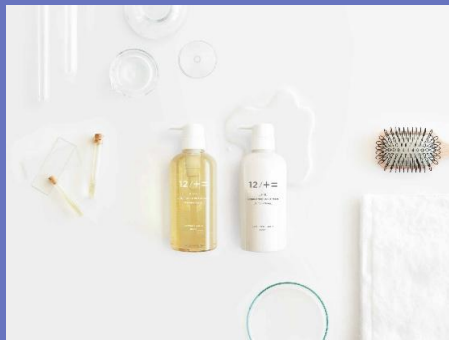


くらし、気持ち、ピカピカ
木村石鹸



代表ブランド：12/JU-NI（ジューニ）

- 本社所在地：大阪府八尾市
- 事業概要：石鹸、洗剤、洗浄剤の製造・販売、及びOEM製造
- 常時使用する従業員：60名
（2025年6月時点）
- 現在の売上高：17億円
（2025年6月期）
- 法人番号：4122001018253
- Web：
<https://www.kimurasoap.co.jp>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



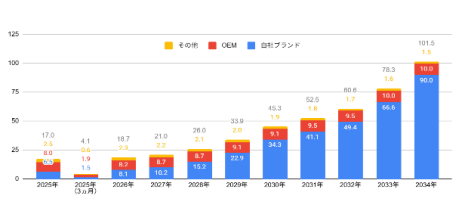
代表取締役社長
木村 祥一郎

誠実なものづくりと革新で、世界中の暮らしを豊かにする

創業100年の「モノづくりの魂」を礎に、現代のニーズを捉えたユニークな製品を創造します。ITの力でお客様との絆を深め、単なる効率化を超えた温かい関係を築き、暮らしに寄り添います。この伝統と革新により「売上高100億円」を達成し、社員の幸福と豊かな社会の実現に貢献することを、仲間と共に情熱をもって目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標



デジタルマーケティングの積極活用により、自社ブランド事業を拡大。2034年に100億達成を目指す。

課題

- ・ニーズ&トレンドを捉えた独自性の高い商品の開発
- ・デジタルマーケティング人材の確保とチーム組成
- ・広告領域における媒体管理、クリエイティブ開発、データ分析
- ・海外マーケット（主にアジア）への拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

自社ブランド強化（D2C戦略の深化）

- ・データドリブンなデジタル広告戦略
- ・LTV最大化に向けたCRM戦略
- ・ブランド価値向上と商品開発

海外展開

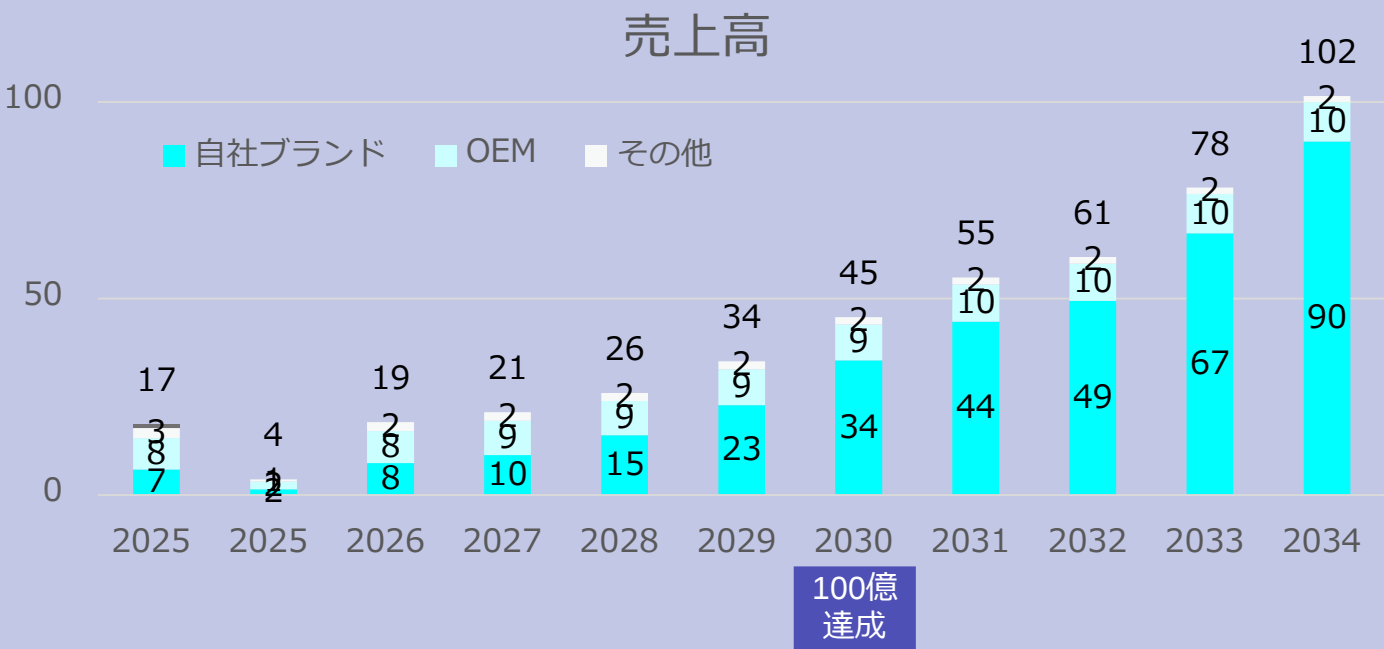
- ・アジア市場におけるテストマーケティング及び現地パートナーとの連携強化
- ・越境ECプラットフォーム活用と海外向けPR活動の実施

実施体制

- ・自社ブランド部門に、商品開発、マーケティング機能を組み込み、専門人材を登用して、部門での意思決定スピードを高めしていく
- ・商品企画・開発チームの強化、外部の企画会社などとの連携も強化する。
- ・受注から生産、出荷までの一連のワークフローを整備して、スピードを上げる
- ・中小機構のハンズオン支援による次世代経営メンバーの育成

●●●●（例：売上高100億円実現の目標と課題）

- ・現状、木村石鹼では「OEM事業」「自社ブランド事業」「業務用分野」の大きく3事業を展開しており、事業の安定性を図ってきた。しかし、この10年は「自社ブランド」が0→6.7億（2025年6月期）まで伸びたものの、他2事業は、売上は大きく伸ばせておらず、特に2023年以降は売上減少傾向にある。
- ・2026年度から「自社ブランド事業」にリソースを大きく割り振り、自社ブランドを次の10年で10倍以上に成長させて、2034年度に全体で100億規模に到達することを目指す。
- ・自社ブランド事業を飛躍させていくためのポイントは、①**ユニークな製品開発** ②**新規客獲得のための広告活用** ③**ファンづくりのためのCRM推進**の3つと設定。
- ・特に②の広告については、これまでも取り組んではいるが、現状は広告会社に依存して予算の範囲で出来ることにトライしているレベルに留まっている。



- ・ 今後は広告クリエイティブや分析を内製化してスピード化、高速にPDCAを回せる体制をつくり、広告効果を最大化する。
- ・ 商品企画・開発の専門チームをつくり、外部パートナーとも協力して、ユニークな製品開発を早く行える体制を整える
- ・ 今までも評価頂いている顧客との関係構築をより密に、深く行い、新たなファンの獲得、LTVの最大化を図る。