

100億宣言

株式会社ブンシジャパン（卸売業）



食品工場の靴底洗浄の様子

○本社所在地：山口県周南市清水二丁目3-7

○事業概要：食品容器包装資材の卸売業

パッケージデザイン企画開発

紙器・貼箱の製造

食品衛生コンサル・害虫駆除

食品衛生機械の開発・製造・販売

○常時使用する従業員：136名（グループ全体・2025年2月期）

正社員 99名 パート従業員 37名

○現在の売上高：34.9億円

（グループ全体・2025年2月期）

○法人番号：1250001010088

○Web：https://bjgroup-bunshi-japan.com

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
藤村 周介

現場の課題を「秒速で解決」をテーマに、オンリーワンメーカーとなる。

当社は、「従業員一人一人の知識と技術の向上、そして創意工夫によって、現場の課題を解決し、地域社にも貢献する企業となる」ことを理念とし、売上高100億円を目指しています。

その事業に向けて、主力である包装資材の卸売業に加えて、食品衛生に関するコンサルティングや包装パッケージのデザイン事業にも領域を広げています。さらに、食品衛生分野での自社製品の開発・販売にも積極的に取り組んでいます。すでに、オンリーワン特許製品である「ベルト洗浄除菌クリーナー アンベル」や「靴底洗浄機 ボッシャー」は、全国のコンビニエンスストア、スーパーマーケット、弁当・惣菜工場、加工食品等のセントラルキッチンなどで幅広くご利用頂いています。当社は「現場の課題を秒速で解決する」をテーマに、食品工場の衛生管理と労働環境改善に特化した独自の製品開発を通じて、オンリーワンメーカーを目指しております。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年 第55期における売上高100億の達成に向け、食品衛生に特化した独自技術で「顧客の現場の課題を秒速で解決」をテーマに様々な製品開発を行い、製販一体で事業成長を実現します。そして、人時生産性（一人当たりの時間粗利益）6,000円を目指し、継続的發展を目指します。

課題

- ・自社製品開発で特に食品衛生素材に不可欠なステンレス加工工程を担うグループ会社パーツ工業㈱の生産能力向上。
- ・人口減少から来る市場規模の縮小は避けて通れず、新たな事業の柱の構築が喫緊の課題。
- ・値決め「値ごろ感はもちろん、収益性の高い製品」とすることが課題。
- ・採用難の時代であるからこそ、離職率0.0%台の企業を維持し、従業員の物心両面の幸せを実現する仕組み作りが課題。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 1, 最新設備投資（レーザーパンチ複合機の導入）で品質向上と生産能力を5倍にします。
- 2, 製品材料と組立の協力企業、サプライチェーンの組織化
- 3, 全国に代理店を組織し、販売態勢の強化を図ります。
- 4, 新製品の企画・設計・開発部門の強化を図り、新製品の市場投入スピードをUPさせます。
- 5, 従業員教育の仕組化と、従業員の成長の機会を体系化します。

実施体制

- ・販売体制は当社「山口・東京・広島・福岡」の全6拠点をベースに、ユーザー直接営業・代理店営業の両輪で進めます。
- ・2年以内に大阪・名古屋・仙台に、営業拠点を設けます。
- ・生産体制はパーツ工業をメインにサプライチェーンを組織、DX連携を図り生産して参ります。
- ・企画、設計は、本社新製品開発課が担うと同時に、計画的に人材採用を強化して参ります。
- ・新製品アイデアは、代表者をはじめ全営業社員による「顧客の現場課題」聞き取り情報をネタに開発して参ります。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円を通過点とし、当社の成長ストーリー

ブンシジャパンの既存事業の柱は「食品包装容器の卸売、食品衛生コンサル&害虫駆除、パッケージ企画デザイン、紙器・貼箱製造」4つの柱で構成しており、2025年現在の売上高30億円、セグメントごとに成長目標を明確にし、現事業の成長率3%を見込み、2035年売上高43億円を達成します。

オンリーワンメーカー事業の柱は食品工場の衛生に特化した「ベルト除菌クリーナー アンベル、靴底洗浄機 ボッシャー、衛生台車 NEOキャリア」他、「現場の課題を秒速で解決」をテーマに様々な製品と開発して参ります。2025年現在の売上高3億円から、年31%の成長を実現し2035年に売上高45億円を達成します。

当社100%資本のパーツ工業は、当社が開発する様々な製品開発の製造管理（コンソーシアム企業）を担い、生産体制のサプライチェーン企業を取りまとめ、ブンシジャパンへの供給を行います。2025年現在の売上高1億円から、年30%の成長を実現し、2035年に売上高14億円を達成します。

売上高100億円実現に向けた具体的措置は以下の5の手段を計画

- 1, 最新設備投資（レーザーパンチ複合機の導入）で品質向上と生産能力を5倍にします。
- 2, 製品材料と組立の協力企業、サプライチェーンの組織化を推進します。
- 3, 全国に代理店を組織し、販売態勢の強化を図ります。
- 4, 新製品の企画・設計・開発部門の強化を図り、新製品の市場投入スピードをUPさせます。
- 5, 従業員教育の仕組化と、従業員の成長の機会を体系化します。

売上高100億円はあくまで通過点、事業成長の過程においてオンリーワン製品の海外展開をスタートさせ、さらなる成長を目指します。

