



事務所の様子

- 本社所在地：東京都江戸川区
- 事業概要：中古品（ブランド品・機械類等）・その他製品（新品）の海外販売・海外販売代行業務
- 常時使用する従業員：110名  
(2025年9月時点)
- 現在の売上高：72.4億円  
(2025年9月期)
- 法人番号：3011701013617
- Web：https://monoshare.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  
荒木淳平

## 日本の良いモノを世界へ

私たちは、これまで eBayで4度の日本一位の賞を頂き、殿堂入りを果たすという実績を積み重ねてきました。その経験に基づき、日本の良いモノを世界へ届けることを使命としています。単なる商品の流通にとどまらず、その背景にある職人の想いや地域の歴史、そして日本ならではの品質と美意識を伝えることで、世界中のお客様の暮らしをより豊かにし、心を動かす体験を創り出してまいります。100億円企業への挑戦は、私たち自身の成長であると同時に、顧客・社員・そして日本全体への貢献を実現する道のりです。志を胸に、これからも歩み続けます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2028年に売上高100億円の達成を目指します。通常のECに加えて、ライブコマース事業や海外での展開による成長を軸に、得意とするアメリカやヨーロッパだけでなくアジアにも注力し、100億円を通過点として2035年には売上高1000億円の実現を目標としています。今は遠い目標と思われるかもしれませんが、実現可能だと思っています。

### 課題

当社の課題は、強みであるアメリカ市場を軸にしながら、ヨーロッパやアジアなど新たな国々への販売を拡大していくこと。また、得意としてきた社内システム開発にさらに磨きをすすかけ、効率化と高度化を進めることで競争力を高めます。あわせて海外への委託販売業務を拡大し、持続的かつ大きな成長を実現してまいります。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

売上高100億円達成に向け、好調なライブコマース事業をさらに拡大し、アメリカ・EU圏内での合併会社設立による新規ビジネスにも挑戦します。アジア市場への展開も強化し、得意とする社内システム開発を高度化して効率化と生産性を高めます。さらに海外委託販売業務や新分野進出を進め、競争力と持続的成長を実現してまいります。

### 実施体制

専門の営業チームを作り、海外委託販売業務を拡大、新分野進出を積極的に進めます。これまで扱ってこなかった日本各地の優れた商品を発掘する営業活動を強化し、それぞれに適した販売方法を確立します。さらにライブコマースを活用して今まで届かなかった販路を開拓し、持続的な成長につながる事業基盤を築きます。

※本宣言は企業自身は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

## 会社からのメッセージ

私達は日本の様々な『良いモノ』を  
世界の様々な国のお客様にお届けしている会社です。  
豊富な海外販売の経験をもとにした販売力に強みを持っています。  
今もこれからも、様々な事にチャレンジし、  
もっと日本を引っ張っていく会社になりたいと思っています。  
日本には様々な晴らしいモノがある。  
それを世界にシェアする、それがJP.Companyです。  
世界に出ていく力。  
日本から世界へ。

