



○本社所在地：東京都足立区西竹の塚
1-7-5 未来ビル1F

○事業概要：貿易事業

○常時使用する従業員：60名
(2025年10月末時点)

○現在の売上高：78億円 (2025年4月期)

○法人番号：8010001153359

○Web：<https://www.group-top.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
関本 龍

「社員と会社が共に成長し、世界を繋ぐTOPグループへ」

当社の理念は「社員と会社が共に成長する」です。人が育てば企業が成長し、企業が成長すれば社会が豊かになります。私たちは、人の可能性を感じ、挑戦する姿勢を大切にしながら、共に未来を切り拓いていきます。社員一人ひとりが自己実現を果たし、その力が組織全体の成長へつながる——それがTOPグループの目指す姿です。

また、多様な国籍や文化を持つ人々が共に学び、互いを尊重し合うことで、新しい価値が生まれます。私たちは日本の伝統技術や文化を大切にしながら、海外の知恵や技術を柔軟に取り入れ、世界の中で新たな日本の価値を発信していきます。人と人、事業と事業を繋ぎ、世代を超えて価値を継承し続ける——それが当社の使命です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は、販売・人材育成・貿易の3事業を柱に、2028年4月期に売上高100億円を実現します。スノーヴァ化粧品の海外展開を軸に、3年間で培った販売戦略ノウハウを活かし、日本の伝統技術を持つ中小企業との連携を進めます。人と人、事業と事業を繋ぎながら、世界に誇る価値を創出し、次の時代へ挑戦していきます。

課題

100億円の実現に向けては、まず各国市場の動向等を把握し、販売戦略を強化することが重要です。さらに、当社の理念に共感し、伝統技術や文化を持つ企業との連携を広げることで、グローバルな発信力と持続的な成長基盤を確立していきます。また、人材の成長と情報共有の仕組みを整備し、全社で一体感をもって取り組む体制を築くことが求められます。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

当社は、人材の採用と育成を中心に成長を図ります。国内では伝統技術を持つ中小企業を発掘する営業担当を、海外では販売戦略を担うマーケターを採用します。経験豊富な人材の知見と当社のノウハウを融合し、統合ノウハウを蓄積します。さらに、販売戦略を具体化する過程で、顧客が実際に商品を見て触れるによって得られる反応や感覚を把握するため、試作品製造を担うOEM先を確保します。データでは得られない市場の“生の声”を吸収し、より的確なマーケティングへと繋げていきます。

実施体制

本計画は代表取締役の関本が責任者として指揮を執ります。「販売戦略—製造—営業販売」の流れを軸に、連携企業との協働で品質と供給体制を確保し、当社は販売戦略部門と海外営業部門を強化します。また、グループ内の専門学校（9カ国的学生が在籍）を通じて市場情報を収集し、エージェントとの情報共有を仕組み化します。これらの情報を経営判断に反映し、迅速な意思決定と一体運営により、計画を着実に実行します。

売上高100億円達成後の当社の姿

当社は、100億円達成を通過点として、2035年には売上200億円を目指します。国内では、年間3社を目標に伝統技術や文化を持つ中小企業との連携を拡大し、共に新たな価値を創出します。海外では、2028年に20拠点、2035年には中国、東南アジア、中東、シンガポールなど70拠点まで展開します。これにより、国内外で伝統技術が埋もれている中小企業に光を当て、連携を通じて自らの販売力を高められる循環型の成長モデルを実現します。

