



緑と生活をつなぐ  
平城商事



本社事務所入り口

○本社所在地：福岡県久留米市上津1丁目  
10番35号

○事業概要：農業機械、園芸資材、DIY  
用品の卸売およびオンラインショップ  
「買援隊」等の運営

○常時使用する従業員：70名  
（2026年1月時点）

○現在の売上高：26.1億円  
（2025年11月期）

○法人番号：1290001049478

○Web：  
<https://www.hirakishoji.co.jp/>

## 企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩 書 代表取締役  
氏 名 平城 賢三

農業・園芸の「困った」を解決し、地域社会の発展と豊かな食文化の創造に貢献する

1965年の創業以来、農業機械や資材の販売を通じて地域の農業を支えてまいりました。100億企業への成長は単なる数値目標ではなく、より多くの顧客へ高品質なサービスを提供し、社員の待遇改善と専門性の高い人材育成を実現するための基盤です。ECサイト「買援隊」の更なる拡大と、新設予定の倉庫を拠点とした物流網の強化により、九州から全国、そして世界へ日本の農業の魅力を発信します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、年率10%程度の成長を目指します。

### 課題

- ・物流コストの最適化：配送運賃上昇に対応するための物流DXと、新倉庫の稼働率最大化。
- ・差別化戦略の深化：大手ECとの競合を勝ち抜くための、PB開発と専門的サポートの強化。
- ・次世代人材の育成：組織拡大に耐えうるマネジメント層の育成と、DX人材の確保。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

設備投資と物流強化：三井郡大刀洗町に新設する大型倉庫を活用し、在庫管理の効率化と出荷スピードの向上を図ります。これによりEC事業の取り扱い品目を拡大し、物流コストの削減と売上最大化を同時に実現します。事業展開とM&A：グループ会社である株式会社石井盛和堂との連携を強化し、地域密着型の店舗展開とオンライン販売の相乗効果を追求します。また、同業種や周辺分野におけるM&Aを視野に入れ、多角的な成長手段を講じます。

### 実施体制

【意思決定】代表取締役（平城 賢三氏）  
【戦略・管理】経営管理本部財務戦略（100億達成に向けた資金調達・配分）人事戦略（専門人材の採用・教育）  
【攻め：EC・物流】EC物流推進本部（大刀洗拠点）「買援隊」運営チーム物流DXチーム（自動化・WMS運用）

## 売上高100億円実現の目標と課題

### ・次世代物流ハブ「大刀洗倉庫」を核としたサプライチェーンの刷新

福岡県大刀洗町に新設する大型倉庫（鶏木1480-13）を、最新の在庫管理システム（WMS）と自動化設備を備えた次世代物流拠点として稼働させます。これにより、EC事業の出荷キャパシティを現状の3倍以上に引き上げ、リードタイムの短縮と物流コスト率の低減を同時に実現し、全国シェアの急速な拡大を図ります。

### ・「買援隊」のプラットフォーム化とグローバル展開

主力ECサイト「買援隊」において、自社在庫販売に加え、国内外のメーカーが直接出品できるマーケットプレイス機能を強化します。また、アジア圏を中心とした越境ECへの本格参入により、日本の高品質な農機具・園芸用品を世界へ提供し、国内市場に依存しない多角的な収益源を構築します。

### ・グループシナジーによるOMO（実店舗×EC）戦略の完遂

子会社である株式会社石井盛和堂が持つ地域密着型の高度な対面接客・メンテナンスノウハウをデジタル化し、EC顧客へも提供するハイブリッド型サービスを展開します。店舗をショールーム兼配送拠点として活用するOMO（Online Merges with Offline）を推進し、農業者のあらゆるニーズをワンストップで解決する体制を構築します。

### ・成長を支える組織基盤とDX投資の加速

100億企業にふさわしい専門人材（ECマーケター、物流エンジニア等）の中途採用を強化し、2035年までに従業員数を現在の2倍以上に拡大する計画です。また、AIによる需要予測や会計ソフト「freee」等のクラウドツールを高度に活用し、バックオフィス業務の生産性を極限まで高めます

売上高100億円達成に向けた成長ロードマップ

