



本 社

- 本社所在地：北海道札幌市西区
- 事業概要：金属製建築資材卸
- 常時使用する従業員：66名
（2026年1月時点）
- 現在の売上高：48億円
（2025年3月期）
- 法人番号：7430001006310
- Web：https://www.kobayashi-metal.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
小林 徹也

建設を止めない流通で社会を支える

金属製建築資材の流通を通じて建設現場を止めない供給を使命として歩んできました。100億企業への成長は目的ではなく、顧客より信頼され、地域建設産業により大きく貢献するための通過点です。
事業の成長を社員一人ひとりの成長と待遇改善につなげ、安心して働き続けられる企業基盤を築くことで、地域に必要とされ続ける企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高100億円達成に向け、年率6～7%程度の成長を目指す。売上高100億円は通過点と位置付け、事業基盤の強化と成長投資を継続することで、2038年に売上高150億円の達成を最終目標とする。

課題

- ・価格競争に依存した従来型卸売モデルからの脱却
- ・人材確保・育成が追いつかないことによる組織力の制約
- ・物流・在庫管理の属人化による生産性の伸び悩み
- ・商圈拡大や取扱高増加に対応する事業基盤の不足
- ・新たな付加価値・収益源の確立に向けた投資余力の確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・既存の金属製建築資材卸を基盤に、加工・付帯サービス等の周辺事業を拡充し付加価値を高める
- ・道内外の同業・周辺業種とのM&Aや業務提携を活用し、商圈拡大と取扱高の拡張を進める
- ・物流・在庫管理機能の高度化に向けた設備投資を行い、取扱量増加と出荷効率の向上を図る
- ・DX投資により受発注・在庫・物流を一体管理し、生産性向上と人手不足への対応を進める
- ・成長分野への投資と人材育成を通じ、競争力のある流通体制を構築する

実施体制

- 代表取締役を責任者とする成長推進体制を構築し、100億円達成に向けた意思決定を迅速化
- 営業・物流・管理部門が連携する横断的な体制を整備し、事業拡大と生産性向上を両立
- M&Aや新規事業については専任メンバーを配置し、外部専門家と連携しながら推進
- DX推進を担う担当者を設け、業務効率化と情報の一元管理を進める
- 人材育成と組織力強化を継続的に行い、成長を支える持続的な実施体制を確立

※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