



東洋木材株式会社  
TOYO MOKUZAI



熱処理施設

- 本社所在地：神奈川県横浜市中区
- 事業概要：輸出梱包仕組の生産販売及び輸出用梱包木材の乾熱植物防疫処理
- 常時使用する従業員：43名  
(2025年5月時点)
- 現在の売上高：10億円  
(2025年5月期)
- 法人番号：5020001027861
- Web：  
<http://www.toyo-mokuzai.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  
林 正巳

### 「木材のプロフェッショナル」として、 木材梱包を通して日本の輸出産業を力強く支えます

弊社は、大正9年に京都にて製材業として創業、昭和12年に国際貿易都市である横浜の港のそばである現所在地に移転後以来80年以上にわたり、自動車産業を中心とする輸出業に拘わる木材梱包の事業を主として事業を拡大してまいりました。今後は一段と高い成長を目指し、自動車分野以外の主要輸出産業（は半導体関連など）への顧客の拡大やビジネスモデルの転嫁を図り、日本の輸出産業の発展の一翼を担っていきます。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

- 2033年に売上高100億円達成、2034年に売上高110億円達成に向け大規模設備投資や顧客の拡大、ビジネスモデルの変革を行い、輸出梱包サービスの高度化を図り収益力を強化します

### 課題

- 新規顧客の旺盛な輸出需要に応えるためには生産能力が不足しており、既存拠点の生産拡充及び新たな生産拠点を設置が必要である
- 新たな収益基盤の構築のためには、梱包事業プラスαの高付加価値化が求められる

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 輸出梱包のトータルサービスの高度化
  - 新生産拠点（中部地区）の建設による生産キャパシティの拡大
  - 梱包業務のみではなく、保管・出荷を含めたトータルサービスの提供
  - 顧客の輸出業務を代行する「輸出業務ワンストップサービス」の実施による高付加価値化の実現
- M&A、アライアンスの実施
  - M&A、アライアンスを実施することで、競争優位性を強化する。特に保管業務に関わる、倉庫関連企業の買収・アライアンスを通じてスケールメリットを活かしたコスト削減を実現

### 実施体制

- 既存事業所における取組の強化
  - 横浜地区：梱包サービスの高付加価値化に対する取り組み強化
  - 九州地区：拠点の拡大と生産効率化への取り組み強化
- 売上高100億円実現に向けた新規体制
  - 社長直轄の新規プロジェクトチームの立ち上げ
  - 国際物流などの専門分野人材の外部からの登用
  - M&Aコンサルタントなどの活用

※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

売上高100億円実現の目標と課題

