

アパレルの通販（販売商品の例）

- 本社所在地：神奈川県川崎市麻生区
- 事業概要：アパレル卸売を軸に、EC運営ノウハウを活かした運営代行支援の拡充、ならびに不動産投資・再生を展開。
- 常時使用する従業員：15名（令和7年6月期時点）
- 現在の売上高：34億円（令和7年6月期）
- 法人番号：1020001107279
- Web：https://www.cba.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
青木 陽介

アパレル業界にインパクトを（企業理念・ミッション）

ミッション：我々はアパレル業を営みながら様々な知見と経験を蓄積してきました。今後も独自の視点と感性で、エンドユーザー、顧客企業、仕入れ先、その他関係会社の満足を追求します。そして、社員の成長と待遇改善を進め、業界や社会に大きなインパクトを与えられる会社を目指します。

100億宣言に向けた経営者メッセージ：当社は、卸売事業で培った現場力と、某国内最大手ファッションECモール等での運営実績を基盤に、アパレル事業者を支える「EC運営代行（フル運用）」「倉庫業務代行」「再生型M&A」を一体化したプラットフォーム企業へ進化します。2030年に売上高100億円（計画上は120億円）を達成し、さらに2033年に220億円を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、年率約30%超の成長を計画している。アパレル事業者を支える「EC運営代行（フル運用）」や「再生型M&Aスキーム」を主軸としたプラットフォーム事業を展開し、2030年に合計100億円を目指す。さらに、自社倉庫・撮影スタジオを活用した倉庫業務代行（3PL）事業や、アジア経済圏（中国、台湾、香港など）への提携・販路拡大を多角的に展開し、最終目標として2033年に売上高220億円の達成を目指す。

課題

- ・当社のアパレル販売実績に基づく「EC運営代行（フル運用）」支援の提供領域拡充（運用品質の標準化と再現性の確立）
- ・不振の同業企業をコンサルから入り、再生した上でM&Aするスキーム（候補選定、再生計画、PMI、収益化モデル）の確立
- ・自社倉庫の建設による運営コストダウンと、倉庫業務代行（3PL/フルフィルメントを含む）の新事業立上げ
- ・アジア圏（中国、台湾、香港、韓国、シンガポール、タイ）での販売・提携モデルの確立（現地小売/パートナー連携）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 1) EC運営代行（フル運用）支援の拡充
- 2) 再生型M&Aスキームの確立
- 3) 自社倉庫（+撮影スタジオ）を核にした新規事業の立上げ
- 4) アジア圏への展開

実施体制

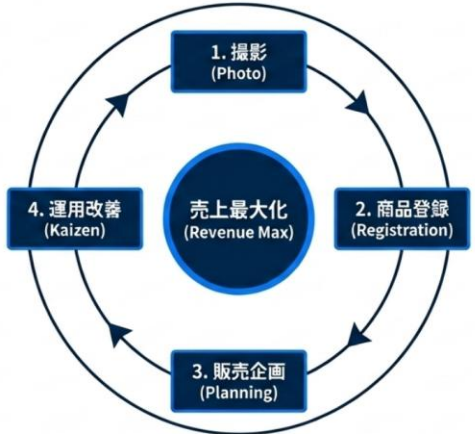
- ・代表取締役直轄の「100億成長プロジェクト」を設置し、KPI（売上・粗利・在庫回転・運用工数・M&A進捗・海外売上）を月次で管理
- ・現状の組織規模を踏まえ、成長に必要な人材（EC運用、倉庫運用、海外推進、M&A推進）を計画的に増員し、若手を中心に50名規模の採用・育成を強化
- ・採用強化のための賃上げを継続し、定着と生産性向上を実現
- ・賃上げ原資確保のため、自社倉庫を軸に拠点機能・運営を最適化し、固定費構造の改善を進める
- ・事業再生ノウハウを体系化し、支援マニュアルを整備して横展開可能な体制へ移行

※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

1) EC運営代行 (フル運用) 支援の拡充

- 実績のサービス化:**
 自社で蓄積した某国内最大手ファッションECモール等の攻略ノウハウを、他社向けコンサルティング & 代行サービスとして提供。
- 一気通貫サポート:**
 撮影・商品登録・販売企画・運用改善までをフルパッケージで提供。
- 顧客価値:**
 クライアントの売上拡大に直結する「成果コミット型」の支援体制。



3) 自社倉庫 (+ 撮影スタジオ) を核にした新規事業の立上げ



- コスト最適化**
 外部委託していた物流を内製化し、固定費構造を劇的に改善。
- 新規事業 (3PL)**
 空きスペースを活用し、他社のアパレル物流を代行するフルフィルメント事業を開始。
- 賃上げ原資の創出**
 物流コスト削減分を、従業員の賃上げと教育投資へ還元。

2) 再生型M&Aスキームの確立



- 再生起点のM&A:** 不振企業に対して、まずはコンサルティングで入り現場改善を実行。
- リスク低減:** 再生の道筋が見えた段階でM&Aを行う確実性の高いモデル。
- シナジー:** 取得したブランドを自社プラットフォーム (物流・EC) に乗せることで即座に収益改善。

4) アジア圏への展開



- 戦略:**
 既存の広州・義烏拠点をハブに、現地パートナーと提携。
- 展開:**
 日本ブランドの輸出およびアジア商材の三国間貿易。
- モデル:**
 低リスクな提携モデルによる販路拡大。