



本社事務所

- 本社所在地：大阪府和泉市福瀬町301
- 事業概要：建設機械／トラックの買取・販売・レンタルおよび板金・塗装などの付帯業務
- 常時使用する従業員 23名
(2025年10月時点)
- 現在の売上高：3.7億円
(2025年10月期)
- 法人番号：6120001134804
- Web：https://diesel-trading.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
湯之前 勤

「世界を動かす『力』を繋ぎ、100億の信頼を築く」

当社は、建設機械・トラックの売買・買取・輸出入を中心に事業を展開し、国内外のお客様に高品質なサービスを提供してまいりました。現在の売上高約37億円から、さらなる成長を目指し、2035年に売上高100億円の達成を目標とします。この度新たに取得した事業用地を活用し、営業拠点や整備工場の建設を行うことで、事業基盤の強化を図ります。それによって、輸出事業の拡大に加え、展示会の開催や国内販売体制の強化、整備・メンテナンス機能の高度化を推進し、付加価値の高いサービスを提供してまいります。100億企業への成長を通じて、取引先との信頼関係をさらに深め、地域経済の活性化と雇用の創出に貢献するとともに、社員一人ひとりが成長し、誇りを持って働ける企業づくりを実現します。今後も挑戦を続け、持続的に発展する企業を目指してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

以下3点を通して2035年に売上高の100億円達成を目指します。

- (1)展示会開催および販売体制の強化により、安定的な販売チャネルを確立します。
- (2)整備工場を建設することで、品質管理体制を高度化し、製品の高付加価値化を図ります。
- (3)人材育成と組織強化を進め、持続的成長を可能とする企業基盤を確立させます。

課題

- ・取扱台数増加に伴う在庫管理・物流体制の高度化を行う。
- ・整備・販売・海外対応を担う専門人材の確保および育成が必要。
- ・設備投資拡大に伴う資金調達および財務体質の安定化を図る。
- ・国内外における競争激化への対応と差別化戦略を確立させる。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

これまで培ってきた建設機械の買取・販売・輸出におけるノウハウと取引基盤を最大限に活用し、事業の高付加価値化および規模拡大を同時に推進させます。

具体的には、整備・検品体制の高度化や設備投資を通じて、中古建設機械の品質向上と商品価値の最大化を図り、高単価販売および利益率の向上を実現させます。

次に、国内外の販売拠点や展示場の整備、展示会・オンライン商談の活用により販路拡大し、安定的かつ継続的な受注体制を構築させます。

実施体制

本事業の円滑かつ確実な推進を図るため、代表取締役自ら、本事業全体の統括を担い、経営方針と事業計画の整合性を確保します。その下に、営業部門、整備部門、物流・輸出部門、管理部門の責任者で構成される「事業推進チーム」を設置し、部門横断的な連携体制を構築します。営業部門は国内外の販路開拓および顧客対応を担当し、整備部門は品質管理および生産性向上を担います。物流・輸出部門は輸送・通関・納期管理を担当し、管理部門は財務管理・補助事業管理・人事育成を担当します。

※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

整備力向上×販路拡大による成長戦略

「2035年に売上高100億円の達成」に向けた成長戦略

- (1) 自社内での整備工場を新設。
それによって、顧客への販売前やレンタル時に素早く整備を実施することで、「短納期」「高品質」を実現。
- (2) 建設機械の展示会およびオークション販売を開始。
これにより、自社の強みを最大限活かした販路拡大戦略を取る。

