



## 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  
古本 義光

## 「ひと」を信じ100億の未来へ 社員ファーストで挑む革新

クラッセルグループは「社員ファースト」を指針とし、働く仲間が可能性を最大限に発揮できる組織を目指しています。私達は、2031年にグループ総売上高100億円を達成することをここに宣言します。この目標に向け「着実な深化」と「しなやかな拡大」で挑みます。既存サービスショップ6社は、リーダー主導の革新的な戦略により年平均10%の成長を実現し、地域のお客様への貢献と社会的責任を果たします。同時に、理念に共感する企業を新たな仲間として3社迎え入れる計画です。丁寧な統合を通じて社員を大切にする文化を共有し、共に成長する道を選びました。グループの全力を結集し、利益を事業の未来と「ひと」へ還元します。100億円という数字は、私達が「日本で一番、ひとが輝く場所」を創った証となります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

- ガスサービスショップ事業6社：次世代リーダーが舵を取り、年平均10%の持続的成長を力強く牽引。
- M&A：3億～10億円規模の3社を新たな仲間として迎え、強みを結集し年10%成長。理念を分かち合う丁寧な絆を育みます。
- ➔2031年、グループの全力を結集し、100億円を突破。営業利益率10%を確保し、その果実を事業の未来と「ひと」へ還元します。この好循環こそ、社員ファーストが導く私達の誇りです。

### 課題

- ①10%成長を牽引する、革新的な次世代リーダーの育成と輩出
- ②グループ経営企画室を新設し、多拠点統括と管理機能を高度化
- ③戦略的M & Aの円滑な推進と統合を図るPMIスキルの獲得
- ④CRM、ナレッジ共有によるグループ間シナジーの最大化
- ⑤採用ブランディングと育成マネジメントの体系化で人材確保

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ▶既存事業の成長・・・2027年から年10%の成長を5年間継続することで、現在の57億円は2031年に約93億円まで拡大します。
- ▶M&Aの上積み・・・2027年、2029年、2031年に新たな企業を迎え入れ、シナジー効果と生産性向上で年10%成長を実現させます。2031年時点でM&A由来の売上合計は10.3億円に。
- ▶達成の確実性・・・既存事業の成長（約34億円増）と、M&Aによる積み上げ（控え目に予測して約10億円）を合わせることで、2031年には合計約103億円となり、目標の100億円を突破します。

### 実施体制

- ①代表によるグループ全体の成長戦略およびM & A推進の統括
- ②経営幹部による自律型マネジメントとOKRの徹底
- ③部門横断プロジェクトによるイノベーションの加速
- ④社内勉強会を通じたビジョン共有と次世代リーダーシップ醸成
- ⑤既存8社とM & A 3社の連携によるグループ総合力の最大化
- ⑥顧客ロイヤリティと生産性を高めるためのデジタル活用の推進
- ⑦ひとに対する投資～成長支援型人事制度と就業環境の最適化

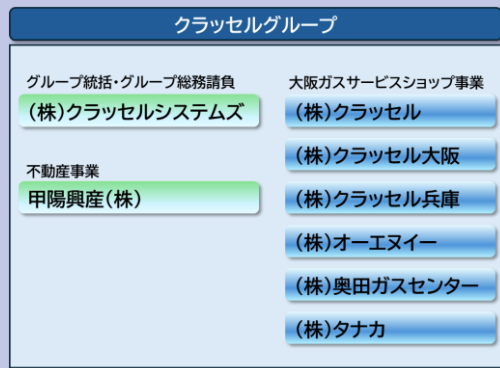


大阪ガスサービスショップ くらしプラス

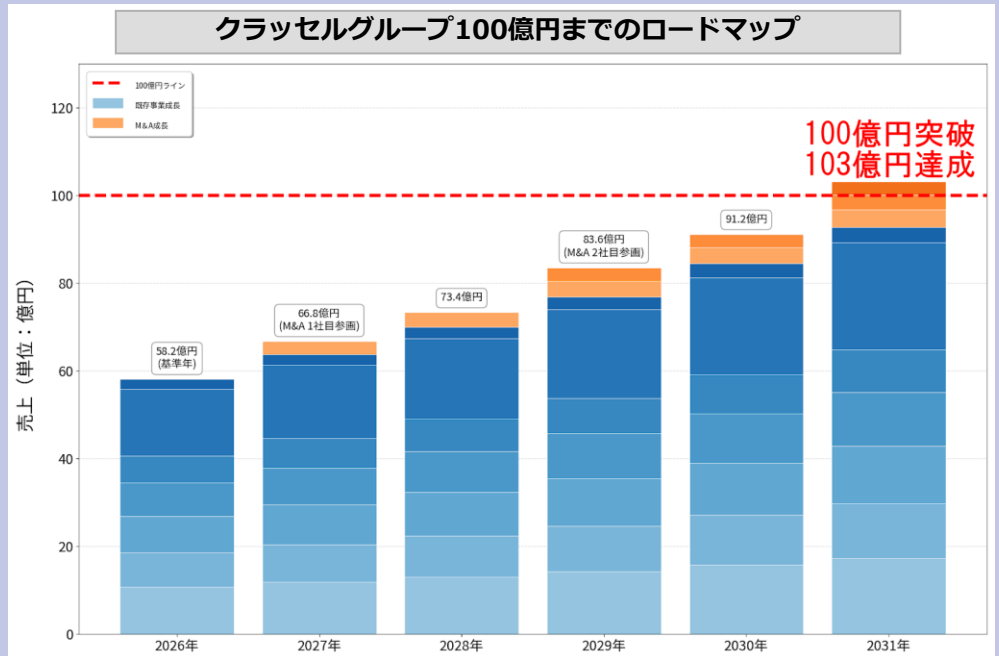
- 本社所在地：大阪府大阪市淀川区西宮原
- 事業概要：大阪ガスサービスショップ
- 常時使用する従業員：230人(グループ全体・2026年1月時点)
- 現在の売上高：57億円 (グループ全体・2025年10月期)
- 法人番号：3120901031946
- Web：https://clasel.net/

※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

## 100億円実現のための7つの成長手段詳細



- ① 代表によるグループ全体の
  - 成長戦略 及び
  - M&A戦略の統括
 クラッセルシステムズにグループ経営企画室を新設
  - 戦略立案/推進
  - 定量定性目標設定
  - 成長戦略進捗モニタリング
  - M&A専任ユニット
- ② 経営幹部による自立型OKR推進・・・戦略商材やKPIに重点を置いたOKRシステムを樹立しコーチング文化を定着させる
- ③ 部門横断PJによるイノベーションの加速・・・成功事例やビジネスフレームワークを利用したイノベーションワークショップを継続
- ④ ビジョン共有と次世代リーダー育成・輩出・・・クラッセルアカデミー開催。100億企業ビジョン等を学びリーダーの視座を高める



- ⑤ 既存8社とM&A3社との総合力最大化・・・ナレッジ共有プラットフォームと人的交流プログラム
- ⑥ デジタル活用による顧客ロイヤルティと営業生産性の向上
  - CRMシステムの進化**・・・いち早く顧客生涯価値に着目し独自のCRMシステムを立上げ20年。クラウド化へのアップデートや他のシステムとの連携などを実現させる。
  - 外部組織を含めたDX推進**・・・グループコーチングなど有機的な仕組みのIT化、大阪ガス由来の数々のシステムとの連携などの変革で営業生産性を高めていく。
- ⑦ 人事制度と就業環境の改革
  - 成長支援型の評価制度**・・・OKRの挑戦度合いや達成度合いに基づき、失敗を恐れず活動した社員が適正に報われる「社員ファースト」を体現した評価制度を導入する。
  - 『社員ファースト』の具現化**・・・社員ファーストという基本理念に基づきひとに対しての投資を進める。育成予算創設、社員幸福度調査、利益還元の仕事みなどを計画。採用活動の活性化、定着率向上などを実現する。

**クラッセルグループ企業理念**

**社会的責任の遂行**      この三つの使命を果たす力のある企業を目指す。その為に、お客様の立場で

**収益責任の遂行**      考え、行動し、お客様のニーズにあった商品企画、調達、提供し、豊かで

**人間性の尊重**        安全な生活の実現に貢献する。