

総合インテリア商社



株式会社ホシノ 本社社屋

- 本社所在地：東京都中野区東中野 1-32-6
- 事業概要：インテリア・内装資材卸、住宅設備機器販売
- 常時使用する従業員：98名
(2026年4月時点)
- 現在の売上高：72億円
(2025年12月期)
- 法人番号：3011201005008
- Web：https://www.i-hoshino.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
星野 弘幸

「総合インフラ機能を強みに、提案型商社としてさらなる成長を目指す」

当社は、インテリア・内装資材の総合商社として、首都圏を中心に約3,000社の得意先に対し、商品供給を通じて住環境の整備に貢献してまいりました。これまで培ってきた商品供給力、仕入ネットワーク、顧客基盤を強みとし、安定した事業運営を行っております。加えて当社は、単なる商品販売にとどまらず、現場への配送、柔軟な取引支援、案件調整、倉庫機能といった複合的なサービスを提供し、得意先の事業活動を支援しております。今後は人材採用・育成の強化に加え、システム化による業務の標準化と効率化を進め、組織力向上を図ってまいります。当社は2030年の売上高100億円達成を目指し、得意先の成長を支えながら持続的に成長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

当社は、直近期売上高72億円から、2030年に売上高100億円の達成を目標とします。本目標は、既存事業基盤の強化と付加価値の向上を伴う成長を目的とするものです。売上拡大に向けては、営業体制の強化により取引基盤を拡大するとともに、得意先数を現在の約3,000社から4,200社規模へと拡大します。また、主力商材に加え、住宅設備や建材等の取扱を強化し、顧客単価の向上を図ります。これらにより、売上高100億円の実現を目指します。

課題

売上高100億円の実現に向けては、営業体制の強化が課題であり、商材拡大および得意先・商圈エリアの拡大を推進するため、営業力の底上げと人材の採用・育成を進める必要があります。また、商圈エリアの拡大に向けては、現在の6拠点体制を活用した商圈エリアの拡大および取引先増加に対応できる営業体制を構築していく必要があります。さらに、事業拡大に対応するため、業務の仕組化を進め、効率的な組織体制を構築していく必要があります。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

売上高100億円の実現に向けては、営業担当者を現在の50名体制から70名体制へ強化し、「得意先の事業活動を支える」という意識を持った営業人材の採用を進めます。また、現在の営業拠点体制を活用しながら、営業エリアおよび取引機会の拡大を図り、既存顧客の深耕と新規顧客の獲得を推進します。さらに、壁紙・床材に加え、住宅設備、照明、建材等の取扱を強化し、顧客単価の向上および多様なニーズへの対応を進めることで、取引基盤の拡大を図ります。

実施体制

経営陣主導のもと、各支店長をはじめとした管理職による営業体制運営および人材育成を進めていきます。管理職に対しては、経営指標や経営方針等を踏まえた定性評価を加えた評価制度を導入し、経営者意識の醸成を図ります。また、評価結果に基づくOJT等のフォロー体制を整備し、管理職および営業担当者の継続的な育成を進めます。さらに、受発注システム等のDX化を推進し、業務効率化および組織運営体制の高度化を図ります。

売上高100億円達成後の当社の姿

当社は、2030年の売上高100億円達成を通過点と位置づけ、2035年には売上高150億円を目標とします。今後は、首都圏における営業拠点をさらに2拠点増設し、営業エリアおよび取引基盤の拡大を進めていきます。また、住宅設備分野の販売強化により販売ウエイトの向上を図り、より幅広いニーズに対応できる体制を構築します。これらの取組を通じて、首都圏におけるトップクラスのインテリア・内装資材商社を目指し、さらなる得意先への貢献を実現していきます。

