

OGURA



- 本社所在地：千葉県千葉市若葉区
- 事業概要：上下水道、住宅設備機器、空調設備機器、土木資材を扱う建設資材総合卸売業者
- 常時使用する従業員：120名
(2025年7月時点)
- 現在の売上高：76億円
(2025年5月期)
- 法人番号：1040001001232
- Web：https://ogura-inc.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役会長
平川孝一

喜び働く「喜働」の集団でありたい

平成9年の創業以来、千葉県を中心に地域の皆さまと共に成長し続ける会社を目指してまいりました。当社は「仕事が好き」を合言葉に、社員全員が一丸となり、お客様からの感謝の言葉を最大の喜びとする「喜働」の集団であることを企業理念としています。

社員一人ひとりが成長し、県内企業ナンバー1を目指して「理想的な良い会社」として、幅広い管材・住宅設備機器の製品ラインナップを提供し、迅速かつ正確な納品と優れた顧客サービスを通じて、お客様のニーズに確実に応えます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年の売上高100億円達成に向け、新拠点の設置・従業員の育成を通じ、事業エリアの拡大を図り、年率約108%の成長を目指す。



課題

商品の差別化が難しい卸売業特有の価格競争激化が大きな課題です。また、住宅・公共インフラ市場の需要変動により売上が安定しにくく、メーカー依存や物流・在庫リスクも存在します。加えて、受発注や在庫管理のデジタル化が進まないことで属人化が発生し、営業効率が低下。少子化に伴う顧客・人材の高齢化も長期的な成長を制約する要因となっています。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

短期的には、既存顧客の購買単価向上を目的にセット販売や定期便の提案を強化し、受発注や在庫確認のデジタル化によって機会損失を防ぎます。

中期的には、施工会社向けに図面アドバイスや商材選定などの技術サポートを提供し、公共インフラの耐震化・老朽化対策需要に対応する営業体制を整備します。また、メーカーと共同で商品説明会や勉強会を企画し、販促力を高めます。

長期的には、PB商品の開発や営業DXの推進、再エネ・省エネ等の新分野へ事業領域を拡大し、持続的な成長基盤を構築します。

実施体制

成長戦略を一体的に推進するため、経営直轄の「事業改革推進室（PMO）」を設置し、DX、営業改革、在庫最適化を横断的に推進します。営業組織は既存顧客深耕を担うルート営業と、公共案件や技術支援を行う提案型営業の2ラインに再編。さらに、物流DXを進め、在庫の適正化と迅速で正確な納品体制を強化します。

人材面では、専門知識を体系的に習得できる研修制度を整備し、若手採用も強化。企業理念に掲げる「地域に信頼される建設資材・住宅設備機器のプロバイダー」を実現するための組織基盤を整えます。

※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