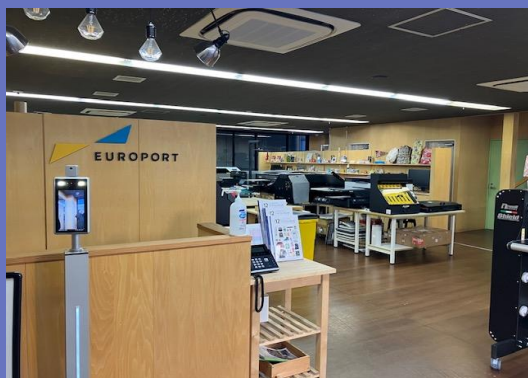




ショールーム 受付

- 本社所在地：
東京都台東区台東二丁目3番9号
- 事業概要：
各種出力機の販売、資材・消耗品の製造及び販売
- 常時使用する従業員：
53名（2026年6月時点）
- 現在の売上高：
29.9億円（2025年12月期）
- 法人番号：7010501015497
- Web：<https://europort.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
井川 敏隆

ビジネスで世界を結ぶ ～ものづくりを支える会社～

今回、宇都宮における自社倉庫建設を成長のターニングポイントとし、10年以内に売上高100億円を達成することを宣言します。外部委託から自社拠点へ移行し、「保管・加工・デジタル」を融合させた付加価値創造拠点とすることで、以下の価値を実現します。

- ・顧客への貢献：自社拠点による柔軟な物流・サービス体制を内製化し、現場ニーズへの即応体制を構築
- ・地域社会への貢献：宇都宮での雇用創出と、強靱な共有網における地域経済活性化
- ・社員の成長・待遇：生産性向上を原資とした賃金引き上げと、DXスキル習得支援

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

業務委託による流動的な販売管理費（家賃・委託手数料）を自社投資へと振り替え、長期的な収益基盤を確立する。新拠点を軸に、2036年に現在の約3.4倍となる売上高100億円を目指し、安定的な利益成長を実現する。

課題

現在は外部倉庫への賃料支払および支度経費が経営を圧迫しており、売上が拡大するほど販売管理費も膨らむ構造となっている。また、自社で在庫管理や作業コントロールが完結できていないため、急な需要変動への対応に遅れが生じ、成長のボトルネックとなっている。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①物流内製化による収益性の抜本的改善
- ②高付加価値サービスの自律的展開
- ③出力加工サービス（加工・レンタル事業）の拡充
- ④BeaCore（ビーコア）事業の展開
- ⑤全国展開のハブ機能強化

実施体制

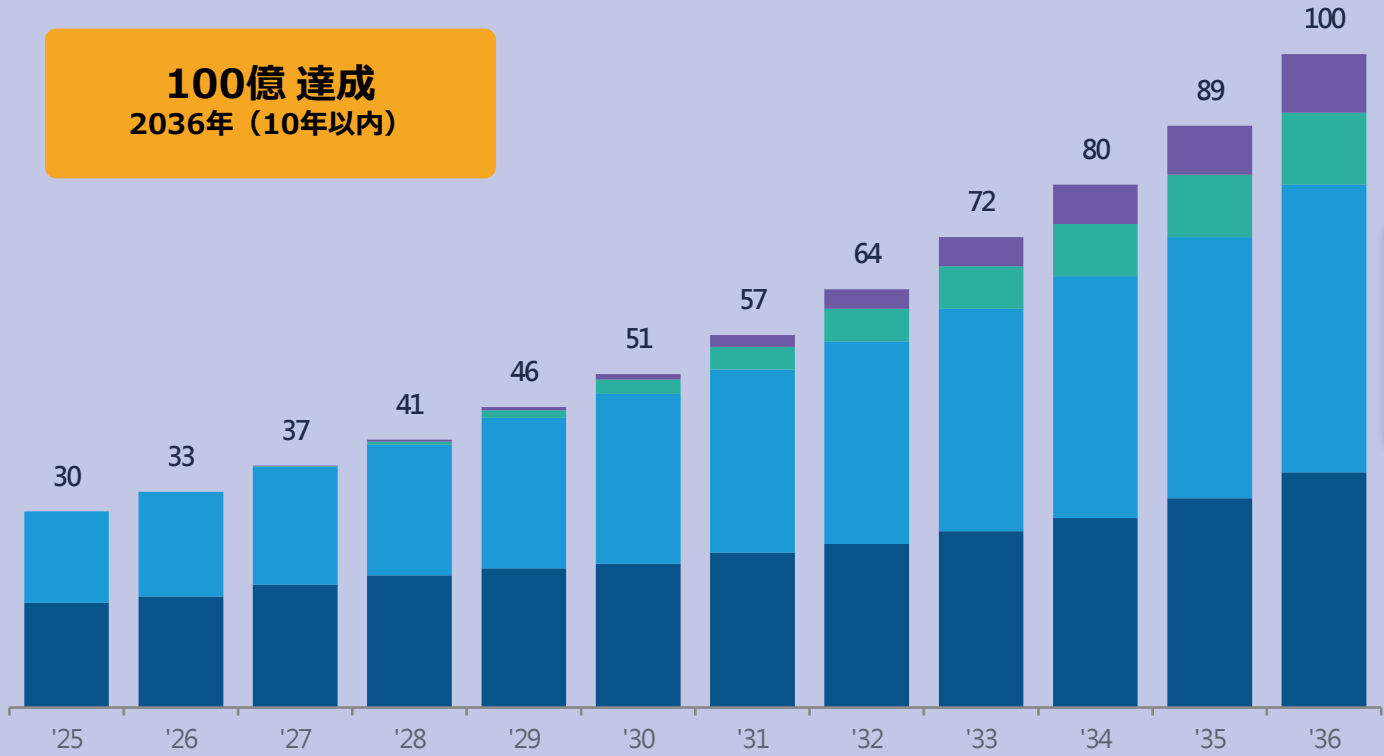
- ・自社倉庫の運用を担う専任組織を編成し、在庫回転率の向上を徹底する
- ・最新の倉庫管理システムを導入し、100億円規模の物流を正確・迅速に処理できる高効率オペレーションを確立する
- ・加工・BeaCore等の新規事業に専任体制を置き、収益化を推進する

売上高100億円実現に向けた具体的措置(目指す成長手段)

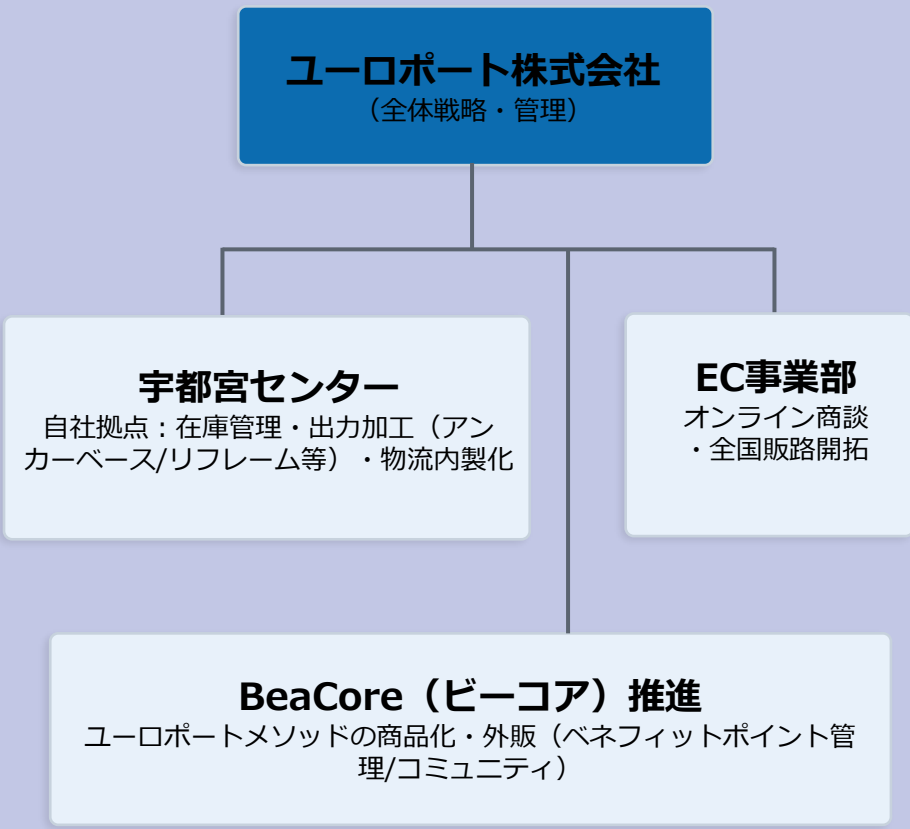
売上高 成長計画（億円） ※営業・EC+新規事業（出力加工・BeaCore）の内訳

■営業（機械・資材） ■EC ■出力加工（リフレーム等） ■BeaCore 合計

100億 達成
2036年（10年以内）



実施体制



起点：2025年＝29.9億円→2036年100億円（現在の3.4倍）
リフレームは2028年度以降、BeaCoreは2031年以降に加速する想定。
2036年内訳（億円）＝営業36 / EC44 / 出力加工（リフレーム）11 / BeaCore9 ※新規事業の金額は試算

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物流内製化による収益性の抜本的改善

宇都宮に自社倉庫を新設し、外部委託からの脱却で固定費構造を転換する

- ・月々の外部倉庫賃料・委託手数料を解消し、長期的なキャッシュフローを強化
- ・修理業務・中古機チェック等を宇都宮へ移管し、販売管理費比率を改善
- ・浮いた資金を商品仕入れ・人材・設備へ再投資し成長サイクルを加速

②高付加価値サービスの自律的展開

自社拠点化により、付加価値作業を自社裁量で機動的に提供する

- ・切売り加工・検品・インライン製品実演をスピーディに内製対応
- ・即応体制で現場ニーズに応え、リピート率・客単価を向上
- ・デモ/サンプル作成力を活かし「ものづくりのプロ」として伴走

③出力加工サービスの拡充

加工・レンタル事業として、アンカーベース等の出力加工受託を宇都宮に集約し収益の柱に育てる

- ・アンカーベースのプリント加工・リフレーム・ラボ・分割貸倉庫を展開
- ・加工業務の生産性向上と収益化、ユーロコネクトで取扱商品を拡大
- ・営業が出力加工を起点に提案し機械販売へ繋ぐ導線を整備

④BeaCore（ビーコア）事業の展開

社内で磨いた「ユーロポートメソッド」を商品化・外販する

- ・ベネフィットポイント管理システムを外部提供しSaaS型収益を創出
- ・コミュニティサイトで印刷・ものづくり事業の会員基盤を構築
- ・機材販売に続く第3の収益源として全国へ横展開

⑤全国展開のハブ機能強化

宇都宮を戦略拠点に在庫を拡充し、全国即納体制を確立する

- ・在庫保有量を拡大し、需要変動に強い供給網を構築
- ・オンライン商談システムで地方にしながら全国ニーズへ即応
- ・発注予測・倉庫管理システムで高効率オペレーションを実現

狙う効果（5つの手順の総和）

機械販売中心の収益から、安定成長モデルへ転換する

- ・出力加工・BeaCore等のストック型/継続収益を新たに積み上げ
- ・物流内製化で販売管理費を抑制し、利益率を改善
- ・2036年に売上高100億円（現在の約3.4倍）の安定的な達成を実現

※各成長手段は43期事業計画の3本柱（①機械・資材販売 / ②加工・レンタルサービス / ③ユーロポートメソッド）を100億円達成の観点で整理したものです