



北陸重機  
HOKURIKU JUKI



取り扱い機械と従業員

- 本社所在地：石川県金沢市鳴和2-7-20
- 事業概要：建設機械のメンテナンス全般、販売、レンタル
- 常時使用する従業員：21名  
(2026年8月時点)
- 現在の売上高：13億円  
(2026年3月期)
- 法人番号：9220001006362
- Web：https://hokuriku-juuki.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  
馳部 裕之

### これまでの整備力を礎に、地域から全国そして世界へ

北陸重機はこれまで、建設機械の整備・販売・レンタルを通じて、地域社会の安心と安全を「つくる・守る」ことに貢献してきました。今後は、津幡工場に新たな整備工場、部品倉庫、事務所機能を整備し、整備能力と顧客対応力を高めます。また、長年培ってきたメンテナンス力と建設機械メーカーや取引先との信頼関係を生かし、品質に信頼を持てる中古建設機械を県内外、さらに海外へ届ける事業を拡大します。事業の成長を社員の処遇改善と働きやすい職場づくりにつなげ、地域に根差しながら全国・世界へ展開する企業を目指します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2041年の売上高100億円達成に向け、年率15%程度の成長を目指します。その実現に向け、津幡工場に整備工場、部品倉庫、事務所機能を増設し、人材の採用・育成と併せて整備能力を高め、新規顧客の獲得と既存事業の拡大につなげます。さらに、長年培ってきた整備力とメーカー・取引先との信頼関係を強みに、信頼できる中古建設機械の展示・販売とEC販売を本格化し、販路を全国へ広げます。その事業基盤に、M&Aや業務提携によって専門技術を加え、売上高50億円を節目に海外との直接取引を開始し、地域から全国、そして世界へ事業を展開します。

### 課題

- ・現工場規模では、これまで以上の整備台数増加への対応が困難
- ・技術者の採用・育成、経験豊富な社員からの技術継承
- ・中古建設機械の展示・保管・整備・販売体制の構築
- ・ECサイトを活用した全国向け販売体制の確立
- ・目に見える技術と目に見えない技術、それぞれの分野の強化
- ・海外との直接取引に必要な販売・物流・輸出体制の構築

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・現津幡工場に新たな整備工場、部品倉庫、事務所機能を新設し整備可能台数を拡大すると共に作業環境と効率の改善と最新設備の導入による整備品質・生産性を強化
- ・信頼できる中古建設機械、部品の仕入れ、整備、展示、販売の一体化、実店舗とECサイトを組み合わせた県内外への販路拡大
- ・建設機械に特化した専門企業との業務提携の拡大(M&A)
- ・売上高50億円を目安に、海外との直接取引と輸出を本格化

### 実施体制

- ・技術者、営業担当者、EC・海外取引を担う人材の段階的な採用
- ・経験豊富な社員による技術継承と教育体制の整備
- ・中古建設機械事業を担当する仕入れ・販売体制の構築
- ・ECサイトの運営と全国からの問い合わせに対応する体制の整備
- ・M&A先の技術、人材、設備、顧客基盤を生かす連携体制の構築
- ・海外取引に対応する商社、物流会社、金融機関等との連携
- ・企業規模拡大に向けた正しい設備投資の計画構築

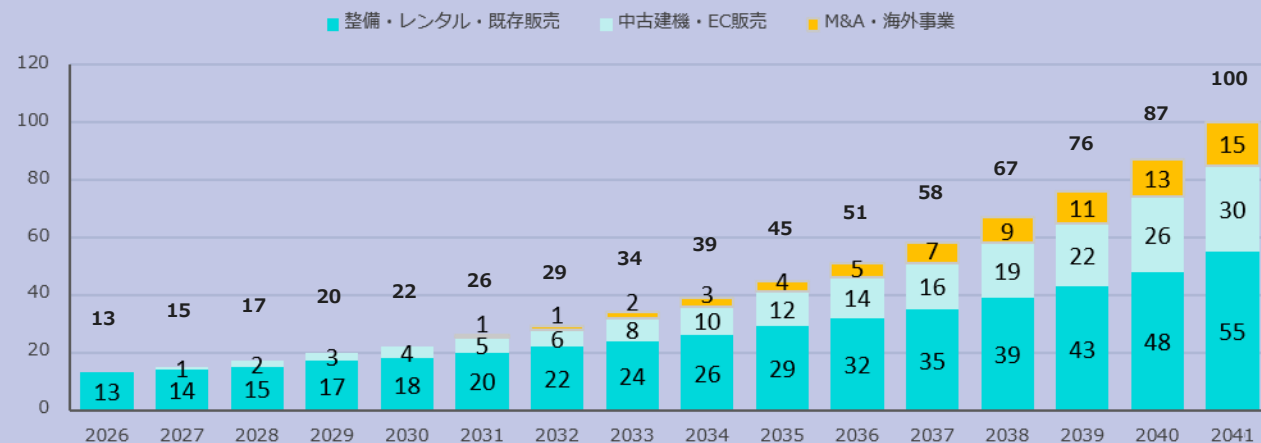
## 売上高100億円実現に向けた成長計画

### 成長戦略・事業展開

既存事業の安定成長を土台に、整備能力の拡大、中古建設機械販売、専門技術の獲得、海外展開へと段階的に事業を広げます。まずは、津幡工場の増設と人材の採用・育成により整備可能台数を増やし、新規顧客の獲得につなげます。また、信頼のある中古建設機械の展示・販売とEC事業を本格化し、全国へ販路を拡大します。さらに、M&Aや業務提携を通じて専門技術と顧客基盤を取り込み、事業領域を広げます。売上高50億円を節目に海外との直接取引を開始し、2041年の売上高100億円達成を目指します。

### 売上高計画（単位：億円）

50億円を節目に海外取引へ



### 売上高100億円に向けた4つの成長施策

#### 1 整備・サービス提供体制の拡充

現津幡工場に追加で整備工場、部品庫、事務所機能を増設。人材の採用・育成、工場内設備の高度化により、整備可能台数の増加と顧客対応力を高める。

#### 2 中古建設機械販売とEC事業の展開

これまで培ってきた整備・メンテナンス力を生かし、信頼のある中古建設機械をつくり出す。展示販売とECサイトを組み合わせ、販路を県内から全国へ拡大させる。

#### 3 M&A・業務提携による専門技術の強化

これまで外部発注としていた専門技術を持つ企業との連携を強化し、整備・修理の領域を超えたサービスを展開する。

#### 4 海外との直接取引・輸出の本格化

売上高50億円を節目に、国内・海外向け機械の選別力を生かし、海外事業者との直接取引を開始する。