



オフィスと地中熱冷暖房輻射パネル

- 本社所在地：宮城県仙台市宮城野区
- 事業概要：住宅設備に付帯する部品・部材の企画と販売
（ガス配管設備・温水暖房設備・給排気設備・空調換気設備・給水給湯設備等）
- 常時使用する従業員：47名
（2026年8月時点）
- 現在の売上高：27億円
（2026年3月期）
- 法人番号：6370001006425
- Web：https://www.best-parts.jp/outline/

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
室橋 勝彦

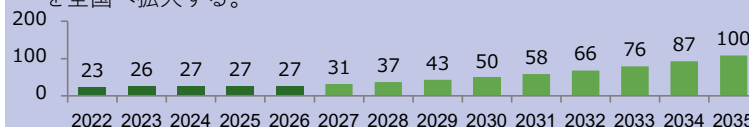
売るな、買われろ

「売るな、買われろ」は、多忙なお客様に代わり、部品を探し、比べ、在庫し、確実に届けることで、売らずとも選ばれる存在を目指す創業以来の行動指針です。人口減少と働き手不足が進むなか、当社は、ガス事業者を起点に、設備業界特有の部材と商流に深く対応します。豊富な在庫をAIで最適に配置し、自動倉庫を核に営業・受発注・物流を一体で動かすことで、お客様の在庫と調達業務を引き受けます。そうしたお客様の限られた人材が、在庫管理ではなく保安・営業・施工に集中できる環境をつくる「設備工事部材の調達デジタルインフラ」へ進化するため、2035年度に売上高100億円を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年度50億円、2035年度100億円（年平均約16%成長）を達成する。ガス事業者を起点に、顧客から引き受ける在庫・調達業務を全国へ拡大する。



課題

1. 仙台一拠点では全国即納に限界
2. 売上増に人員増が比例する業務構造
3. 卸売営業とECの顧客・価格・評価ルールの確立
4. 高頻度品を競争力ある価格で高速回転させる仕組みの確立
5. ガス事業者を起点とする全国顧客基盤の構築
6. 100億円企業を支える経営管理・財務機能の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. **ガス事業者との取引深耕**
高頻度品の価格競争力と即納力を高め、関連部材の一括購入と、当社が引き受ける在庫・調達業務を拡大します。
2. **「ベストパーツダイレクト」による全国展開**
販売店、代理店、当社をクラウドでつなぎ、商品検索から受発注までを効率化し、継続購入と全国の新規取引を増やします。
3. **周辺設備市場への展開**
ガス分野で培った専門性を活かし、温水暖房、空調換気、給水給湯などを扱う設備事業者へ顧客層を広げます。

実施体制

1. **高頻度品を速く動かす在庫・物流体制**
販売データを仕入・在庫配置に反映し、豊富な在庫と自動倉庫により、必要な商品を速く確実に供給します。
2. **クラウド型基幹システムとAIの活用**
生成AI対応の基幹システムを構築し、JEMUROの活用を分析から定型業務処理へ段階的に広げます。
3. **少人数・部門横断型の推進体制**
営業、商品、仕入、物流が連携し、社員を顧客課題の把握、商品企画、仕入先開拓など、人にしかできない仕事へ集中させます。

※本宣言は企業自身が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