



本社受付

- 本社所在地：北海道江別市
- 事業概要：賃貸経営、飲食店経営、ペットトリミング、レンタカー事業、管工事、エネルギー（ガス・灯油販売）、卸売事業
- 常時使用する従業員：67名
（グループ全体・2026年8月時点）
- 現在の売上高：44億円
（グループ全体・2026年6月期）
- 法人番号：8430001071106
- Web：https://www.oneteam.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
佐藤 英二

「人生一回」仲間と共に、笑顔を絶やさない one team でありたい

当社は1995年、わずか2名で管工事業を創業しました。1998年の法人化、2003年のLPガス・灯油販売事業（株式会社eガス）への参入を皮切りに、2011年には住宅資材卸売事業（株式会社ショウキ）を立ち上げ、2016年にはグループ経営の中核となるoneteamホールディングス株式会社を設立いたしました。設立1年後の2017年時点においては、グループ売上約30億円まで歩みを進めることができました。創業時から数多くの取引先様やスタッフの皆様への感謝、関係者のご協力の結果と思っております。大変感謝しております。その後も主力事業を中心に売り上げを伸ばし、4年後の2021年においては年商約50億円、さらに4年後の2025年においては、年商約70億円の規模に至ることができました。2025年に、創業の礎となった管工事業をM&Aにより売却し、成長事業分野と位置づける不動産賃貸事業、飲食事業（2022年「原トラーメン」出店）、レンタカー・洗車場事業（2024年「イクスレンタカー」開業）に投資を行ってまいりました。さらに今年にかけて、老舗飲食店である海鮮居酒屋の開陽亭店舗、スーパカーのアジャンタをM&Aにて事業承継し、飲食・複合施設事業の一層の強化を図ってまいりました。いずれの事業も着実に黒字となっております。一つの事業に留まらず、地域のお客様のニーズに応えながら業容を広げてきたことで、グループ全体の年商規模は年々拡大を続けています。この歩みをさらに加速させ、こうした新規事業を軸に、売上高100億円という新たな目標に向けて、グループ一丸となって挑戦してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

新規事業（フランチャイズ・自動車整備・複合施設）とM&Aによるグループ拡大を通じて、2034年の売上高100億円達成に向け、年平均11%程度の成長を目指します。
※次ページに詳細を掲載

課題

- ・飲食事業を中心とした新規事業に積極的に進出したい企業様へのアプローチ、ビジネスマッチング
- ・自動車整備事業の採算性（利益率）の見極めと、イクスレンタカー事業の位置づけの精査（継続か整備事業中心への転換か）
- ・複合施設（飲食店+ホテル）新設に伴う投資コスト・回収計画の精緻化
- ・新規事業（フランチャイズ・自動車整備・複合施設）のオペレーション体制構築と人材育成
- ・M&Aによる事業拡大を推進できる人材・ノウハウの確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

当社グループは、管工事・ガス供給・住宅資材卸の分野において、建物のガス工事から資材調達（ガス配管・エアコン・給湯器等）、施工、そして継続的なガス供給に至るまで、関連する取引を一気通貫でグループ内に取り込む戦略を実行してまいりました。今後は同じ考え方を観光分野にも展開し、旅行代理店からのレンタカー予約、札幌観光時の飲食（ジンギスカン・ラーメン等）、すすきのでの宿泊まで、お客様の観光路線を一気通貫でグループ内に取り込むことで、顧客満足度の向上と競合他社との差別化を図ります。とりわけレンタカー事業は、年1回の車検・返却時の清掃、故障・事故時の修理と車両維持コストが多額に上り、その大半が外部の整備工場へ流出しています。この整備機能を自社に取り込んで一気通貫の一部を担うとともに、レンタカー会社が集積する千歳周辺からの整備受注獲得を目指します。

具体的には以下の成長手段に取り組んでまいります。

- ・**飲食フランチャイズ展開**：原トラーメン・On成（ジンギスカン）・アジャンタ（家庭カリイ）・イタリアン居酒屋等、株式会社Omoi.toが運営する自社ブランドをパッケージ化し、飲食事業を中心とした新規事業に積極的に進出したい企業様へのアプローチ、ビジネスマッチングを展開。株式会社Omoi.toが仕入主体となり食材等を卸供給することで、グループ売上の増加を図る
- ・**自動車整備事業への参入**：後継者難の整備工場を中心としたM&A・譲受を軸に千歳周辺で整備拠点を確保。まずイクスレンタカー車両の車検・返却時清掃、故障修理を内製化して外注費をグループ売上に転換し、次に車検・清掃・修理のワンストップ対応や引取納車、繁忙期の一括入庫を年間保守契約としてパッケージ化して千歳・新千歳空港周辺のレンタカー会社へ外販。開設期は他社車両の受入れで拠点稼働を平準化し、リース・保険会社の事故車や法人車両へも拡大
- ・**複合施設（飲食店+ホテル）の新設**：すすきの南5条エリアの跡地に、1階飲食店・2階以上ホテルの新ビルを建設。自社の飲食事業との協業により、宿泊・飲食一体でのエリア展開力を強化
- ・**事業承継案件を中心としたM&Aによるグループ規模の拡大**：後継者不在に陥り地域の優良企業（飲食・整備等）の譲受・再生を通じた事業ポートフォリオの拡大。管工事業を含む地域企業についても、2029年度を目途にM&Aによるグループ会社化を予定
- ・**卸売事業の強化**：複合施設・整備拠点等グループ内の設備投資向け資材調達は株式会社ショウキが担うとともに、外部の建築・工務店向け販路を再開し売上回復を図る

実施体制

- ・飲食フランチャイズ展開：株式会社Omoi.toを主体としたフランチャイズ推進体制を構築し、加盟候補企業の開拓・契約交渉、および仕入・卸供給機能を担う
- ・自動車整備事業への参入：株式会社eガス内に整備事業推進担当を新設し、M&A候補の選定・交渉から整備拠点の立ち上げまでを担当
- ・複合施設（飲食店+ホテル）の新設：oneteamホールディングス株式会社主導でプロジェクトチームを組成し、金融機関と連携した資金調達および設計・建築の進行管理を担当
- ・M&Aによるグループ規模拡大：M&A経験者によるソーシング活動を実施し、外部専門家（M&A仲介会社等）と連携。買収後はoneteamホールディングス株式会社が統括管理機能（HD機能）を強化し、グループ経営への統合を推進
- ・卸売事業強化：グループ内の設備投資案件の資材発注を株式会社ショウキ経由で行う体制を整備するとともに、外部営業体制を再構築

※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

グループ売上高の推移（直近3期）

当社グループの収益の柱は、株式会社eガスによるLPガス・灯油等のエネルギー販売および管工事業、株式会社ショウキによる建築材料・住宅設備機器等の卸売事業、oneteamホールディングス株式会社による不動産賃貸経営およびグループ経営指導、株式会社Omoi.toによる飲食店経営（2026年3月期開始）です。直近決算期のグループ売上高は合計44億円となっています。

なお、2025年12月には、創業の礎となった管工事業をM&Aにより売却し、その資金を飲食・自動車整備・複合施設など新たな成長事業への投資に充ててまいりました。

また、今年にかけて老舗の開陽亭・アジャンタをM&Aにより事業承継し、飲食・複合施設事業の強化を進めております。

今後は、株式会社Omoi.toが展開する飲食店ブランド（原ノラーメン・Ori成・アジャンタ・イタリアン居酒屋）のフランチャイズ展開を推進し、株式会社Omoi.toを仕入・卸供給の主体として機能させることで、グループ全体の飲食事業売上を拡大を図ります。

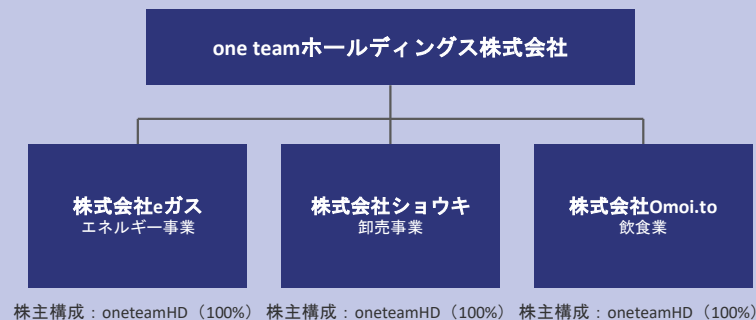
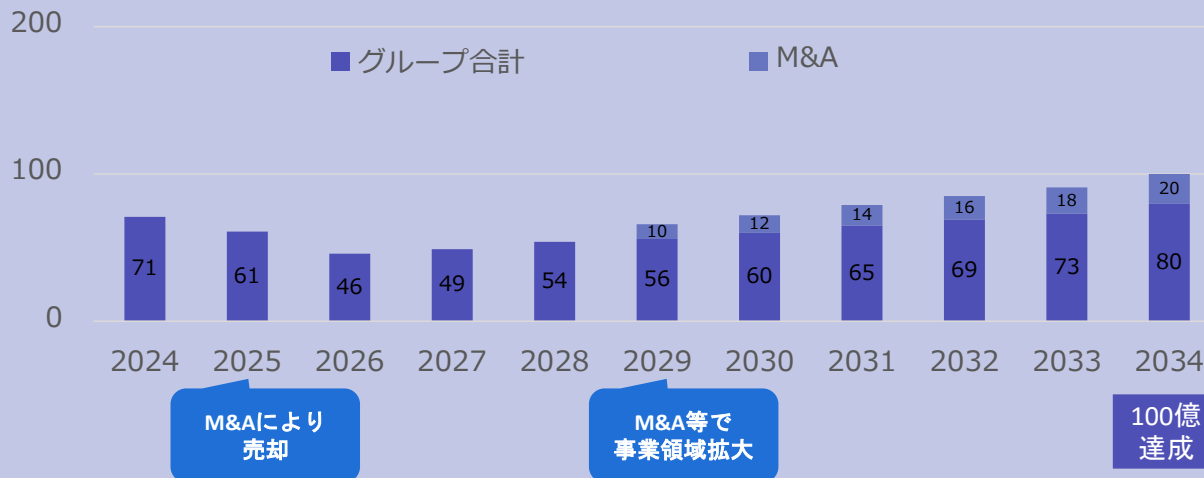
また、株式会社eガスが運営するイクスレンタカー車両の整備需要を起点に、後継者不在に悩む自動車整備工場のM&A・譲受を進め、他社レンタカー会社からの整備受注も開拓することで、自動車整備事業への本格参入を目指します。

あわせて、株式会社ショウキについては、複合施設新設や整備拠点整備等グループ内の設備投資に伴う資材調達を担うことで新たな収益源を確保するとともに、外部の建築・工務店向け販路の再開拓により、既存の卸売事業の立て直しを図ります。

さらに、すすきの南5条エリアの跡地に飲食店とホテルからなる複合施設を新設して自社の飲食事業とのシナジーを創出するとともに、地域の事業承継案件を中心としたM&Aによりグループ規模を拡大し、2034年に売上高100億円達成を目指してまいります。

売上高

※グループ売上高の推移には、2025年12月にM&Aにより売却した企業の売上高を含みます。



※将来的に出資比率の変動等により、対象となるグループ会社が増加する見込みです。