



社屋外観

- 本社所在地：長野県長野市
- 事業概要：地場工務店様向け建材・住宅設備の卸売、外構・リフォーム等の施工、工務店様支援サービス
- 常時使用する従業員：37名
（2026年7月時点）
- 現在の売上高：11億円
（2026年7月期）
- 法人番号：2100001001456
- Web：https://shimi-jyu.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
清水 康弘

住宅地場産業の活性化で、地域と地場工務店様の繁栄に貢献する

当社は創業から80年、長野の地場工務店様に建材・住宅設備を届けてきました。人口減少・職人不足・後継者不在により地域の工務店様が減り続ける今、当社は建材を売る会社から、工務店様の集客・提案・現場・経営・承継までを支える「工務店様支援基盤」へ生まれ変わります。工務店様が地元の「スター企業」となり、地域に人・物・お金が集まる好循環をつくることで、社員の賃上げと地元での採用を続け、長野の明日を創ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年の売上高100億円達成を目標とし、2027～2028年の体制整備を経て、北信・東信の工務店様に向けた地域支援モデルによる取引深耕で、2032年に約41億円まで拡大する。
その後は地域支援モデルをFCで全国へ広げ、年率25%程度の成長を目指し、2036年に売上高100億円を達成する。

課題

- ・職人不足・後継者不在で地場工務店様が減る中、取引先の事業継続と受注をどう守り、伸ばすか
- ・提案力の属人化の解消と、成長を担う人材の確保
- ・工務店様支援および交流・情報交換の拠点となる施設の整備
- ・全国で同様な課題を持つ地域へ事業を広げるための支援モデルの標準化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・設備投資で「未来共創センター」を整備し、VR住宅提案・研修・体験展示の拠点に（2027年12月完成）
- ・「工務店カルテ」で取扱品種の空白を埋め、建材・外構・施工を1棟まるごと受注
- ・未来経営アカデミー（工務店様向けセミナー・勉強会）とWEB集客支援を入口に、未取引の工務店様を新規開拓
- ・承継に悩む工務店様と取引先をつなぐハブとなり、承継後の工事を建材・施工で支える
- ・協力企業100社の職人を共有する「シェア職人」制度で施工力を確保
- ・2033年以降、支援モデルをFCで全国へ横展開

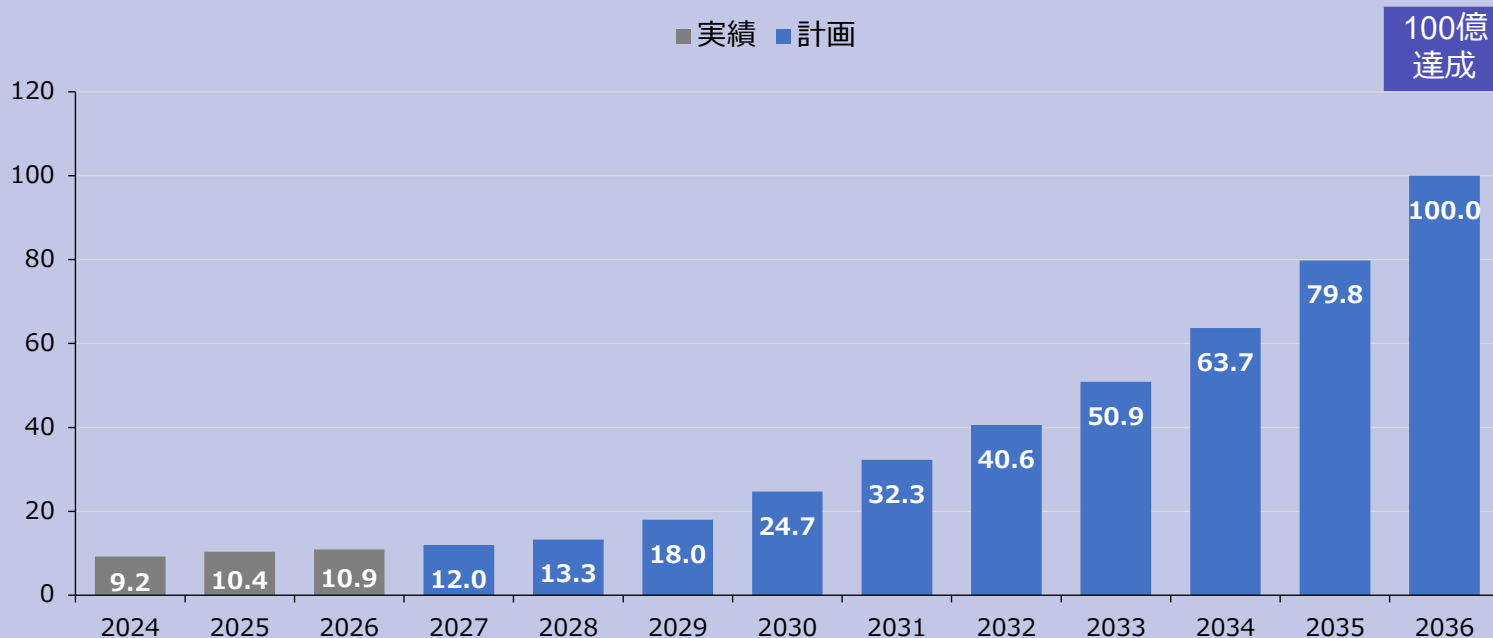
実施体制

- ・社長直轄の未来戦略課が全体を統括し、工務店様支援課・CS課・ねこのて隊（現場支援）が実行
- ・協力企業100社、建材・設備メーカー、DX企業との共創体制
- ・地元金融機関、事業承継・引継ぎ支援センター等の支援機関と連携
- ・採用と人材育成を強化し、2033年に社員72名体制へ。等級・評価・報酬制度を刷新し賃上げを継続

売上高100億円実現の目標と道筋（補足）

- 2027～2028年〔体制整備期〕未来共創センターを整備（2027年12月完成）し、人員を先行採用。工務店カルテ、未来経営アカデミー（工務店様向けセミナー・勉強会）、承継のハブ機能、シェア職人制度を立ち上げる。
- 2029～2031年〔事業化期〕センターの通期稼働で成長を加速（2030年に成長率のピーク）。支援モデルを標準化し、2031年に売上高約32億円、営業利益率10%超。
- 2032～2036年〔全国FC展開期〕北信・東信の取引工務店様を159社（商圏内の約8割）まで広げたくうえで、支援モデルをパッケージ化し、2033年から各都道府県の建材卸売会社へFCで展開。年率25%程度で成長し、2036年に売上高100億円を達成する。
- 成長の考え方：商圏を急に広げるのではなく、まず取引工務店様1社あたりの取引額を高める。売上の9割以上を本業の建材卸売・施工で稼ぎ、支援サービスは本業を伸ばす入口と位置づける。

売上高の推移と計画（億円、7月決算期）



主要指標の推移

売上高

10.9億円（2026年）→ 50.9億円（2033年）→ 100億円（2036年）

社員数

37名（2026年）→ 72名（2033年）

取引工務店様

117社（2026年）→ 160社（2033年、北信・東信）

賃上げ

1人当たり給与支給総額を毎年引き上げ、成長の成果を社員に還元する