レマコム株式会社（業務用厨房機器の開発・販売）

REMACOM
Food Service Equipment & Supplies



当社主力商品「4面ガラス冷蔵ショーケース」等

〇本社所在地：静岡県三島市
〇事業概要：業務用厨房機器（冷蔵・冷凍ショーケース等）の開発・販売
〇常時使用する従業員：74名（2026年4月時点）
〇現在の売上高：22億円（2026年4月期）
〇法人番号：1080101003273
〇Web：https://www.remacom.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
長谷川 ひかる

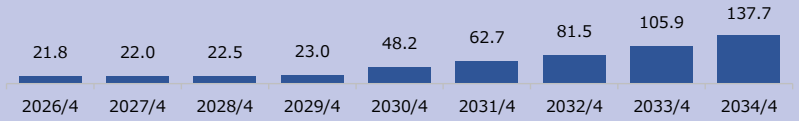
特許取得済の厨房機器を世界各国に販売し、2033年に売上高100億円を達成！

当社は2004年の設立以来、メーカー直販とインターネットで中間マージンをなくし、安くて安心、高性能な厨房機器を全国同じ価格で販売し、売上を伸ばしてきました。今後AIとロボット化による製造を拡大し、海外に販路を広げていきたいと思っています。
次の挑戦は、新しい冷蔵ショーケースによる『上まで冷えにくく、段によって温度に差がある欠点の解消』『30分以上、長いものでは3時間かかる霜取り時間を5分に短縮』『構造そのものが異なる特許の新構造』『取締役（代表の実子）3名が発明し日本で特許取得済、米国・欧州各国・インド・中国に向けて国際特許出願中の本製品を世界各国に販売し拡大』です。この四つの方針を基本とし、福島県郡山市の新工場で量産して、2033年に売上高100億円を達成します。あわせて、現在の販売商品をMade in ChinaからMade in Japanに切り替え、日本製の業務用厨房機器を世界中に販売するとともに、研究開発による新商品開発を進めてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年（2033年4月期）に売上高100億円を達成し、2034年（2034年4月期）に137.7億円を目指す（2026年4月期の21.8億円から年平均約25%）。



課題

①自社製造機能の確立（中国委託生産からの脱却）
②全ショーケースの温度ムラ・霜取り時間・結露の解消
③国内と異なる海外販路の開拓（海外展示会への出展）
④分散する外部倉庫の集約による物流効率化と品質安定化
⑤製造・設計人材の確保と、ものづくり組織の構築
⑥国内B to B販売の拡大と相手企業が望む新製品の開発・製造

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郡山新工場の建設：国内外向けの製造・物流の統合拠点を新設し、浜松・福山の外部倉庫を集約。削減した経費を新工場の投資回収に充当
②特許冷却技術で4面ガラス冷蔵ショーケース他を全面刷新：四隅の気流管で庫内温度を均一化し、霜取り時の温度上昇を抑え、国内製Low-E断熱ガラスで結露を防ぎ、静音・清掃性も高めた日本製の新製品を量産
③国内法人向けDXモデルで無人販売市場を開拓：IC施錠・電子決済・遠隔管理を搭載し、置き型社食、ホテル、工場・病院、飲食店へ展開
④海外市場開拓：日本製の製品と特許技術を強みに、新製品の品揃えを広げながら米国・欧州・インド・中国へ輸出を開始
⑤既存事業の深耕：メーカー直販・ECサイト・東京支店・東京ショールームでB to B販売を拡大し、全国出張修理も継続

実施体制

・代表取締役を統括責任者に、製品開発責任者を中心として新製品・新工場を推進。郡山工場は稼働時30～40名を地元採用し、5年で100名超へ
・主要部材は国内外の実績あるメーカーから調達、樹脂成形等は郡山周辺で域内調達
・工場建設は大手建設会社、資金調達は主力取引銀行と連携し、郡山市・福島県の企業誘致担当とも連携を深める
・海外は展示会出展を起点に各国の販売代理店を開拓
・女性が代表を務める企業として仕事と子育ての両立を支援

※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