100億宣言

モダンデコ株式会社（小売業）

MODERN DECO



取扱商品

〇本社所在地：広島県広島市中区
〇事業概要：家具家電の販売
〇常時使用する従業員：77名
（2026年3月時点）
〇現在の売上高：79億円
（ 2026年3月期）
〇法人番号：6240001019398
〇Web：https://www.modern-deco.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役会長兼社長
新村　晃一

AIの時代だからこそ、人を大切にする。100の挑戦から100億へ

モダンデコは、家具・インテリアを通じて、お客様の暮らしをより豊かにすることを目指して成長してきました。
これからAIが急速に普及し、仕事のあり方そのものが大きく変わっていくと考えています。私たちはAIを積極的に活用し、効率化できる仕事は徹底して効率化します。一方で、商品を考えること、人と向き合うこと、顧客の気持ちを理解すること、新しいことに挑戦することは、これからも人にしか生み出せない大切な価値です。**AIの時代だからこそ、人の役割を明確にし、人を大切にする。**社員一人ひとりがより多くの人とコミュニケーションを取り、自由にアイデアを出し、失敗を恐れず挑戦できる会社へ変わります。売上高100億円はゴールではありません。人とテクノロジーの力を組み合わせ、モダンデコを次の成長ステージへ進めるための新たなスタートラインと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

現在の売上高79億円から、**2028年に売上高100億円を達成します（2028年3月期）**。約18か月という短期間で21億円以上の売上成長に挑戦します。成長の中心となるのは、「新商品100チャレンジ」です。18か月で100商品の新商品開発・投入に挑戦し、1商品当たり年間売上2,000万円規模を一つの目標として、新商品群で約20億円規模の新たな売上創出を目指します。さらに、新店舗の出店や既存商品の強化を組み合わせることで、売上高100億円を実現します。

課題

1. チャレンジ不足
新しい市場・商品・販売方法への挑戦を活性化し次の長期事業を生み出す企業文化への転換が必要です。
2. 新商品不足
次の主力商品を継続的に生み出す仕組みの構築が課題となっています。
3. 社内外のコミュニケーション不足
情報やアイデアが人や部署の中に留まらず、部署間、社員間、取引先、会社全体で共有される環境をつくることで、意思決定と商品開発のスピードを高めます。

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 新商品100チャレンジ
18か月で100商品の新商品開発・投入に挑戦します。
② 新店舗の出店
ECで培ってきた商品力、ブランド力、顧客データを活用し、新たなリアル店舗を出店します。
③ AI活用と「人」を中心とした経営
AIに任せられる業務は積極的にAIへ移行し、人にしか生み出せない仕事に社員がより多くの時間を使える環境をつくります。
④ コミュニケーションが生まれるオフィスへの改革
本社オフィスを、部署や役職の壁を越えて自然に人が集まり、会話やアイデアが生まれる環境へ改装します。

実施体制

代表取締役を中心として、商品企画、EC、店舗、マーケティング、物流、管理部門が横断的に参加する体制を構築します。
特に「新商品100チャレンジ」については、企画から商品化、販売開始、その後の販売実績までを継続的に管理し、成功事例・失敗事例の双方を社内で共有します。
また、AIを活用した業務効率化とオフィス環境改善を並行して進め、社員が新商品開発や顧客とのコミュニケーションなど、より付加価値の高い仕事に集中できる組織へ変革します。

※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