COMPANY PROFILE

We contribute to society through the creative "HUMAN CAR LIFE"

MURAKI

ムラキ株式会社

COMPANY PROFILE

We contribute to society through the creative "HUMAN CAR LIFE"

企業概要

称　　号	ムラキ株式会社	売 上 高	73.3 億円（2023 年 3 月期）
	〒206-0011	決 算 月	3 月
	東京都多摩市関戸 2-24-27	従業員数	182 名（臨時従業員含む）
	TEL　042-357-5600	代表取締役社長	永 井　清 美
	https://www.muraki.co.jp	事業内容	自動車関連用品総合卸
創　　業	1946 年　2 月　1 日		自動車補修部品　関連用品
設　　立	1957 年 11 月 15 日		給油所設備機器
資 本 金	1 億円		インテリアの設計施工

企業沿革

1946 年　2 月	創業
1957 年　11 月	ビルディング経営管理･不動産の売買を目的として東京都中央区に村木不動産株式会社設立
1958 年　5 月	モータリゼーションの拡大が予想されたので、事業内容を自動車部品及び油機具等の販売に変更、
1958 年　05 月	それに伴い商号を村木部品株式会社に変更
1962 年　9 月	商号をムラキ部品株式会社に変更
1962 年　9 月	東京都杉並区に第 1 号の営業所として杉並営業所を設置
1964 年　3 月	横浜市戸塚区（現横浜市瀬谷区）に横浜営業所を設置
1964 年　8 月	横浜営業所を第 1 号の子会社として、横浜ムラキ部品株式会社を設立
1964 年　10 月	石油元売会社の自動車関連用品販売指定業者として、販売を開始
1977 年　11 月	共同購買事業並びに金融事業を主目的として、ムラキ部品協力事業協同組合
	（現ムラキ協力事業協同組合）を設立
1986 年　10 月	自動車部品、用品の小売及びフロントガラス等の修理を目的として、
1986 年　10 月	子会社株式会社ノーバス東京設立（現株式会社テックコーポレーション）
1989 年　4 月	サービスステーション向け販売子会社の全国的組織網の配置完了
1989 年　04 月	商品の販売事業はすべて子会社に移管配置完了
1989 年　4 月	フォード車の販売を目的として、子会社株式会社フォードアルネット
	（旧山梨ムラキ自動車株式会社）を設立
1990 年　4 月	本店所在地を東京都杉並区に移転し、商号をムラキ株式会社に変更
1990 年　11 月	サービスステーション向け販売子会社 40 社を合併、これに伴い各合併子会社を営業所又は
1990 年　11 月	出張所とし、並びにムラキ協力事業協同組合から購買事業を譲受
1992 年　3 月	埼玉県児玉郡神川町に関東物流センター設置
1994 年　3 月	損害保険代理業、生命保険募集及び旅行業務を行っている有限会社ムラキエージェンシーを子会社化
	(現株式会社ムラキエージェンシー)
1995 年　11 月	日本証券業協会に株式を店頭銘柄として登録
2004 年　12 月	日本証券業協会への店頭登録を取り消し、ジャスダック証券取引所に株式を上場
2007 年　7 月	本店所在地を東京都多摩市に移転
2007 年　11 月	設立 50 周年記念式典開催
2010 年　10 月	ジャスダック証券取引所と大阪証券取引所の合併に伴い、大阪証券取引所 JASDAQ に上場
2013 年　6 月	山梨ムラキ自動車株式会社清算結了
2013 年　7 月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い東京証券所 JASDAQ（スタンダード）
2016 年　4 月	関連会社である株式会社ミツワ商会を子会社化。
2018 年　9 月	株式会社ムラキ・エージェンシー清算結了。
2022 年　4 月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所のＪＡＳＤＡＱ（スタンダード）から
2022 年　04 月	スタンダード市場に移行。

"HUMAN CAR LIFE"

We contribute to society through the creative "HUMAN CAR LIFE"

人が好き、車が好き

ムラキは「人が好き、車が好き」

「ヒューマンカーライフの創造を通じ社会に貢献する」

ことを念じています

■ 企業理念

ムラキは　「人が好き、車が好き」
「ヒューマンカーライフの創造を通じ社会に貢献する」ことを念じています
経営ビジョン　「既存の商品、従来の販売領域を超えた、新ビジネスに挑戦致します」
経営指針　ステークホルダーへの公約

SENSIBILITY&CREATIVITY

The organization and talent are constructed.

人が好き、車が好き

新しい可能性に対し、既成概念にとらわれず
消費者ニーズに対応する感性と創造性を備えた
組織と人材を構築します

ごあいさつ

新時代に成長する企業を目指し「顧客視点」の営業活動で業績拡大・企業価値向上を目指します

- ◆ 顧客視点の新営業スタイルへ刷新
- ◆ 新規事業へ果敢に挑むための組織改革
- ◆ ESG 課題の推進

当社グループの主力販売商品であるカーケア関連商品の販売先であるサービスステーション（略称：SS）業界におきましては、燃料価格の高止まりに加え、光熱費の増加や原材料価格の上昇による商品の値上げ等により生活費への負担が増加し、ユーザーの節約志向は一段と高まりを見せており、燃料以外であるカーケア関連商品への購買意欲は引き続き厳しい状況で推移いたしました。

このような環境のもと、当社グループは引き続き新型コロナウイルスの感染予防及び感染拡大防止策に努めながら、営業活動を継続してまいりました。カーケア関連商品の売上につきましては上記の要因から、主力商品であるワイパーブレードは前年を下回りましたが、その他の主力商品につきましては数量こそ前年並みまたは前年を下回ったものの、価格改定により売上高は前年を上回りました。SS 販促物であるノベルティ関連商品は大手得意先のイベント廃止等により前年を下回りました。快適新空間の「店頭告知看板」等は安定した受注により前年並みに推移し、洗車関連商品は引き続き高付加価値洗車を中心に好調に推移いたしました。エコタイヤを中心としたタイヤ関連は値上げ前の駆け込み需要が発生したこともあり好調に推移し、アドブルー（ディーゼルエンジン車の有害排出ガスを浄化するシステムで使用される尿素水）も環境対策の高まりから引き続き安定した売り上げとなりました。売上総利益につきましては、物流システムによる効率的な仕入コントロールにより、前年を上回りました。販売費及び一般管理費につきましては、値上げにより水道光熱費が増加したものの、CO_2削減を目的とした燃費管理等を徹底したこともあり、車両燃料費は燃料価格高騰の中においても前年を下回りました。また、効率営業による人員配置は人件費、その他の費用を抑え利益を確保いたしました。環境に配慮した活動及び商品の展開は今後も引き続き進めてまいります。

代表取締役社長

永井　清美

THE LEADING COMPANY

Overwhelming share to which the other companies is not permitted to follow

人が好き、車が好き

独自の流通経路がもたらす

同業他社の追随を許さぬ

リーディングカンパニーとして圧倒的なシェア

■ SSへの商品供給を主要業務として

■ SS 販売取り引きシェア 25%

全国には約７万５千軒の自動車関連用品を販売する店舗があります。その内、４５%以上を占めているのが SS です。

ムラキは全 SS の３０%にあたる約 10,000 ヶ所の SS を顧客に自動車関連商品の卸しと店舗の什器・備品および販促物を販売しています。また、メーカーより直接商品を仕入れることにより流通コストの削減を図っています。

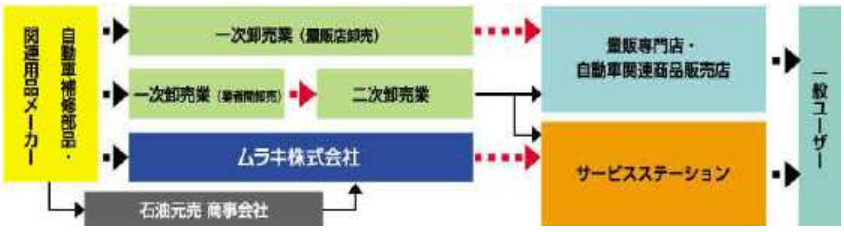
こうした販売店などと同様のダイレクトな流通経路は、効率的できめ細やかな商品供給を可能にしています。

この販売形態は当社独自のもので、同業他社の追随を許さぬリーディングカンパニーとして、圧倒的なシェアを誇っています。

■ 石油元売会社との密接な提携

現在わが国には３社の石油元売会社がありますがムラキはその商事部門会社との間で「指定業者契約」または「代行店契約」を結んでいます。

契約は、各社の系列商事会社との個別契約になり、この契約締結により、系列の特約店（SS）に対して石油元売会社のマークの入った指定商品を卸し、また、石油元売会社の指定による什器・備品の供給を行う権利を保有しています。いわば石油元売会社とを結ぶパイプ役として、SS を核とするカーライフの発展・充実に大きく貢献しています。



※ 全国 10,000 ヶ所の SS をカバーしています

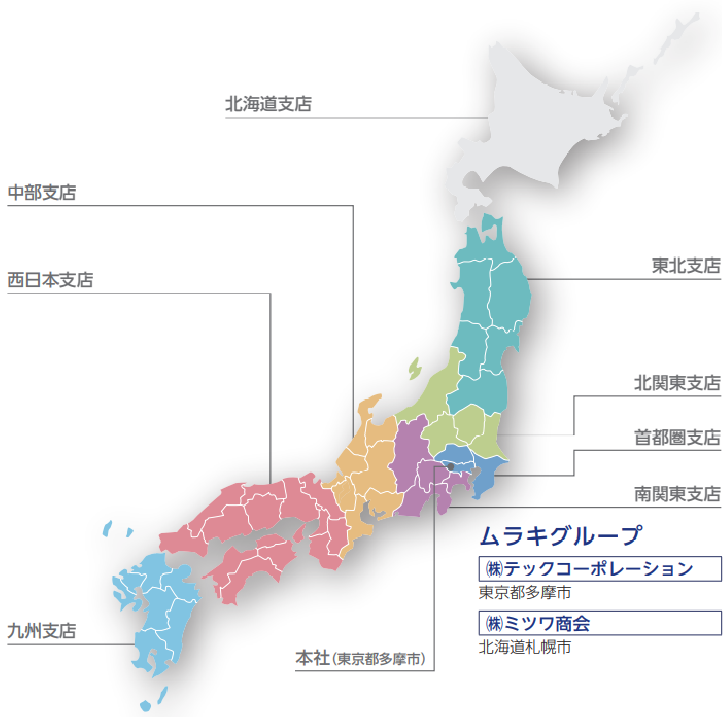
PROMPTNESS&CERTAINTY

Most of the whole country is covered.

人が好き、車が好き

日本全国を自社便による配送システムでカバーし
迅速に、確実に商品をお届けする
ネットワークを確立しています

迅速に確実に商品をお届け



ムラキグループ

㈱テックコーポレーション
東京都多摩市

㈱ミツワ商会
北海道札幌市

北海道支店

東北支店
青森出張所
八戸出張所
盛岡営業所
仙台営業所
山形出張所
郡山営業所

北関東支店
水戸営業所
土浦出張所
宇都宮営業所
高崎営業所
新潟営業所

首都圏支店
川口営業所
松戸出張所
川越営業所
市原営業所
千葉出張所
東京営業所

南関東支店
横浜営業所
小田原出張所
静岡営業所
沼津出張所
浜松営業所
甲府営業所

中部支店
名古屋営業所
小牧出張所
津営業所
富山営業所
金沢営業所

西日本支店
大阪営業所
姫路駐在所
広島営業所
岡山駐在所
高松営業所
松山出張所

九州支店
福岡営業所
熊本駐在所
長崎駐在所
北九州駐在所
鹿児島営業所

物流センター
関東物流センター
(埼玉県児玉郡)

当社の販売領域は北海道、本州、四国、九州の全域に及び、沖縄へは他社便で商品供給を行っております。
営業マンは販売先でモバイル端末を使用して受発注及び納品を行い商品在庫、販売実績を確認でき、本社ホストコンピューターにて、全国データの一元管理システムが構築されています。活動拠点には、約 150 台の営業車両が常駐してフル稼働をしています。全国の SS へ商品及び情報を迅速に又確実にお届けするネットワークを確立しております。

FOR RICH CAR LIFE

Commodity development to answer users' needs

人が好き、車が好き

豊かなカーライフを求めるエンドユーザーの

ニーズに応えるよう

ムラキの取扱商品も急速に拡大しています

■ 登録商品40,000点の多彩な品揃え

■ 顧客ニーズに対応した取扱商品構成

自動車保有台数の伸びとともに、一世帯当たりの自動車部品・自動車関連用品への家計支出も増えております。豊かなカーライフを求めるエンドユーザーに応えるよう、ムラキの取扱商品も急速に拡大し、総点数 40,000 点に達しております。これらは 8 分類と基本 4 商品に分ける事ができ、特に洗車関連用品やワックスなどの自動車ケミカル用品、オイルエレメントやワイパーブレードなどの自動車補修部品の販売構成比が大きくなっております。　また、石油元売会社のマークの入った商品は、指定業者契約、代行店契約を締結している業者に限られており、営業の強みになっております。　さらに最近では、消防法の改正により、SS で扱える商品の規制が緩和されたため、商品の多様化・多品目化がさらに進んでおり、ドライブやレジャーという範囲から一般家庭用品に至るまで、およそ“SS で売れる”商品なら何でも取り扱うようになってきております。

■ メーカーと共同で商品開発を

ムラキは商品開発にも、メーカーと共同で積極的に取り組んでいます。これも全国 10,000 ヶ所の SS をネットワークするムラキならではのマーケティング力がなせる業といえます。

ＳＳの営業活動をきめ細かくサポートすることにより、エンドユーザーであるオーナードライバーの志向やニーズを的確に把握し、数々のヒット商品を生み出しています。

また最近では、環境問題、あるいは交通安全対策といった社会的テーマを反映した商品の開発にも力を入れております

石油元売会社と緊密な連携によりきめ細かく対応

COMPLETELY SUPPORT

An adequate sales strategy is planned to your company.

人が好き、車が好き

的確な販売計画を企画立案、提案をし

ツールや景品、人員などを提供することで

SSを全面的にバックアップ

■ 常に追求するサービス

■ MSP-Digital は、2013 年から始まった、ムラキプロジェクトの『快適新空間』の究極に位置する事業です。ＳＳのインフラを整え、且つ、カーケア収益改善の一助となる、２８年度ムラキオリジナルのパッケージプランです。今後、展開手法を確立し、接点を拡大することで、ムラキの収益構造が大きく変化する可能性を秘めています。また、SS 業界初の試みにより、ユーザー・SS・ムラキを『つなぐ』ことで様々なシナジーを生み出すことも期待できます。そして MSP-Digital は今後、新たな進化をお約束します。

是非ご期待ください。