

BARCOS

中期経営計画

2026/12期～2028/12期

バルコスグループ

～300億企業への道標～

美しく、豊かに暮らす。

—— 無限の可能性を持つ企業グループへ

バルコスが実現したい未来は

日本全国どこにいても夢が叶えられる

販売のプラットフォームをつくること

山陰の小都市 倉吉から世界へ

私たちバルコスは 小さなこの町から

地方にいても夢が叶えられるという事を実現していき

そして あらゆる地方から新しい事業が生まれ

やがては日本中が活気溢れる

美しく豊かな未来を創造していきます

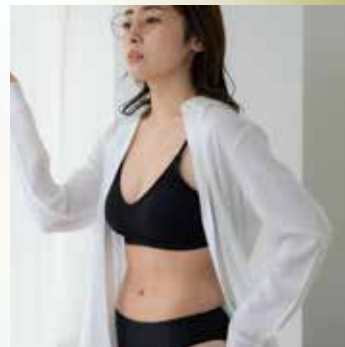
BARCOS



lf. | bflat



immunity



FASHION NEWS
PRESS CO.,LTD

000
triple-O



経営理念 創る、造る、売る

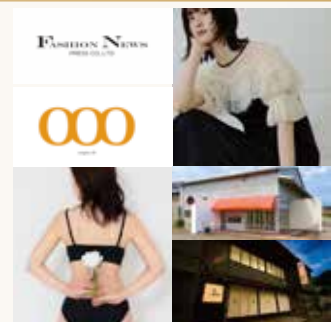
バルコスの始まりは、爬虫類バッグの販売から。

株式会社バルコスは1991年鳥取県倉吉市で創業。希少な爬虫類素材のバッグの販売から始まりました。「創る、造る、売る」を経営理念に掲げ、オリジナルブランド・商品を開発。イタリアミラノで開催される国際皮革見本市では3度の受賞を果たしました。国内百貨店での取り扱いや、数あるアパレルメーカーのOEMを担い、卸やBtoBの商売で培ったものづくりのノウハウを生かして、今度はテレビ通販、新聞広告通販、インターネット、店舗など幅広いチャンネルで、BtoCの事業を一気に拡大し、成長をしてきました。



バルコスから「バルコスグループ」へ。

2021年以降、旅館やカフェの展開を始め、ファッションニュース通信社、トリプル・オー、ビーフラット、イミュニティがグループ企業として加わり、日本全国どこにいても自由につくり、自由に売れる「バルコスプラットフォーム」の土台づくりを着実に進めてきました。



本格的な将来への投資をし「バルコスプラットフォーム」の基盤を整える。

2025年は次の成長に向けた下準備の年。2月には、上質なデイリーウェアを提案するアパレルブランドマリンフランセーズが加わり、10月には、一貫した生産体制で靴下などの繊維製品を国内製造をする藤本コーポレーションがグループ企業として加わりました。



「バルコスプラットフォーム」でまずは売上100億、その後300億へ。

今後も多様な企業がグループに加わり、互いの個性と強みを活かしながら、グループ全体で発展と強靱化をし、売上100億企業グループへと成長、その後も300億を見据えた取り組みをしていきます。



1991~2020年

2021~2024年

2025年

2028年

「3つの力」が支えるバルコスプラットフォーム

私たちは「商品力」・「販促力」・「販売力」が小売業の重要な核だと考えます。
バルコスプラットフォームは「商品力」・「販促力」・「販売力」の3つの力の柱から成り
その3つの力を最大限発揮出来るプラットフォームです。



バルコスプラットフォームの「3つの力」とは？

商品力

弊社にとって最大の付加価値を
最良の商品価値とともに、価格競争力のある
プライスで提供できる商品力。

あらゆる工場とリレーションを持つ事で、最適な生産工場に生産を依頼し、お客様にとってはクオリティと価格のバランスが取れた商品であり、弊社としても利益がしっかり取れる、圧倒的な価格競争力のある商品をつくる事が可能です。

販促力

最大の広告費を投下して
最大の効率で、最大の利益を生み出す販促力。

- ・新規顧客の獲得・・・テレビ、新聞、雑誌、カタログ、SNS広告、インフルエンサーマーケティングなどあらゆる販促手法を使うことが可能です。
- ・顧客の活性化・・・180万人以上の顧客へ向けて、あらゆる商品や、サービスを伝えることが可能です。

販売力

お客様にとって最適な購買方法を選べ
その中でクロージングを最大化する販売力。

EC、コールセンター、店舗の中から顧客が選んだ販路で転換率を最大化して販売します。

バルコスグループの持つ機能と事業

商品力

価格競争力のある魅力的な商品群

ファッションを中心としたライフスタイルアイテムを開発



あらゆる属性へ多彩な販促手法でリーチ

積極的な新規顧客の獲得と、180万人※以上の顧客情報を保有

※日本の世帯の30件に1件が既存顧客

新聞広告

TV広告

DM
カタログ

ニュース
メディア

SNS
マーケ
ティング

メルマガ

META
広告

動画・
グラフィック
広告

LINE配信

販売力

顧客が選択できる販売チャネル

好きな時に好きな場所で買えるような場所をつくる

EC

コールセンター

店舗

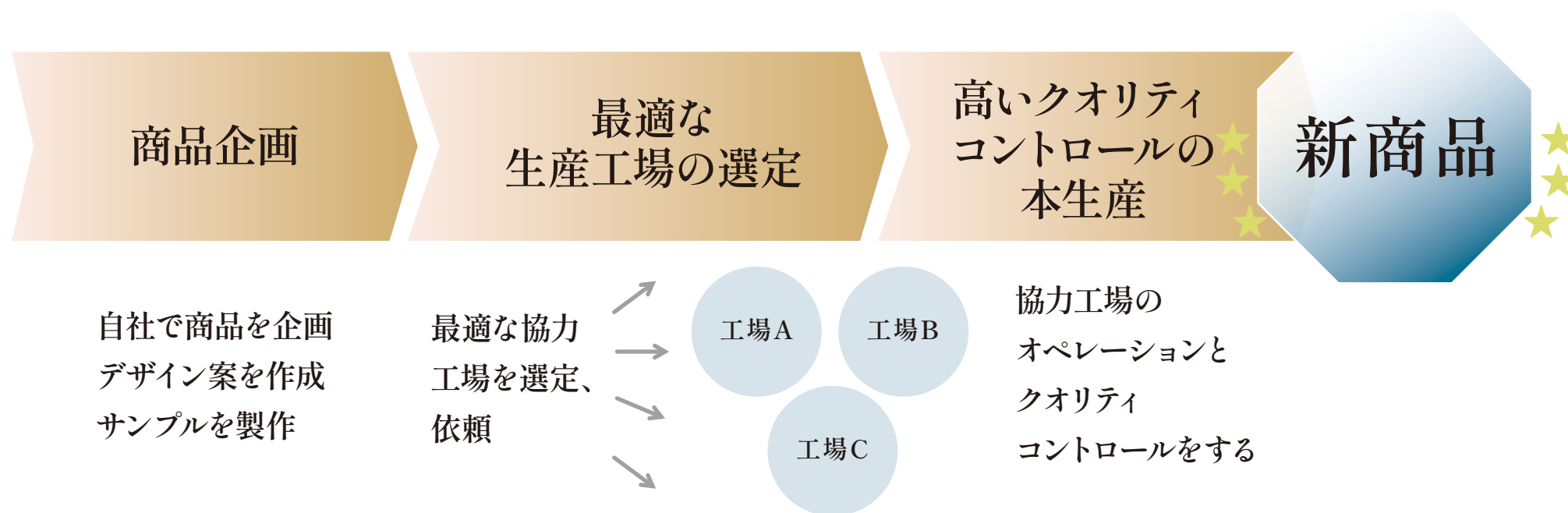
バルコスプラットフォームを支える3つの力①商品力



圧倒的なスピードで、高品質 × 価格競争力のある商品をつくる

バイイングオフィスとしての高い機能を中国広州に持つ

ニーズのあるアイテムを、中国で最適価格で生産、バイイングが出来、スピーディーにお客様へ届けることが可能です。



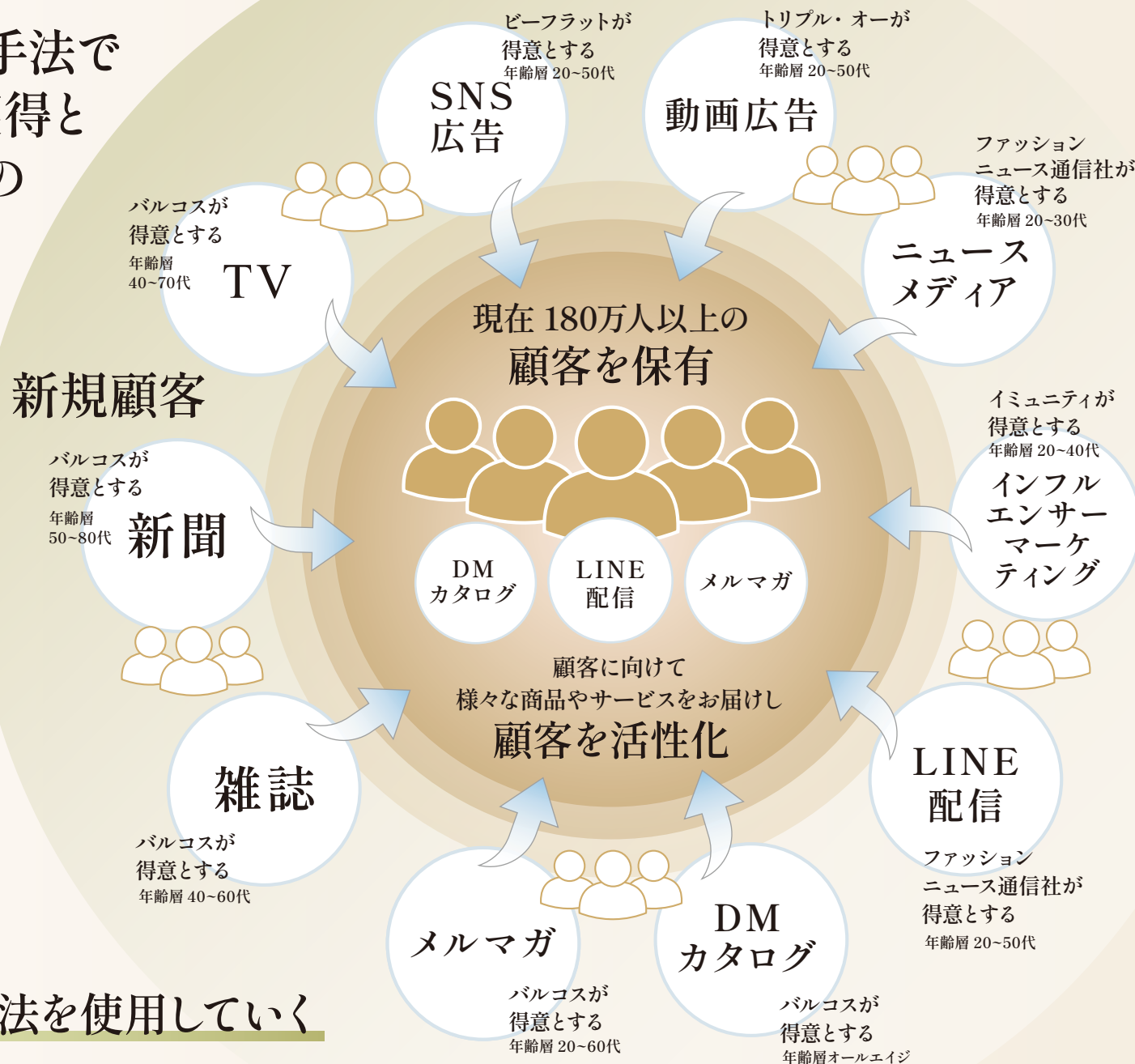
→ 広州バルコスの長年の経験によりグループインしてくる企業にも非常に有効

バルコスプラットフォームを支える3つの力②販促力

販促力

あらゆる販促手法で
新規顧客の獲得と
180万人以上の
顧客の活性化

- ・ テレビ、新聞、雑誌、カタログ、SNS、インフルエンサーマーケティングなどあらゆる販促手法を使うことが可能。それにより、顧客数も増加していきます。
- ・ 180万人以上の顧客へ、様々な商品やサービスを伝えることが可能です。
- ・ 今後は、蓄積されてきた顧客のデータを有機的に結びつける事と、広告運用の為本格的な AI運営へ移行する予定です。



顧客の属性に合った広告手法を使用していく

バルコスプラットフォームを支える3つの力③販売力

販売力

好きな時、好きなものを、好きな方法で選べる多彩なチャネル

長らく対面販売が主流でしたが、近年では ECの販売が最も重要と考え ECを強化していきます。
また「店舗で現物を見て ECで買う」などのクロス販売も増加してくると想定しています。

EC

24時間EC注文が出来る



自社ECサイトの運営はもちろん、各種モールでも
グループ内の様々なアイテムを販売

店舗

実際に物を見て買える



全国に13店舗を展開
バルコス 8店舗
マリンフランセーズ 5店舗

コールセンター

24時間電話注文が出来る



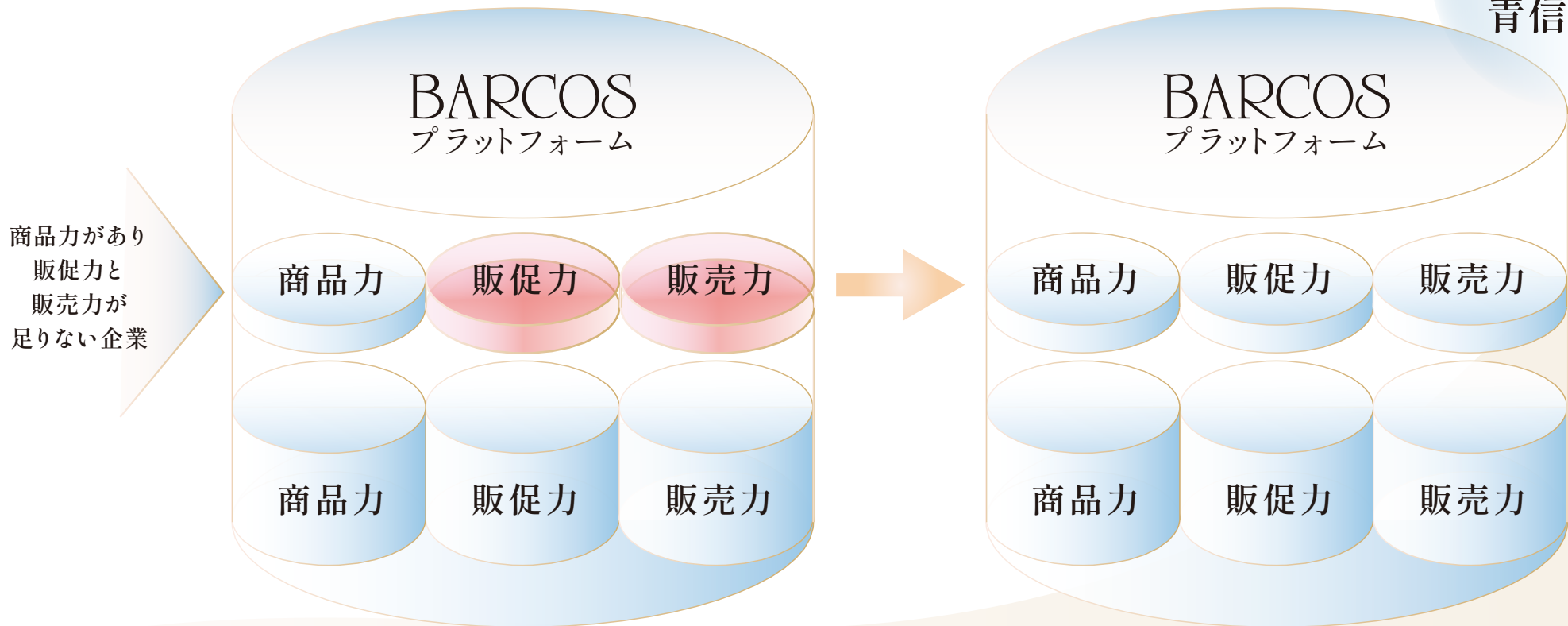
自社コールセンターと
外注コールセンターで
24時間365日の受電体制

➡ ECに特に強いビーフラットの知見を、全社的に共有し EC強化を図る

バルコスプラットフォームの特徴とは？

例えば・ 商品力は優れている（青信号）けれども、販促力と販売力が足りない（赤信号）企業や
販促力は優れている（青信号）けれども、商品力と販売力が足りない（赤信号）企業が
バルコスグループに加わることで、商品力、販促力、販売力の全てを青信号に変える事が
出来ます。さらに、様々なノウハウを持つ企業がグループインすることで、プラットフォーム
自体のブラッシュアップが進み、大きな付加価値を生み出します。

3つの力
全てを
青信号に

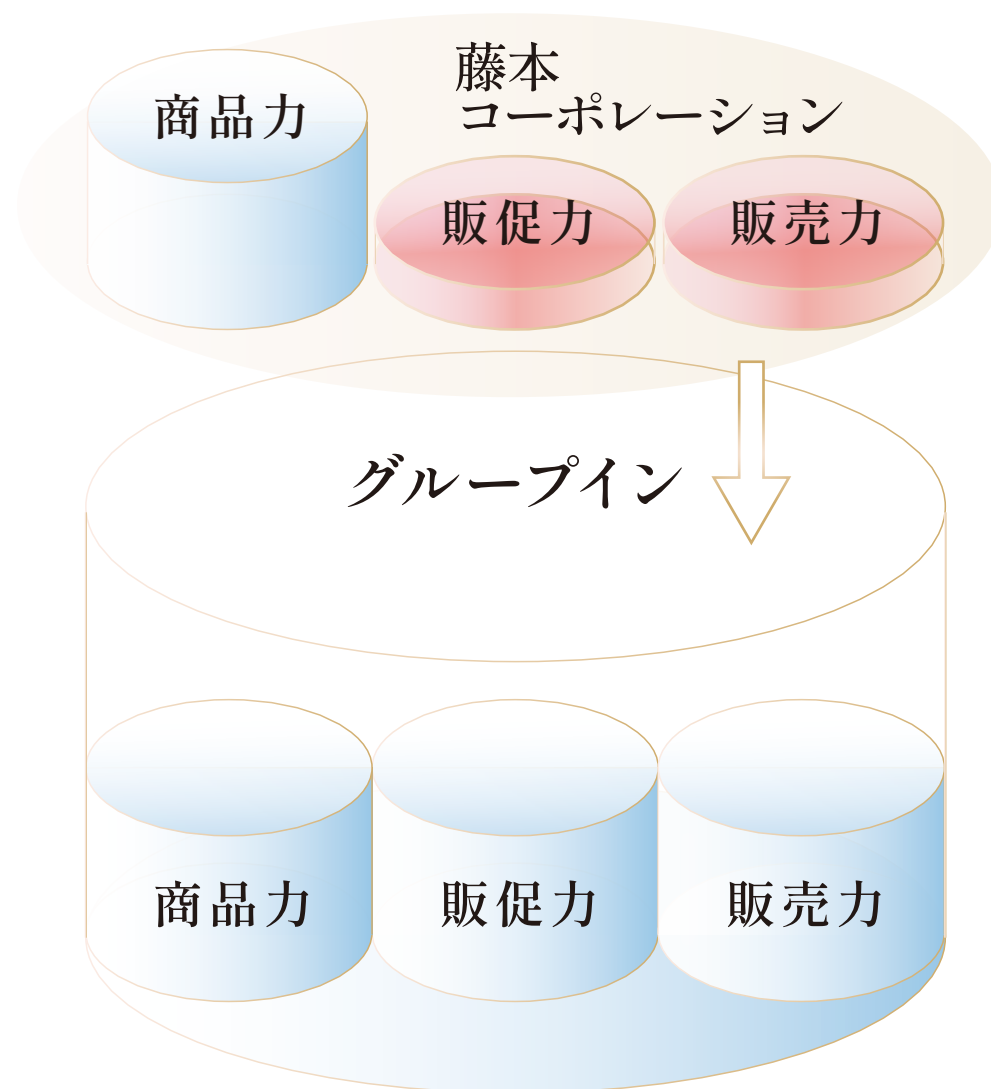


プラットフォーム自体をブラッシュアップし 大きな付加価値を生み出す

Ex.新規でグループインした藤本コーポレーション × バルコスプラットフォームの場合

10月にグループインした藤本コーポレーションは創業から100年余り、一貫した国内製造体制で靴下などの繊維製品をつくり続け、卸売業を営んできました。

確かな商品力を持つ、藤本コーポレーションがバルコスプラットフォームに加わることで、販促力、販売力を補完し、全てが青信号へと変わります。

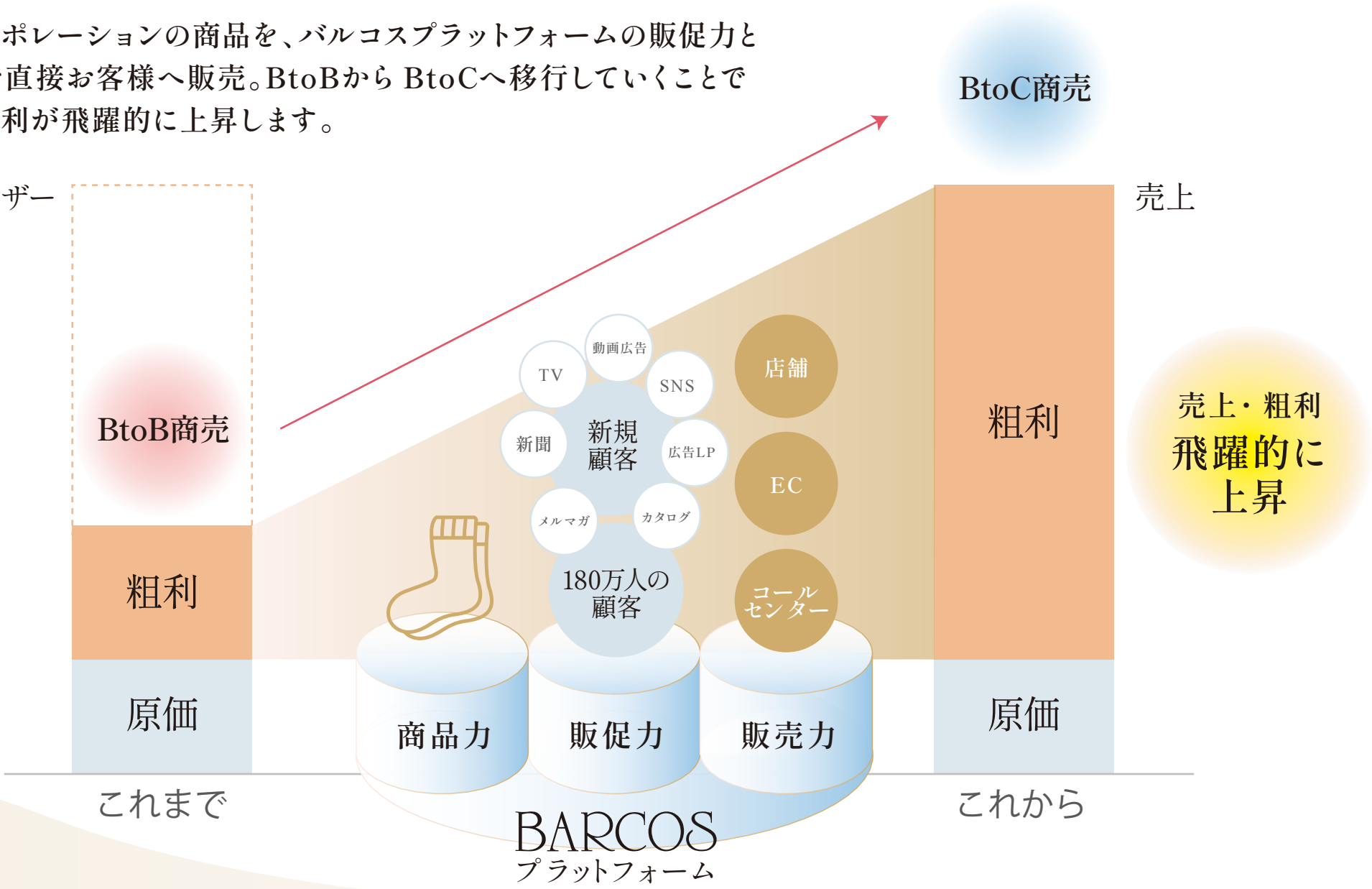


BARCOS
プラットフォーム

藤本コーポレーション × バルコスプラットフォーム = BtoBから BtoCへの切り替えで見られる効果

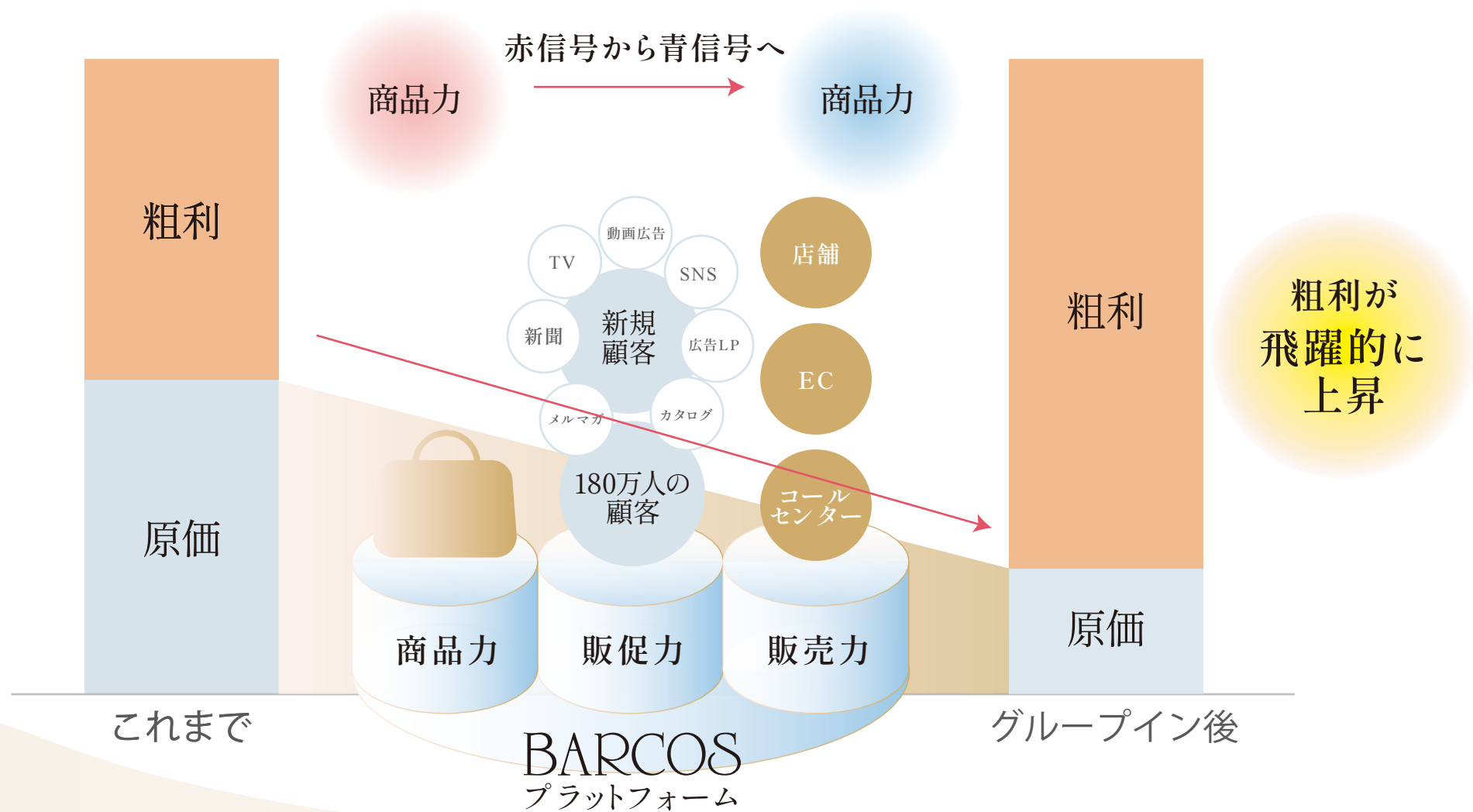
藤本コーポレーションの商品を、バルコスプラットフォームの販促力と販売力で直接お客様へ販売。BtoBから BtoCへ移行していくことで売上と粗利が飛躍的に上昇します。

エンドユーザー
売上



Ex.商品力が足りない企業 × バルコスプラットフォームの場合

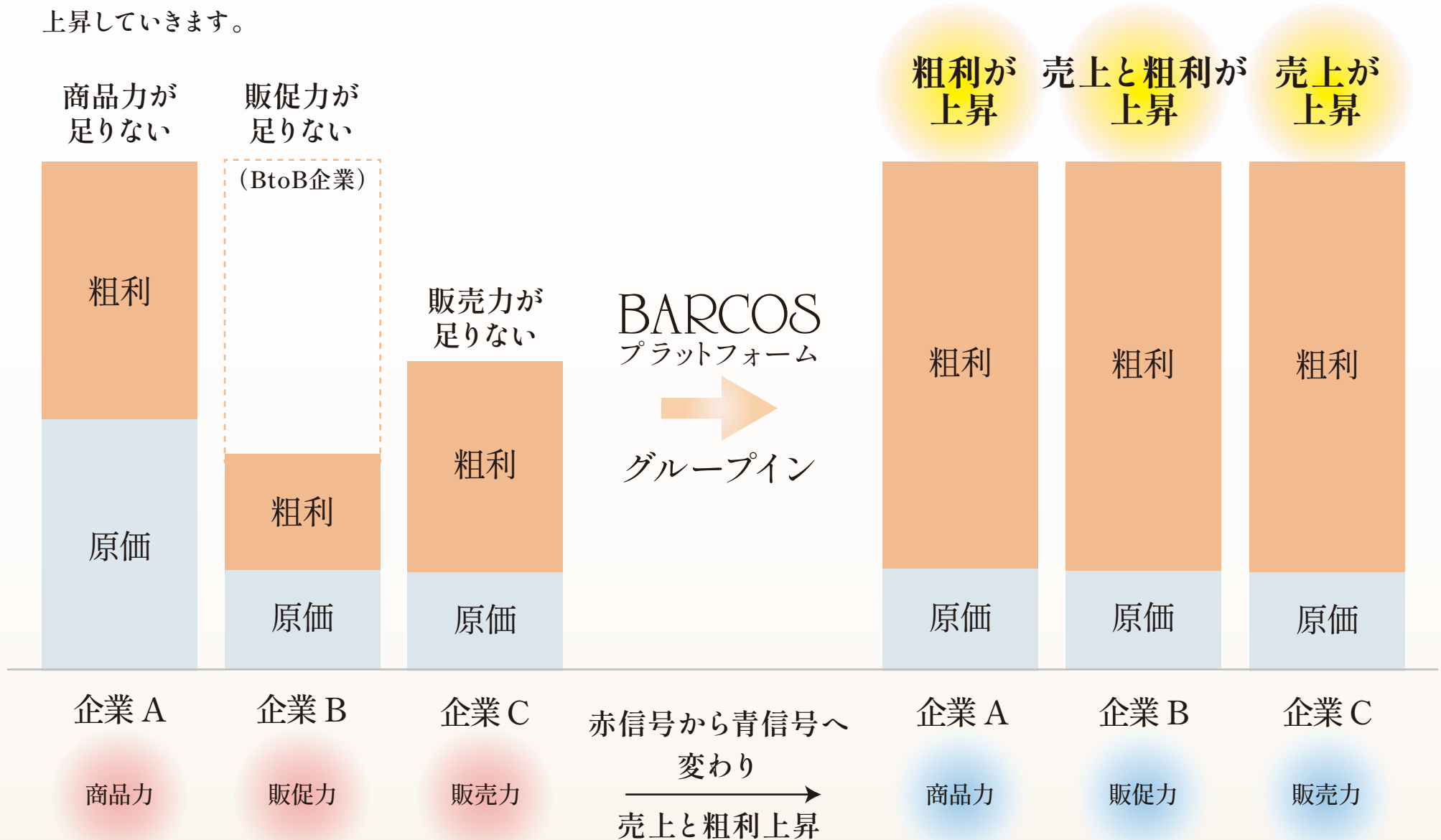
例えば商品力が足りない企業がバルコスプラットフォームにグループインした場合、商品力によりクオリティを保ちながら、原価が下がり粗利が上昇。商品力が赤信号から青信号に変わります。



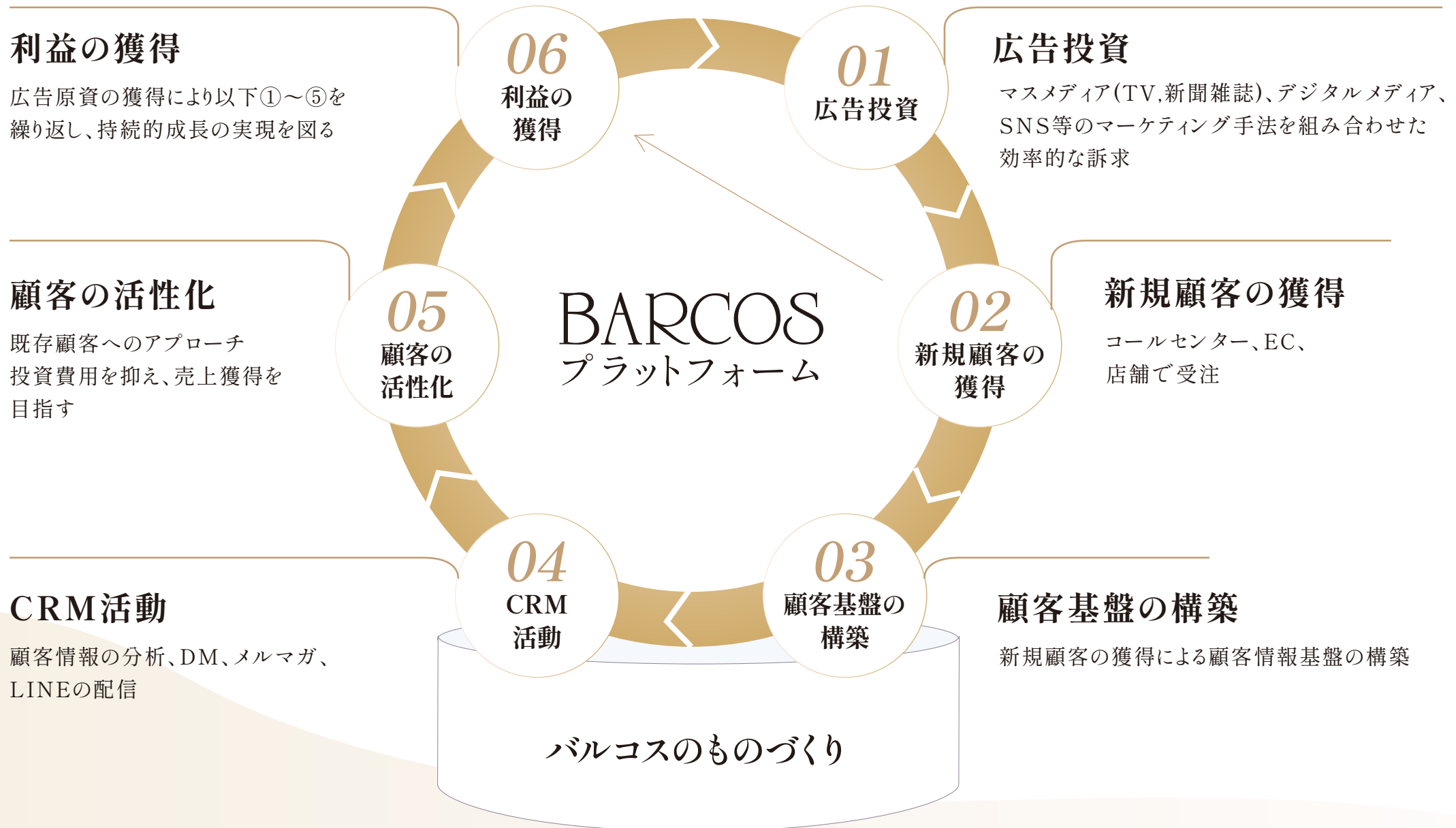
バルコスプラットフォーム × 企業 = クオリティを保ちながら売上と粗利が飛躍的に上昇

今後あらゆる企業がバルコスプラットフォームにグループインする事で
商品力、販促力、販売力をブラッシュアップし、売上と粗利が飛躍的に
上昇していきます。

高い商品クオリティを保ちながら
売上と粗利が飛躍的に伸びる



広告投資で成り立つ持続的成長の循環サイクル＝バルコスプラットフォームエコシステム



3年後に売上 100億、そして最短で 300億企業へ

成長戦略① 早く成長する

積極的な M&A×バルコスプラットフォーム
シナジー効果ですぐに結果を出す。

商品力、販促力、販売力のどれか1つでも特化した企業を
積極的に M&A。それぞれのグループ企業が強みを補完し
シナジーを生み出しながら、成長していきます。

成長戦略② 長く成長する

循環成長サイクルで持続的に
結果を出す。

バルコスのエコシステムで持続的に成長をしていきます。

2025年
売上
約 **55.3 億**

2028年
売上
100 億

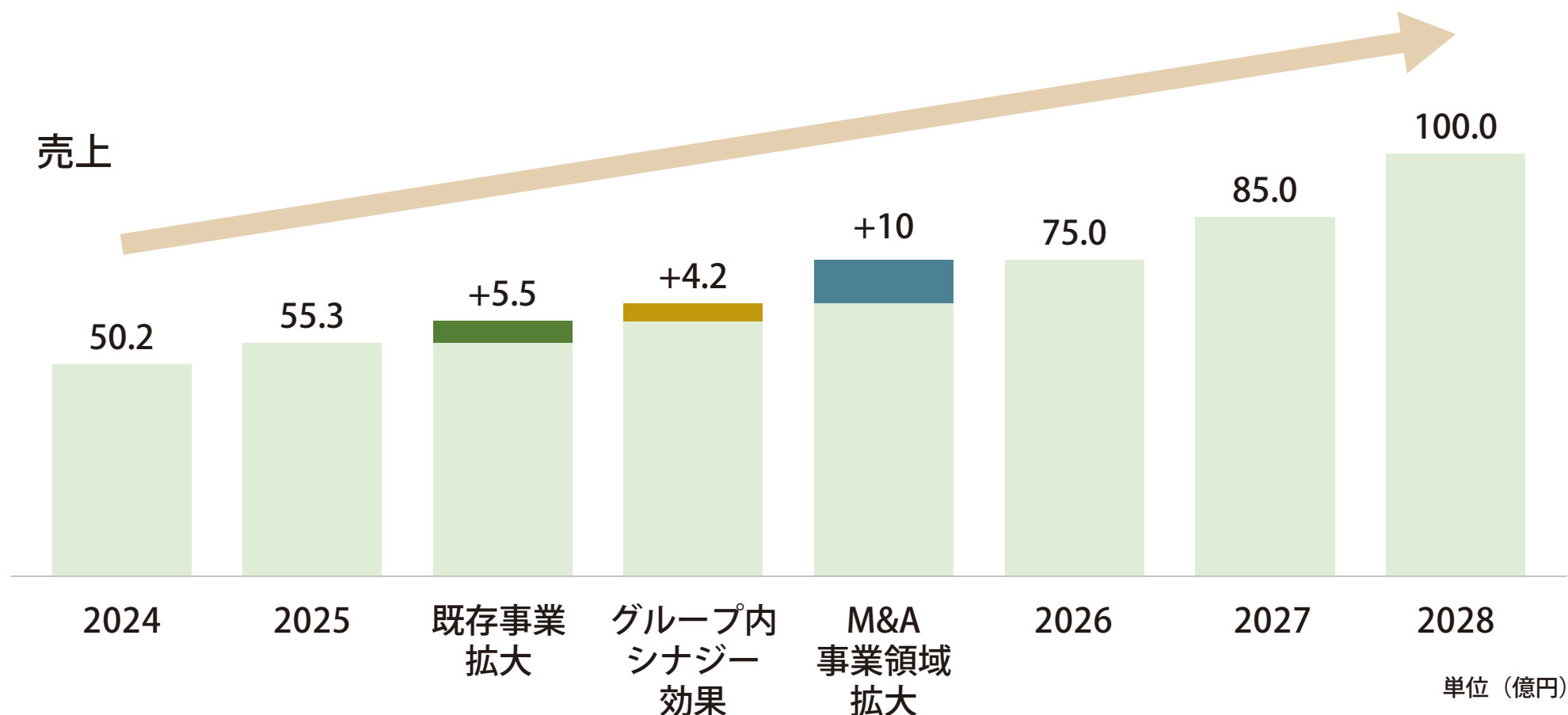
売上
300 億

私たちは成長と進化を遂げながら、地方にいても夢が叶えられるという事を実現していきます

数值目标

バルコスグループ数値目標①

2024年の売上高は50.2億円の実績に対し、2025年には55.3億円と堅調な成長を見込み、2026年には既存事業の強化による+5.5億円、グループ企業同士のシナジー効果で+4.2億円、さらにM&Aによる事業領域の拡大で+10億円を加え、合計75億円に到達する計画です。その後も着実な成長を続け、2027年には85億円、2028年には100億円へと拡大する見通しです。これにより、中期的には事業規模の大幅な拡大と持続的な成長基盤の確立を目指します。

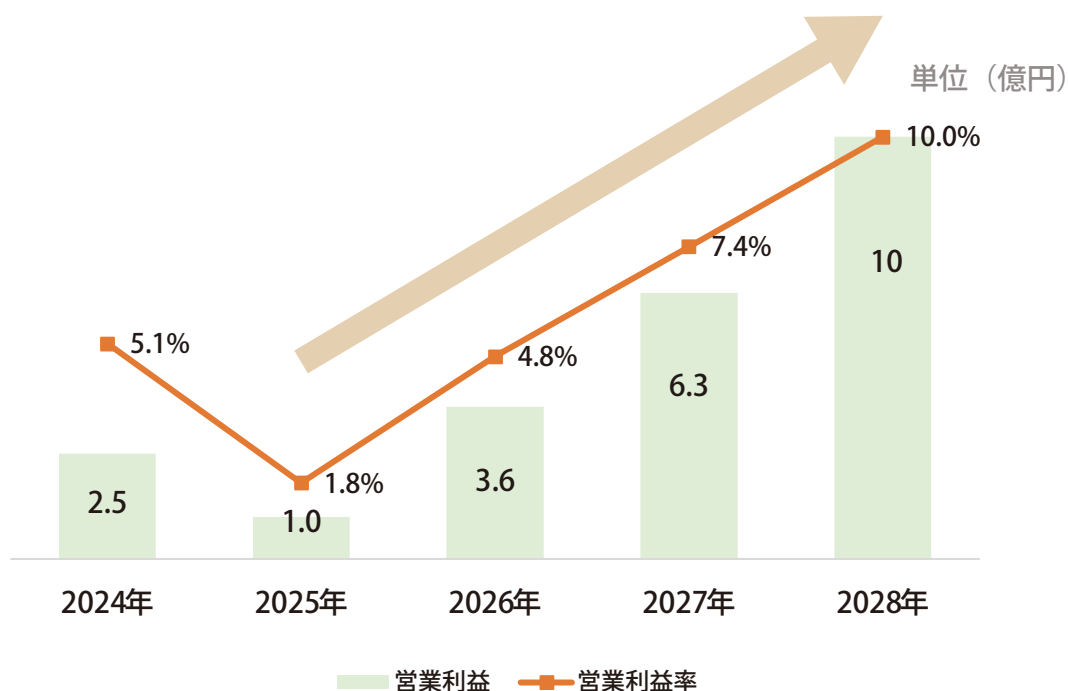


バルコスグループ数値目標②

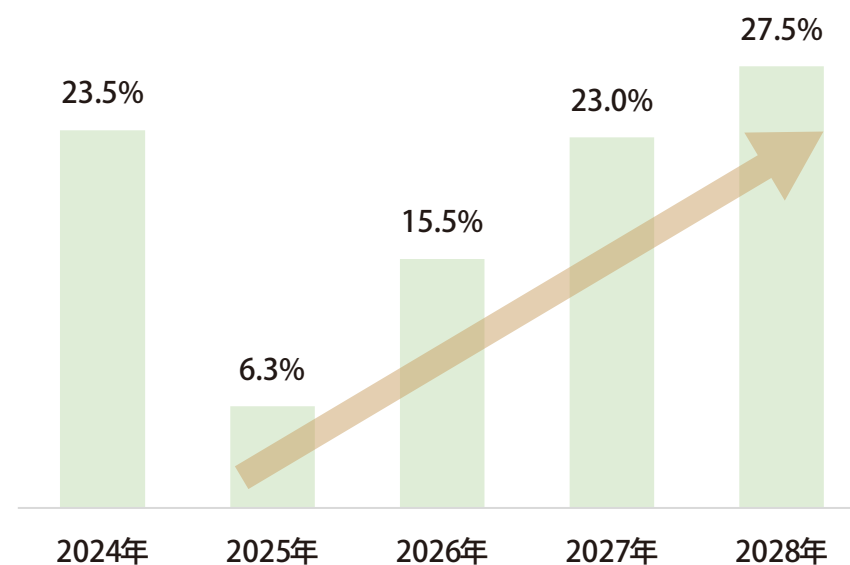
2025年は、プラットフォーム整備とM&Aなど成長に向けた先行投資を行ったことにより、一時的に営業利益が減少しますが、2026年以降は成長基調に転じ、2028年には営業利益10億円・営業利益率10%の達成を見込んでいます。

バルコスものづくりの原点、「安く創り安く売る」が投資最大効果を生み出す源、徹底した利益率向上を追求します。

営業利益、営業利益率



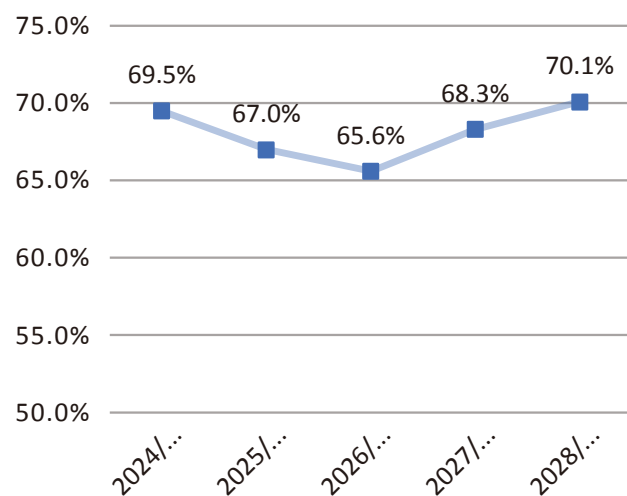
ROE（自己資本利益率）



バルコスグループ主要 KPI (Key Performance Index)

バルコスグループは、最も重視する「商品力」「販促力」「販売力」という3つの要素を高い次元で実現し、3ヵ年の数値目標達成に取り組みます。そのための主要KPIは以下の3つです。

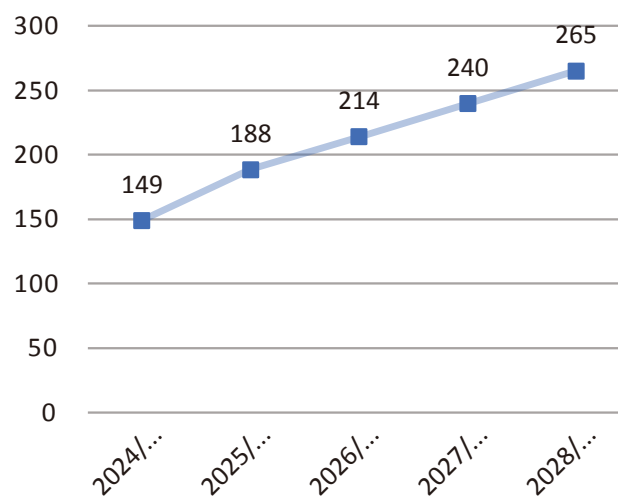
売上総利益率



消費者がリーズナブルに感じる
上代感で最大の利益を得る
利益率70%以上

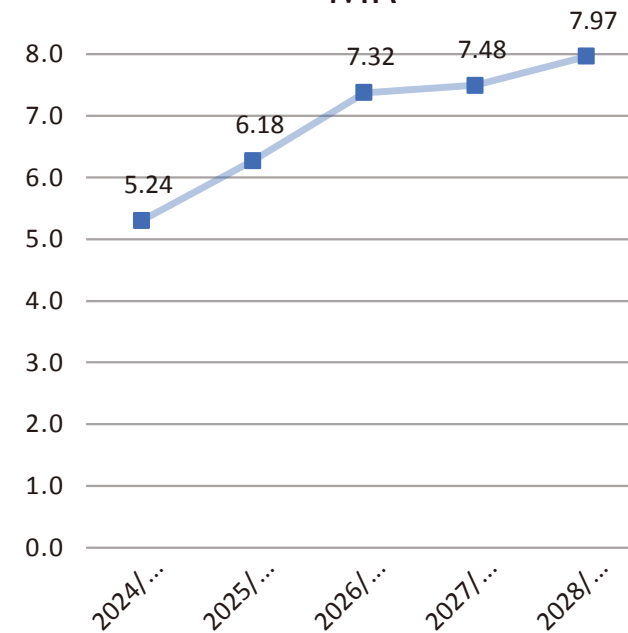
※売上総利益率は為替に連動して
変動しております。

顧客数



毎年 新規顧客獲得数を
増やしていく

MR



媒体費を最大限投下し
MR効率も最大化する

例：広告費100億円投下でき、
MR1.8の場合 売上180億円になる

持續可能性

バルコスグループの持続可能性 ①

ESG	項目	内容
E（環境）	資源活用	製造工程で発生する端材革を有効活用し、これらを組み合わせて新たな商品を開発・製造しています。これにより、廃棄物の削減と資源の有効活用を推進し、環境負荷の低減に取り組んでいます。
	再エネ導入 資源循環	創業地である本社ギャラリーを皮切りに再生可能エネルギー電力への切替検討、初の映画事業「遙かな町へ」の舞台装置存続取組やサブスク型商品導入による循環型事業モデルへの取組を検討しております。
S（社会）	人材の活躍	全社員の約40%が女性社員であり、主任以上の管理職における女性比率は約18%と、性別を問わない登用を進めております。
	地域貢献活性化	映画『遙かな町へ』の舞台・倉吉は、当社バルコスの創業の地であり、大切なふるさとです。本作品の制作を通じて、地域への誇りと文化を未来へつなぐ活動を推進し、ふるさとに根差す企業としてその持続可能な発展に貢献してまいります。
	地域貢献活性化	地域資源を活かした食と観光事業を通じ、地域経済の活性化と文化継承に取り組んでいます。「BARCOS旅館三朝荘」では地元食材の創作料理と自家源泉の温泉で地域の魅力を発信し、「バルコスカフェ 集いの森」では地産地消メニューや地域ブランド商品の販売、イベント開催を通じて食と観光・文化交流の拠点づくりを推進。地域生産者や観光業と連携し、持続可能な地域創生を目指すとともに、バルコスのデザイン力・プロデュース力にて地域貢献を推進しています。
G（ガバナンス）	健全で透明性の高い 企業経営	企業統治では特に社員間のコミュニケーションを強く意識するなど、健全で透明性の高い企業風土構築に取り組んでいます。

バルコスグループの持続可能性 ②

地域貢献

ふるさと倉吉の文化と
風景を未来へ受け継ぐ、
地域貢献の取り組み。



資源活用

端材革を新たな価値に変え、廃棄を減らし、
持続可能なものづくりを進めています。



※画像はイメージです

三朝荘 BARCOS RYOKAN

バルコス旅館三朝荘



世界有数のラジウムラドン温泉「三朝温泉」。
その源泉の地にあるバルコスの温泉旅館。
じゃらんアワード2024売れた宿大賞受賞ノ(鳥取県1~10室宿1位)

Barcos Coffee

バルコスコーヒー



鳥取の良質な食材で作る「パイ」と「サンドイッチ」
で彩り豊かな食を楽しむライフスタイルカフェ。

BARCOS 集いの森

バルコス集いの森



バルコス集いの森は「カフェレストラン」「ショップ」
「レンタルスペース」が集う複合施設。

～株主の皆様へ～

ものづくり企業としてのバルコスグループを株主の皆様へより深くご理解いただくことを第一に考えます。
様々な優待により、バルコスグループの創造力に直接触れていただければと考えております。



※画像はイメージです

保有株式数	優待金額（クーポン枚数）
100株以上	5,000円（1枚）
200株以上	10,000円（2枚）
）	）
900株以上	45,000円（9枚）
1,000株以上	50,000円（10枚）

株主優待制度の概要

(1) 対象株主

毎年12月末日時点で当社株式を保有されている株主様。

(2) 保有株式数および優待内容

保有株式数に応じて、当社直営店舗および公式オンラインショップでご利用いただける「株主優待クーポン(1枚5,000円)」を進呈いたします。

(3) 進呈時期

毎年12月末日の基準日から3ヶ月以内に郵送いたします。

(4) ご利用期間

株主優待クーポン発送日から翌年3月31日まで。

(5) ご利用方法

- ・当社直営店舗および公式オンラインショップ(<https://shopbarcos.jp/>)にて、商品総額10,000円(税抜)以上ご購入の際にご利用いただけます。
- ・オンラインショップでの利用には会員登録が必要です。
- ・商品総額10,000円ごとにクーポン1枚(5,000円分)をご利用可能です。
- ・クーポンはおつりが出ません。
- ・セール品および他商品券との併用は不可です。

会社概要

社名 株式会社バルコス

設立 1991年5月1日

本社所在地 鳥取県倉吉市中江48-1

資本金 73,985千円

代表者 代表取締役 山本 敬

従業員数 73名 ※2025年9月30日現在

グループ会社

株式会社ファッションニュース通信社
株式会社BFLAT
株式会社トリプル・オー
株式会社immunity
株式会社アイ・シー・オー
BARCOS HONG KONG LIMITED
广州巴可斯商贸有限公司
株式会社藤本コーポレーション



※2024年10月 NEWSWEEK
INTERNATIONAL
代表 山本のインタビュー記事

バルコスグループはこれからも、
いつでも、すべてのひとに、
美しく、豊かな暮らしをお届けします。