



第二工場

- 本社所在地：千葉県千葉市
- 事業概要：米穀類の卸・販売
- 常時使用する従業員：17名（2025年4月）
- 現在の売上高：32億円（2024年7月期）
- 法人番号：6040001004214
- Web：
<https://www.tairashouten.co.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
平 幸夫

お客様に安心・安全で美味しいお米をお届けいたします。

㈱平商店は「地域に根ざした米の卸会社」として、安全・安心なお米の提供に努めてきましたが、昨今、国内市場の縮小、価格競争の激化、物流コストの上昇など、業界全体が大きな転換期を迎えています。同時に、品質管理のさらなる向上、供給元米作農家との調整、海外展開の難しさなどの課題も浮き彫りになっています。状況打開のため、取引先JAや業者との関係強化による仕入の安定確保を元に、販路開拓や魅力ある商品開発や業務のデジタル化を推進し、選ばれる卸会社となるべく、事業の再構築に積極的に取り組みます。今後も地域社会での信頼を礎に、持続的な成長を目指してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円の達成に向け、安定した供給と販路拡大を継続的に実施し、2025年度以降、概ね年率15%の成長を目指します。

課題

- 既存のルート営業はもとより新規開拓を目的とした営業担当者の採用
- 売上拡大に向け、安定供給の実現のための設備投資
- 取引先への安定供給実現のための仕入ルートの一層の強化
- 顧客ニーズの的確な把握ができるマーケティングの強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 販売ルートの多角化
小売店・飲食店を顧客に持つ既存の卸業者への販売に加え、給食、弁当、仕出し業者、ホテル、介護施設など新たな業態への提案営業を強化
- 物流・保管体制の見直し
配送の効率化や保管体制の改善によってロスを削減し、利益率の向上を図るとともに納品スピードや品質の安定により顧客満足度を高める

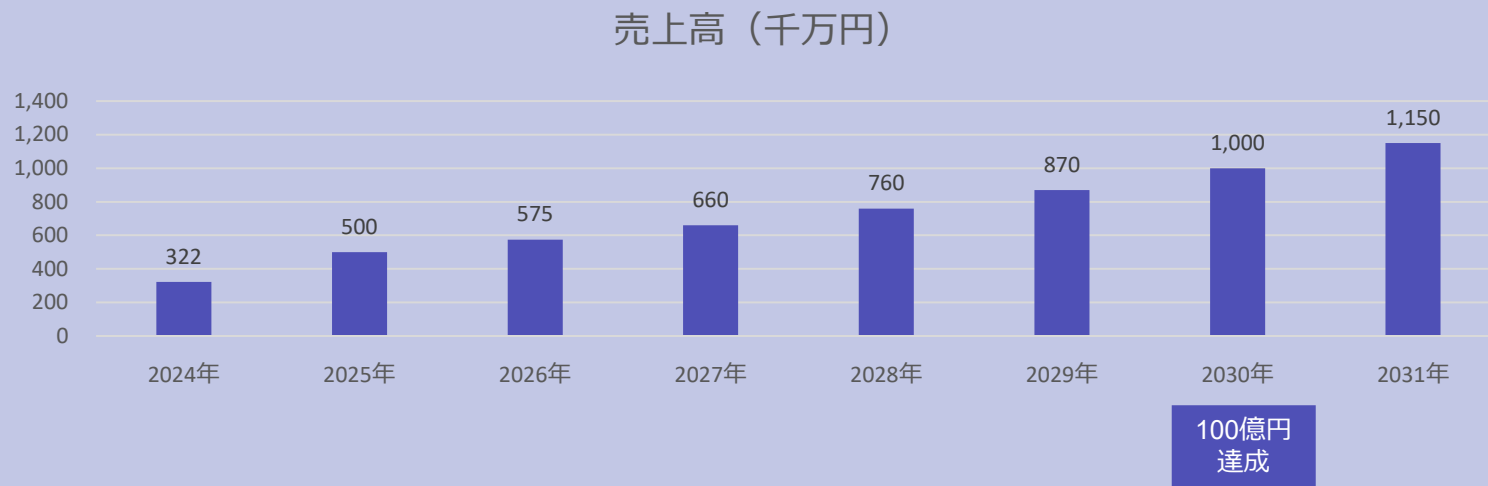
実施体制

- 営業部門の再編と強化
・従来のルート営業に加えて、新規開拓を担う営業人材を配置。
- 顧客ニーズの把握、商品開発や販促計画などへのスムーズな対応と安定供給に向けた設備の拡充
- JAや生産者とのパートナーシップの強化
- IT/DXの整備
・受発注・在庫・物流などのIT/DXを活用した業務効率化
・ECサイト構築・運用、顧客データの分析などを支える仕組みづくり

売上高100億円実現の目標と課題及び具体的措置

売上高100億円実現の目標と課題

● 実現目標へ向けた成長グラフ



売上高100億円実現に向けた具体的措置(続き)

- 商品ラインアップの拡充と差別化
 - ・ 精米だけでなく、無洗米、炊飯済みパック米、玄米、雑穀ブレンド米などの多様なラインアップを揃え、用途・顧客層ごとに提案営業を強化
 - ・ 売上増に向け、安定供給能力の確保のため、処理能力の高い設備の導入
- EC・オンライン販売の強化
 - 自社のオンラインショップや大手モール(楽天・amazon等)での販売を通じて、個人消費者へのダイレクト販売にも注力