



事業所の様子

- 本社所在地：広島県呉市光町7-9
- 事業概要：全酒類卸売業。主な取引先は(有)住田。
- 常時使用する従業員：3人（2024年12月期）
- 現在の売上高：13億円（2024年12月期）
- 法人番号：3240001025630
- Web：https://www.sumidaya.co.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
住田 敦浩

二兎(効率化、高付加価値化)を追う

片岡酒販(株)は昭和29年の創業、地元清酒蔵元から始まり蔵元廃業後も永く酒類卸売業を継続してきました。現在の売上高は13億円です。
5年前からEC事業を立ち上げ、価格競争の激しいコモディティ商品群は避けて嗜好性の高い、また地域性の濃い商品群で実績を伸ばしています。
今後10年は酒庫住田屋を展開する(有)住田と密に連携してさらなる卸売業の効率化とEC事業の商品開発を進め、高付加価値化を併せて実現します。
社員と共に広島酒類業界を盛り上げていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高100億円達成に向け、(有)住田と協働し、卸売業として入荷から小売店の店頭陳列までの商品の動線を極力短くする。住田屋出店に併せて2,3店に1か所の割合でメーカー直送受け取り拠点を配置していく。特に地元産品のメーカー特約商品数を増やす。地元同業他社との資本提携、M&Aを積極的に進めていく。

課題

取り扱い商品数の拡大
物流機能の充実、拡大
EC事業の成長

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

住田屋出店建物の隣に一定の在庫機能も持つ物流拠点、EC配送拠点の設置
地元金融機関、ディベロッパー、建築業者と連携して有望な開発地点を探す
EC商材の企画、開発

実施体制

地域の同業他社と交流し資本提携、M&Aの可能性を探る
地域の生産者との接点を広げる
(有)住田と連繋してEC商材の企画、開発を進める
売上増に応じて社員採用をふやす

売上高100億円実現に向けての目標

昭和29年創業のアサヒ、サントリー、宝、地元清酒蔵元他の特約契約を有する卸売業者です。

8年前に(有)住田の株主が片岡酒販(株)の旧株主から株譲渡を受け経営を引き継ぎました。

物流コストの顕在化、その効率化が社会的課題になっていますが、我々は付加価値を上げ辛い卸売業を営みながら他社にはない効率化を実現しました。

(有)住田の小売事業の成長に伴走しながら自社のEC事業の発展にも注力してまいります。

今後より一層、社員ひとりあたりの売上額、付加価値額の向上を実現して再分配の増額を繰り返していけるよう最善を尽くします。

売上高100億円達成に向けて成長のスピードを高めていきます。

売上高

