



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

広島酒文化の継承と発展を担う

(有)住田は1994年創業で酒庫住田屋の屋号で量販型酒専門店を展開しています。酒専門小売企業として価格競争と価値競争、どちらも勝ち残っていけるようその仕組みを構築してきました。現在の売上高は約31億円です。これからの10年は直近の新店、海田店の施策、検証を踏まえ広範囲から来店いただける郊外型大型専門店の出店、また繁華街、駅前、SC内で取り扱いカテゴリーを絞った有料試飲スペースを伴った小型専門店、この2つのタイプで出店を進めます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年売上100億達成に向けて新規に郊外型店舗を10店舗、小型専門点を8店舗出店を最低基準に計画を進めていく。また関連事業のM&Aについても積極的に可能性を探る。

課題

社員、スタッフの接客技術の向上
成長のための店舗開発
独自価値の追求

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

郊外型店舗の出店
繁華街、駅前、SCなどの立地にカテゴリーを絞った小型専門店の出店
広島地域性を生かした独自商品の開発
新規取り扱い商品の拡大

実施体制

複数の店舗開発事業者との連携を進める
AIを使った接客ツールの開発
県内の生産者(清酒、ウイスキー、スピリッツ、ワインなど)と連携して消費者に普遍的価値の伝わる独自商品を開発する
中価格帯以上のウイスキー、スピリッツの100ml入り小瓶での小分けアイテムを100種以上展開
店長候補の採用と育成



自社店舗内の様子

- 本社所在地：広島県東広島市黒瀬町榎原655-1
- 事業概要：広島県内にて量販型酒類専門点を8店舗運営
- 常時使用する従業員：37人（2025年2月期）
- 現在の売上高：31億円（2025年2月期）
- 法人番号：1240002027818
- Web：https://www.sumidaya.co.jp/

※本宣言は企業自身は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

売上高100億円実現の目標

(有)住田は地域に根差した量販型酒専門店を8店舗経営しています。
まず競争優位の環境を作り出す為に徹底した物流コストの軽減に努めてまいりました。現在、国産ビールメーカーを含め取り扱い商品の90%以上を小売店舗直接のメーカー直送で引き取り、経営各店舗商圏内シェア22%以上の地域一番店を実現しました。
また、7年前に取引先でもあった特約卸、片岡酒販(株)を経営者間の株式譲渡の手法で川上統合にも成功しました。
これからの10年は郊外型店舗の出店、駅前などの立地にカテゴリーを絞った小型専門店の出店など立地、需要に応じた複数業態の新たな拠点づくりに注力します。
売上高100億円を達成し広島の酒文化の継承と発展を担っていきます。

売上高

