



株式会社 大治



東京都中央卸売市場 大田市場の外観

- 本社所在地：東京都大田区東海
- 事業概要：青果物卸売、
青果流通コンサルティング
- 常時使用する従業員：120名
(2025年6月時点)
- 現在の売上高：60億円
(2025年6月期)
- 法人番号：5010801006603
- Web：<https://daiharu.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
本多 諭

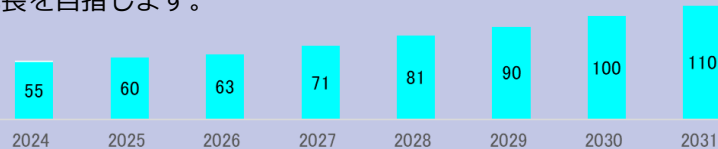
“大治品質”の追求

創業以来、大切にしてきた『大治品質』の軸である「商品」「物流」「サービス」を追求し続けることで、従業員満足（働きがいのある職場づくり）と顧客満足（品質・鮮度・対応力で、顧客の期待を超える価値提供）の向上を図り、食の安全・安心を支える企業として、社会に信頼される存在を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年に売上100億達成に向け、仕入れ体制の強化による商品品質の向上、DX化による業務効率の向上で、年率10～13%程度の成長を目指します。



課題

- 仕入れ体制の強化
- DX化によるピッキングの効率化
- 配送ルート最適化と車両・人材の確保
- 数値分析ツールの開発
- 営業人材の確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. 新センターの活用と拡張：
ピッキング作業のシステム化による効率化と業容拡大に応じた賃貸エリアの段階的拡張
2. 営業体制の強化：
新規顧客開拓に向けた市場リサーチの強化/アプローチ数増加
3. モノ・コト・イミの多面的提案：
商品の“機能価値”+“企画性”+“社会貢献性”を同時に訴求
4. 数値分析体制の構築：需要予測、見積もりシミュレーションのシステム化、適正仕入、利益予測による収益力の強化

実施体制

- DX推進：ピッキング業務に端末を導入（ペーパーレス化）、文字と音声を用いることでピッキング精度を向上
- 配送効率化：配送管理システム導入、デジタルタコグラフ導入（済み）、人材採用の強
- 営業強化：営業研修、スカウト人材の採用、外部支援活用
- 数値分析：分析ツールの開発、外部支援による管理会計の導入（取組み中）