



買取・販売店舗

○本社所在地：東京都墨田区  
 ○事業概要：酒類買取販売事業  
 ○常時使用する従業員：63名  
 （2025年6月時点）  
 ○現在の売上高：48億円  
 （2025年6月期）  
 ○法人番号：1010601041408  
 ○Web：https://www.fiveneeds.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  
岡崎 雅弘

## 国酒を再び成長産業へ。その起点に、私たちが立つ

私たちのビジョンは国酒再生です。第一段階として酒類リユース事業を中核に、免許制度や商習慣に起因する酒類流通の構造的な歪みを、在庫・価格・情報の調整機能として吸収し、酒業界を支えてきました。第二段階として、SAKEPeopleを中心とした酒類ECの集客基盤を確立し、新商流として流通革命に着手しています。第三段階として、酒蔵と愛飲家のダイレクトプラットフォームを展開します。最終的には流通基盤と顧客データを蓄積した上で、後継者不足などの課題を抱えた酒蔵のM&A、マーケットインの商品開発、海外への日本酒の魅力の発信や販売を推進し、酒蔵の事業継続と国酒の産業的再生を行い酒類産業をリデザインします。この構想は100億規模の企業にならなければ成立しない産業ミッションです。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

当社は国酒再生に向けた現在のステップとして、酒類リユース事業を成長の主軸に、年率16%の持続的成長により2032年に目標売上高100億円の達成を目指します。再現性ある買取・販売モデルによる店舗展開と生産性向上を進めるとともに、さらに成長を加速させるエンジンとして、東京都の経営革新認証を受けた酒蔵と愛飲家を直接結ぶプラットフォームを展開し、国酒再生への基盤を確立します。

### 課題

- 年間4店舗ペースでの店舗展開を継続するため、1店舗あたり3,000～3,500万円（出店費用1000～1500万円・運転資金2000万円）を要する出店投資について、工事費用上昇も踏まえた安定的な資金確保
- 店舗数拡大に伴うサービス品質を維持・向上させる採用と育成体制構築
- 収益性向上によって創出されるキャッシュフローを再投資へつなげ、再投資効率と成長スピードを維持する体制構築

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 年間4店舗ペースでの計画的な出店により、酒類リユース事業の取扱量と売上規模を拡大
- 査定・在庫管理・販売プロセスの標準化・IT化を進め、1店舗あたりの生産性と利益率を向上
- 採用・育成体制を強化し、多店舗展開下でも査定・販売品質を安定的に維持
- 創出したキャッシュフローを出店・IT・人材へ再投資し、成長スピードと再投資効率を両立
- ダイレクトプラットフォームを成長加速エンジンとして展開

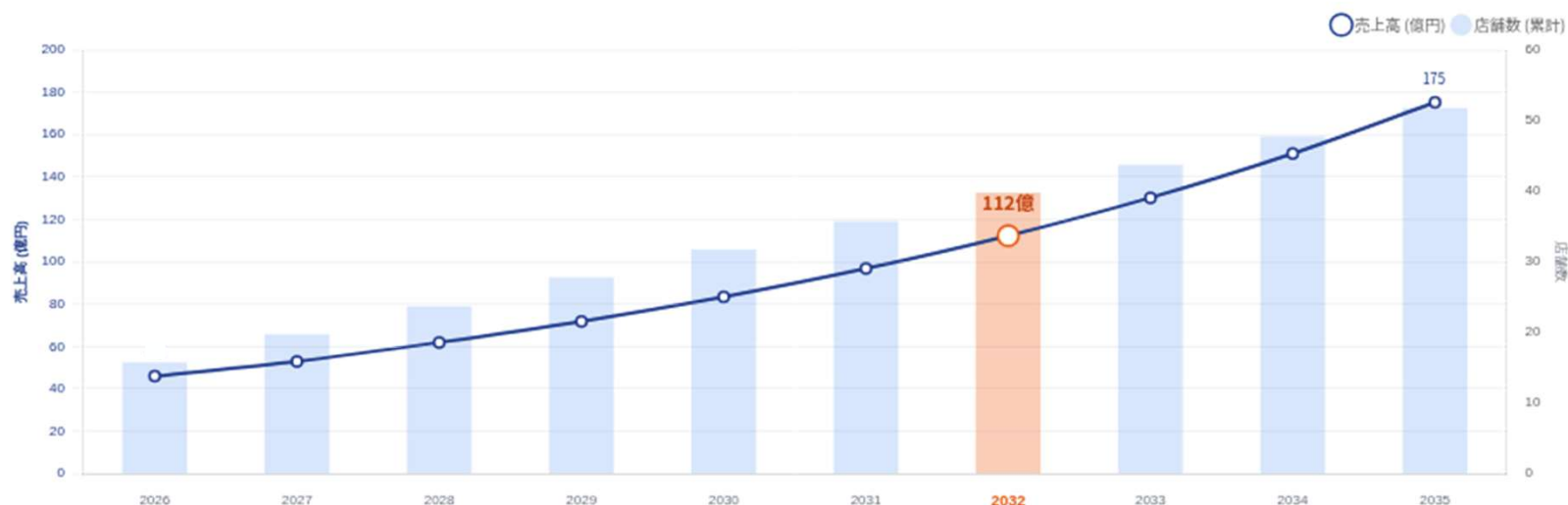
### 実施体制

本成長戦略の実行にあたっては、代表取締役を中心としたタスクフォースを組成し、出店、IT、設備、人材等の各分野における社内スペシャリストを横断的に招集します。タスクフォースにおいて進捗状況を継続的に管理するとともに、課題が発生した場合には複数の視点から解決策を検討・実行する体制とします。これにより、取り組みの属人化を防ぎ、売上高100億円達成に向けた施策の再現性と実行力を担保します。

## 成長シナリオの全体像・数値計画

売上・店舗数 成長推移 (2026-2035)

年率成長(CAGR) 16% 2032年 目標達成



当社は酒類リユース事業を成長の主軸とし、年間4店舗ペースでの計画的な出店と、査定・在庫管理・販売プロセスの高度化による生産性向上を両立させることで、年率16%の持続的成長を実現します。

2026年の売上48億円から段階的に規模を拡大し、2032年には売上高112億円規模への到達を計画しています。

売上成長は単なる店舗数増加によるものではなく、1店舗あたりの取扱量・回転率・利益率の向上を前提とした積み上げ型の成長です。

また、創出されるキャッシュフローを次年度以降の出店・IT・人材投資へ再投資する循環モデルを構築することで、成長スピードと資金安定性を両立しています。

2032年の売上高100億円超の達成は、酒類流通における確固たる基盤と顧客データを確立し、次のステップのダイレクトプラットフォームの本格展開や、その先の酒蔵M&A・海外販売へ進むための重要なマイルストーンと位置づけています。