



冷凍・冷蔵・低温倉庫（2025年完成）

- 本社所在地：静岡県浜松市中央区
- 事業概要：倉庫業
- 常時使用する従業員：247名  
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：16億円  
(2025年3月期)
- 法人番号：9080401004006
- Web：https://www.itaku-unso.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  
大野木 俊介

**工場加工×保管×輸出入を一体化した次世代コールドチェーン物流拠点構想**  
**— 浜松を港にする。抹茶・医療・食品を地域から世界へ —**

当社は、システム、冷凍・冷蔵管理と保税蔵置場を基盤に、物流・加工・輸出入を一体で担う内陸型物流事業者である。

「浜松を港にする」という構想のもと、既存物流の高度化に加え、抹茶・医療・食品分野へと事業を拡張し、地域から全国、世界へ価値を届ける。

既存事業と新規分野の複数の柱を育成し、浜松発の高付加価値ロジスティクスとして売上高100億円規模の成長を目指す。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

- ・2034年に売上高100億円達成を目指す
- ・既存物流事業（ワイン・EC・JRコンテナ）の付加価値向上と安定的な規模拡大
- ・保税・加工・冷凍冷蔵の強みを活かした新規分野（抹茶・医療・食品）への展開
- ・加工機能を核に、加工・保管・輸出入を一拠点に集約した一気通貫型モデルで競争優位性を確立

### 課題

- ・既存物流事業および新規分野拡張に伴う、トラック運転手ならびに工場・物流拠点の管理人材の安定確保と育成
- ・加工拠点および冷凍・冷蔵倉庫の段階的拡張を支える、ガバナンスを意識した計画的な設備投資と拠点運営体制の構築
- ・食品・医療分野に対応した、品質管理・トレーサビリティを含む品質保証体制の高度化と、成長に伴う組織の硬直化防止

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・既存物流事業（ワイン・EC・JRコンテナ）は、体制強化と採用拡充により取扱量を拡大する。
- ・抹茶分野は、冷凍・冷蔵保管拡張と加工設備導入により高付加価値OEM事業を本格化する。
- ・医療機器物流は、認証取得後に保管・出荷から事業を開始し、段階的に取扱領域を拡大する。
- ・将来の拠点拡張を見据え、土地取得と人材確保を計画的に進める。

### 実施体制

- ・代表取締役直轄の体制とし、抹茶・医療・物流各事業を横断した意思決定と進捗管理を行う。
- ・本社に投資審査機能を設け、事業別収支および拠点KPIを管理し、設備投資と人員配置を最適化する。
- ・品質管理責任者を中心に、温度管理・トレーサビリティ・認証対応を統括する品質保証体制を構築する。
- ・現場管理者および工場専門人材の育成を段階的に進める。
- ・協力通関業者および航空輸送会社と連携し、保税作業から国際輸送までを一体で運用する。

※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

## 3本の矢（既存×抹茶×医療機器）による売上高100億円実現戦略



### ① 既存物流事業（EC物流・JRコンテナ）

**■ 戦略**  
 ワイン物流およびJRコンテナ事業、EC向け物流を既存収益基盤として拡張するとともに、冷凍・冷蔵保管、保税作業、流通加工、システム運用を組み合わせた加工型物流センターとして高度化する。成熟期に入る物流市場において、当社が有する設備集約型インフラと一体運用ノウハウを武器に、他社が容易に追従できない高いコスト競争力と切替障壁をさらに拡大する。

**■ ターゲット**  
 品質管理・スピード・加工対応を重視するEC事業者、酒類輸入販売会社、食品関連企業

**■ 期待する効果**  
 人件費上昇が進む中、システム×保税×流通加工×冷凍・冷蔵を一体で提供する既存基盤を活かし、高いコスト競争力と切替障壁を確立するとともに、取扱量拡大と単価向上を同時に実現する。これらの機能を一貫通貫で運用できる事業者は全国でも極めて限定的であり、当社はその数少ない担い手である。

**■ 将来展望**  
 冷凍・冷蔵、保税、流通加工、システム運用を一体で備えた設備集約型物流モデルの強みを活かし、JRコンテナ拡大およびEC物流の成長を取り込み、2035年には既存物流単体で約33億円規模まで成長させ、全社の安定収益基盤として持続的成長を支える。

### ② 抹茶事業

**■ 戦略**  
 従来の抹茶流通は、農家、茶商、小分け業者、輸出物流業者が分業する構造となっており、各工程が別拠点で行われることでコスト増加や品質ばらつきが生じている。当社は加工・保管・小分け・輸出を一拠点に集約し、一貫通貫型の供給体制を構築することで、高いコスト競争力と品質管理を同時に実現する。さらに後工程を自社で担うことで、生産者と海外市場を直接つなぐ流通モデルを構築する。  
 ※世界抹茶市場は年平均約8%成長、2035年に約110億USD規模へ拡大見込み

**■ ターゲット**  
 抹茶農家・茶商、ならびに海外の食品・飲料メーカーを対象に、日本産抹茶の安定供給を求め中高価格帯市場とOEM需要を取り込む。

**■ 期待する効果**  
 世界の抹茶市場は2035年に約110億USD規模（年平均成長率約8%）まで拡大が見込まれている。加工・物流一体型モデルによりOEM受注拡大と単価向上を図り、市場成長を上回るスピードで事業規模を拡大する。

**■ 将来展望**  
 抹茶OEMを中核に2029年以降は自社販売も組み合わせ、2035年には抹茶単体で約66億円規模へ成長させ、当社100億円構想の最大成長エンジンとする。

### ③ 医療機器物流事業

**■ 戦略**  
 ISO13485取得および医療機器製造業登録を前提に、既に保有する冷凍・冷蔵管理、流通加工、保税機能、システム運用の基盤を活かし、一貫通貫型医療物流モデルを構築する。輸入から保管・加工・出荷までを一体運用し、他社が容易に追従できない高品質かつ高いコスト競争力を確立する。

**■ ターゲット**  
 海外医療機器メーカーおよび国内医療機器メーカー。

**■ 期待する効果**  
 高度な温度管理とトレーサビリティにより長期契約型の安定収益を確立するとともに、物流単価向上と顧客囲い込みを実現する。

**■ 将来展望**  
 取扱領域を段階的に拡張し、2035年には医療事業単体で約11億円規模まで成長させ、抹茶に次ぐ第二の成長エンジンとする。