



営業所1階 倉庫部分

- 本社所在地：神奈川県横浜市港北区
- 事業概要：酒類・食品・雑貨等の卸売・小売及び物流事業
- 常時使用する従業員：92名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：52億円
(2025年2月期)
- 法人番号：7020001019436
- Web：https://ishikawashuhan.com/

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
石川 正治

常にお客様のために行動する

当社は創業以来、「常にお客様のために行動する」という理念を経営の根幹に据え、地域社会とともに歩んでまいりました。売上高100億円への挑戦は単なる規模拡大ではなく、お客様により高品質な商品と安定した供給体制を提供し続けるための責任ある成長戦略であります。拠点機能の抜本的強化と自社通販事業の構築により、当社にしか取り扱えない希少酒類を全国へ届け、卸売・小売・店舗・通販を融合した多チャネル展開を実現します。また、事業拡大を通じて地域雇用の創出、人材育成の強化、社員の処遇改善を進め、地域経済の活性化と持続的発展に貢献してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、卸売・自社通販で年率13%、コンビニで2%の成長を目指す。新事務所整備と自社通販構築を軸に多チャネル展開を進め、高付加価値商品の拡販を図る。



課題

- ・売上拡大に伴い現営業所の保管・冷蔵スペースが逼迫し、供給能力および物流効率に制約が生じている。
- ・設備容量不足と事務所過密により、高付加価値商品の拡販および人材増強が困難な状況にある。
- ・自社通販機能が未整備であり、全国への直接販売体制が未構築。
- ・現状の施設規模では持続的成長に限界があり、100億円規模実現に向け拠点機能の抜本的拡張が不可欠である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・新事務所整備による保管・物流能力の拡張と温度管理機能強化により、取扱量増加と高付加価値商品の拡販を実現する。
- ・自社通販事業を新たに構築し、当社独自の希少酒類を全国へ販売することで新たな収益基盤を確立する。
- ・卸売・小売・店舗・通販を連動させた多チャネル戦略により販売機会を最大化し、顧客基盤の拡大を図る。
- ・計画的な人材確保・育成およびIT活用により、営業力・EC運営力・物流管理体制を強化し、持続的成長を支える組織基盤を構築する。

実施体制

- ・代表取締役社長が全体戦略を統括し、各部門責任者が営業・物流・EC事業の実務運営を分担管理する体制を構築する。
- ・総務部を中心に計画的な人材採用・配置を推進し、営業人材・EC運営担当者・物流人員の確保と定着を図る。
- ・経営会議にて売上・チャネル別収益・在庫・物流状況を定期的に検証し、迅速な改善策を実行する。
- ・新事務所完成後は拠点機能を集約し、営業・物流・ECの一体運営により成長戦略を確実に実行する。

※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