

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



株式会社大津屋 四日市本社

- 本社所在地：三重県四日市市日永東
- 事業概要：機械器具卸売業
- 常時使用する従業員：87名
(2026年4月時点)
- 現在の売上高：61.6億円
(2025年3月期)
- 法人番号：4190001014497
- Web：https://www.ootsuya.co.jp



代表取締役社長
大津 裕史

— 100億企業への成長を通じて実現したいこと —

私たちは創業80年という節目を迎えました。これまで築いてきた信頼を次の20年の原動力とし、「創業100年・従業員100人・売上高100億円」に挑戦します。100億円は単なる規模拡大ではありません。お客様から「大津屋なら安心だ」と言っていただける存在であり続けるための進化の証です。その成長を通じて、社員が誇りを持って働ける会社づくり、お客様にとってなくてはならないパートナーへの進化、そして地域・社会に必要なとされ続ける企業を目指します。私たちは、商品・社員・会社が一体となり、誠心誠意を尽くすという理念を原点に、量と質を両立した成長を実現してまいります。100億円は通過点です。その先にある「100年企業」としての未来を見据え、全社一丸で挑戦を続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高達成に向け、年率3%程度の成長を目指す。創業100年・従業員数100人・売上高100億という“三つの100”の達成を中長期ビジョンとして掲げる。この目標は単なる規模拡大ではなく、持続可能な企業体制の確立、地域・社会への継続的な貢献、従業員が誇りを持てる企業文化の醸成を実現するための経営指標である。

課題

- 人材面の課題
定着率向上、新卒採用の安定確保、商品知識の強化、営業と内勤の連携強化が不可欠である。
- 業務体制の強化
倉庫・物流部門の改善、在庫管理の高度化、IT専任者の確保、手配ミス防止など、業務精度向上が求められる。
- リスク管理
事故防止、健康管理、情報セキュリティ対策、労務管理およびハラスメント防止など、法令遵守体制の強化を徹底する必要がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

当社は、既存事業基盤の強化と提案力の高度化を軸として持続的な成長を推進する。既存顧客との関係深化を図りながら、顧客課題の解決に資する高付加価値提案を強化し、取引の質と付加価値の向上を目指す。また、事業領域の拡充とサービス価値の向上により、顧客への提供価値を高めるとともに、安定的な事業基盤の拡大を図る。あわせて、営業体制および人材基盤の強化を進め、組織全体の生産性向上を実現する。これらの取り組みにより、量と質の両面から事業成長を推進し、持続的な企業価値の向上と売上高100億円の実現を目指す。

実施体制

売上拡大に向けた全社的な推進体制を整備し、売上・収益・人材に関する指標を設定のうえ、定期的な進捗管理を行う。営業面では、既存顧客基盤の強化と新たな価値提案の推進に向け、役割分担の明確化と組織体制の強化を進める。また、人材確保と育成を計画的に進め、提案力と専門性を備えた人材の育成を図る。さらに、業務プロセスの高度化やIT活用の推進により経営基盤の強化を図り、持続的成長を支える体制を整備する。これらの取り組みにより、戦略と実行を着実に連動させ、売上高100億円の達成に向けた推進体制を確立する。

※本宣言は企業自身が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100億円実現に向けて

- 県内外の拠点開設により、営業社員の人員増による拡販体制の確立。
- 各種工事（建築、機械、管、塗装工事）など付加価値の高い商品の拡販。
- 工作機械、専用機など各種機械設備の拡販。
- M & Aによる他業態進出による売上拡大を目指す。

