

株式会社電陽社
DENYOSHA CORPORATION Co.,Ltd.



店舗写真（トレカ専門店）

- 本社所在地：富山県砺波市
- 事業概要：リユース事業、飲食事業、フィットネス事業
- 常時使用する従業員：249名
（2026年2月時点）
- 現在の売上高：29億円
（2026年2月期）
- 法人番号：3230001008322
- Web：https://www.denyosha.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
三宅 達三

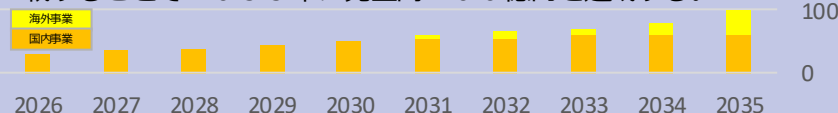
圧倒的地域一番店となり、地域から世界へ文化を広げる

当社は「圧倒的地域一番店となり、文化製造業になる」というミッションのもと、リユース、健康、食を通じて、地域のお客様の暮らしをより楽しく、豊かにする事業を展開しています。私たちは商品そのものを販売しているのではなく、商品やサービスを通して得られる未来を提供していると考えています。日常をより奥行きがあり、楽しく、学びのあるものに変えていけるような、広い意味での「文化」を創ることが当社の役目です。今後は、国内で培った店舗運営力と人材育成力をさらに高め、地域に根付く文化を国内外へ広げていくことで、売上高100億円企業への成長を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

既存のF C事業で安定した収益基盤を維持しながら自社独自の専門リユース事業を成長の柱として拡大する。国内で確立した店舗運営、買取、査定、在庫管理、人材育成の仕組みを活かし、海外展開に挑戦することで2035年に売上高100億円を達成する。



課題

- ・国内成長分野への経営資源集中と低効率分野の見直し
- ・専門商材に対応できる人材育成と店舗運営の標準化
- ・イベント、コミュニティ、情報発信を通じた顧客接点の強化
- ・在庫回転、滞留在庫、キャッシュフロー管理の強化
- ・海外展開に向けた商品、オペレーション、人材、管理体制の整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・買取専門店の出店を通して国内買取網を拡充、成長につながる商品を継続的に発掘する
- ・商材別の査定、真贋、相場、在庫回転のデータ化を進め、専門性と収益性を両立する
- ・トレカ大会や店舗イベント、専門情報の発信を通じて、店舗を文化参加の場として育てる
- ・日本文化と親和性の高い商材を入口に、海外顧客との接点形成、訪日来店、国内店舗・イベント利用への導線を構築

実施体制

- ・商材別責任者を設置し、買取、査定、販売、イベント運営の標準化を進める
- ・店舗、EC販売のデータと、査定、真贋、相場、在庫データを連携させて管理、分析する体制の強化
- ・海外市場調査、インバウンド対応、海外顧客向け情報発信、外部パートナー探索を段階的に進める
- ・人材育成、待遇改善、業務標準化を進め、成長に対応できる組織基盤を整備