



ロジスティクスセンター

○本社所在地：北海道札幌市中央区  
北12条西20丁目2-1

○事業概要：青果仲卸業

○常時使用する従業員：21名

（2026年4月時点）

○現在の売上高：87億円

（2026年4月期）

○法人番号：8430001017091

○Web：https://fnet-group.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  
田崎 泰三

## 大地と食卓をつなぐ力

当社は1960年の創業以来、札幌市中央卸売市場に根ざした青果仲卸として、北海道の大地と食卓をつないでまいりました。私たちの使命は、社員・商品・仕組みの質を磨き続け、「大地と食卓をつなぐための質」を追求することにあります。天候や市況に左右される構造から脱し、データとパートナーシップを核に、自ら需要を創り、価値を生み出す仲卸へ。人材戦略・ノウハウの組織資産化・仲卸業の存在意義の再定義を一体で進め、産地と消費者をつなぐファシリテーターとしての役割を確立します。「売上高100億円」は、その挑戦への私たちの決意です。食を通じて北海道に貢献するという理念のもと、産地・流通・消費者を未来へつなぐ原動力として歩んでまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2027年4月期の売上計画83億円を起点に成長へ転じ、PhaseⅡで年率5%台の成長を実現し、2031年に売上高100億円を達成する。PhaseⅢは年率3%の持続的成長と収益基盤の強化を目指す。

実績値…2025年4月期：88億円

2026年4月期：87億円（対前年▲1億円）

計画値…2027年4月期：83億円（対前年▲4億円）

### 課題

#### 【内部課題】

- 人材の育成・確保
- 属人的要素からの脱却
- 市況に左右される収益構造からの脱却（需要創出機能未確立）

#### 【外部課題】

- 天候不順・円安・資材高による生産コストの高止まり
- 安価な輸入青果との競合と市場外流通の拡大

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

#### 【人材の育成・確保】

- 人が育つ組織への転換と、提案力を持つプロパー人材の増員
- 事業拡大を担う人員基盤の確保と、採用・育成の定着

#### 【属人性からの脱却とノウハウの組織資産化】

- ベテランの商談ノウハウ・産地との関係性の組織資産化

#### 【仲卸業の存在意義の再定義】

- 産地と消費者をつなぐファシリテーターとしての地位の確立とマーケットイン型提案による需要創出
- データに基づく提案営業による競争優位の確立

### 実施体制

#### 【人材の育成・確保】

- 新卒採用の定例化と、採用計画・人員体制の設計
- OJTの制度化と研修・評価との連動運用

#### 【属人性からの脱却とノウハウの組織資産化】

- 商談手法・産地情報の言語化とナレッジDB化
- 産地同行の継続と、知見の記録・共有の仕組み化

#### 【仲卸業の存在意義の再定義】

- 業務改革推進室主導による受発注・データ基盤のDX
- 産地・市場・量販店との連携強化

【売上高100億円実現の目標と課題】

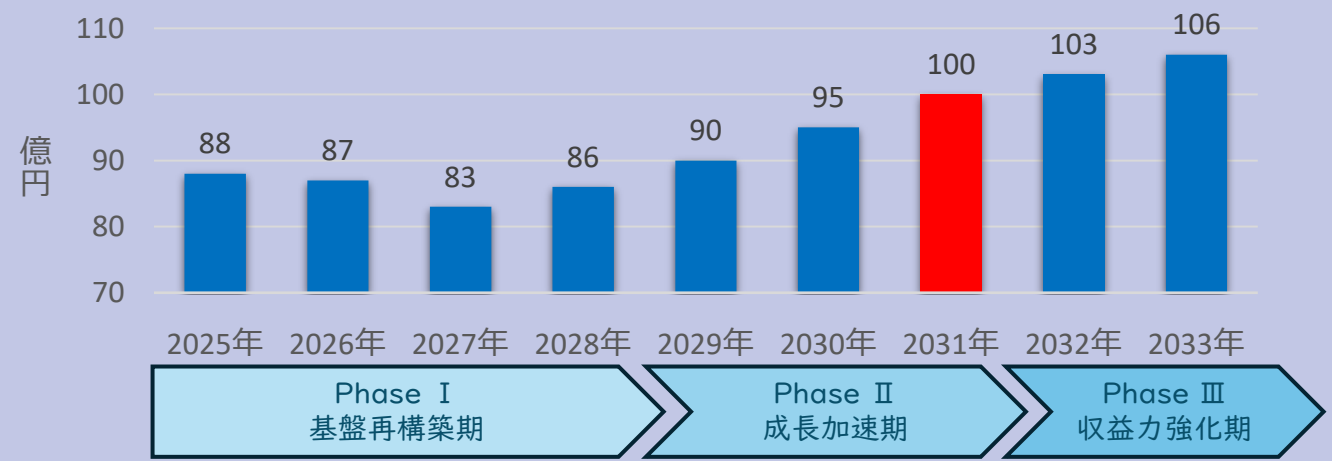
【現状分析】

2025年4月期：売上高88億円、2026年4月期：売上高87億円（対前年▲1億円）。  
天候不順や資材価格上昇等による供給環境の変化に加え、消費動向の変化、輸入青果との競合、  
市場外流通の拡大等を背景として取扱数量が減少し、減収となった。  
2027年を底と見込み、売上高83億円を計画している。

【増収達成に向けての計画】

外部環境に左右されない企業体質を構築し、売上高100億円を実現するため、①人材の育成・確保、  
②属人性からの脱却とノウハウの組織資産化、③仲卸業の存在意義の再定義の3つを成長戦略とする。  
2027年は次の成長に向けた深耕と体制整備を進める年度と位置づけ、2028年の反転を経て、  
2029年以降の本格的な成長に備える。  
これら3つは独立した施策ではなく、人材育成がノウハウの継承を可能にし、蓄積されたノウハウが  
提案やDXの精度を高めるというように、相互に連動して機能する企業構造を築く。  
売上高100億円の達成と併せ、利益率向上も意識し、拡大した売上を維持できる収益基盤確立を目指す。

（株）森哲単独での売上高100億円達成の計画



【（株）森哲の3つの成長戦略】

