



(株)サスタ古川本社倉庫

- 本社所在地：
静岡県榛原郡吉田町神戸1361-1
- 事業概要：食料品卸売業
- 常時使用する従業員：8名
(2026年7月時点)
- 現在の売上高：14億円
(2026年7月期)
- 法人番号：6080001014184
- Web：Webサイトなし

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
古川 達夫

日本各地の良質な商品を多くの人に広める

当社は1974年設立の食品卸売業者です。かつては大手食品メーカーの地方の二次問屋として地域の小売店に商品を卸していましたが、小売店の減少や業界の構造変化により、当社も業態を変えてきました。全国各地のこだわりの商品を求めて一軒一軒の生産者を訪ね、取引先を増やし、今では300社程まで増加しています。その結果、取扱商品も、以前のNB中心の構成から全国の小規模生産者が生産・製造した商品が大半を占める様になっています。今後は、自社の流通システムを確立することで、取引先と取扱量を拡大させ、埋もれている地域の逸品を今まで以上に世に送り出していきたいと考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

倉庫の増設及び、受発注のシステム化・倉庫内作業の自動化といった業務の効率化を進めることで2037年に売上50億円を目指す。その後も他地域への倉庫拠点の設置を含めた倉庫規模をさらに拡張し、倉庫内の自動化・ロボット化を行うことで2042年の売上高100億円を目指す。

課題

- ・現状の倉庫の容量に限りがあり、効率も悪いため、取引先や取扱商品を増やせない。
- ・社内管理システムへの投資が遅れており、事務作業に過大な労力を費やしている。
- ・小売りとのデータ連携ができておらず、発注精度が低い。
- ・事業拠点が本社近隣のみであるため、流通が非効率な面がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・物流倉庫の増設に関しては段階的に実施。最初は本社倉庫の隣地に新たな倉庫を建設し、取扱品目・取扱量の拡大を図る。
- ・社内の事務管理のシステム化を実施し、生産性を高める。
- ・小売業者とのデータ連携による発注精度の向上を図り、仕入先販売先の開拓を実施する。
- ・他地域に倉庫拠点を作り、自動化装置やロボットの導入も行うことで仕入先から販売先への流通の最適化を図る。
- ・後継者不在の事業所のM&Aを行うことで、規模を拡張する。

実施体制

- ・物流倉庫の増設については経営陣が主体となって実施し、現場の意見を取り入れながら進める
- ・社内のシステム化を図るために、業界知識・IT知識の豊富な担当者を新たに雇用。
- ・データ連携を行う小売業者は既存の取引先を中心に実施し、開拓先にも順次対応していく。
- ・社内の研修体制を整備し、継続的な採用活動を行うことで、2042年には従業員数を現在の5倍となる40名規模とする。

売上高100億円実現の目標と課題

- ・段階的な物流倉庫の増設により、2042年の売上高100億円を目指す。
- ・現在のアナログな管理方法を見直し、システム化を図ることで生産性を高める。
- ・生産者・製造業者と一軒一軒向き合うことで、取引先、取扱品目、取扱量の拡大を図る

