# 100億宣言　株式会社サプライズ（卸売業・小売業）

株式会社
サプライズ




本社事業所の外観

〇本社所在地：大阪府堺市西区
〇事業概要：家電卸小売・EC、自社企画商品の開発販売、医療関連事業
〇常時使用する従業員：12名（2026年10月時点）
〇現在の売上高：44億円（2026年8月期）
〇法人番号：3120102011921
〇Web：https://surprise-gp.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
大平 太陽

### 調達と販売の経験を、次の成長へ

長年培った仕入先との関係とEC販売の経験を活かし、2033年に売上高100億円を目指します。物流・情報基盤の整備と人材育成を進め、個々の経験を組織の力につなげます。これからは「100億円」という共通のゴールを社員と共有し、全員で同じ方向へ進みます。成長の成果を社員の待遇向上に還元し、取引先とともに持続的な発展を目指します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2033年に売上高100億円を達成。
家電卸売・ECを成長の主軸とし、自社企画商品等を育成する。
物流・情報処理能力と人材を段階的に整え、利益と資金余力を伴う成長を目指す。

### 課題

調達拡大に対応する保管・出荷能力の確保。
仕入判断の継承と成長を担う人材の育成。
商品・販路別採算と在庫・資金の管理。
自社商品の開発・品質管理体制・業務効率化の整備。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

既存仕入先との関係深耕と新規調達先・商品の開拓。
新拠点で保管・出荷機能を強化し、大型家電の扱いを拡大し、受注・在庫・出荷情報の連携を進める。
自社商品は試験販売と採算検証で育成する。商品・販路別利益と在庫日数を確認し、仕入と投資の判断に活用する。

### 実施体制

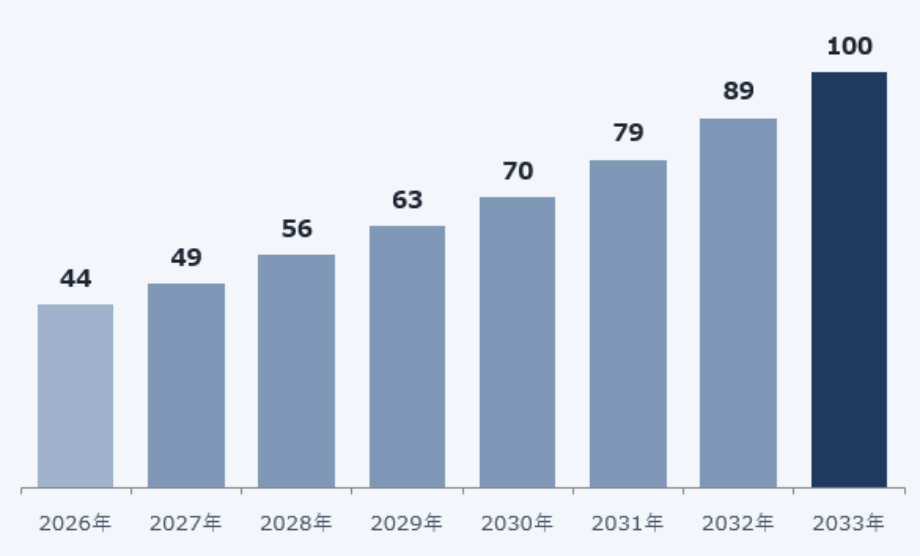
代表取締役が戦略・投資・資金調達を統括。
仕入、EC、物流、商品開発・品質管理の役割を明確化し、人材育成と必要な採用・ECのシステム化を進める。
経験を共有し、段階的に権限を移譲する。専門業務では外部事業者との連携を検討する。

※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

# 株式会社サプライズ（卸売業・小売業）

## 売上高100億円への成長プロセス

### 現状と目標(億円)




| 事業 | 売上目標 |
|---|---|
| 新品家電 | 85億円 |
| 自社商品（医療機器を含む） | 5億円 |
| リユース家電・その他・新規カテゴリー | 10億円 |
| **合計** | **100億円** |

### 基盤整備

新拠点の保管・出荷機能と情報連携を整備。
担当者の役割と仕入判断の共有方法を明確にする。

### 主力事業の拡大

調達先と取扱商品を開拓し、販路別の採算を管理。
出荷能力に合わせて販売量を拡大する。

### 収益力の強化

採算を確認した自社商品等へ経営資源を配分。
利益・在庫・資金を点検し、社員の待遇向上につなげる。

従業員数

**13名 → 約18名**

人員は売上と同じ割合では増やさない

最終利益

**約3,000万 → 約1億円**

売上だけを追わず利益を残す