

YOKOZEKI



主力商品（串カツ用の油）

- 本社所在地：茨城県北茨城市
- 事業概要：食用油脂、化粧品用油脂、工業用油脂、化学品等の精製加工
- 常時使用する従業員：109名（2024年3月期）
- 現在の売上高：57億円（2024年3月期）
- 法人番号：2050001024322
- Web：<https://yokozeki-yushi.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
伊藤 幸一郎

【企業理念】「小の心意気！」“小”だからこそできることを大切に

当社は今年で創業77年を迎えます。100年企業として事業を永续していくために売上高100億円の達成を重要なマイルストーンとして考えております。100億円を達成することにより、利益ある成長をとげ、税金を納税し、雇用を増やすことで地域に貢献し、従業員に対し人間的成長と賃上げによる豊かな生活を約束します。同時にダイバーシティを推進し、人権と企業倫理においてもモデル的存在になることを目指します。社業を通じて、取引先の発展に貢献することにより、世界における存在感ある企業となることを目標とします。「小の心意気！」を忘れることなく、確かな中堅企業への変貌を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年3月期に売上高100億円の実現を目標に掲げます。そのための事業戦略として、国内では他にないチョコレート原料の供給体制を構築し、サプライチェーンの中核を担う強固な製造メーカーを目指して変容を遂げていきます。

課題

この事業に取り組むにあたり課題となるのは原料の調達・生産設備・加工技術・運転資金です。これらのテーマを総合的に解決していく必要があります。特にチョコレート原料の主要な品目であるカカオ代替脂については、これまで取扱の経験がないことから新事業へのチャレンジになります。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

チョコレートの原料となる「カカオ脂」と「カカオ代替脂」の両方を手掛けることにより、国内の需要家に対し価格・数量において安定的な供給体制を確立します。そのために、カカオ代替脂の分野に進出し、原料から販売に至るまでのサプライチェーンを構築します。また、生産能力を増強するためにプラントを建設し、関東地区の大手から中小の需要家に多様な製品と配送形態で供給します。

実施体制

- プロジェクトチーム結成
社長をリーダーとし、社内各部門を横断したメンバーで構成するプロジェクトチームを立ち上げ、事業を推進していきます。定期的にミーティングを行い進捗を確認します。
- アドバイザーの起用
業界に精通した人材を顧問として採用し、海外からの原料の調達から国内の需要家への販売について、適宜支援を得ます。

売上高100億円実現の目標と具体的措置

【具体的措置①】原料の確保

「カカオ脂」と「カカオ代替脂」の原料は、いずれも海外から調達することとなります。それぞれ専門の原料メーカーからの安定的な供給が不可欠であり、一定の量の原料を確保することが売上高100億円実現に向けたサプライチェーン構築の最初のステップとなるため、当社の技術力と販売力をPRし、供給の合意を取り付けます。

【具体的措置②】生産能力の向上

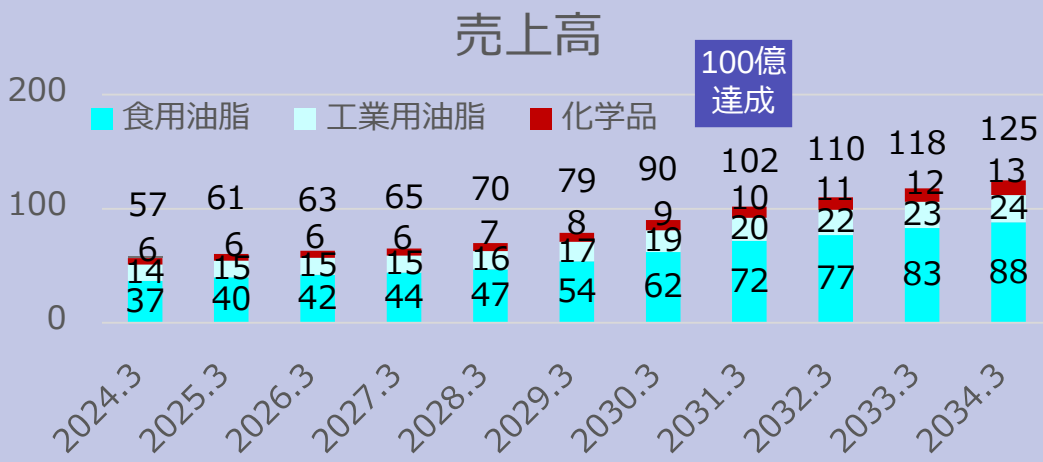
売上高100億円を実現するため、年間製造量を現状比約5,000トン以上増産する必要があります。現状の設備では、年間約1,000トンの増産が限界であることから、プラントを増設する必要があります。ただ、現在の2つの工場敷地内にプラントを増設する余地がないため、新たに工場用地を確保し第3工場を新設します。第3工場では、最新の設備を導入し、環境への配慮と従業員の負荷を軽減する設備・装置を導入する予定です。顧客に対しては、スペックや配送形態等の多様なニーズに対応できるよう、工場を新設する前に十分にリサーチを行います。

【具体的措置③】人材の確保と体制の構築

売上高100億円実現に向けて、主にプラントを担当する製造オペレーターを新規に確保する必要があります。新設する第3工場のプラントは、第1工場に既設するものと同じ装置であるため、第3工場が完成するまでに人材を確保しトレーニングを実施して育成します。また社内においては、売上高100億円を実現するプロジェクトを発足させ、それぞれのテーマに責任者を置き、実施体制を構築します。推進強化のため、社外から顧問を招聘し、金融機関等の支援も取り付けます。

【具体的措置④】資金繰りのバックアップ

売上高100億円実現のためにビジネスを拡大するにあたり、資金の調達と決済、回収について十分なる準備をしなければなりません。原料仕入れにおいては、特にカカオ脂は不作等影響から相場が高騰しており、また決済がポンド建てで、船積みと同時決済等の条件があります。当社が資金において圧迫されることのないよう、仕入れにおいては商社を介在させ、販売においては適切な回収期間を設定する等の措置を講じていきます。



人材確保計画	
年度	人
2025	6
2026	3
2027	4
2028	4

事業推進体制(責任者)	
総括	伊藤社長
本部	鈴木取締役
財務	吉田取締役
営業	常屋マネージャー
研究	尾花マネージャー