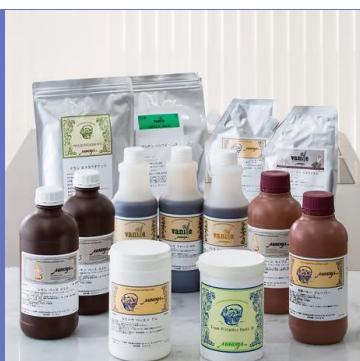




自社ブランドバニラビーンズ  
「ナンバーワン・バニユ・  
イン・スウィーツ」

- 本社所在地：  
東京都渋谷区幡ヶ谷2-16-1
- 事業概要：  
国内外へのバニラビーンズの販売  
その他食品香料、食品添加物香料の販売
- 常時使用する従業員：33名（2024年8月期）
- 現在の売上高：18億円（2024年8月期）
- 法人番号：6011001022506
- Web：  
<https://www.mikoya.co.jp/index.html>

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  
水野 年純

「私たちミコヤ香商は、安全で美味しい原料を追求し、世界中の家族のしあわせをお届けします」

当社では、売上100億円を達成するべく①新たな拠点の設立による顧客企業とのリレーション強化および、地域雇用の創出、②物流効率の向上など、サステナブルな経営を通じた地域環境への配慮、③組織構造のフラット化、ローテーション制、任期制リーダーシップ制度の導入により社内人材育成に取り組みます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2040年の売上高100億円達成に向け、物流効率の改善により販売数量を増加させ、年率21%の売上高成長を目指す。  
マイルストーンとして、2030年時点での売上高50億円突破を置く。

課題

- ①低調な売上高成長率の改善  
直近の売上高成長率は2023年8月期が0.3%、2024年8月期が2.4%と売上高100億円を目指すには成長率の向上が必要
- ②人材確保  
売上増加に向けて営業、販売管理などの人員増加が必要
- ③ウクライナ戦争など外部環境変化によるコスト増加への対応

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①販売力の強化  
現在の受注販売体制に加えて、在庫保管力を強化することで、見込み生産にも対応し顧客需要に対応する
- ②大胆な設備投資の実施  
ウクライナ戦争による原価高騰への対策として物流コストの低減に向けた仕入れ体制の見直しを行う。
- ③職場環境の見直し  
従業員の確保に向け、従業員が勤続しやすい衛生環境整備を行う。

実施体制

