



主力商品（乾燥珍味とアイスクリーム）

○本社所在地：北海道帯広市
○事業概要：乾燥珍味を中心としたおつまみ類の製造販売およびアイスクリームを中心とした北海道産直ギフトの製造販売

○常時使用する従業員：110名（2025年3月期）
○現在の売上高：26億円（2024年3月期）
○法人番号：1460101000174
○Web：https://edoya-group.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
塩野谷 壯志

最高の品質の商品を提供を通じた、社員の幸福の追求

当社の経営理念はお客様へ最高の商品を提供し、喜んで頂くことで得られる利益によって企業の永続と社員の経済的・精神的幸福を追求することです。つまり当社の経営目的は社員の幸福であり、その実現の手段がお客様に最高の商品を提供して喜んで頂くということです。100億企業への成長を通じて、社員の待遇の改善や働き甲斐を高めます。その結果、お客様へのより良い商品やサービスの提供と、食品製造業としてより大きな社会貢献が可能になると信じます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2041年の売上高102億円達成に向け、売れ筋商品の増産と販路拡大を通じて年率8%程度の成長を目指します。

課題

100億円達成のためには大幅な売上拡大が必要です。その中で販路拡大が最も重要ですが、同時に100億円分の商品の供給が必要となります。大量生産と安定供給、そして市場拡大に向けた新商品の開発が課題となります。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

販売面では本州、海外へと販売エリアを広げるとともに、従来の販売先（小売企業やカタログギフト企業）とは異なる、飲食店などの業務用需要の販路を開拓します。

自社工場への投資を通じた生産量の増大、海外調達先の開拓、OEM商品の拡大、およびM&Aを組み合わせた商品群および供給力の拡大を図ります。

また今は売上規模の小さいECについても規模拡大を模索します。
（詳細は別紙）

実施体制

現状の体制（帯広本社工場、第二工場、ノース・ピー事業部、札幌営業本部、東京営業所）から、ノース・ピー事業部（産直ギフト事業）の移転新築計画と、札幌営業本部の増築に備えて近隣に300坪の土地を取得済みです。

人員面では幹部人材の育成に注力するとともに、新卒、中途採用を進め、スピード感を持って事業成長を進めたいと考えます。
（詳細は別紙）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

・ 目指す成長手段

珍味事業：現在メインターゲットとしている北海道内の小売企業との取引拡大はもちろん、全国および海外の小売企業へ向けた販路開拓を行います。また新市場開拓として、業務用（飲食店需要）マーケットを開拓し、売上の底上げを図ります。

産直ギフト事業：商品企画を強化し、より魅力的な北海道の商品を本州の消費者に向けて拡販していくことと、他社には無い産直ギフト事業のノウハウ（開発・製造・在庫・セット組み・宅配出荷）をより深め、全国のギフト関連事業者からの受託運営を進めます。また、北海道産原料を使用した高品質なアイスクリームや冷凍スイーツの輸出にも取り組みます。

EC事業：上記2事業の商品についてEC分野にも投資を実施し、BtoCでの販売量を増やします。

M&A戦略：100億達成へ向けた成長を加速するために、M&Aも積極的に検討していきます。特にサプライチェーンの強化を重視し、商品の製造や商品供給面でのシナジーを目指して能動的にパートナー探しを行っていきます。

・ 実施体制

近々の大型投資としてノース・ピー事業部を移転新築し、販売が好調なアイスクリーム関連製品の製造能力を強化します。また販売増に伴う商品の出荷量増に備え、冷凍在庫能力、出荷能力も高めます。

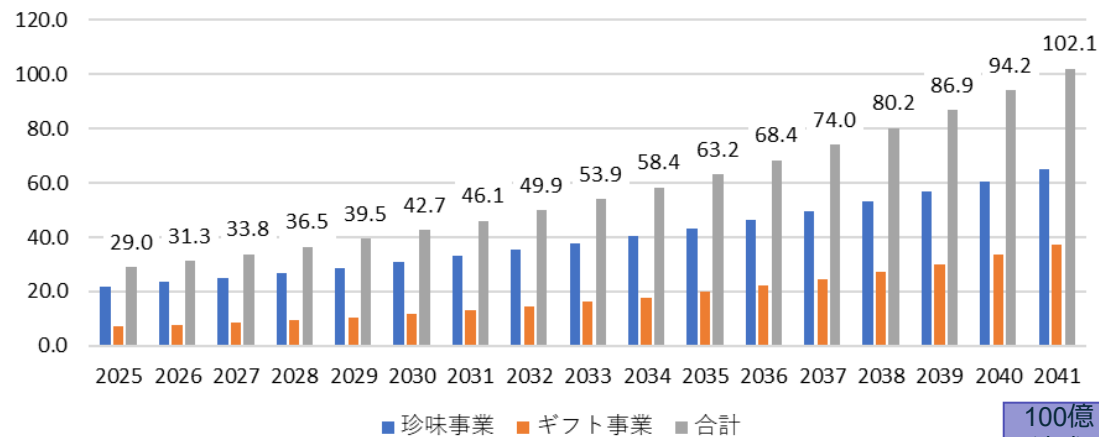
乾燥珍味の事業も今後の販売増を見据え、在庫および出荷能力の増強が必要であることから、札幌営業本部の増築に備えて近隣に300坪の土地を取得済みです（現敷地内に増築し、新たに取得した土地を駐車場として活用の見込み）。

さらにノース・ピー事業部の移転後の社屋を乾燥珍味の加工工場へ改築し、現在受注に応えきれない「北海道産鮭皮チップ」や「十勝産野菜の真空フライシリーズ」の生産拡大を図ります。

加えて、上記投資により受け皿を確保した後に老朽化した本社工場の製造ラインを移設し、本社工場の改築に取りかかる予定です。

全体の投資を通じて、古い社屋の耐震補強や生産性の高い製造ラインの構築、福利厚生施設の充実など、働く環境の改善を図ります。

100億達成



100億
達成