



肌に、髪に
明日のわたしを、
もっとキレイに。

主力商品
シリカシリカ・シリカシリカ炭酸水

- 本社所在地：山口県下関市伊倉新町3-6-41
- 事業概要：食品小売業、卸売事業
- 常時使用する従業員：15名(2024年11月期)
- 現在の売上高：18億円(2024年11月期)
- 法人番号：6250001013920
- Web：https://choicejapan.net/

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
岡本昭宏

チョイスジャパンは「健康食品・福祉・農業・国際展開」を軸とした地域コングロメリット経営により、ウェルネスフード（健康的な食生活で豊かな人生を送ることを目的とした食品）の輸出を加速させます。「自社工場の設立」「農福連携」「ASEAN市場進出」を三本柱に、“**機能性 × 社会性 × 国際性**”を融合した**持続可能な成長モデル**を実現し、地域と世界の暮らしを支えるグローバル企業を目指します。私たちは「経営者の集団たれ」を理念に掲げています。

- 一、個々が事業展開を考え努力する。
- 一、個々の努力の集合が、会社の成長を早め、自らの対価となる。
- 一、常に学び、努力を惜しまず、力ある集合体を目指す。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

ウェルネスフード製造工場の整備により、2029年度に50億円、2033年度に売上100億円達成を目指します（国内70億円／海外30億円）。目標達成に向け、年率20%程度の成長を目指します。関連する事業のM&Aについても前向きに取り組めます。

課題

- 1.収益性と供給安定性の確保が困難な現状**
現在はOEM製造に依存しており、開発自由度・供給スピード・原価率管理に制約があるため、売上拡大と利益率改善の両立が難しい。
- 2.ブランド価値にふさわしい販売体制の不足**
高付加価値な健康食品を展開する上で、ストーリーブランディング・定期購入モデル・サブスク運用に対応した専任営業・マーケティング人材が不足している。
- 3.海外市場での実行力ある現地体制の整備**
ベトナム法人を設立したものの、ECや現地広告、薬事・物流対応などが未成熟であり、戦略の具体的実行に時間とリソースを要する。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

「①健康・②福祉・③農業・④国際展開」の4領域を融合させて100億円の売上達成を目指します。ウェルネスフード（機能性表示食品を含むゼリー食品等）の製造工場を新設して商品開発力と供給安定性を強化し、収益性を高めます。①ゼリー・青汁・シリカ水など機能性表示食品を中心に、定期購入モデルを展開。②弊社の関連法人と連携し、障がい者の就労機会の創出。③農福連携・地域農産物を活用した高付加価値商品の開発を強化。④弊社のベトナム現地法人を活用して輸出を拡大し、ASEAN市場向けの定期通販事業および卸販売網を構築します。

実施体制

- ・製造・通販・海外・農業・福祉の事業を一体的に管理するため、経営直轄の統括チームを設置。
- ・日本国内、現地でベトナム人を活用（既に一部雇用済み）、国内では女性・子育て世代・障がい者を積極雇用（国内だけで10名以上の新規雇用）。特に障がい者によるSNSマーケティングの実績を強みに、広報力を強化。
- ・売上や稼働率などのKPIを月次で確認し、戦略と現場を連動させた改善体制を構築しています。

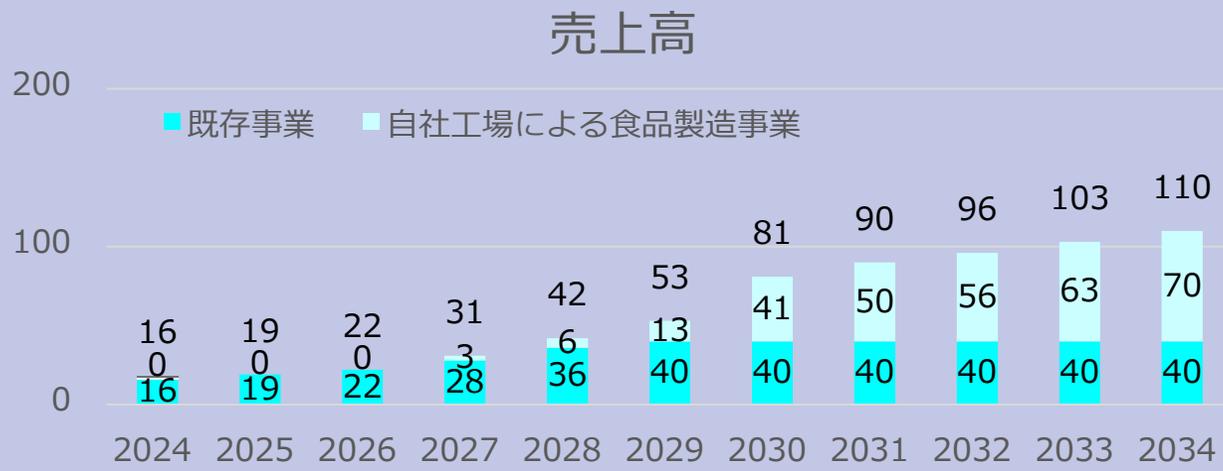
地域と世界をつなぐD2Cモデルによる100億円成長構想

チョイスジャパン株式会社は、健康・福祉・農業・国際展開を柱とした地域発グローバル企業を目指し、2033年度（2034年11月期）に売上高100億円達成を目標とします。

本事業では、自社製造の強化とD2Cモデル拡大により、国内70億円、海外30億円の売上構成を想定しています。

なお、株式会社サードチャレンジ（障害福祉）、九州こだわりファーム株式会社（六次産業化・農産加工）、Choice Japan Asia Trading Co., Ltd.社（ベトナム法人）はそれぞれ連携パートナーとして補完関係にあり、グループ連結対象ではありません。サードチャレンジ社は代表の岡本昭宏が100%出資、九州こだわりファーム社は弊社が83%を出資、CHOICE JAPAN ASIA TRADING社は弊社が100%出資したベトナム企業です。チョイスジャパン社が単独で売上100億円を目指しますが、これらパートナー企業との連携により、さらなる経済的な波及効果を創出します。

各社との連携を通じて、地域資源・就労支援・国際販売を組み合わせた持続可能なビジネスモデルを推進してまいります。



100億達成

