



和歌山県民のソウルフード
「グリーンソフト」

○本社所在地：和歌山県和歌山市
○事業概要：安政元年1854年創業
食料品製造業

○常時使用する従業員：146名（2024年4月期）
○現在の売上高：17.6億円（2024年4月期）
○法人番号：1170001000907
○Web：http://gyokurin-en.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
林 和宏

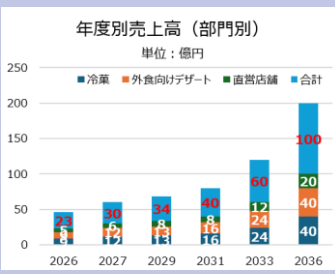
お子様からお年寄りまで世代を越えて愛される企業を目指して

私たち玉林園は、和歌山の地に根ざした誇りあるお茶製品づくりを通じて、「グリーンソフト」をはじめとする独自の個性ある製品を全国、そして世界へ発信していきます。売上高100億円の達成は、単なる規模の拡大ではなく、社員一人ひとりの成長と働きがいの実現、地域経済への貢献、そして日本の食文化の継承と革新を意味します。これからもお客様に感動を届ける商品とサービスを追求し、子どもからお年寄りまで世代を越えて愛され、次世代につながる企業を目指して挑戦を続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年までに売上高100億円を目標とし、段階的な成長プロセスを計画しています。各部門別では、冷菓・グリーンソフト40億円、大手レストラン向けデザート40億円、直営店舗20億円を目標とします。



課題

- ・人材の確保
特に直営店舗では、店長の力量により売上が大きく左右されるため、質の高い人材を安定的に確保・育成することが不可欠
- ・設備投資
冷菓や外食向け商品の増産対応のための新工場建設等の設備投資
- ・販路開拓
既存取引先への取引拡充に加え、海外輸出、機内食等のOEM強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

設備投資による生産体制の増強が中心です。第三・第四工場を新設し、ワンショットアイスやシャーベットなどの多品種少量商品に注力します。特許申請中の新商品や、テーマパーク・スポーツ施設向け商品の開発も進行中です。また、国内需要を起点に、既に進めている海外輸出や機内食などのOEM展開も拡大予定です。

実施体制

- ・第一～第四工場に加え、外部協力企業と連携した分散型生産体制の構築
- ・営業・製造間の連携強化により、開発や在庫管理の効率化、ロス削減を図る「見える化体制」の確立
- ・物流企業や大手外食チェーンとのネットワークを活用した販路の拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

① 生産体制の拡充：第四工場の建設と設備導入

- ・ 第三工場（2026年3月稼働）に加え、第四工場の建設（2032年稼働予定）を通じて、冷菓（グリーンソフト・シャーベット等）の生産能力を抜本的に拡大。
- ・ 製造・包装工程の自動化による省力化と効率化。例えば、現在は手作業が多くを占める包装工程に自動包装機を導入し、作業時間を1/2、人手を1/3に削減。
- ・ 新工場では、グリーンソフトのハードタイプやロッテ撤退後のワンショットアイスなどの独自商品を重点生産（年商4億円規模）。
- ・ 弁理士と連携した新商品の特許出願も進行中。特許が取れない場合でも大手とのコラボにより販売を予定。

② 多品種少量生産分野への本格参入

- ・ 他社が手を出しにくいご当地フルーツや芋を使った地域限定のアイスやシャーベット、スポーツ球場限定アイスなど、ロットの小さな高付加価値商品で独自性を発揮。
- ・ 特許取得中の商材など、手軽さ・差別化を重視した商品群を量産可能に。

③ 国内外販路の強化・拡大

- ・ 大手外食産業との取引を深耕し、完成品から原材料供給まで柔軟に対応。
- ・ 和歌山県の支援事業を活用して海外へ輸出開始済。今後は冷凍・OEMを含む海外輸出体制の確立も視野に。
- ・ 2025年内には機内食会社からの製造依頼案件も控えており、OEM生産の拡大が期待される。

④ 新商品の継続的開発力

- ・ 同社は年間を通じて季節・地域・テーマごとに商品を更新し、すべてにおいて監査を受けながら製造。これは大手には難しい柔軟な開発体制。
- ・ 既にグリーンソフトを軸に「あとあじスッキリ」のキャッチフレーズで市場定着しており、ブランド力と開発力を両輪で展開。
- ・ 新商品は販売先の要望から生まれるケースが多く、柔軟かつ高頻度な商品開発能力が強み。

⑤ 設備導入による差別化

- ・ 高付加価値商品を支えるのは、抹茶の石臼挽き製法を活用した手仕事品質。この「時間はかかるが雑味のない」製法を維持しながら拡販を目指す。
- ・ 包装、製函、温度管理の自動化により、人員を開発・営業等へシフトさせ、成長戦略に直結させる運用が可能となる。