



蟹屋が本気で作ったかに蒲鉾

- 本社所在地：鳥取県境港市
- 事業概要：ズワイガニや魚介類の加工・販売を行う食品メーカー
- 常時使用する従業員：117名
(2024年12月時点)
- 現在の売上高：79億円（2024年12月期）
- 法人番号：9270001003751
- Web：http://www.kadonaga.com

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
門永幹朗

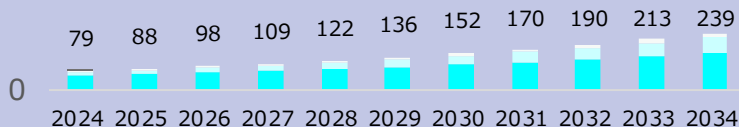
おいしさと鮮度を未来につなぐ

門永水産は、昭和28年に塩サバ、アジ、イワシの丸干しを製造・販売したことから始まりました。現在ではカニの加工を中心に商品ラインナップを拡充し、食を通じて鳥取門永の魅力を発信しています。これからの10年は、「海外市場の開拓」と「国内販売の拡大」の2本柱を掲げ、鳥取門永の商品を世界へ発信してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年の売上高200億達成に向け、新商品を開発し国内及び海外に展開し年率11.7%程度の成長を目指します。



課題

- ・原料はすべて天然、気候変動による漁獲不安定化
- ・人口減少、競争激化、原料価格やエネルギーコストの上昇
- ・海外への市場開拓
- ・ブランド認知と差別化の難しさ
- ・グローバル展開するためのハード機能（工場設備等）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ブランド価値を高め、店頭での視認性・購買意欲を向上させるパッケージ設計と生産ラインの効率化を同時に図ります。
- ・ECサイトの整備およびSNS・広告等との連携により、新たな顧客層を獲得し、販路を多角化します。
- ・出荷量の増加を見据えた物流体制の強化により、安定供給と品質保持を実現します。

実施体制

- ・各施策に対し専任チームを設置し、リーダーによる推進体制を確立。
- ・施策横断での進捗管理体制を整備するとともに、専門性が求められる分野では外部パートナーも積極的に活用。
- ・各段階で具体的な目標と期限を設定し、スピーディかつ着実な成果創出。

売上高100億円から200億円実現に向けた施策

① 新たな柱の構築

- ・経営環境の変化に備え、収益源を多様化するため新商品の開発を推進します。
- ・国内市場縮小を見据え、中国・アジア・米国など海外市場への展開を強化します。

② プライベートブランドからナショナルブランドへ

- ・委託品（PB）中心の売上構成から、当社独自商品（NB）の拡大へ転換を図ります。
- ・高付加価値商品を拡充し、ブランド力と収益力を強化し、社員が誇れるブランドの確立を目指します。

③ ガバナンスの強化

- ・財務報告の適正化、コンプライアンス体制の整備、業務マニュアル化を推進します。
- ・社員教育、ITセキュリティ強化、組織体制の見直し、リスクマネジメント体制を構築します。

④ 継続的な設備投資

- ・自社製造ラインや冷凍設備を充実させ、流通への即応力と製品品質を強化します。
- ・環境負荷低減型の省エネ冷凍設備を導入し、地球環境保全に貢献するグローバル展開に必要なハード機能を整備します。

