



株式会社セレクトフーズ 本社社屋

○本社所在地：大阪市住之江区平林北2丁目9番106号

○事業概要：食肉加工卸売業・精肉小売業・飲食業・食肉製品製造業

○常時使用する従業員：28名（2025年4月）

○現在の売上高：25億円（2024年12月期）

○法人番号：8120001030992

○Web：<https://select-foods.co.jp/>
<https://hirookameat.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
廣岡 優治

「創業100年、そして100億企業目指して」

昭和39年、街のお肉屋さんとして創業し今年61年目を迎えることが出来ました。これまで「ご縁」を頂き我々を支え、助けて来て頂いた皆様方に深く感謝申し上げます。
我々の経営理念は「家族と共に全員が健康で幸せであること」
そして60周年の昨年「お客様に感動を与えその瞬間を仲間と共有する」を行動指針として掲げました。
時代の変化に恐れることなく常に挑戦しつづけ、お客様に感動を与え、出来ない事が出来るようになま
でやり続ける、そしてやり遂げる軍団でいたいと願っております。
まずは100年100億企業目指して、次世代へ「襷」を繋げるよう全力疾走して参ります！

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け、年成長率110～120%で推移している主力の惣菜製品を中心とし、BtoC-EC・百貨店テナント(デバ地下)出店等の小売事業の強化及び現在精肉中心となっている量販店・業務用卸への惣菜製品提案の付加、人手不足が深刻な外食産業への加工受託営業の強化、これら卸営業のEC化及びDX化推進による効率的かつ広範囲な営業活動推進の強化を図り100億円への成長を目指す。

課題

- ・惣菜製品の製造量拡大
- ・国際基準の高い衛生管理手法を取り入れた製造環境の改革
- ・人材採用の活性化
- ・職人技術継承プログラムの確立
- ・BtoB営業を効率的かつ広範囲に推進するデジタル技術の導入
- ・ふるさと納税やLINEギフト、Amazonなど成長性の高いECチャネルとの多面的な提携促進とその運営体制の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・惣菜加工部門の機械導入及び設備拡大
- ・ISOやJFSなどのFSMS規格取得
- ・マネジメントラインの整備による多様な働き方の提供
- ・職人技術のマニュアル化及び研修制度の導入
- ・BtoC-EC、BtoB-EC事業への人材及び予算投入
- ・強固なパートナーシップを結んでいる量販店への惣菜製品供給
- ・惣菜製品を盛り込んだ「駅弁商品」の開発
- ・百貨店テナントへの展開、直営飲食店事業の立ち上げ

実施体制

- ・惣菜加工設備の新設とオートメーション化
- ・若手育成環境を整備する為に新たに「技術顧問職位」新設
- ・脱属人化&仕組み化及び新工場設立に向け若手工場長を起用
- ・現代のライフスタイルに適合する付加価値型製品の企画開発に向けた子育て経験者の積極採用
- ・EC部門強化、デジタル技術の積極導入に向けた研修機会の提供
- ・各種外部専門家への委託

売上高100億円実現に向けた具体的措置

当社は、「100年企業・100億円企業」というビジョンの実現に向けて、次の3つの柱を軸に事業の多角化とスケール化を図ってまいります。

【柱①】 高付加価値な加工・惣菜事業の展開

ライフスタイルの変化に対応し、簡便・即食ニーズを取り込むために、精肉のみならずお惣菜・調理済み加工品の開発・販売を強化。特に、高齢者層や共働き世帯に向けた冷凍・真空パック商品、健康志向の低糖質・減塩商品、惣菜製品を盛り込んだ駅弁商品など新たなカテゴリにも挑戦してまいります。またこれらの製造設備はFSMS規格を取得し、国内・国外に向けた流通推進力を高めることを狙います。駅弁商品では「新大阪駅売上No1」を当面の目標としております。

【柱②】 ECチャネルによる全国展開

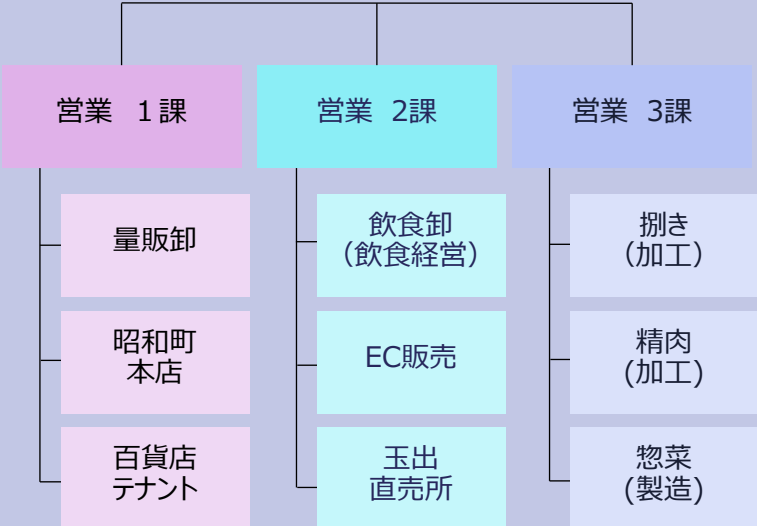
2022年に開設した自社ECサイトを基盤に、地方から全国へと販路を拡大。自社オリジナル商品やギフトセット、冷凍保存対応商品を中心に、販促企画・SNSマーケティング・リピート対策（サブスクモデル等）を推進し、大手ECモールへの出店やふるさと納税などの制度活用も本格的に実施していきながらEC売上年商10億円規模を目指します。またWEBのみではなく専門店業態でのテナント出店や飲食業態の新設といったリアルチャネルも展開しハイブリッドにブランド認知を拡大していく事で、売上の拡大に繋がっていきます。

【柱③】 B2B市場への本格参入

BtoB-EC技術の導入により、外食産業・中食企業・高齢者施設などに向けた業務用商品の卸売営業を効率的かつ広範囲に実施します。これにより、在庫回転率の改善、製造ロットの拡大、安定した売上基盤の構築を図ります。協力企業であるエバーグリーン廣甚株式会社様への惣菜加工商品の供給強化にも継続して取り組み、パートナーとの共成長を目指してまいります。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

改変予定組織図及び売上シミュレーション



※昭和町60周年創業記念祭の様子

