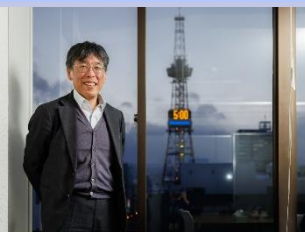




生産者と連携した
「オリジナル商品プロデュース」

- 本社所在地：・・・北海道札幌市中央区
大通東2丁目3-1第36桂和ビル9階
- 事業概要：・・・質の高い食品を発掘し、
従来には無い販路で全国に向けて企画販
売しています。
- 常時使用する従業員：・・・23名（24年
度3月期）
- 現在の売上高：17.4億円（24年度3月期）
- 法人番号：8430001031456
- Web：<https://kandou-ichiba.info>

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
坂崎 雄一郎

私が感動いちばを創業した理由は「北海道を元気にしたい」という想いです。では当社が考える「北海道を元気にする」とは、どういうことでしょうか？それは、北海道に「外貨を」（＝道外からお金を）連れてくることです。そして、創業時に掲げた「北海道に連れてくる金額」は100億円です。つまり創業時より一貫して「年商100億円」を見据えて経営をしています。これまでの19年の道のりの中で、たくさんの「強み」や「財産」を持つことができました。多くの仲間、産地や生産者との深い繋がり、販売協力者、積み上げた信頼と内部留保など、創業時から考えられないほど、我々は恵まれた条件下にしていると実感しています。

さあ、機は熟しました。感動いちば「第二章」として、未来から歓迎される新たなビジネスモデルの構築を、同じゴールを目指す社内外の仲間と共に挑んでいきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年度の売上高達成に向け、年率120%程度の成長を目指す。既存事業の分野で70億（新聞販路・北海道の食品で40億）（新聞以外・北海道外の食品、食品以外で30億）、新規・注力事業で30億の創出を目指す。

課題

既存事業の仕組化（効率化）、新規・注力事業の設定ならびに投資判断（設備・人・期間）、組織体制の編成。新事業・新体制を構築する長期的計画を考案及び計画、社内の目標共有が課題である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

2025～2029年は既存販路でのさらなるエリア拡大・販路拡大による成長を見込む。2030～2034年にかけて北海道内の長年の取引実績がある水産メーカー複数社との提携、それに伴う生産体制の増強による既存市場への商品投入し、また、他チャンネルへの水平展開で既存販路の充実に加え新たな市場での売上獲得を狙う。

そのほか新規・注力事業として海外展開・新分野商品の開拓に着手し、2030年以降の高い成長を見込む。

実施体制

2025～2030年まで毎年新たなメンバーを3～5人登用し新たな販路拡大・売上創出に向けた人員補充を計画する。その中で2027年度より新規・注力事業対策チームを発足。新規・注力事業で2034年度までに30億の売上を達成する社内ベンチャーのような形で、独立して挑戦する体制を宣言する。

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

（2025～2029年度）

- ・既存事業：（販路）市場規模に対して、2029年度までに毎年120～130%の進出を推し進める
（商品）北海道内各地と連携して、既存商品の中でも産地の分散化を図り供給量の確保を進める
- ・新規事業：（販路）成長（注力）販路については、150～200%の成長に向けて推し進める
新規販路については、毎年3～5の候補を擁立し挑戦していく
（商品）北海道ぎょれん・ホクレンを中心にメーカーと連携して北海道内の新商品・オリジナル商品を開発する
北海道外の特産品商品を全国のJAを中心に仕入を推し進める
弊社に顧客層に合った、食品以外のメーカーと提携し仕入を推し進める

（2030～2034年度）

- ・既存事業：（販路）定期・リピート顧客向けの予算に注力。市場規模に対して100%近いリーチを達成する
（商品）長年の取引実績がある水産メーカー複数社との提携し、生産力の増強を図る
- ・新規事業：（販路）芽が出た成長事業に対する投資を進め市場開拓を推し進める
（商品）メーカーと連携することで、BtoB、海外展開を推し進める

(株)感動いちば 売上高成長目標

