

■ TSUKADA NOJO PLUS



絶品！塚だまタルタル
若鶏のチキン南蛮弁当

○本社所在地：東京都港区高輪三丁目25番
23号京急第2ビル1F

○事業概要：お弁当・総菜の製造販売

○常時使用する従業員：120名

（2025年8月時点）

○現在の売上高：30億円

（2025年3月期）

○法人番号：8010401119174

○Web：https://www.tsukada-plus.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
森尾 太一

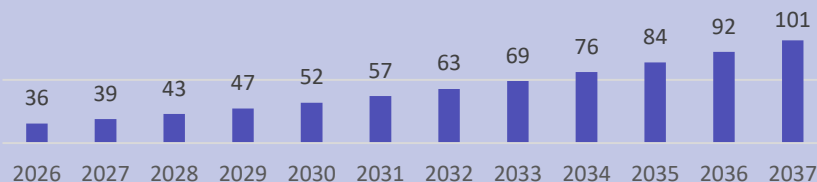
あたりまえを疑い、可能性と向き合う そして「食」を一步前へ

弊社は主に中食領域において、塚田農場ブランドを冠した事業を中心に展開しています。ニーズやトレンドの移り変わりの早い外食業界と比較すると、中食と呼ばれる業界はより本質的で普遍的な価値が求められる、ある意味コンサバな業界だと感じています。しかし、そうであったとしても、従来の慣習や当たり前胡座をかいているようではこの業界に未来はありません。弊社は、より多様化し加速度的にシームレスになっていく食産業において、自由な発想であらゆる可能性と向き合いながら、未来に向けたチャレンジを続け、売上高100億円を実現致します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2037年の売上高達成に向け、年率110%程度の成長を目指す。



課題

原材料費・人件費・光熱費・物流費の高騰により利益率が圧迫されている。一方で法人向け需要は高まりつつあり、確実に取り込むためには生産効率の向上と量産体制の整備が急務である。競合流出を防ぐ意味でも、生産キャパシティと生産性の強化が喫緊の課題である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

設備投資による生産体制増強。
具体的には炊飯・盛付工程の人手依存とボトルネックを解消するため、全自動炊飯ラインと高速盛付ラインを導入。省力化と生産体制強化で短納期・大量供給を実現し、余剰人員で高付加価値商品の開発・販売を拡充する。

実施体制

- ・代表取締役社長のリーダーシップのもと、経営企画室が全社横断で調整・統括を担い、実効性ある推進体制を確保。
- ・製造部門は生産体制の拡充・省力化を、営業部門は販路拡大・法人営業強化を、管理部門は原価・人材・KPI管理を担当し、役割と責任を明確化。
- ・経営層と部門長が連携した月次レビューで、進捗確認と迅速な課題対応を実施。
- ・必要に応じて外部の専門パートナーとも連携。