



○本社所在地：大阪府大阪市港区弁天1丁目2番30号オークプリオタワー6F

○事業概要：フルーツゼリー・パウチ飲料の販売 輸出入貿易卸売事業 水産加工品販売

○常時使用する従業員：151名
(グループ全体・2025年3月時点)

○現在の売上高： 54億円
(グループ全体・2025年3月期)

○法人番号：

7120001089717

○Web : <http://seiu.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
孫 成

安定した基盤から、100億の未来へ

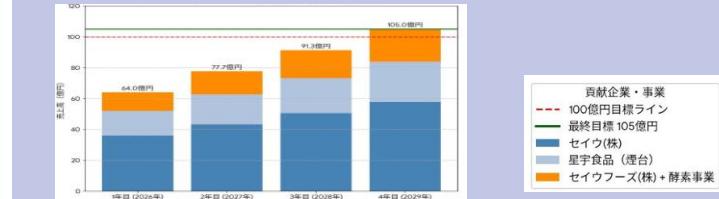
技術革新で『食の豊かさ』と『持続可能な社会』を実現する

セイウ株式会社は、植物タンパク質と酵素の力を通じ、人々の意図を察して美味しく健康的な「食の選択肢」を提供する豊かな暮らしを実現します。同時に、酵素技術の応用を進めることで、社会全体が無理なく持続可能な未来に向かう世界を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年の売上高達成に向け、年率17.4%程度の成長を目指す。



課題

成長への投資と変革：順調な売上成長（54億円）から100億円を目指すには、既存の延長線上ではない、高い利益率を確保できる「未来の技術」への戦略的な投資が必要。

植物タンパク質の品質向上：成長分野である植物タンパク質製品の「風味」「食感」「消化率」といった品質面で、競合優位性を持てる差別化技術の確立。

酵素研究開発の事業化：概念的な研究を早期に収益性の高い事業へと繋げるための体制と生産インフラの構築。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

セイウグループが目指す成長手段は「既存事業の収益力強化」と「未来技術による高収益事業の創出」の二つの柱から成り立っています。

成長手段（戦略的柱）

- A. 酵素イノベーションと高付加価値
- B. 基盤事業の強化とDX
- C. グローバル連携と生産ハブ化

成定義される事業領域

- 植物タンパク質・酵素研究開発事業
- セイウ（株）（国内基盤事業）
- 星宇食品（海外事業）

目指す成長の性質

- 高利益率新規事業創出（収益構造の変革）
- 効率化による収益力強化（投資資源の確保）
- 市場深耕と新規事業支援（コスト競争力の確保）

実施体制

成長の核：未来技術「酵素」への集中投資と高付加価値化：中核であるセイウフーズは、開発酵素を適用し、植物タンパク質製品の風味や消化性を根本から改善。既存の市場にない高付加価値製品を投入し、その酵素技術を他分野へライセンス供与することで、高利益率の収益基盤を確立します。

強固な基盤とグループ連携の強化

この未来への投資を支えるため、セイウ株式会社はサプライチェーンのDX（デジタルトランスフォーメーション）を徹底し、効率化で得られたリソースを酵素研究開発へ最優先で再投資します。

また、セイウフーズへの役員派遣と技術提供を強化し、実質的なグループ統合を確実に実行します。星宇食品によるコスト競争力のある海外生産体制も活用し、新規事業の収益性を盤石なものとします。

達成への決意と企業グループの結束

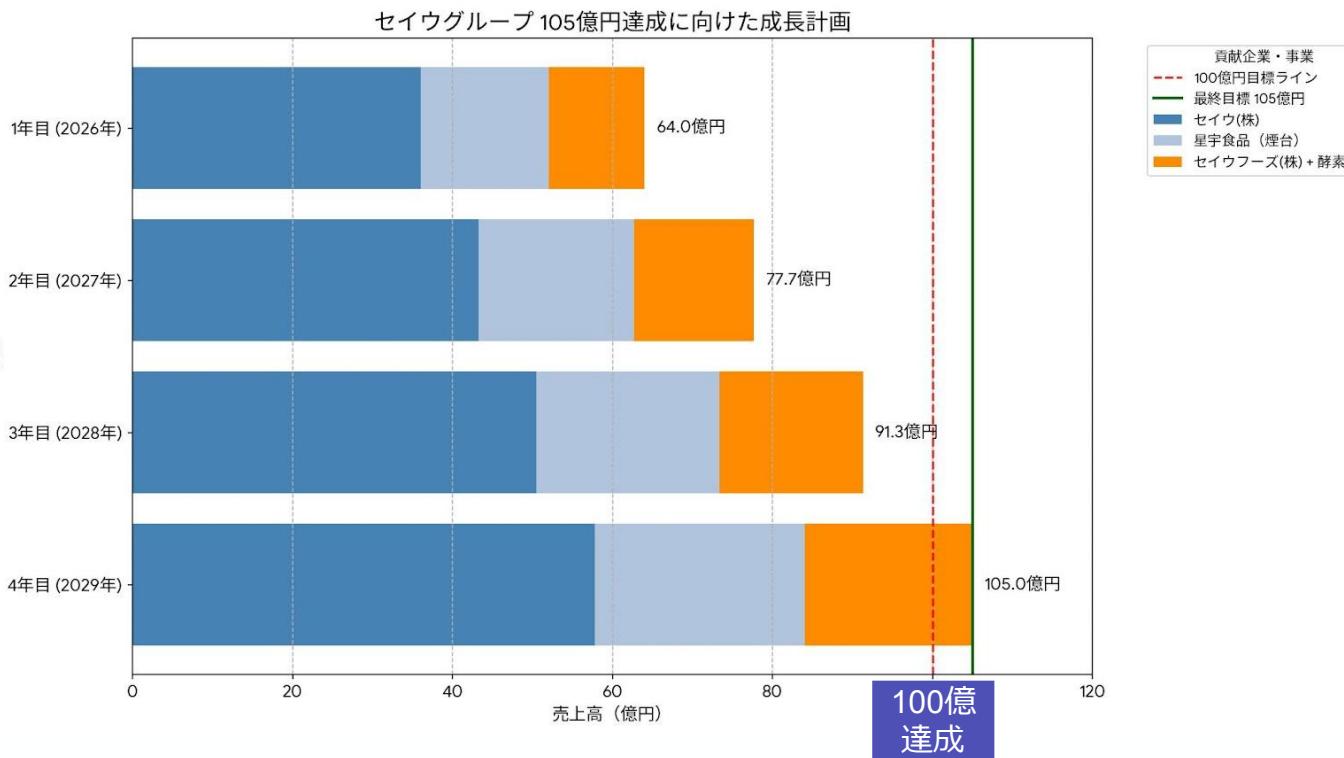
経営層が一丸となり、グループ全体を牽引します。DXを駆使した生産体制の整備や従業員の待遇改善に投資していくことで、成長の鍵となる人材を大切にしながら100億円というビジョンを達成いたします。

安定した基盤から、100億の未来へ。技術革新で『食の豊かさ』と『持続可能な社会』を実現する

日頃より、セイウグループの事業活動にご理解とご協力を賜り、心より感謝申し上げます。

私たちは、直近の決算で**グループ売上高54億円**という強固な基盤の上に立っています。この勢いを加速させ、3年間で売上高100億円企業を目指す、新たな成長戦略「**100億円宣言**」をここに発表いたします。

この宣言は、単なる財務目標ではありません。私たちは、未来の「**食の豊かさ**」と「**環境課題の解決**」という社会的な要請に応える**「技術志向型グローバル企業グループ」**へと変革します。



<セイウフーズ株式会社 + 酵素研究開発事業>

【酵素応用製品の開発】 開発した「風味・消化性向上酵素」を植物タンパク質製品に適用。雑味の除去と機能性で競合製品と差別化し、プレミアム市場（サプリメント、アスリート向け等）でのシェアを拡大する。

【技術の外部販売とライセンス供与】 開発初期段階にある酵素技術（例：プラスチック分解酵素、特殊食品加工酵素）を、他業種の大手企業や研究機関へライセンス供与または共同研究の形で販売し、早期に研究開発費を回収し収益化する。

<セイウ株式会社>

【サプライチェーンDX】 主要顧客層の購買データをAIで分析し、在庫・生産・物流を最適化。欠品・過剰在庫を解消し、業務効率を10%向上させることで、コスト削減と供給能力を同時に強化する。

【新規販路の開拓】 Eコマースや新たなB to B プラットフォームへの参入を加速し、地方やニッチ市場の顧客を獲得する。

<星宇食品 (煙台) 有限公司>

【周辺国への水平展開】 中国国内だけでなく、ASEAN市場など隣接する高成長市場へ販路を拡大。

【酵素生産インフラの構築】 将来的な酵素の大量生産に向け、現地工場に発酵・精製に必要な設備を段階的に導入し、コスト効率の良いグローバル生産拠点としての役割を担う。

