



エビコー株式会社 本社

○本社所在地：北海道札幌市西区二十四軒3条
2丁目6番21号

○事業概要：水産物卸売

○常時使用する従業員：37名
(2025年12月時点)

○現在の売上高：60億円
(2025年2月期)

○法人番号：1430001021273

○Web：<https://www.ebiko.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



肩 書：代表取締役
氏 名：中田 雄大

北海道の海の豊かな味わいをお届けします。

当社は「北海道の海の豊かな味わいをお届けする」という理念のもと、北海道ブランドの発信と地域貢献を両立してまいりました。創業以来、道内の料飲店やリゾート施設に向け、冷凍水産品を安定供給する体制を築き、お客様の信頼にお応えしてきたことを誇りに思っています。地域密着の営業活動を通じて、地元の皆様と育んできた信頼関係は当社にとって大きな財産であり、今後も皆様の期待に応えながらさらなる地域貢献に努めてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年の売上高100億円の達成に向けて、2025年の売上高60億円から年平均成長率約8.8%程度の成長を目指します。

課題

- ①輸出売上比率の拡大に伴う体制整備の遅れ
現在の業務体制では、輸出拡大に必要な各種対応などに限界がある。
- ②商品構成の偏り
主力商品に売上が集中しており、変動リスクが高い。
- ③DX推進と業務改革プロジェクト
各種クラウド管理システムの導入、効率化。
- ④人材確保・育成の強化
中途、業界経験者の登用や社員のスキルアップ研修などを計画的に実施。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

①輸出事業の収益基盤化

シンガポールをはじめとするアジア富裕層市場に向けた高付加価値水産加工品の提案強化。

②商品ラインナップの拡充

周辺商品の拡大によるワンストップ卸モデルの構築。飲食店向けに「季節・用途・調理工程」などに最適化した商品提案力を強化。

③M&Aや資本提携による拠点・販路・ノウハウ獲得

地方の加工・卸・倉庫業者との合併や資本提携による業容拡大。海外市場向けに合弁会社設立や現地パートナー企業との連携。

実施体制

①経営直轄の成長戦略チーム設置

社長直下で輸出事業・商品企画・デジタル推進・M&Aを担当する横断チームを設置。各テーマに外部専門家も適宜活用。

②輸出機能の専門部門化

輸出実務を担う専任チームを配置、輸出国ごとの規制調査や現地パートナー対応を可能にする体制も整備。

③DX推進と業務改革プロジェクト

受発注・在庫・出荷のクラウド管理システムの導入やデジタルマーケティング・BtoB ECの導入を進め、営業活動の効率化と全国展開を推進。

④人材確保・育成の強化