



▲自社ブランドの水産加工品
「バリ勝男クン。」

- 本社所在地：静岡県焼津市
- 事業概要：鰹節・削節・その他水産加工食品および贈答品の製造販売
- 常時使用する従業員：128名
(2025年3月時点)
- 現在の売上高：19億円
(2025年3月期)
- 法人番号：2080001015509
- Web：https://www.sealuck.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
望月 洋平

【企業理念】存在価値・存在意義を発揮できる会社であれ

当社は設立80年の歴史を持つ老舗企業として、鰹節製造の伝統技術を継承しながら、革新的な商品開発に取り組んでまいりました。「だし」と「鰹節」は日本の食文化の根幹をなす大切な要素であり、これらの価値を維持・継承することは私たちの重要な使命です。この度、2035年に売上高100億円（同年の目標売上高110億円）を達成する目標を掲げ、「消費者と直接つながる総合食品メーカーとして、日々の暮らしを食文化から支える存在」を目指します。この成長を通じて、地域の水産資源を活用した新たな食文化価値の創造と、静岡県焼津市における雇用創出を通じた地域経済活性化に貢献してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2025年を基点にCAGR19%程度の成長を実現することで、2035年に売上高100億円（同年の目標売上高110億円）を達成する
- ・小ロット対応型フリーズドライ商品の提供により新市場開拓の実現や「だし」の技術とフリーズドライ技術を融合させた高付加価値食品を提供する
- ・地域の水産資源を活用した、新たな食文化価値の創造に貢献する

課題

- ・フリーズドライ商品は外部仕入のため、高コスト構造を生み出している。また、小ロット需要に対応できず、顕在化している顧客ニーズの取り込みが不十分であり、新市場開拓を阻害している
- ・鰹節屋としての技術力を活かした高付加価値食品の開発が制限されている。既存商品群だけでは売上拡大に限界があり、総合食品メーカーへの進化が必要

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・フリーズドライ工場新設による内製化と小ロット生産（最低ロット1万食）体制構築と販売・本社機能の移転による効率的なオフィス環境整備を通じた生産性向上
- ・既存販路であるテーマパーク向けキャラクター型フリーズドライ商品や介護食・防災食・機能性食品など新市場向けフリーズドライ商品開発と販売
- ・全国主要都市への総合食品直営店の展開とECサイトの機能強化による消費者接点の拡大
- ・日本食需要の高い東南アジアや中国、欧米への輸出体制構築と展開

実施体制

- 社内体制
 - ・フリーズドライ製造技術に精通した人材の採用・育成
 - ・デザイナー増員による新商品開発体制の充実
 - ・デジタルマーケティング人材の採用・育成による消費者ニーズの収集・分析能力の向上
- 社外体制
 - ・取引先金融機関と連携した成長資金の調達と財務管理体制の構築
 - ・フリーズドライ技術に精通する専門家の招聘による技術指導
 - ・地元大学との共同研究による高機能性食品の開発