



仲卸売り場販売の風景

○本社所在地：千葉県成田市江弁須220-13

○事業概要：水産卸売業

○常時使用する従業員：24名(R7年7月期)

○現在の売上高：11億円（R7年7月期）

○法人番号：6040002060132

○Web：

<https://www.narita-yamani.com/>

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
伊藤 聖志

「魚を通じて人と人をつなぎ、地域と世界に笑顔を届ける」

当社は、“一尾入魂”の精神で、命ある海の恵みを大切に扱いながら、信頼と安心、そして美味しさを届け続ける企業でありたいと考えています。

創業から40年。成田市場という地に根を張り、家族のような社員たちと共に、地域の食文化を支えてまいりました。

現在では成田新市場という次のステージに立ち、HACCP認証工場を活かして、日本の水産物を“世界の日常食”へと押し上げるチャレンジを始めています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2035年に年商100億円を達成
- ・水産加工・輸出・ECの三本柱で事業構成を多角化
- ・国内：全国主要エリアへの物流網強化
- ・海外：東南アジア・北米・欧州を中心とした輸出比率30%以上の実現
- ・成田空港新滑走路供用（2029年）・圏央道延伸（2030年頃）を最大限に活用した国際輸送拠点化

課題

- ・加工ライン・冷凍設備の能力増強と人材の安定確保
- ・海外バイヤーとの継続的な信頼関係構築
- ・為替変動や物流コスト高騰への備え
- ・IT等による業務効率化（特にEC・在庫管理）
- ・地元採用の強化と働きやすい環境整備（女性・若年層・外国人含む）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・加工・冷凍ラインの強化による商品供給力の拡充
- ・空港・圏央道インフラ活用による輸出・物流体制の高度化
- ・高付加価値商品群の開発と海外市場向けブランディング
- ・EC強化とSNS戦略による直販チャンネル拡大
- ・中堅人材の育成と職場環境改善による人材定着

実施体制

【全体統括】代表取締役 伊藤聖志
 - 経営判断、資金調達、社外連携の推進
 【新規事業統括】営業企画部長 - HACCP運用・販路拡大・輸出交渉・EC統括
 【品質・加工】品質管理責任者
 - 品質指導、加工ライン改善、教育体制設計
 【商品企画・経理・人材】総務部長
 - 商品設計・採用・人材教育・経理・庶務の統括 外部連携・支援
 - 主要取引金融機関より支援（資金・経営支援）
 - 成田市・千葉県・千葉県産業振興センター（地域連携・補助活用）
 - 成田市・千葉県（海外展開・展示会）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

有限会社成田ヤマニでは、加工・輸出・ECの三軸を強化することで、2035年に売上高100億円の達成を目指しています。成田空港という国際ゲートウェイに直結する地理的優位性と、HACCP認証をはじめとした品質・衛生管理力を武器に、水産業の次なる時代を切り拓いてまいります。

■ 成長の道筋（2024年～2035年）

- ・ 初期段階（2024～2026年）：加工ライン・冷凍設備などへの戦略的設備投資を実施。これにより省人化と量産体制の両立を図り、同時に中堅層の人材育成に着手。
- ・ 中期（2027～2029年）：成田空港の新滑走路供用開始に合わせて、欧米・中東市場を含めた輸出販路を開拓し、輸出比率を30%以上へ引き上げる。
- ・ 後期（2030～2035年）：圏央道延伸により千葉県全域および関東圏への配送網を再構築。新商品群（冷凍水産物等）を開発し、EC直販の売上構成比を高める。

■ 実現に向けた注力ポイント

- ・ 省人化・衛生強化対応設備の導入
- ・ 海外向け高付加価値商品の開発・提案営業
- ・ SNSと連動したブランディングと販売促進
- ・ 社内体制の強化と人材定着の仕組みづくり

■ 地域・業界への波及効果

- ・ 成田空港周辺の農水産品・加工品との共同販促やコラボ商品展開を通じ、地域経済との連携を深化。
- ・ 学校・インターン・職業訓練との連携を進め、次世代を担う地域人材の育成基盤としても貢献。
- ・ 「水産仲卸業の常識を塗り替える」業界変革モデルとして、持続可能な漁業流通の新しい姿を提示します。