



Minato Co.



自社ブランドのラザニア・ドリア等

○本社所在地：東京都板橋区

○事業概要：洋総菜等食品製造業

○常時使用する従業員：42名（グループ全体・2025年12月時点）

○現在の売上高：17億円（グループ全体・2025年9月期）

○法人番号：2030001113969

○Web：<https://tastelabo.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  
上田 浩貴

## 飲食業界の変革チャレンジを後押しする

当社は、人手不足や長時間労働、価格競争など厳しい経営環境の中でも、味に妥協せず、挑戦を続ける飲食店や料理人の力になりたいという強い思いから事業を行っている。

そのために、シェフが大切にしてきたレシピを再現した受託加工により、現場での調理業務負担を減らしつつ、味やこだわりをお客様に伝えるサポートを行う。さらに、現場の声や知恵を生かしたオリジナル商品を開発し、国内外の食卓へ「プロの味」を届けていく。

これらの取り組みにより、日本の飲食業界が持つ価値ある味を国内外へ広げていきたい。そして飲食業界の挑戦を後押しし、結果として自社とその取引先の雇用とスタッフの活躍の場を生み出し、100億円企業への成長を目指す。

## 売上高100億円実現の目標と課題

## 実現目標

2040年に売上100億円を達成する。

- ・総菜製造販売・食材卸販売事業を二本柱とし、フレンチレストランシェフの味とメイドインジャパンの品質をもとに、飲食業界の課題解決・トータルサポート企業となる。
- ・国内（全国4か所）、国外（米国・東南アジア）の販売拠点と、2大工場による製造拠点を構える。

## 課題

1. 社長依存の体制からの脱却：各部門の責任者・スタッフの育成
2. 製造・販売・品質管理および販売網別の組織体制の整備整備
3. 国内外への配送体制の構築：品質と多頻度配送の実店
4. 国内外のシェフを支える商品開発力：シェフの味の再現力とレシピ化、量産実現のスピードアップ
5. レストランの開拓と課題解決・提案力の養成
6. 社員が長く働き続けられる職場づくりとチャレンジの推進

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

## 目指す成長手段

工場の増設と製造量の増大： 現在検討中の第2工場を軌道に乗せ、2大拠点を構える。ISO 22000を取得し海外進出に備える。

販売体制の構築と課題解決力の高度化： 国内拠点、国外拠点それぞれを構え、メニュー提案・業務効率化・デジタル化支援などを含めたソリューション営業体制を構築を目指す。

製造・販売・商品開発の一体化とDX化： 飲食店ニーズを起点とした商品開発と量産化まで一体化させ、効率化と迅速化を目指す。

## 実施体制

**経営戦略本部の設置：** 全社戦略の策定・KPI管理・国内外の進捗モニタリングを統括。各事業会社・拠点の目標を一元管理。

**国内販売統括部の再編：** エリア別に営業拠点を配置し、飲食店向け提案営業と地域密着型の課題解決を展開。

**海外事業推進室の強化：** 当社拠点に加え、現地パートナー・代理店管理、輸出入対応、現地市場調査など、海外販売網を拡充。

**商品企画・製造連携チームの構築：** 製造・開発・販売の三位一体連携により、飲食店ニーズに基づく商品開発を迅速化。

**物流・品質管理統括部の設置：** 国内外の在庫・輸送・品質管理実施

## 売上高100億円実現の目標と課題

当グループは、食品製造・卸売の両機能を統合し、国内外における飲食業界の課題解決を軸に、持続的な成長と売上100億円体制の実現を目指す。

まず第1期（1～3年目）では、国内4拠点（東日本・西日本・九州・北海道）において販売・製造・物流機能を再構築し、2工場にセントラルキッチン機能を持たせる。これにより、飲食店や外食チェーンの調理負担軽減・品質均一化・廃棄ロス削減を支援し、業務用食材の安定供給を実現する。また、デジタルツール導入による営業DXを推進し、高度な提案営業体制を確立する。

続く第2期（4～6年目）では、アメリカと東南アジア（シンガポール・ベトナム等）に現地拠点を設置し、日本品質の食材・加工品を軸に現地製造業者との協力関係を構築。さらに、海外進出を目指す日本飲食企業を支援するハブ拠点としての機能を持たせ、レシピ・物流・販路までを包括的にサポートする。

第3期（7～10年目）では、国内外の拠点を結ぶグローバル供給ネットワークを完成させ、現地パートナー企業との共同ブランド開発やOEM事業を本格化。グローバル市場ニーズに基づく需要予測・在庫最適化・輸送効率を最大化し、国内外市場でのシェア拡大と高収益体质を確立する。

これらの段階的成長戦略により、製造・流通・提案型営業を融合した「総合フードソリューション企業」として、売上100億円の達成を実現する。

