



冷凍ぶりしゃぶ

- 本社所在地：新潟県長岡市高畑町777-1
- 事業概要：養殖魚の冷凍食品の製造・販売（取り扱い魚種 ぶり、かんぱち、真鯛、しまあじ、ぶりひら等）
- 常時使用する従業員：44名（2025年10月時点）
- 現在の売上高：43.9億円（2025年10月期）
- 法人番号：6110001022274
- Web：https://onsui.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  
桜井 健一

## 独創的で差別的な商品開発による社会貢献

当社の強みである独創性は、特殊な設備や高度な加工ノウハウに支えられています。原料の仕入れから加工、凍結、保管、衛生管理に至るまで、独自技術が製造工程の随所に点在しており、模倣が困難な差別化を実現しています。一方で、その高い技術的難易度ゆえに生産能力の拡大には時間を要し、新拠点の立ち上げや安定生産の確立には数年を要してきました。今後は、工程の整理と体制強化を進めるとともに、人材育成や次世代人材の成長支援に注力し、技術の継承と生産性向上を両立させることで、独創性を維持しながら持続的な成長と社会への価値提供を実現してまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

当社は、2032年に売上高100億円企業となることを目標に掲げ、年平均11%の売上成長を目指す。2026年より国内での新商品規格の開発・販売を開始し、同年中に台湾での委託生産体制を構築する。2027年からはEU商圏への販売を開始し、2028年には愛媛県内において超低温冷凍庫の増設および小売向け製品の製造ラインを強化することで、国内外での事業拡大を図る。

### 課題

目標達成に向けて、当社独自技術の守秘管理を徹底するとともに、製造工程の標準化を進める必要がある。また、-45℃以下での冷凍保管が可能な保管場所の安定的な確保が課題となっている。加えて、国内においてはドラッグストアや介護・福祉分野を中心とした新市場の開拓、海外においてはEUエリアを中心とした販路開拓を推進する必要がある。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- 【国内販売】当社独自の冷凍保存技術を活用し、冷凍刺身製品を確立することで、ドラッグストアや介護・福祉分野などの潜在市場を開拓する。
- 【委託生産】海外において当社の加工技術を提供し、厳格な守秘義務の下で設備および加工ノウハウを共有することにより、生産体制の拡充を図る。
- 【海外輸出（EU）】未開拓であったEU市場への輸出を目指し、EU HACCPの取得を含む体制整備を進める。
- 【保管体制】冷凍製品の安定供給を実現するため、製品約700トン規模の冷凍庫を新設し、保管体制を強化する。

### 実施体制

- 【国内販売】2026年より新設した刺身専用工場において製造を行い、安定した品質と供給体制を確立する。
- 【委託生産】設備、制御、加工、衛生に関するノウハウを自社内で管理できる人材を育成し、当該人材を中心に海外拠点へ導入することで、品質と技術の統制を図る。
- 【海外輸出（EU）】衛生管理課が主体となり、対象製品についてEU HACCPの取得を目指し、輸出体制を整備する。
- 【保管体制】自社で開発した在庫管理システムを導入するとともに、運送業者との連携を強化し、冷凍製品の適正管理と円滑な物流を実現する。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

## 売上高100億円実現の目標と課題

本グラフは、2025年から2034年までの売上高の成長見通しを、事業別に示したものである。国内販売を安定的な基盤としつつ、海外輸出および新規販路の開拓を段階的に進めることで、着実な売上成長を想定している。2026年以降は、国内市場における新商品規格の展開により既存取引先との取引拡大を図るとともに、台湾向けの輸出入や海外輸出の拡大が売上成長を下支えする見込みである。特に2027年以降は、新規販路としての刺身用途製品の展開およびEU向け輸出の本格化により、海外売上比率が段階的に高まることを想定している。これらの取り組みを着実に積み重ねることで、2032年には売上高100億円規模に到達する計画であり、その後も国内外の市場拡大を通じて、持続的な成長を維持できる事業構造の確立を目指す。

### ■国内の新商品の展開について

従来、冷凍が困難とされてきたぶりや真鯛などの魚種に対し、当社は独自の冷凍加工技術を強みとしている。「保存性」を最大限に活かすことで、品質を保持したまま、小売向けの冷凍刺身としての製造を可能としている。

