

## 王子サーモン

Since 1967



北海道大雪サーモン（自社養殖サーモン）

- 本社所在地：北海道苫小牧市有明町
- 事業概要：水産物の加工販売
- 常時使用する従業員：98名  
(2025年3月時点)
- 現在の売上高：31億円  
(2025年3月期)
- 法人番号：2430001064313
- Web：https://www.oji-salmon.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  
安田 敬秀

### 日本の水産物の価値を高め、水産業の未来を着実に築いていく。

日本の水産物を取り巻く環境は、温暖化による生態系の変化や国際情勢などの不確実性により、年々厳しさを増しています。こうした中、国内水産物の生産は養殖を中心に拡大を続けており、輸入水産物に代わる食料の柱として今後その役割を確実に担っていきます。供給量の増加が見込まれる一方で、量的な拡大にとどまるだけでは、国際環境や市場動向の変化に対応することはできません。当社は長年、水産加工品の製造を通じて付加価値を創出してきましたが、国内生産の広がりを確実に受け止めていくためには、その受け皿となる生産・加工体制の拡充が不可欠です。北海道から全国、そして世界へ、日本の水産物の価値を安定的に届けることで、水産業の持続的な発展に貢献していきます。

### 売上高100億円実現の目標と課題

#### 実現目標

当社は国内製造の拡大を前提とした体制構築を進めていきます。養殖水産物の国内生産量は着実に増加しており、増産する生産量を従来型の国内加工・流通の枠組みだけで受け止め続けることは、将来の成長につながりません。そのため、生産拡大に対応できる生鮮加工および付加価値製品の生産体制を着実に強化します。この体制を成長の基盤とし、2035年に売上高100億円を達成し、その先の成長として2038年には120億円規模へと事業を広げていきます。

#### 課題

養殖水産物の生産量の増加は、大手事業者が国内生産へと明確に舵を切っていることから、その流れは確実視されています。こうした水産物の生産量が加速度的に増加する中で、その増加ペースに対して、加工・生産設備の整備が十分に対応できるかどうか大きな課題となります。あわせて、輸出を展望した世界基準の各種認証取得を同時に進める必要もあり、国内における人員確保や計画的な人材育成も重要な課題となります。

### 売上高100億円実現に向けた具体的措置

#### 目指す成長手段

当社は鮮魚から付加価値加工製品まで幅広くカバーする販売網を確立しています。こうした基盤を活かし、チャネルごとの特性を踏まえた事業拡大を着実に進め、自社店舗や百貨店では高付加価値商品を軸としたブランド戦略を、量販店では生鮮売場における国産商品への移行ニーズを捉えています。ホテル分野ではインバウンド需要を見据えたリゾート系・高付加価値ホテルへの導入を進め、飲食分野では道内を起点に付加価値の高い業態へ展開します。さらに、北海道発の高品質水産ブランドとしての価値を高め、海外市場へと展開していきます。

#### 実施体制

- 事業推進にあたって
- 生産ラインの構築：設備メーカーと連携した生産能力拡大の企画。
- 品質管理面：国際基準委に準ずる認証取得。
- 製造・販売面：生産メーカーとの受け入れ体制を整備、増産局面にも対応可能とします。
- 増産や加工能力の拡大：コンサルタントとも連携し、持続的な成長に向けた戦略を進めて行きます。

※本宣言は企業自身は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

## 国内生産の拡充による100億円体制の構築

年間約10万トン規模とされるマーケットは、輸入中心から国内生産へと段階的にシフトし、2035年100億円目標達成以降もその拡大が続くと見込まれます。これに伴い、一次加工から最終加工までを国内で完結させる体制の重要性が一段と高まります。生産量が増えるほど、流通スピードとマーケットとの需給バランスが求められ、生鮮のみならず加工・付加価値製品の比率は大きく高まっていきます。グラフでも示している通り、2030年以降は「生鮮+加工」「加工製品」が売上拡大の中心となり、付加価値加工が成長を牽引する構造へと移行していきます。

実績目標

