



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
大西 昇

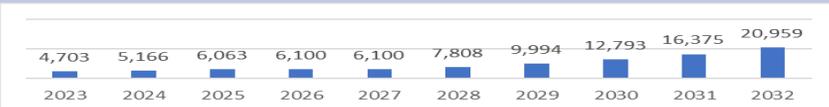
輸出拡大と設備・人員体制の強化による成長戦略

当社は北海道の農水産物・畜産物および海外食品の輸出入を担う専門商社として、年間売上高は、2025/8月期に60億円を達成しています。今後は台湾・アジア向け輸出の拡大、海外食品の安定輸入、PB商品の開発を重点施策とし、年間成長率28%を目標に、5年以内に売上高100億円超を実現します。そのために営業・商品開発・検査・経理体制を強化し、品質保証・物流網・商談機能を整備し、持続的な成長基盤を確立します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

今後、台湾をはじめとするアジア市場への輸出拡大、国内卸売網の強化、新商品の開発を通じ、設備投資後に年率28%程度の売上成長を実現し、**2030年に売上高100億円達成を目指す。**



課題

- ・営業・経理・検査人員の不足、商品開発の設備不足
- ・輸出入用商品の品質保証・検査体制の不十分さ
- ・取引先拡大に対応する商談・プレゼン環境の未整備
- ・海外市場における物流・販路拡大の仕組み不足
- ・自社商品及びPB商品や輸出入品の商品企画開発力とブランド力の向上課題

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・台湾を中心とした海外輸出・輸入取引の拡大
- ・自社商品開発と高付加価値化の推進
- ・北海道産農産物（キャベツ等）の輸出量増加
- ・コメの輸入量増加による取引の拡大
- ・M&Aにより製造領域を加え、卸売以外の事業展開と持続的な成長を加速（メーカー・商社機能の拡充）
- ・JFSB・HACCP取得済み工場のM&A・輸出への取組を加速化
- ・海外・当社・北海道農家の3方良しを実現

実施体制

- ・**商品開発キッチンおよび品質検査室、プレゼンルーム商談スペース等の設備投資により、商談件数増加・商品開発環境整備**
- ・経理・検査・品質管理・営業担当の増員による組織強化（既存人員と比較して1.5倍の人員増強）
- ・海外人材（台湾人社員）により現地ネットワーク拡大
- ・農協・生産者との連携による安定調達体制の構築
- ・大手小売・給食（病院・学校）業者とのパートナーシップ強化
- ・経営層主導による成長戦略推進と進捗管理体制の確立



当社契約のキャベツ畑およびPB商品

- 本社所在地：北海道札幌市中央区
- 事業概要：農畜産物・水産物・加工食品を主とする輸出入および卸売事業
- 常時使用する従業員：13名（2025年8月時点）
- 現在の売上高：60億円（2025年8月期）
- 法人番号：8430001046099
- Web：<https://knt-hokkaido.jp/>

※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

冷凍食品市場の可能性と売上高100億円実現目標

- 冷凍野菜・調理品・海鮮を中心とした商品群で、安定した収益基盤を確立。
- 北海道産食材を活用した地域密着型の商品展開により、品質と差別化を両立。
- スーパー・給食・病院食など多様な販路を確保し、BtoB領域での信頼と実績を蓄積。
- 直近3期連続で増収増益を達成し、事業の成長性と収益力を証明済み。
- 国内冷凍食品市場は2024年に1.3兆円を突破し、今後も年率3~4%で成長が見込まれる構造的成長市場。
- 共働き世帯・高齢化・人手不足の進行により、時短・簡便ニーズが急増し、冷凍食品の需要が加速。
- 製造機能を内製化し、卸売中心の体制から製造分野へ事業を拡大するとともに、サプライチェーンを再構築して波及効果の創出を図る。自社ブランド商品の拡充によって、メーカーや商社としても北海道内での地位確立。
- 完全調理品の製造により、給食・病院食現場の人手不足課題に対応し、業務用市場での優位性を確立。
- 台湾人社員の働きにより、台湾とのネットワークを活かした食材輸出入ルートを拡充。
- 台湾食材の取り扱いから、アジア圏の味覚ニーズに対応した商品ラインアップを強化。
- 冷凍食品の品質・保存性・調理性の進化により、業務用・家庭用双方での採用が拡大。
- 共同出資による農業法人の立ち上げで、農産物の生産体制を構築。安定調達と高付加価値商品の企画につなげる。

➔ 製造・商品開発・販路拡大の三位一体で5年以内に売上100億円超を目指す成長ロードマップを構築

