



主力商品 餅なっつ最中

## 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  
諸岡 良和

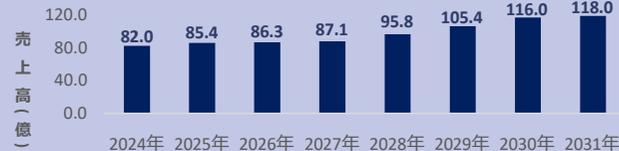
## 世界中を魅了するWAGASHIYAの実現

米屋は和菓子を通じ、名店市場とコンビニエンスストアの二軸で培った品質・供給力・技術力・開発力をさらに高め、世界中の人々を魅了し、喜ばれ、愛されるWAGASHIYAの創造の実現を目指します。その挑戦の中心にいるのは従業員一人ひとりです。仲間と共に成長し、誇りを持って働ける環境整備を行い、和菓子の新たな価値を生み出し、世界に誇れるハイブリッド経営で持続的な成長を達成したいと考えております。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2029年の売上高100億円達成に向け、なごみるくの増産体制を構築。主要製品の販売数を伸ばし、年率約10%程度の成長を目指す



### 課題

- ①若い世代や千葉県外における知名度が不足しており知名度の向上が必要なため、看板商品を中心としたブランド力の強化が必要
- ②営業を強化し、新しい販路を拡大することで需要の獲得が必要
- ③人手不足であり、増産に対して十分な体制構築ができていない
- ④生産効率の最適化・環境改善が進んでいないため無駄が多い点に加え、なごみるく2,000万個販売に向けては、製造能力が不足
- ⑤海外向けプロモーション、インバウンド需要の取り込みが不足

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ①CM・SNSサイネージ等多角的なチャネルによるPR戦略・POPUP 出店・海外展示会への出店によるプロモーション活動の強化
- ②なごみるく・餅なっつ最中・千葉めぐり等の主要3商品を軸に、直営店・百貨店・空港・交通系（鉄道駅/主要SA）向け販売網を拡大
- ③通年・兼業採用の推進、年間休日120日(25年度比+2日)へ拡大、離職率低下に向けた取り組みによる労働力の確保
- ④新たな製造設備導入に際し、梱包のロボティクス化、焼成・検査工程の省人化で工数削減を実現しつつ、増産体制の構築を図る
- ⑤東南アジアの百貨店・国際ターミナル売店等で海外売上を拡大

### 実施体制

- ①部署毎のターゲットを明確化するために営業部門を再編、マーケティング部門を社長直轄とし、顧客起点の成長を最速で実現する体制の構築（経営と市場戦略の一体化）
- ②顧客接点の拡大と未開拓エリアにおける認知度の向上を加速させるために移動販売係を新設
- ③計画的賃上げ、研修等の実施により従業員定着率の向上を図る
- ④製造部にて増設ラインの設計を行い、並行して生産技術課とロボティクス担当1名との連携にて増産かつ省人化の実現も図る
- ⑤海外市場担当を1名から2名に増員し、販売体制の構築を図る

- 本社所在地：千葉県成田市
- 事業概要：菓子製造・販売・卸（和菓子等）
- 常時使用する従業員：638名  
（2025年3月時点）
- 現在の売上高：82億円  
（2025年3月期）
- 法人番号：4040001043271
- Web：https://www.nagomi-yoneya.co.jp/