



30年の歴史と盤石な製造・配送網

- 本社所在地：愛知県尾張旭市
- 事業概要：企業向け及び幼稚園向け
日配給食弁当の製造・販売
- 常時使用する従業員：609名
(2025年9月時点)
- 現在の売上高：75億円 (2025年9月期)
- 法人番号：1180001079701
- Web：http://www.378.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長 酒井益幸

「経営理念」働く皆様に活力と感謝をお届けします
 「経営ビジョン」強く豊かで愛される会社になろう

当社が一貫して重視してきたのは、安全・安心・安定を前提とした品質の維持向上と、お客様満足度を高め続ける美味しさの追求です。既存事業の強化に加え、新ジャンルの商品開発に取り組むことにより、需要変動や災害時にも対応できる供給体制を構築することが、事業の持続性や社会的責任を高めるための重要な経営施策です。社会の期待に応え続ける「強い会社」、働く人の成長と生活の安定を支え続ける「豊かな会社」、お客様・従業員・地域社会から信頼され続ける「愛される会社」を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

1. 「2030年に売上高100億円達成を目指す」既存・新工場の両輪で生産能力を最大化し、高収益体質へ転換する。
2. 2035年「売上272億・利益率10%以上」の実現。成長する新調理システム商品市場へ参入し第2の柱を確立。持続的な飛躍を誓う。
3. 東海No.1へ圧倒的シェアで地域インフラを支えるトップ企業となる。

課題

1. **生産能力の限界と老朽化**：既存工場設備の老朽化による効率低下と、需要に対する生産キャパシティ不足。
2. **労働力不足への対応**：労働集約的な製造工程における人手不足。自動化・省人化設備導入が急務。
3. **新分野への適応**：工場の生産休止時間帯を活用した「クックチル・冷凍弁当・レトルト食品」等の新商品製造に必要な設備・技術の不足。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

1. **新工場建設と最新設備の導入**：愛知県内に新工場を建設し、同時に既存工場の老朽設備を生産効率の高い最新機器へ更新することで既存事業の日配弁当の生産能力を1.5倍に増強。省人化とコスト競争力を強化する。
2. **新事業（新調理システム商品）の展開**：生産休止時間帯を活用してクックチル・冷凍弁当・レトルト食品などの新調理システムによる商品を製造。新たな供給体制を構築する。
3. **DXによる業務効率化**：受発注・生産管理システムを刷新し、事務作業の自動化と食品ロス削減を実現。原資を人材投資へ回す。

実施体制

1. **「Vision2035」推進プロジェクトの設置**：社長直轄のプロジェクトチームを設置し、専任担当者による設備投資と新規事業開発を推進する。
2. **人材育成と外部リソースの活用**：社内人材のリスキリング（DX・新技術習得）、新商品開発等の知見を持つ外部人材の登用。必要に応じてM&Aによる技術・販路獲得も検討、成長を加速。
3. **従業員エンゲージメントの向上**：生産性向上で得た利益を原資に、賃上げと労働環境改善（週休増等）を実行し、人材が定着・活躍できる組織を構築する。

※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

売上高100億円実現に向けた具体的措置と実施体制

1. 売上高100億円実現に向けた具体的措置

① **シェア拡大と生産性向上による既存事業の盤石化（DX・GX投資）**
 中部圏における企業向け日配弁当市場には、未だ開拓の余地（シェア1.5倍増のポテンシャル）が残されています。この需要を取り込むため、既存工場内の老朽化した設備を、生産効率が高く環境負荷の低い（省エネ）最新設備へと順次刷新します。特に炊飯ラインや盛付工程の自動化・省人化（ロボット導入等）を推進し、労働生産性を高めながら、既存拠点での最大製造能力を引き上げます。

② **新工場建設による「新調理システム商品」市場への本格参入**
 日配弁当で培った「食の安全・安心」と「調達力」を活かし、愛知県内に新工場を建設します。ここでは、従来の消費期限の短い日配弁当に加え、クックチル・冷凍弁当・レトルト食品など、賞味期限の異なる「新調理システム商品」の製造ラインを構築します。これにより、既存顧客の利便性向上と共に、配送エリアの制約を超えた広域販売が可能となることで、新たな顧客層（在宅高齢者、夕食需要、EC販売等）を開拓し、第二の事業の柱を確立します。

③ **サプライチェーンの強靱化と販売エリアの広域化**
 新工場稼働に合わせ、既存の21の配送拠点網を再編・強化します。日配弁当の緻密な配送網に、新調理システム商品の物流を乗せることで物流効率を最大化します。また、配送拠点の午後の空き時間を活用した新たなサービス展開や、販売エリア拡大に伴う物流パートナーとの連携強化を図り、100億企業にふさわしい供給体制を構築します。

2. 実施体制

① **「Vision2035」推進プロジェクトの設置と実行**
 2030年の売上高100億円、および2035年の272億円達成に向け、社長直轄の社内横断プロジェクトチームを立ち上げます。製造・販売・管理の各部門から選抜されたメンバーが、新工場建設や新規販路開拓のロードマップを策定し、進捗を徹底管理します。また、必要に応じてM&Aによる技術獲得やエリア拡大を検討し、成長スピードを加速させます。

② **人的資本への投資と組織力の強化（賃上げ・人材育成）**
 企業の成長の源泉は「人」にあると考え、従業員の待遇改善と働きがいのある職場づくりに最優先で取り組みます。具体的には、生産性向上によって得られた収益を原資とし、「年率5.8%以上の継続的な賃上げ」を実施します。また、若手人材の積極採用や、次世代リーダー育成のための研修制度を拡充し、社員一人ひとりが成長を実感できる組織風土を醸成します。



*1 CAGR(2025~2030) 7.6%
 *2 CAGR(2030~2035) 20.2%