



フォーザディッシュ株式会社
forThe Dish



株式会社ハイランドキャピタル本社

- 本社所在地：茨城県筑西市門井
- 事業概要：種子、農業資材、農薬、肥料の小売及び卸、経営コンサルティング
- 常時使用する従業員：28名
(グループ全体・2026年3月時点)
- 現在の売上高：16億円
(グループ全体・2025年8月期)
- 法人番号：7050001032213
- Web：なし

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
堀 徹

タネを通じて生産者と実需者をつなぎ、農業経営に貢献します

当社グループは、茨城県を拠点に農業関連事業を多角的に展開しており、種苗・青果物の卸売、農業支援・農業資材販売及びリース、農業用ビニール加工という異なる機能を組み合わせることで、農業経営を総合的に支援する体制を構築してきました。

今後は、農業人口の減少や経営の大規模化といった構造変化を成長機会と捉え、グループ各社の専門性をさらに高度化・連携させることで、売上高100億円規模の企業グループへの成長を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 2036年にグループ全体売上高100億円達成に向け、年15%以上のオーガニック成長を実現するとともに、M&Aを戦略的に実行していきます。
- 主力の種苗販売を軸にしながら、プロ農家向け市場の拡大（産地づくり、EC）及びソリューション化（農業DX）や、野菜販売、事業承継ニーズを捉えたM&Aによる広域展開と規模拡大を成長の柱とする。

課題

- EC、DX領域での販売体制の強化
- 国内農家の減少により従来市場の成長性が限定的
- 物流費の高騰・安定供給体制の構築
- M&A後のPMIを担う次世代リーダーの育成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 全方位戦略の展開
- プロ農家向けECでの販売拡大
- プロ農家向けソリューションビジネス化（農業DX）
- 積極的なM&A戦略の展開
- 有能な高度人材の採用
- 産地開発による野菜販売及び農業資材販売の拡大

実施体制

- 業種業界にとらわれない生産・販売体制の構築
- 大学・研究機関との共同開発
- AIによる、生産管理システム
- コンサル型の農業支援サービス料金体系の構築
- 外部アドバイザーの活用、PMI体制の整備
- 農業資材及び野菜の流通チェーンの構築

※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100億円実現の目標と課題

【事業1】卸売事業（青果物）

卸売事業では、既存取引先との関係強化と取扱品目の拡充により取引量を拡大し、安定的な売上成長を目指します。あわせて、グループ内事業との連携を進め、産地開発を図り、マーケット占有率を高める販売を構築します。

一方で、価格競争や原価変動への対応が課題であり、調達力の強化や物流・在庫管理の効率化、業務の標準化による生産性向上が求められています。

【事業2】卸売事業（種苗、農薬、農業資材、肥料）

卸売事業では、既存取引先との関係強化と取扱品目の拡充により取引量を拡大し、安定的な売上成長を目指します。

課題としては、気候や産地に適した種苗、肥料選定の最適化であり専任人材への依存度が高い点や、大学・研究機関との関係性強化が重要となっています。

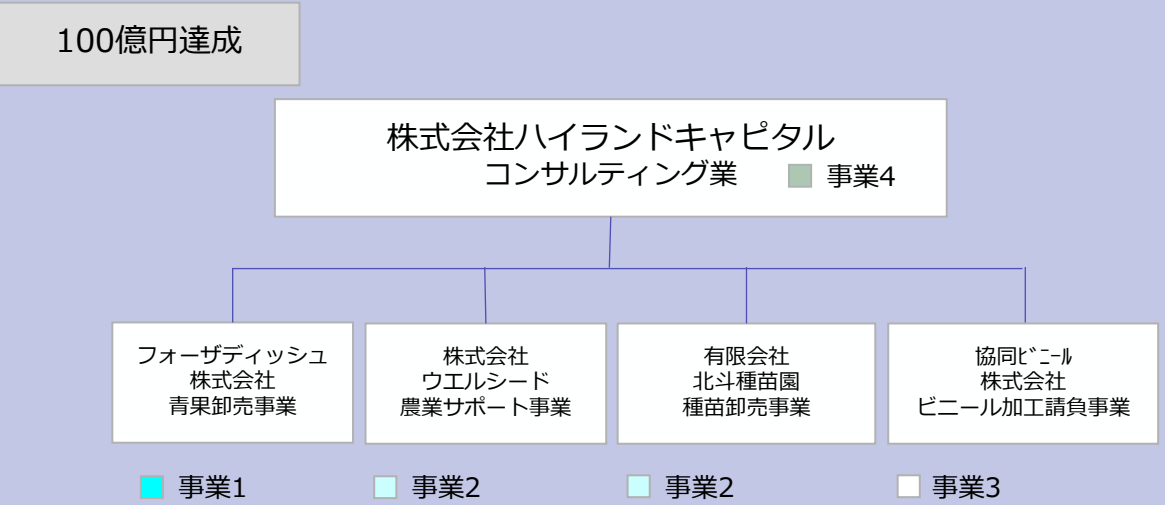
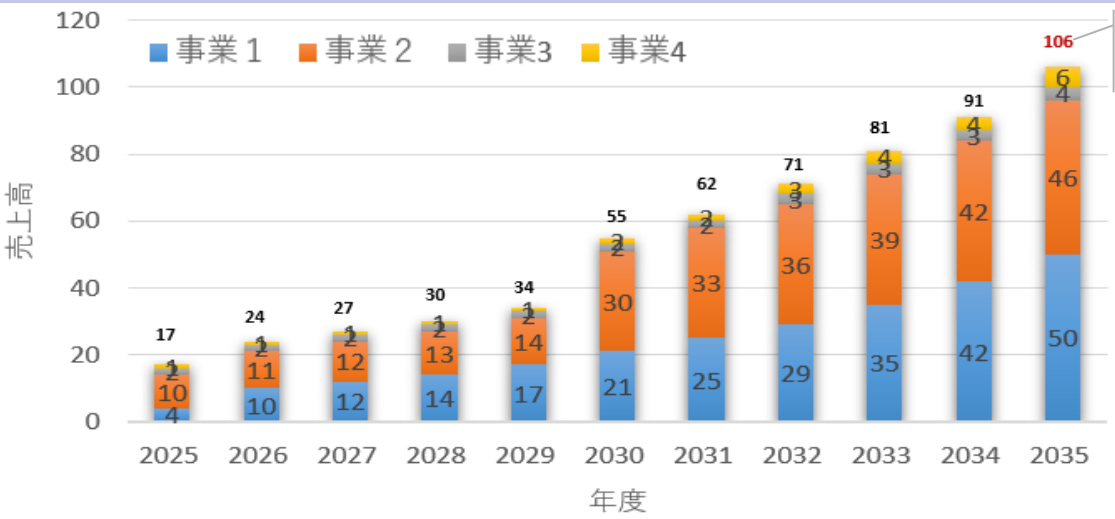
【事業3】農業資材（ビニール）加工事業

農業資材加工事業では、品質の安定化と加工技術の向上により、既存顧客からの受注拡大と継続取引の強化を進め、安定的な売上成長を図ります。

一方で、原材料価格やエネルギーコストの変動、人手に依存した生産体制が課題であり、生産効率向上に向けた設備投資や人材確保・育成が必要です。

【事業4】コンサルティング業

コンサルティング業では、生産者に対し農業経営支援や創業支援を主に置行い、他当社グループにおける資産管理を行っています。



○法人番号：7050001032213（株式会社ハイランドキャピタル）、6050001044102（フォーザディッシュ株式会社）、5050001018239（株式会社ウエルシード）、7050001031818（協同ビニール株式会社）、3420002002585（有限会社北斗種苗園）