

当社加工製品・切身

- 本社所在地：新潟県燕市東太田6063-4
- 事業概要：水産物の加工・卸販売、外食店舗運営、PB・OEM商品開発
- 常時使用する従業員数：35名  
(2026年4月時点)
- 現在の売上高：13億円  
(2026年3月期)
- 法人番号：1110001016173
- Web：https://niibori.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  
堀内 修一

## 水産の力で、豊かな食と未来をつくる

私たちは、これまで「鮭・ます」を中心とした水産加工品の製造・販売を通じて、お客様に安全・安心で美味しい商品をお届けしてきました。今後は、鮭・ますだけにとどまらず、白身魚・アジ・サバ・イカ等の多様な魚種を扱い、切身・漬魚・焼魚・惣菜向け加工品・外食向け一次加工品・個食商品等、幅広い商品を提供していきます。原料調達・加工・販売チャネルを一体化した「水産食品企業」へ進化することで、2038年に売上高100億円の実現を目指します。100億円は通過点に過ぎません。達成後も、さらなる魚種・商品・販路・調達機能の拡大を続け、日本の食文化と地域経済に貢献し、社員・取引先・地域とともに成長し続ける企業を目指します。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

魚種拡大・商品拡大・販路拡大・加工機能・調達機能の強化を段階的に進め、2038年に売上高100億円を達成します。

2026年	13億円	実績	・鮭・ます加工品	20~30億円
2030年	30億円	目標	・多魚種加工品	10~20億円
2033年	50億円	目標	・外食向け販売	10~20億円
2035年	70億円	目標	・EC・ギフト等	5~10億円
2038年	100億円	目標	・原料輸入等	10~20億円

### 課題

- ・鮭・ます中心の売上構成から、多魚種展開への移行
- ・新たな販売チャネル（外食・EC・テレビショッピング等）の開拓
- ・自社加工能力だけでは対応できない商品・数量への対応
- ・外部加工先との連携、安定した原料確保および輸入ルート構築
- ・魚種・加工品・販売先拡大に伴う品質・規格管理体制の強化
- ・商社機能強化に伴う相場変動・為替・在庫リスク・与信管理への対応

## 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 魚種・商品ラインナップの拡大：白身魚・アジ・サバ・イカ等
- 2 販路の拡大：EC・テレビショッピング・ギフト市場を開拓
- 3 アウトソーシングの活用：外部加工・協力加工会社に製造委託
- 4 原料調達・商社機能の強化：海外産地・輸入業者と連携
- 5 設備投資・体制強化：冷凍・冷蔵設備、保管能力、品質管理、受発注・在庫管理体制を強化。

### 実施体制

#### 実施体制の考え方

経営者が中心となり、各部門が一体となった体制で、100億円達成に向けた魚種拡大・販路拡大・加工機能・原料調達機能の強化を推進します。

- ・営業部門：EC・テレビショッピング等の新規開拓、商品提案・企画等
- ・製造部門：自社加工力の強化、商品開発・改良等
- ・調達部門：国内仕入強化、海外産地・輸入業者・商社との関係強化
- ・品質管理部門：品質管理体制の強化、規格書・表示・検査管理等
- ・管理・DX部門：財務・資金計画、人事・採用・教育、受発注・在庫・物流管理、DX推進

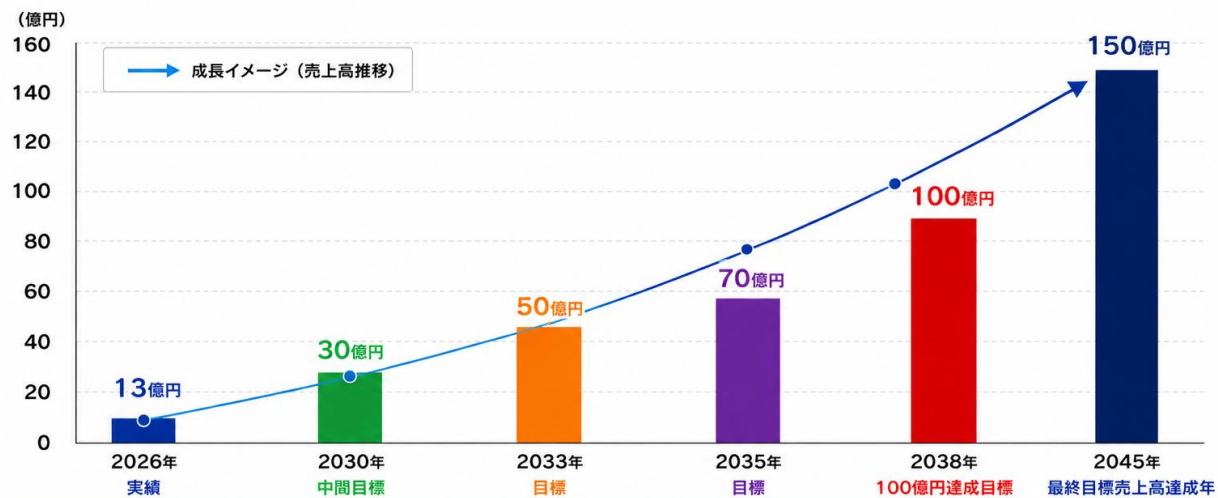
※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

## 売上高100億円実現の目標と課題ほか

【売上高100億円実現の目標と課題】

### 「売上高100億円の達成予定年」と「最終目標売上高の達成予定年」

2038年に売上高100億円を達成し、2045年に売上高150億円を最終目標として、さらなる成長を目指します。



※本グラフは将来の業績を保証するものではなく、当社の事業計画に基づくイメージです。

【売上高100億円実現に向けた具体的措置】

### 目指す成長手段

- 1 魚種・商品ラインナップの拡大**  
 鮭ますに加え、白身魚・アジ・サバ・イカ等へ取扱魚種を拡大する。切身・漬魚・焼魚・惣菜向け加工品・一次加工品・個食商品等へ商品展開を広げる。
- 2 販路の拡大**  
 既存のスーパー・弁当・惣菜向け販売を強化するとともに、外食・EC・テレビショッピング・ギフト市場等の新規販路を開拓する。
- 3 アウトソーシングの活用**  
 自社で対応できない加工品は、協力加工会社に製造委託し、当社の販売チャンネルで販売する。これにより、商品ラインナップと供給量を拡大する。
- 4 原料調達・商社機能の強化**  
 海外産地・輸入業者との連携を強化し、原料輸入・業務用原料販売・OEM供給を拡大する。加工品販売に加え、商社機能を強化する。
- 5 設備投資・体制強化**  
 冷凍・冷蔵設備、保管能力、品質管理体制、受発注・在庫管理システムを強化する。必要に応じて、M&A・資本提携・業務提携も検討する。