



主力商品（はちみつ100%のキャンデー／幻の柑橘直七のど飴）

○本社所在地：大阪府大阪市中央区瓦屋町2-5-2
○事業概要：飴製造販売、グミ販売
○常時使用する従業員：158名
（2026年3月時点）
○現在の売上高：31億円
（2026年3月期）
○法人番号：4120001082724
○Web：https://www.senjakuame.co.jp

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ

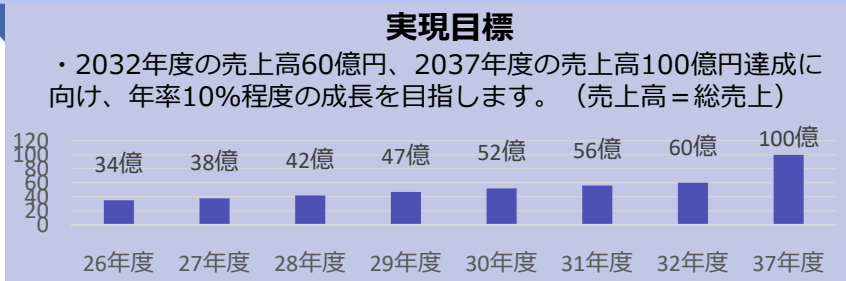


代表取締役社長
米田英生

「新しさ」「面白さ」を形にして、世界中の人々に幸せと健やかさを届ける

当社は100年にわたり、「新しさ」「面白さ」を形にする事にチャレンジし、あっと驚く個性的なキャンディを作ってきた。そこには、上方歌舞伎が大事にする「進取の精神」が根底にある。あわせて、創業時からキャンディを通じた、人との繋がりを大事にしてきた。即ち「和の精神」を、お客さま、原料産地の皆さま、その他関わりある多くの皆さまとも分かち合い、皆さまに幸せと健やかさを届けていく活動を行ってきた。これからも「進取」と「和の精神」のもと「その手があったか！」を追求し、100億企業として、世界の食文化の発展へ貢献してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題



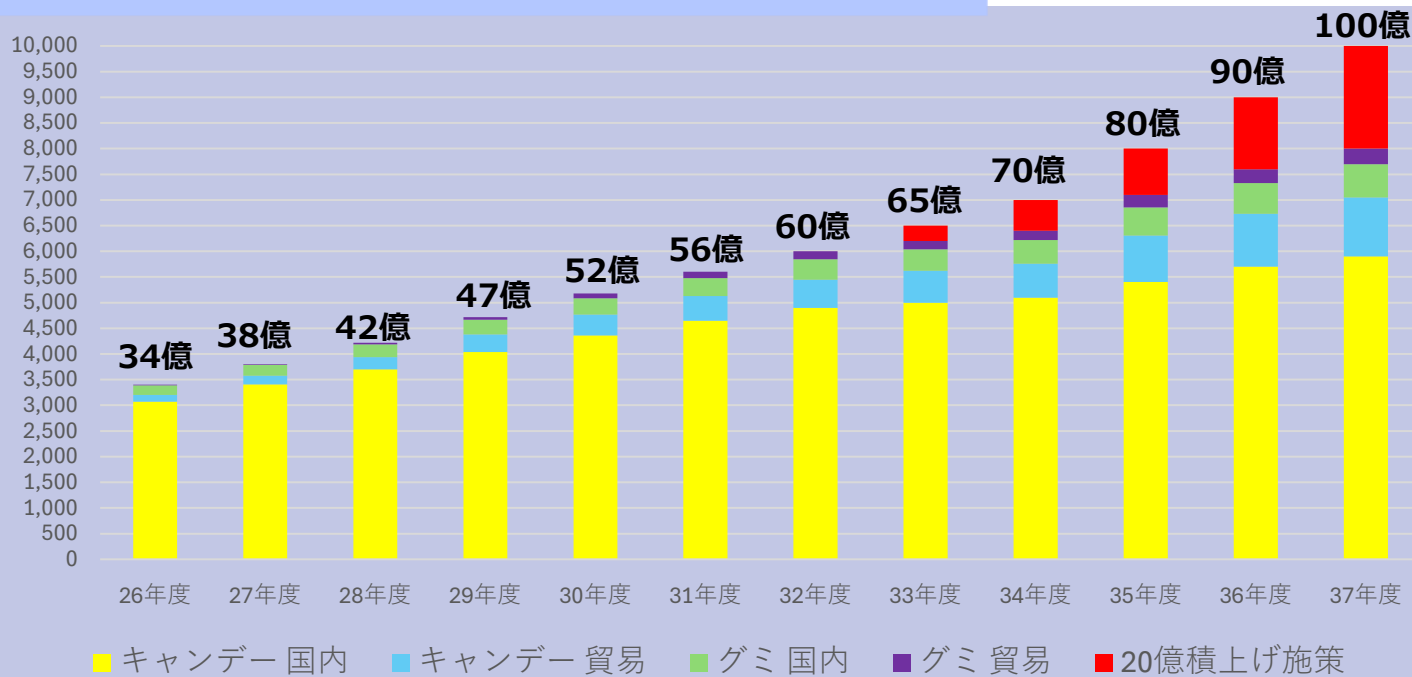
- 課題
- ・商品開発面：主力ブランドの更なる拡張、次世代に向けた商品開発と「扇雀飴」ファンの拡大。
 - ・営業面：市場の変化や顧客ニーズの変化等に対応した、タイムリーな販売戦略の確立、体制の最適化、国内市場の飽和への対応。
 - ・生産面：安定的且つ多様な生産供給体制、将来的な人員確保。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

- 目指す成長手段
- ・商品開発企画戦略：「はちみつ100%」「幻の柑橘直七」のシリーズ強化。食感等の消費者ニーズに基づく「10年先を見据えた」商品開発（グミを含む）と効果的プロモーション、夏季商材開発強化。
 - ・営業戦略：小売の広域化や小型化へ対応した販売体制の移行アジア、北米市場への強化。
 - ・生産戦略：省人化/安定的な生産体制確立、生産技術の継承と拡充、デジタルを活用した生産業務効率化
 - ・当社の強みを生かした「新規事業」立上げ。

- 実施体制
- ・主力商品の「ブランドチーム」による多面的リブランディングと双方向型プロモーション活動強化。
 - ・食感等開発に向けた生産技術チーム（工場、研究）の活動。
 - ・アジア/北米市場に向けた専用商品投入と販路拡大。
 - ・小売り広域化/小型化へ対応する組織改編とデータ分析力強化。
 - ・既存姫路工場の次世代に向けた改造計画、姫路第二工場の立上げ（用地取得済）。
 - ・新規事業開発チームを設立。M&A実行も視野に入れる。

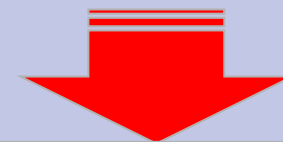
売上高100億円実現計画（売上高＝総売上）



【60億円への主な施策 2026年度～2032年度】

- ①ハードキャンディ：
 - ・主力商品である「はちみつ100%」、「直七」のリブランディングによる新しい客層の取り込み。
 - ・消費者ニーズに基づく「10年先を見据えた」商品開発と効果的プロモーション。夏季商品開発。
 - ・アジア、北米向け専用商品開発、投入。
- ②グミ・ラムネ菓子：
 - ・キャンデーとは異なる食感を提供する事で、キャンデーとは異なる客層を取り込むと共にキャンデーとのシリーズ化商品開発。海外向け商材開発。
- ③姫路工場の生産能力向上と多様な商品供給へ
 - ・外部委託倉庫の内製化、生産設備の能力拡張（省力化、効率化、技術向上）
 - ・供給力強化により大口受注や商機を捉えた供給等ビジネスチャンスの取込

2037年度売上高100億円へ
「ワンチームセンジャク」で
チャレンジしてまいります。



【40億円積上げの主な施策2033年度～2037年度】

- ①既存事業（20億円）
 - ・姫路第二工場立ち上げによる商品供給力の強化。
 - ・将来のアジア、北米での海外販売拠点設立。
- ②新規事業（20億円）
 - ・当社の強みを生かした新規事業を立ち上げ。事業拡大ではM&Aも念頭に置く。