



主力商品 新潟銘菓「朱鷺の子」

- 本社所在地：新潟県新潟市江南区
- 事業概要：新潟県の観光土産品の卸売・小売および商品の企画開発
- 常時使用する従業員：58名（2026年8月時点）
- 現在の売上高：24億円（2025年12月期）
- 法人番号：1110001006496
- Web：https://nk-bussan.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
池 広和

新潟の観光と物産で、世界から選ばれる新潟をつくる

当社は1967年の創業以来、新潟の観光土産品を通じて、訪れた方に「来て良かった」「また訪れたい」と感じていただける新潟の魅力を発信してまいりました。売上高100億円への挑戦は、当社一社の成長にとどまらず、県内の生産者・製造事業者とともに新潟の観光振興そのものを牽引する挑戦です。インバウンドを含む国内外のお客様に新潟の価値を届けるとともに、生産性向上によって生まれた成果を社員に還元し、誇りと安心を持って働ける会社をつくりまします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2055年に売上高100億円の達成を目指し、年率5%程度の成長を実現する。

インバウンド需要の取り込みを最重点に据え、自社ブランド商品の開発強化と県外・ECへの販路拡大、あわせて省力化・DX投資による経営基盤の整備により、現在の売上高24億円からの成長を加速させる。

課題

- ・訪日外国人観光客の需要を取り込むための商品開発、多言語対応、免税対応の体制整備
- ・自社ブランド商品の企画開発力の一層の強化
- ・首都圏をはじめとする県外市場およびEC販路の開拓と、それを支える物流体制の整備
- ・季節雇用に依存した店舗運営体制の見直しと、安定的な人材確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・インバウンド対応の強化：訪日客向け商品開発、多言語対応、免税対応の推進
- ・自社ブランド商品の開発強化：「朱鷺の子」等の育成、県内メーカー・グループ会社との共同開発
- ・販路拡大：首都圏等の県外卸売の拡大、EC・オンライン販売の強化
- ・省力化・DX投資：POSシステム等の導入による生産性向上と経営基盤の整備

実施体制

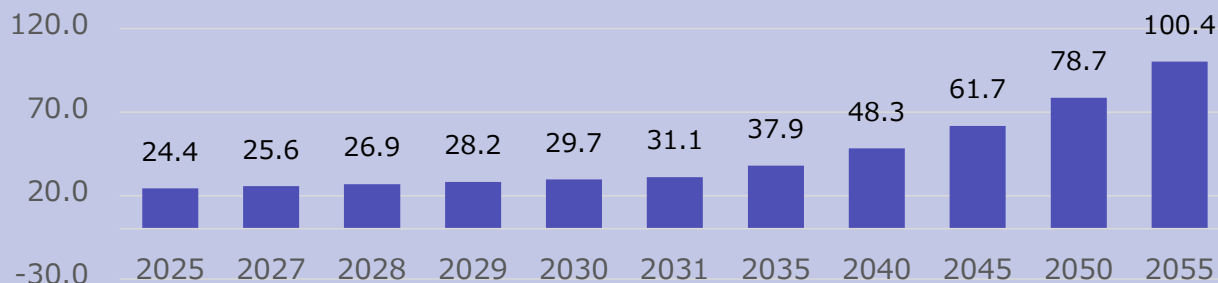
- ・代表取締役を統括責任者とし、営業部門と商品開発部門が連携してインバウンド対応・新商品開発を推進
- ・県内の米菓製造会社やグループ会社との協業体制を活用し、商品開発力と供給体制を強化
- ・2031年までに常時雇用従業員を10名採用し、多言語対応人材の新規採用等により専任体制を構築
- ・省力化投資で創出した人的リソースを、接客強化や売場提案等の高付加価値業務に再配置

売上高100億円実現に向けた成長シナリオ

■ 売上高100億円達成までの道筋

既存の卸売事業の着実な成長に加え、インバウンド需要の取り込みと EC を含む新規販路の開拓を成長の中心に据える。あわせて省力化・DX 投資により生産性を高め、創出した人的リソースを高付加価値業務へ再配置する。

売上高（億円）



■ 成長を支える4つの柱

① インバウンド対応の強化

訪日客向け商品の開発、パッケージ・POPの多言語化、免税対応の拡充により、新潟を訪れる訪日客の消費を取り込む。

② 自社ブランド商品の開発強化

「朱鷺の子」等の主力商品の育成に加え、県内メーカー・グループ会社との共同開発により商品力を高める。

③ 販路拡大

首都圏をはじめとする県外卸売の拡大と、EC・オンライン販売の強化により販売チャネルを多層化する。

④ 省力化・DX投資

POSシステム等の導入による省力化を進め、生産性向上と成長を支える経営基盤の整備を図る。

※2025年は実績、2027～2031年は事業計画値、2032年以降は年率5%成長による試算値（5年ごとに表示）。2026年は表示を省略。