



主力商品 ホタテ

○本社所在地：北海道枝幸郡枝幸町美岬町616番地6

○事業概要：水産加工業

○常時使用する従業員：15名

（2026年9月時点）

○現在の売上高：12億円

（2026年2月期）

○法人番号：3450002010651

○Web：<https://www.sanwa-suisan.com/view/page/hub>

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
山崎 和也

オホーツクの水産資源に、もっと価値を。

壽綜合商事は、北海道・オホーツクの豊かな水産資源を背景に、長年にわたり水産物の販売を中心とした事業を展開してきました。これからの10年は、これまで培ってきた水産物の調達力、加工・販売のノウハウ、地域とのネットワークを最大限に活かし、従来の水産物卸売を中心とした事業構造から、加工・製造、高付加価値商品の開発、BtoC、新規大口販売、海外展開までを担う総合水産流通企業へ進化します。当社の成長を地域の水産業の成長につなげ、オホーツクから全国、そして世界へ新たな価値を届ける売上高100億円企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

現在約12億円の売上高を、2033年に100億円へ拡大します。既存卸売事業を成長の基盤としながら、加工・製造機能を強化し、水産物の高付加価値化を推進します。さらに、BtoC・EC・通販、新規大口顧客の開拓、海外市場開拓を進め、「原料を販売する企業」から「地域資源に価値を生み出し、市場へ届ける企業」への転換を実現します。

課題

- ・卸売を中心とした現在の事業構造からの転換
- ・加工・製造能力の増強と高付加価値商品の開発
- ・工場・冷凍冷蔵・省人化設備等への成長投資
- ・全国の量販店、外食、通販等の新規大口販路開拓
- ・EC、通販、ふるさと納税等のBtoC販売基盤の構築
- ・海外販路の開拓
- ・仕入、在庫、加工、販売、利益を一元管理するDXの推進
- ・100億円規模の事業を支える人材採用・育成と組織体制の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

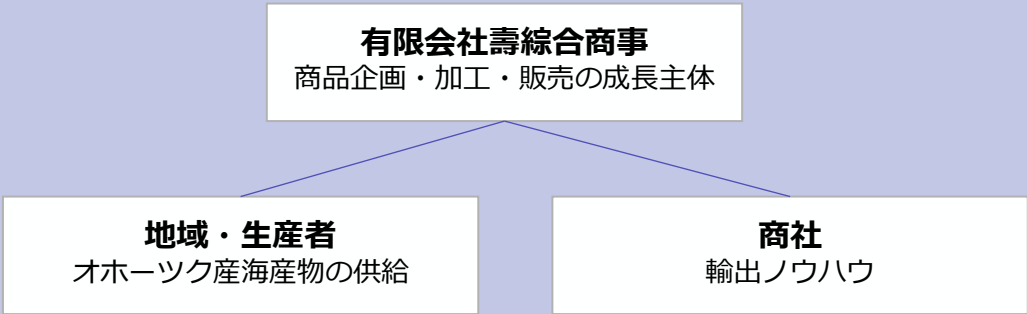
目指す成長手段

- ・既存卸売事業の全国への販売拡大
- ・加工設備への投資による加工能力・生産性の向上
- ・ホタテ、いくら等のオホーツク産水産物の高付加価値化
- ・PB・OEM・ギフト等の商品開発の強化
- ・自社EC、通販、ふるさと納税等によるBtoC事業の拡大
- ・量販店、百貨店、外食、ホテル、通贩会社等の大口顧客開拓
- ・独自ノウハウに基づいた調達力・加工力・販売力を活用した事業拡大
- ・アジア等の海外市場への展開
- ・データ活用による商品別・顧客別・チャネル別収益管理の高度化

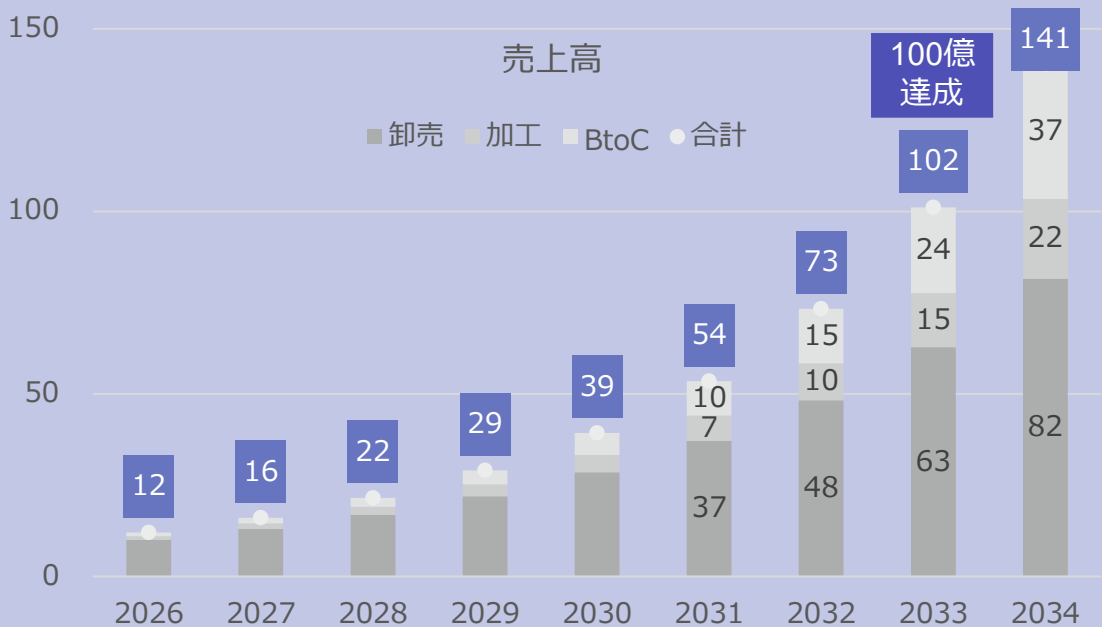
実施体制

- ・代表取締役社長を責任者とする100億円成長プロジェクトの推進
- ・加工・製造機能の増強と生産管理体制の強化
- ・営業・商品開発・マーケティング機能の強化
- ・EC・通販等のBtoC販売体制の構築
- ・独自ノウハウを従業員に浸透させ、調達・加工・販売の強化
- ・海外販売体制の構築
- ・DXによる経営管理基盤の整備
- ・事業拡大に合わせた採用・人材育成の強化

売上高100億円実現に向けた体制と計画



壽綜合商事は、オホーツク地域における水産物の調達・加工・販売基盤と、経営者による独自ノウハウを活用しながら、商品企画・加工・販売機能を強化します。
卸売事業を成長基盤としつつ、加工・高付加価値化、BtoC、新規大口販売を新たな成長エンジンとして育成します。また、海外市場は、自社で海外販路を開拓し、輸出手続き含めた輸出ノウハウについては商社と協業します。これらの取り組みを遂行し、段階的に事業を拡大します。



既存の水産卸売を安定した成長基盤としながら、設備投資による加工能力の増強と高付加価値商品の開発を加速。EC・通販等のBtoC市場を開拓するとともに、海外販路を拡大し、2033年に売上高100億円を目指す。

2026 | 約12億円

「卸売中心の事業構造」

2030 | 約39億円

「加工設備増強・PB/OEM・大口販路拡大」

2033 | 約100億円

「加工・BtoC・海外を柱とする総合水産流通企業へ」

「卸売中心」から「高付加価値型の総合水産流通企業」へ