



とんとん市場新発田店

- 本社所在地：新潟県新発田市
- 事業概要：農業資材の販売/米穀の集荷業及び販売/農業生産資材専門店/農家の店【とんとん】の運営/農産物直売所【とんとん市場】の運営/飼料の販売
- 常時使用する従業員：48名
(2026年6月期)
- 現在の売上高：75.2億円
(2026年6月期)
- 法人番号：3110001012708
- Web： <http://www.tonton-seida.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
清田雅人

農業におけるトータルソリューション

当社の経営目的は、事業の繁栄を通じて地域と農家の発展に貢献することである。農業におけるトータルソリューションをミッションに掲げ、売上高100億円の達成により従業員満足度を高め、農業者・顧客・従業員の三方よしを追求する。農業資材の販売及びコンサルティング、地元野菜の直売所「とんとん市場」の展開、米集荷・販売など、地域の生産者と密接に関わってきた当社ならではの事業を通じて、地域と共に成長し、地域に貢献できるカンパニーを目指す。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は2035年、売上高100億円を達成する。
3つの資本戦略により、成長を「線」から「面」へ拡大し、ヒト（人的）・モノ（製造）・アイデア（発想）への投資を加速する。米穀事業の核を活かしながら、モノ売りからコト売り企業へ、第二創業を実現する。

課題

売上高100億円の達成に向け、当社が克服すべき課題は3つ。①米穀事業への依存体質、②業務の属人化による成長の鈍化③成長を牽引するプロ人材の不足である。これらの課題を真正面から受け止め、人的・製造・発想の3つの資本戦略を全力で実行することで一つひとつ解決し、2035年、売上高100億円を達成する。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

ヒト・モノ・アイデアへの投資を通じたCSV経営を推進し、地域・農家と共に価値を共創しながら、以下3本柱により売上高100億円の達成を目指す。

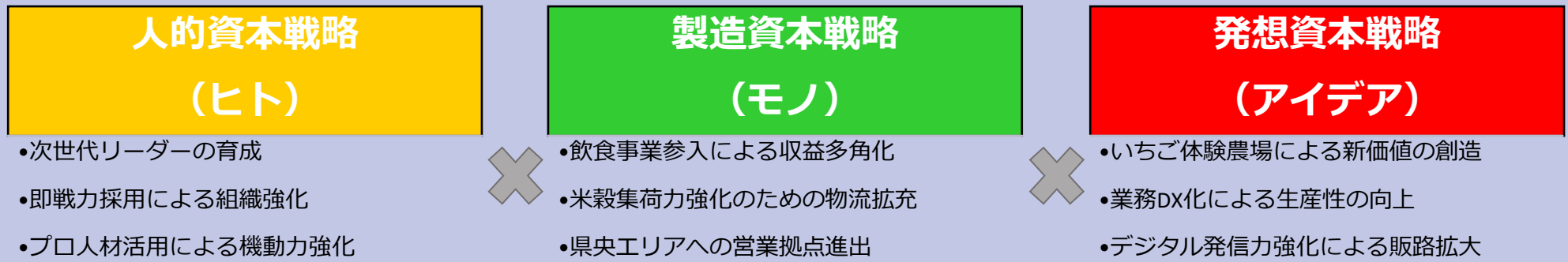
- ①人的資本戦略：ヒトの強化
- ②製造資本戦略：モノの強化
- ③発想資本戦略：アイデアの強化

実施体制

売上高100億円の実現に向け、人材面では外部研修による育成プランの確立とプロ人材の積極採用を推進する。拠点面では新事業・営業拡大・物流強化に向けた拠点整備を着実に進める。DX面ではツール導入と業務省力化により組織全体の生産性を高める。これらを体系的に実行し、2035年、売上高100億円を実現する。

売上高100億円実現に向けた具体的な取組と売上計画

【売上高100億円実現に向けた成長手段の具体的な取組内容】



当社は、上記のとおり「人を育て、場所を整え、事業を革新する」3つの資本戦略を有機的に連動させることで、地域・農家との価値共創（CSV経営）を実践しながら、2035年に売上高100億円を実現します。

【売上高100億円実現に向けた売上計画】

