



自社キャラクターを活用した
広告制作の一例

- 本社所在地：北海道留萌市
- 事業概要：港湾・建設土木資材卸売、野球関連商品・イベント・IP、企業・地域PR、食品開発等
- 常時使用する従業員：2名（2026年9月時点）
- 現在の売上高：11億円（2025年12月期）
- 法人番号：5450001008991
- Web： <https://www.horimatsusanshou.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 堀松 克之

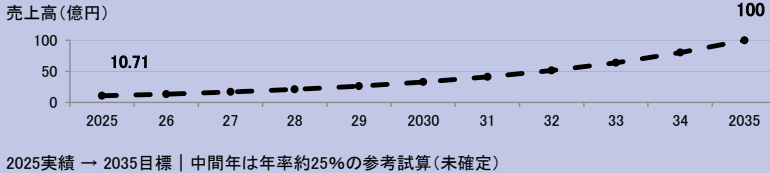
野球文化を、産業にする。

北海道・留萌管内の港湾・建設土木資材卸売で培った信頼と、多方面にわたる商流を土台に収益力を高めます。東京圏の拠点として、歴史ある東京六大学野球の聖地であり、東京ヤクルトスワローズの本拠地である明治神宮球場は、当社がコラボイベントを重ねてきた舞台です。この実績を起点に、野球文化を商品・食・イベント・映像IPへと広げ、全国・海外へ届けます。2035年売上高100億円、正社員20名前後を目標に、AI・DXと外部専門人材を活用し、継続的な質上げと地域還元を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年に売上高100億円 | 収益改善と全国・海外展開



課題

- ・卸売の採算改善と商品・EC・IPの継続収益化
- ・北海道と東京の連携による地域資源と販路の接続
- ・製造・物流・権利管理体制の整備
- ・AI・デジタル技術への対応と人材育成・業務改善
- ・メディア・制作会社との連携と国内外販売体制

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・卸売：顧客別採算管理、価格適正化、受発注DX
- ・企業PR：野球・メディアによる広報・採用支援
- ・食品・商品：明治神宮球場で検証しEC・全国卸へ
- ・野球文化：イベント・映像IP・ライセンスの収益化
- ・海外販路開拓と商品開発・EC・権利管理への投資

実施体制

- ・代表直轄で事業・投資を推進し、金融機関と連携
- ・正社員20名前後と外部専門人材による実施体制
- ・AI・DX研修と受発注・顧客管理・事務の効率化
- ・メディア・制作会社と企画・制作・販売で連携
- ・事業別の売上・粗利益・資金繰りを定期管理