

養殖場の事業承継 生産と販売の最適化

株式会社 sa-mo

代表取締役 村上雄哉



基本情報



福井県立大学
Fukui Prefectural University



会社名： 株式会社sa-mo
設立時期： 2025年1月
所在地： 福井県大野市元町1-7
資本金： 430万円

私について



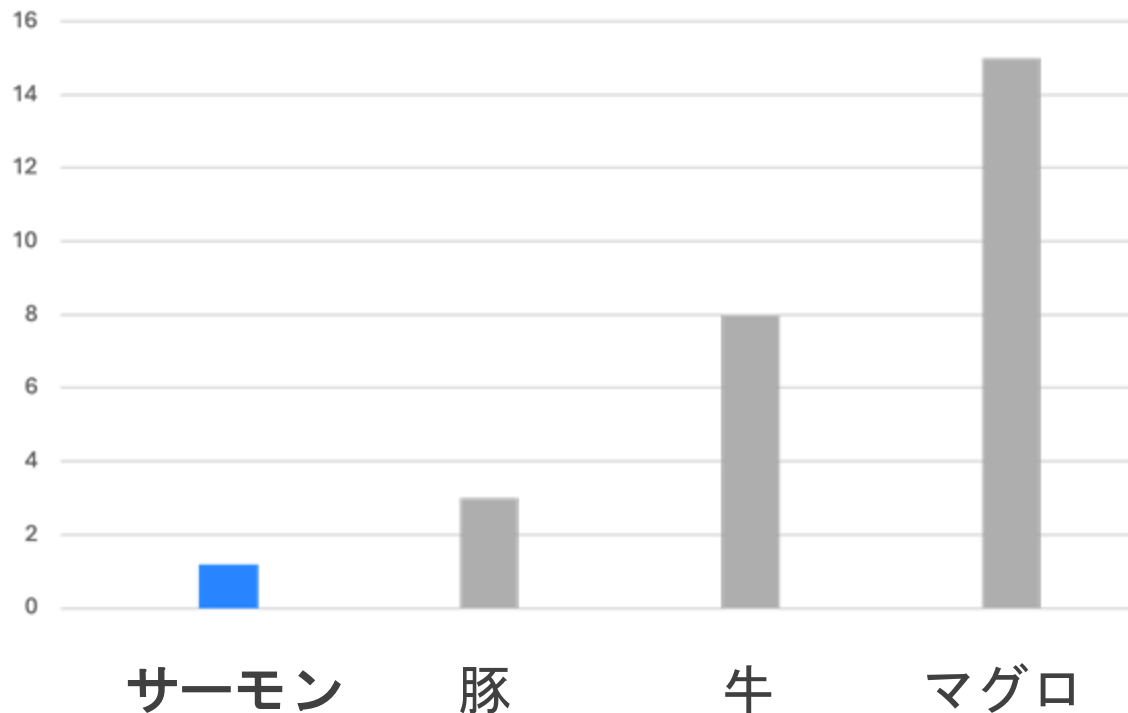
村上 雄哉（24）

福井県立大学
海洋生物資源学部卒

- 大学入学後、海と山の養殖場でアルバイト
- 釣具のシマノとサポートアングラー契約
- 在学中に子供向けニジマスの掴み取り事業開始
- 福井県立大学で餌の研究を行い本事業を創業

生産効率が良いのに美味しい

1 キロの生産に必要な餌の量 (キロ)



マグロの**15**倍
効率が良い

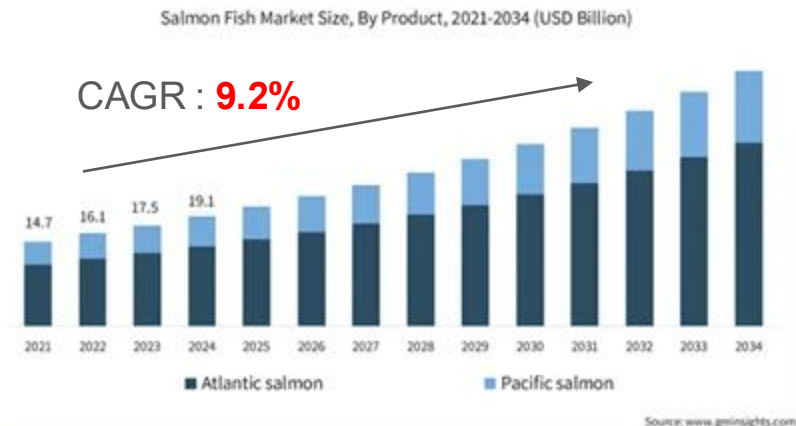
世界におけるサーモン養殖市場の概要

世界的にサーモンの需要は拡大。

円安やインフレによりサーモンの価格は増加しており、国内養殖に追い風が吹いている。

世界の養殖サーモン供給量（万トン）

- 世界的な人口増、健康意識の高まり、日本食ブームにより**サーモンの需要が拡大**



オカムラ食品工業の例

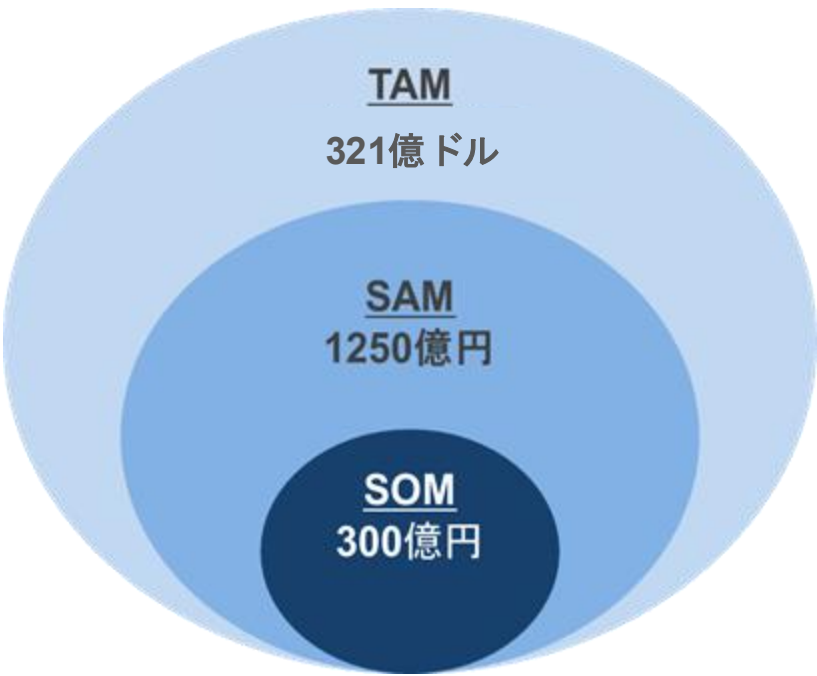
- 2020年度 500~1,000円 → 2024年度 900~1,500円と、**約1.5倍の価格上昇**。

水産物市況 月次データ: 鮭鱈(輸入価格推移)



淡水養殖でのサーモン生産可能量は6,000トンと国内養殖量の24%を占める。
また、海外での需要も拡大しており世界規模では321億ドルと巨大な市場となっている。

市場規模



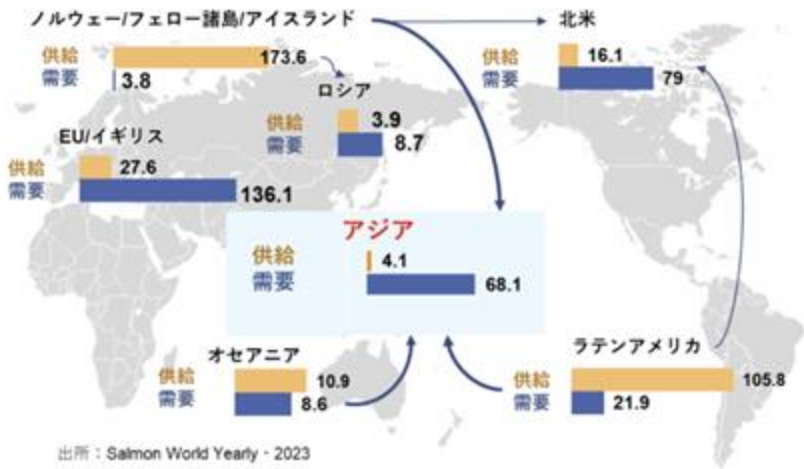
算出方法

TAM	世界のサーモン市場 (レポート より引用)
SAM	国内サーモン養殖量 (2.5万 ton) ×サーモンの単価 (5,000円/kg)
SOM	淡水養殖サーモンの生産量 (6,000 ton) ×サーモンの単価 (5,000円/kg)

特にアジアでは需要に供給が追いついていない状況。
日本食の広がりと共にニーズが高まっており、日本産サーモンにも注目が集まっている。

世界の養殖サーモン供給量（万トン）

- アジア市場の成長による市場拡大
 - 気候の関係上、熱帯での養殖は不可能
- ⇒ 距離的優位性を活かして、日本から鮮度の高いサーモンを輸出可能



オカムラ食品工業の例

- 国内では養殖事業と加工事業の売上が同等
- 海外卸売事業にて**約110億円の売上**を達成
 - 日本食人気の高まりに伴い、日本産サーモンの需要が拡大

(単位：百万円)	2025/6期 実績 (a)	2026/6期 計画 (b)	(b-a)
売上高	35,345	39,035	3,689
養殖	9,260	9,941	681
国内加工	9,398	9,742	344
海外加工	14,087	16,415	2,328
海外卸売	11,044	12,969	1,925
調整額	△8,445	△10,034	△1,589

淡水養殖は低コストで高品質な魚が生産可能

	淡水養殖	海面養殖	プラント養殖
イメージ			
水質	◎	○	△
コスト	◎	○	×
生産量	×	○	◎
リスク	○	×	○

＜淡水養殖場の現状＞

- 小規模が故に6次産業化が困難
- 付加価値創出に手が回らず薄利な収益モデル
- 後継者不在 & 高齢化問題に直面

⇒ 廃業 & 水利権※消失の嵐に

※天然の水を自由に使える権利で、新規獲得は難しい

養殖場をM&Aし
水利権を一社で管理

半径**70**キロのエリアに
加工場を整備



スケールさせるために生産と販路の両面を再構築し参入者を増やす

生産の効率化

- 優れた稚魚の生産
- 養殖の自動化（餌、掃除）
- 価格と品質の安定した
餌の開発

養殖場運営



弊社直営



FC法人



FC個人



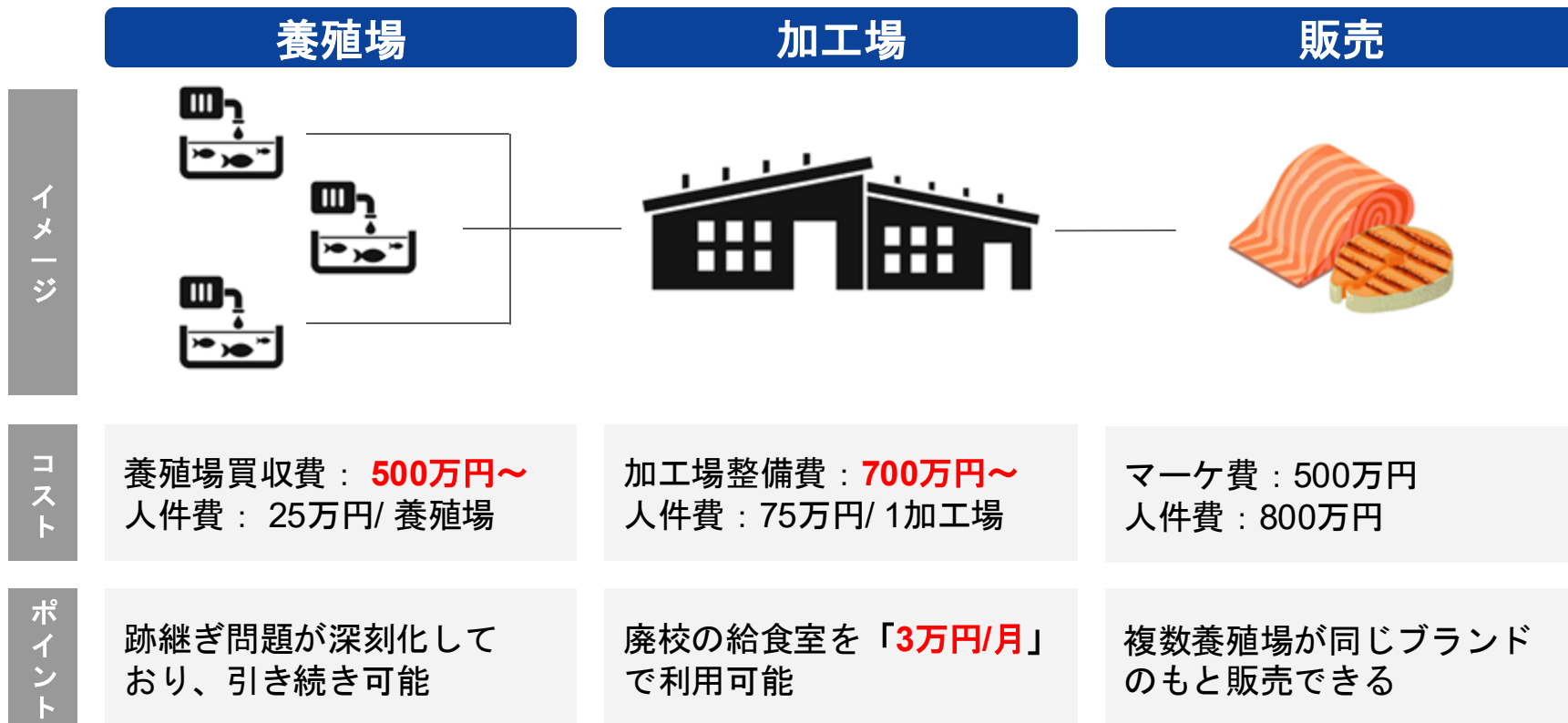
生産委託

販売価格の底上げ

- 加工場の整備
- 販路開拓（高級層）
- **サーモンのブランディング**

生産性と品質向上を両立させ
ブランディングにも活かす

「養殖場と加工場のロールアップ」&「バリューチェーンの水平統合」によって、
中抜きをなくし、健全な経営体制を整える



「養殖場と加工場のロールアップ」 & 「バリューチェーンの水平統合」によって、
中抜きをなくし、健全な経営体制を整える

生産コスト	加工コスト	販売価格	販売方法	粗利益
1kgあたり				1養殖場(10t)
1,100円	1,200円	7,000円	生ハムサーモン 	4,700万円
<内訳> 餌代 600円 管理費 500円	700円	5,000円	スモークサーモン 	3,200万円
	300円	3,000円	生サーモン 	1,600万円

現在は小ロットで検証中。福井のネットワークを活かしつつ都内での販路拡大を目指す

Sales

- 今期売上：230万円
 - クラファン：200万円
 - その他：30万円
- 生育量：300 kg（100尾）
 - いけすを提供いただき養殖中

Collaboration

- TIDE & TASTE（食品セレクトショップ）
 - スモークサーモンを提供予定
- 黒龍酒造（銘柄：石田屋・二左衛門等）
 - 酒粕を含んだ餌で育てたサーモンを日本酒の肴として販売予定

Media

- NHKや朝日新聞等でメディア露出



Branding

- フレンチシェフ兼
フードディレクターの
小川 智寛氏が
顧問として無償で参画



効率的な養殖のモデルを作り、高価格帯の販路を開拓し、拠点拡大

	Seed	Middle	Later
ゴール	養殖場・加工場の設立と黒字化	海外展開と 養殖場のロールアップ	養殖場の全国展開
ポイント	<養殖場> 県内養殖場を買収し15tの生産量を確保 <加工場> 廃校を利用し、スモークサーモンの製造拠点を構築	<養殖場> 買収の加速 <加工場> 海外展開のためにHACCP認証の取得に向けて加工場を改修・買収	<養殖場> 全国の養殖場を買収生産体制の構築 <加工場> 養殖場の拡大に合わせて新規整備
養殖場数	2	30	80
売上目標	8,000万円 (1 箇所4,000万円)	15億円 (1 箇所5,000万円)	64億円 (1 箇所8,000万円)



sa-mo

Appendix

生産の効率化

稚魚の生産

- ・ 年中収穫できる
- ・ 生産効率が上がる
- ・ 美味しくなる

自動化により 作業時間**7割カット**

- ・ 掃除と餌やりと水の管理を自動化する
- ・ 一人で複数養殖場を運営可能に

餌の開発

- ・ 原料価格が15年で**約3倍に高騰**している、そこで国内で生産可能な昆虫で餌を開発。
- ・ 淡水魚は昆虫を普段から食べるため相性良い。

養殖場の運営者

株式会社sa-mo

- ・ 直営で利益率は最大化
- ・ 技術開発は試験の拠点

魚好きの若者

- ・ 養殖場のある地域と連携し、地域おこし協力隊として3年以内に事業化し定住。

地元企業

- ・ シナジーがある地元企業の参入を支援。
- ・ 複数養殖場を管理可能

販売価格の底上げ

加工場の整備

- ・販売価格が**最大3倍**に
- ・顧客（CとB）のニーズに合わせた商品開発が可能

淡水養殖の魅力を伝える ブランディング

- ・健康志向な方や美味しいものが食べたい人へアプローチ
- ・陸上養殖との差別化

販路開拓

- ・ミシュラングリーンスターなどの環境配慮が必要なレストランなど
- ・海外のサーモン需要が高い中でも、高品質な客層を狙って販売。

製造販売を一気通貫で行い品質を担保することで、市場の期待値を高められる

上場年月	企業名	時価総額	売上	営利	ポイント
2022.11	BASE FOOD	242億円	152億円	1.4億円	栄養豊富なパンを販売
2020.09	ユキグニ factory	425億円	334億円	24億円	自然派のキノコの販売 ブランディング
2023.09	オカムラ 食品工業	594億円	353億円	30億円	サーモンの養殖・販売 青森サーモンの製造元
2022.XX	XX	XX	XX	XX	XXX

養殖・加工事業ともに商社等から注目され、M&Aも活発に行われている

年月	買い手	買収額	対象	目的
2022.02	双日	265億円	マリンフーズ社 (日本ハムの子会社)	水産食品の 流通拡大を狙って取得
2025.07	三菱商事	1450億円	Grieg Seafood ノルウェーの養殖サーモン	海産物事業を 強化する戦略の一環
2024.11	マルハ ニチロ	n/a	有限会社海晴丸 魚類の養殖業を営む企業	養殖事業を通じた良質な たんぱく質の提供を推進
2022.12	ヨシムラ フードHD	21.7億円	マルキチ 水産品製造加工	アジアに持つ販路を組み合 わせることで、マルキチの 水産品の拡販を見込む

魚の販売価格の差

ニジマス

1匹あたり100円

1,400円/Kg



ブランドサーモン

1匹あたり10,000円

2,500円/Kg



年間15トン生産した場合

淡水養殖場の利益構造

