



○本社所在地：愛知県名古屋市昭和区元宮町4-37
○事業概要：FC事業（加盟企業：おたからやほか複数）運営
○常時使用する従業員：95名
（2025年3月時点）
○現在の売上高：1,401,161,107円
（2025年3月期）
○法人番号：6180001008911
○Web：https://toyo-kigyo.com

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
大畑典道

東洋企業は愛知県を中心に東海地方にて複数のFC業態を運営するマルチフランチャイジー企業です。「人と社会、未来を担う」という理念のもと、成長を続けてきました。創業は1958年。不動産業を中心とした安定した基盤を持ち、現在では複数のFC事業の運営を行うことで、時代の変化にも対応できる企業体質を作っています。歴史の長い企業ですが、様々な先進的な取り組みも行っています。例えば、研修制度やキャリアアップシステムには「識学」を導入。これによって、公平な評価制度が社内できており、新しく入社した方も正に評価できる仕組みを整えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

当社は、2033年までに売上高100億円を達成することを目標とします。
海外市場への進出を視野に入れ、国内外での多店舗展開により、持続可能な成長を実現します。
目標達成に向けて、年率130%程度の成長を維持し、海外市場での足場を築く準備を進めます。

課題

海外出店を進めるにあたり、現地市場や文化の理解、各国の法規制への対応は不可欠である。また、信頼できる現地パートナーの確保や、スタッフの採用・育成体制の構築も重要となる。さらに、ブランドの一貫性を維持しつつ現地に適応した戦略を展開する柔軟性や、為替・資金調達・物流体制といった経営基盤の整備も重要な課題である。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・「地域No.1の運営会社」を目指し、国内のドミナント出店戦略を加速。
- ・新卒採用強化と人事部設立による採用・教育体制の強化。
- ・国内社員教育プログラムの充実とキャリアアップ支援を強化。
- ・海外展開に向けて、英語が話せる人材を採用し、現地市場調査を実施。

実施体制

- ・FC店舗の出店を進めるため、エリアマネージャーを配置し、統括体制を整備。
- ・採用・教育体制強化のため、新卒採用を担当する専門チームを設立。
- ・海外展開準備として、現地市場調査を行い、現地パートナーと連携。
- ・経営基盤の整備として、為替リスクや資金調達・物流体制の確立を進める。

売上高100億円実現に向けて

国内の成長に向けて

- ・**ドミナント戦略**：国内市場での店舗数拡大を図り、特に名古屋エリアを中心にドミナント出店を進め、地域密着型の事業運営を強化します。
- ・**採用・教育・人事体制の強化**：新卒採用を強化し、社員の成長を支援するための教育プログラムを充実させます。また、人事部門を設立し、組織全体の効果的な運営を支えます。
- ・**マルチフランチャイジー化**：複数のフランチャイズ業態を運営し、国内事業の安定した収益基盤を構築。これにより、海外展開のための基盤作りを支援し、グローバル展開に向けた足がかりを作ります。

海外出店に向けて

- ・**ブランド選定**：当社の企業理念「人と社会、未来を担う」に合致したフランチャイズブランドを選定し、信頼性の高いパートナーシップを築きます。
- ・**市場調査**：進出先の市場調査を実施し、現地法規制や競争状況、消費者ニーズを把握した上で、効果的な出店戦略を策定します。

売上目標達成計画

- ・2024年度から130%の成長率を維持し、売上を上昇させ、最終的に100億円の売上を達成する計画です。上記のグラフに示されたように、売上は順調に伸び、2029年度には目標達成に近づき、2032年度には達成を見込んでいます。

130%成長による売上目標達成計画

