



職人による手握りの寿司提供

- 本社所在地：長崎県諫早市松里町837番地
- 事業概要：鮮魚卸売業、飲食店
- 常時使用する従業員：881名
（正社員246名、パート・アルバイト635名）
（グループ全体：2024年12月期）
- 現在の売上高：74億円
（グループ全体：2024年12月期）
- 法人番号：6310001008047（株式会社大山）
- Web：<https://wakatakemaru.com/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
浦江芳征

「海の恵みに感謝し、地域と共に、まごころを握る。」

という理念のもと、地域の食文化と暮らしを支える寿司店として、以下の3つの価値を追求します。

1.地域との共創

地域漁港や地元生産者と連携により、鮮度と安全にこだわった食材を使用し、地域経済への還元と共生を大切にします。

2.まごころの提供

職人の技と温もりを大切に、機械ではなく人の手で、お客様一人ひとりに心を込めたサービスを提供します。

3.持続可能な挑戦

AIやDXなど時代の変化を取り入れつつ、「食」への誠実さと伝統を大切に、従業員が誇りを持てる企業を目指します。

以上を基盤に、弊社は九州を代表する寿司チェーンとして、社会的責任を果たしつつ、次世代に選ばれる企業へと進化してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

若竹丸グループは、既存の長崎・佐賀・福岡・熊本における25店舗体制を基盤に、次世代型回転寿司モデルの確立と、地域経済と連動した高付加価値型の「食のインフラ」を構築することで、2031年度に年商100億円の到達を目指す。

課題

若竹丸グループは、2031年度までに店舗数40店・年商100億円の達成を目指しており、そのためには人材確保・物流効率化・設備投資・DX化・競合差別化といった複数の課題を乗り越える必要があります。鳥栖を拠点にした物流改革や、フルオーダー制による競合他社との差別化戦略、さらに成長加速化補助金を活用して、段階的な店舗拡大と収益性向上の両立を図っていきます。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 1.生産体制強化：鳥栖配送センター整備や店舗へのAI導入で、効率的な運営を実現。
- 2.新事業展開：海鮮食堂やテイクアウト事業への進出で新たな収益源を開拓。
- 3.M&A・連携：業界経験者の採用や地場企業との統合を通じて共創。
- 4.インバウンド対応：訪日外国人向けサービスの強化と海外発信の推進。
- 5.サービス革新：フルオーダー制や地魚活用で成長性を維持。
- 6.品質・標準化：マニュアル整備や教育クラウドの導入により、全店舗で高品質を維持。
- 7.マネジメント育成：中間管理職の育成と確保で組織力の強化。
- 8.ブランド強化：「地域魚×職人寿司×IT」モデルを再定義し広報強化。
- 9.リスク対策：BCP策定や仕入先分散、冷凍設備導入で対応力を強化。

実施体制

- 1.本社主導の戦略中枢の構築：株式会社大山が本社機能を担い、経営戦略本部を設置。出店計画やKPI管理、人材・財務戦略の一元化、「現場主導」「本社支援」の明確化。
- 2.店舗運営会社による実行力部隊の強化：運営子会社ごとのエリアマネージャー制度導入、各社3名程度のマネージャーを配置し、女性活躍の機会の拡大。
- 3.専門性の高い幹部人材の確保と組織再編：店舗・物流・加工・鮮魚仕入の各ラインに担当役員制導入、責任とスピードの確保。
- 4.社外パートナーとの戦略的アライアンス：福岡県・佐賀県・熊本県の地方銀行融資枠協定を締結し、成長資金を安定的に確保。現在、長崎魚市場最優先での仕入を、各拠点ごとの漁協・市場と安定的仕入契約を締結し、持続可能なサプライチェーンを確立。

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現目標とグループ体制

【売上高100億円実現目標】

・グループの2025年3月現在の売上高58億円（4社の決算期が異なるため試算表を元に連結決算）から、今般の補助事業なども活用しながら年に2店舗程度の出店を目標とし、長崎県内をはじめ、近隣の佐賀、福岡、熊本などで出店地を広げていく。目標としては2031年に「売上高100億円」を想定している。

【グループ体制】

右記の表に記載の通り、株式会社大山、株式会社おおやま、株式会社若竹丸、株式会社わかたけの4社が一体となって売上高100億円を目指す。

以上、グループ全体での「年商100億円実現計画」に参画し、経営資源・ブランド力・店舗運営知見の提供を通じて、戦略的役割を果たすことを表明いたします。

