



- 本社所在地
福岡県福岡市博多区博多駅南4-18-27
- 事業概要
飲食事業、食品製造・通販、農業生産
- 常時使用する従業員
1,396名（正社員165名、パート1,231名）
（2025年6月末現在）
- 現在の売上高
56.2億円（2025年3月期）
- 法人番号
2290001022608
- Web
<https://takeno.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
竹野 孔

心地よい食の空間を創造することで社会に貢献・奉仕いたします。

我々は2030年3月期までに売上高100億円の達成を目指します。「すべてはお客様の笑顔のために」「ともに働く仲間の幸福の追求」「社会に明日への活力を与える」を企業理念とし、地域密着の店舗として「区内町御用達の明るく元気な食のコミュニティ空間」を目指します。そのため、現在の課題である商品の生産量増加を図るべく、セントラルキッチン（新工場）を建設いたします。現在56.23億円から100億円への成長は、地域経済への貢献、社員の成長と待遇向上、そして心地よい食の空間を全国・世界に広げるための確固たる一歩です。経営者として全責任を担い、多店舗展開と新規事業への挑戦を推進いたします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年3月期に売上高100億円を達成すべく、年平均約12.2%の成長を5年間継続する。現在56.23億円の売上から約1.8倍への成長を実現するため、年5～8店舗の新規出店を軸とした拡大戦略を展開。駅ビル・空港・商業施設への出店と海外進出を加速する。

課題

- ・製造能力の拡張と物流体制の効率化
- ・多店舗展開に対応した人材確保とオペレーション標準化
- ・駅ビル・空港立地の高い出店コストと収益性確保
- ・海外展開における現地適応と品質維持

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・新工場建設により、キラー商品である「ぐるぐるとりかわ（商標登録済）」の生産能力を200%以上に増強
- ・年5～8店舗の駅ビル・空港・商業施設への積極出店
（九州各地から全国主要都市へ 関西・関東への出店の強化）
- ・通販事業の強化：「博多ぐるぐるとりかわ」等の人気商品を全国展開
- ・海外への挑戦：台湾高雄の漢神百貨店への出店交渉中。海外多店舗展開を推進
- ・ワイン醸造事業等の新規事業による収益源の多様化
- ・DX（デジタルトランスフォーメーション）による店舗運営効率化と顧客データ活用

実施体制

- ・新工場建設による製造部門の拡張により、食材から製品まで一貫した品質管理体制を構築
- ・経営陣直下に「100億達成推進本部」を設置し、出店計画と新規事業を統括
- ・各店舗の売上・利益・KPI（重要業績評価指標）を本部でリアルタイム管理
- ・海外展開専門チームの設置と現地パートナーとの連携強化

売上高100億円実現の目標

1. 既存事業の収益性向上

収益性の高い店舗モデルの標準化

熊本駅店やアミュ小倉店など、収益性が高いモデル店舗を基盤に、全国展開の標準モデルを構築する。

これにより、投資回収期間を平均3年程度に短縮することを目指す。

不採算店舗の撤退・再編

特定エリアの低収益店舗については、計画的撤退または業態変更を推進する。

撤退時期や費用の見積もりを詳細に管理し、損失を最小化する。

情報収集・分析に基づく根拠のある経営

店舗別の売上や経費データを活用し、効率改善の余地を特定する仕組みを導入する。特に販管費の削減や粗利率改善策を店舗ごとに展開し、収益性向上を実現する。



2. 新規事業展開の推進

重点エリアへの戦略的出店

関西圏（大阪、京都、兵庫）：特に大阪駅や神戸駅周辺の高収益が見込めるエリアをターゲットとする。東海圏（名古屋）および関東圏（東京）：乗降客数の多い主要駅への出店を重視する。出店候補エリアには、1日平均乗降客数や競合状況を基に優先順位を設定する。

モデル店舗の収益性強化

大阪エキマルシェ店や広島ミナモア店などの20～40坪での収益モデルを、新規出店計画に反映する。

また、アミュ小倉店の効率的な運営手法を標準化し、新店舗に適用する。

3. 財務基盤の健全化

キャッシュフロー管理の強化

資金調達と運転資金のバランスを精緻化し、金融機関からの信頼を獲得する。

特に、今後の大型投資に向けた資金調達計画を慎重に設計する。

固定資産管理と投資効率の向上

固定資産の取得スケジュールを調整し、資金効率を最大化する。今後の出店計画の設備投資も、計画通りの支出を維持する。

4. リスク管理の強化

コスト上昇リスクへの対応

原材料価格高騰リスクには、長期契約や複数仕入先の確保を通じて安定調達を図る。

人件費についても、新工場の建設により業務効率化を図り、抑制策を継続する。

新工場の建設による製造量の強化

本部製造課の生産性、を新工場の建設により現在の200%超を目指す。生産工場のライン化、配送体制を拡充し、生産能力を確保する。