



モノに感謝を、  
ヒトに感動を。

Thanks for things and impress people.

- 本社所在地：福井県福井市大宮1丁目  
11番27号清水ビル3F
- 事業概要：ブランドバッグの修復  
職人育成・中古リペア品販売
- 常時使用する従業員：6名  
(2025年9月時点)
- 現在の売上高：10億円  
(2025年7月期)
- 法人番号：9210001008715
- Web：<https://repair-phoenix.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  
齋藤 陽士

「モノがよみがえり感動が生まれる。私たちは未来へつなぐ。」

私たちは、傷んだブランドバッグに命を吹き込む職人集団です。匠の技でモノは蘇り、感動が生まれます。修復にとどまらず、リペア品として新たな持ち主へ。

「捨てる」ではなく「活かす」ことで、価値と物語を次世代へ。理念は、モノに感謝を。ヒトに感動を。社名の由来は不死鳥。朽ちたものを再び羽ばたかせる。

日本の「MOTTAINAI」文化と技術を世界へ届け、100億円の未来へ！

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2035年の達成に向け、バイヤー最低20名を要と位置づけます。各年度の目標達成に向けて、人材の採用と目利き力の育成を推進。同時に、組織化に向けた採用を進め、2028年度には新社屋を建設。環境を整え、組織体制を熟成させながら実現を目指します。

### 課題

- ・新社屋建設に伴い、在庫保管設備と修復士研修スペースを確保
- ・修復士の育成・スキル向上のため、練習用ブランド品の仕入れ資金を確保
- ・販売・在庫管理・物流・技術開発の組織化に向け、管理職の採用と育成を推進

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

- ・リユース品を活用し、スピード感を持って修復士を育成
- ・実績あるバイヤーの指導で人材を横展開
- ・価値向上が見込めるブランド品を積極的に仕入れ、修復と育成を同時に推進
- ・販売先を拡大し、繰り返しの精度とスピードを年々向上

### 実施体制

- ・目的に沿った新社屋の設計レイアウト、そして修復士とバイヤーをサポートするバックヤードのシステム開発と組織化を目指すプロジェクトチームを戦略室として組成する。
- ・積極的な人材採用と育成していくプランとマニュアルを構築するプロジェクトチームを組成する。
- ・地元金融機関と連携した業績の共有と資金調達、情報交換を定例会議にて実施。

### 100億円達成に向けた経緯と背景及び我が社の強み

#### 経緯

- ・お客様の依頼品ではなく、リユース市場から仕入れた中古品で練習を重ね、早期にスキルの高い修復士を育成できる体制を構築。
- ・育成をきっかけにリユース市場へ進出。市場に流通する中古品の完成度の低さに驚き、当社の技術なら「キレイなものを買いたい」というニーズに応えられると判断し、2023年5月に新規事業として本格参入。
- ・その後「リペア物販事業」として仕入れ・販売網を拡大。

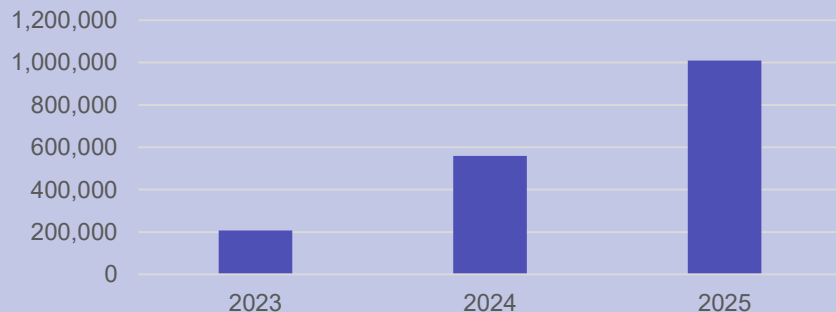
#### 背景

リユース市場は2009年度11,274億円から2023年度には31,227億円へと成長。今後も拡大が見込まれる中、修復士・バイヤーの増員と育成、バックヤードの構築・組織化を進めることで、年商100億円の実現性は高いと判断し、ここに宣言。

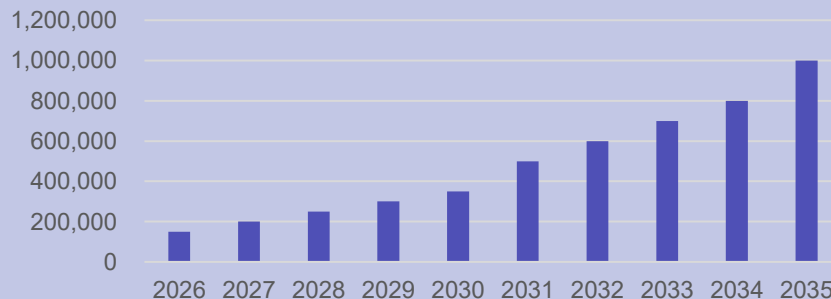
#### 実現に向けた我が社の強み

- ・ブランド品に対応したケアや修理技術を、顧客依頼を通じて開発。
- ・蓄積されたノウハウを活かしてスクラッチ開発した独自システムにより、修復士やバイヤーの育成を効率化・早期化する仕組みを構築。
- ・見栄えと自然な仕上がりを見極めるバイヤーが、実績あるリペア物販モデルを構築済み。横展開が容易

リペア物販参入後の売上推移（千円）



売上計画（万円）



**2026～2030年：100億円規模の受け入れ体制を構築する準備期間。計画達成を着実に推進。**

**2031年以降：飛躍のギアを入れ、売上成長を加速。次のステージへ。**