



大阪店舗の内装

- 本社所在地：
大阪府大阪市浪速区恵美須東1-4-1
- 事業概要：
和包丁の輸出入及び製造並びに販売
- 常時使用する従業員：65名
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：12.8億円
(2025年12月期)
- 法人番号：1120001174202
- Web：<https://www.towerknives.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
ハイバーグ ビヨン

刃物づくりの技と美意識を、体験と品質を通じて世界に届ける

私たちは、日本の包丁文化と切れ味の感動を 家庭の台所から一流料理人の厨房まで届けることを使命としています。単なる小売販売ではなく、手に取り、選び、使い、研ぎ直しながら“育てていく”その体験こそが包丁の価値だと考えています。多言語での対話と確かな目利きを軸に、店内工房で研ぎ・柄付け・研ぎ講義の見学なども行い、買い物にとどまらない 日本の技に触れる観光体験として国内外のお客様に支持されています。また、自社製造にも踏み出し、高品質な製品を安定して届けることで、技術の継承とお客様の満足度向上につなげています。今後は、社内統制を整備し、品質の標準化と供給体制を強化、多店舗展開と生産力拡大を加速させ、日本の刃物産業を次世代へつなぎながら、世界市場で持続的に成長する企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年、売上100億円（年平均成長率 23%）を達成します。大阪・東京の店舗販売の実績をもとに、国内外での店舗展開を加速し、顧客接点を広げます。同時に、高品質な製品を安定して届けるための生産力を強化し、卸・法人取引、海外輸出へと販路を多層化します。供給力の解消と販路拡大を同時に進め、100億円企業として持続的な成長を実現します。

課題

- ・本社機能の強化：生産流通・販路拡大を同時に推進できる統括体制の確立
- ・IT管理基盤の導入：在庫・受発注・生産・販売の一元管理による可視化と運用効率化
- ・生産力の強化：高品質製品の安定供給に向けた能力拡張とリードタイム改善
- ・サプライチェーン強化：調達～出荷の最適化と供給安定性向上

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

ハード面では、本社ビルを建設し、事業・組織拡大の中核拠点として採用・教育機能を備えることで、多店舗展開の準備を加速する。併せて設備投資・人財投資により生産力と技術力を拡大し、ショールーム併設によってBtoBの引き合いと商談機会を増やす。ソフト面では、統制を整備して運営の再現性と実行力を高め、取引・受注管理を高度化して販路拡大を推進する。さらにIT管理システムを導入し、調達から生産・品質管理・出荷までを一元管理、サプライチェーン全体を効率化・可視化する。

実施体制

- 本社（統括・管理）：
調達・商品企画・品質・財務人事・法人/海外対応を集約し、意思決定と統制を強化
- 店舗（体験・販売）：
体験価値の高度化/会員化・EC対応を推進
- 工場（生産・品質・技術継承）：
工程拡張/検品・出荷SOP整備/教育で安定供給を実現
- 外部生産パートナー・職人ネットワーク：
工程補完と技術連携により供給力を補強し、品質基準を共有

※本宣言は企業自身は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