



元祖!タカマル鮮魚店本館
(2009年11月開店)

- 本社所在地：千葉県市川市
- 事業概要：鮮魚店の経営、加工、販売
- 常時使用する従業員：115名
(2026年1月時点)
- 現在の売上高：12.4億円
(2025年9月期)
- 法人番号：5040001033676
- Web：https://www.takamaru-inc.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
相原 正孝

鮪の解体師が創造する、日本魚食文化の開花

創業20年前、鮮魚小売りコンサルから始まった弊社は、鮪解体ショーや競りから販売までを背中で見せる実戦スタイルで一線を画してきました。築地時代から買参権を持ち、「市場直仕入れ」を貫く魚屋として、今、業界の転換期に立っています。

お客様の「食いたい」を確実に食卓へ届けるため、素材・加工・喫食が三位一体となった「鷹丸流」の店舗をさらに進化させます。唯一無二の店舗開発とプロ育成に注力し、人・魚・企業の価値を最大化。「世界に届け!日本の魚職と魚食」を掲げ、誇りある日本の魚屋として邁進してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2037年に売上100億円を目指します。「小売り飲食併設店」5店舗。「超冷凍販売所」11店舗。「既存飲食店」の6店舗増店に加え、「おでん」業態のFC部門、広告部門、不動産部門、M&A部門、人材育成プロモーション部門、研究創作センターを創設。生産～流通～素材販売～加工販売（冷凍、生）～飲食まで一気通貫で手がけ、手頃な価格で日本食の価値を世界に届けます。

課題

- ・スピード感のある、テナントの情報収集
- ・現状のテナント賃料に見合う価格帯での販売と商品作り
- ・M&Aを得意とする、社外関係の充実
- ・人材収集、育成の具体策（従業員の誇りと安心を作る）
- ・FC展開における、本社機能（人、金、ストーリー）
- ・集中できる自分作り

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. 販促専門部署の設立：本社兼務を解消し、既存店の底上げと新店集客に特化
2. 拠点近隣へのR&Dセンター設置：店舗・研究・創作・物流の機能を統合。
3. 人事・教育部門の創設：理念浸透のための書類整備と、採用・育成を専門化
4. FC事業部の立ち上げ：契約・運営実務の体系化と、専門部署による管理
5. 物流・仕入れ体制の最適化：仕入れ部門を拡充し、配送の独立や外注を推進。

実施体制

1. SNSの内外製化：自社チームと専門家（ビールメーカー紹介）の併用で発信力を強化。
2. 事務所の店舗集約：本部を閉鎖し、50坪の店舗併設型拠点へ統合し固定費を削減。
3. 適材適所の再配置：配送を外注し、浮いた既存社員を新業務や重要領域へ抜擢。
4. 仕入れ精査：競り場の状況を細かく分析し、仕入れ精度の向上とコスト削減を徹底。

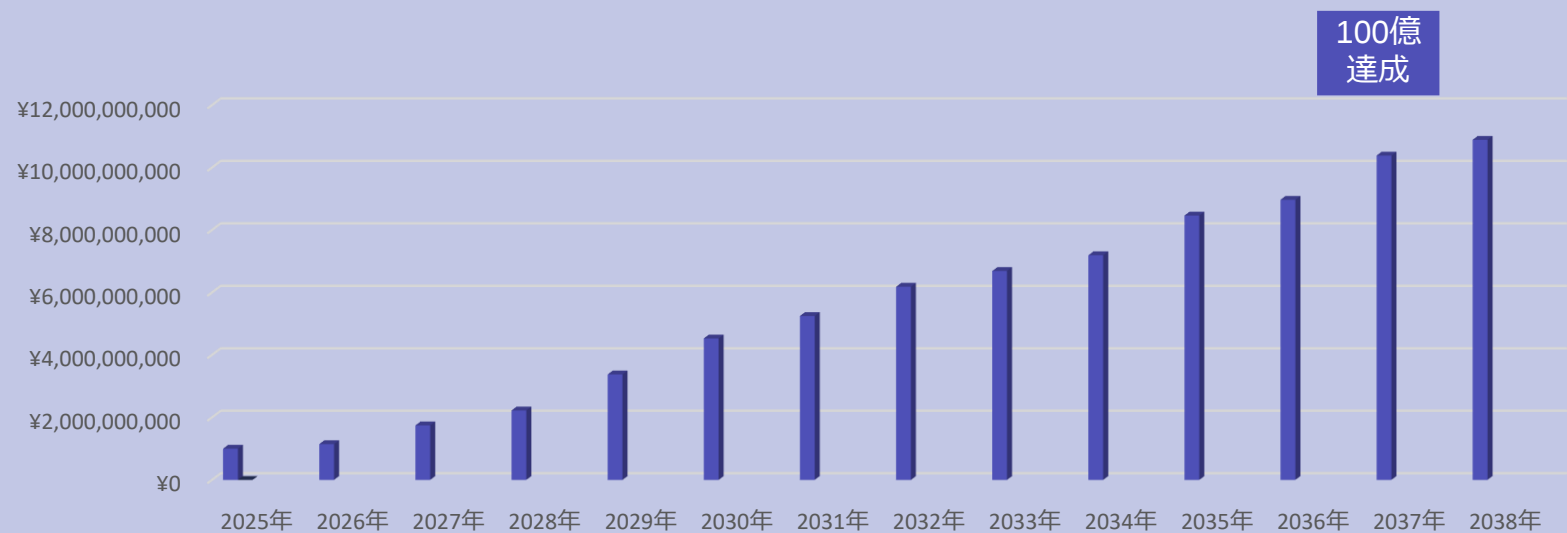
売上高100億円実現までの目標と計画

スピード感ある出店とFC展開を加速させます。
 国内市場を深掘りしつつ、米国等の日系スーパーや老舗卸と協力して販路を世界へ拡大。アジアからの新たな仕入れルート開拓も推進します。
 研究創作チームによるドジョウや大衆魚の養殖事業、未利用魚の商品化に着手し、生産～流通～素材販売～加工販売（冷凍、生）～飲食まで一気通貫で手がけることで、手頃な価格で日本食の価値を世界に届けます。組織面では、人材、広報、超冷凍販売所、FC、不動産等の専門部署を整備。「THE FISH TOKYO BAY」の理念のもと、「魚業界の第3世界」を構築し、2037年に100億円を達成します。

株式会社タカマル鮮魚店	1店舗当たり年間増収額	目標総増店数	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年	2038年
小売り飲食併設店	¥480,000,000	5		1		1		1		1		1		1	
冷凍販売所	¥216,000,000	11	0		1	2	2		2	2		2		2	
既存食堂居酒屋	¥144,000,000	6	1		1		1		1		1		1	1	1
FCおでん	¥120,000,000	23		1	1	2	2	2	3	3	3	3	3	3	3



（株）タカマル鮮魚店の売上推移



創業時からの看板メニュー赤井



大人気の刺身盛り合わせ



目利きを生かした地魚の販売



手作り総菜（加工）

