

nest Robe

SLOW MADE IN JAPAN

CONFECT



KITTE丸の内店

○本社所在地：大阪府吹田市穂波町10-27

○事業概要：アパレル・ライフスタイル製品の企画・製造・販売（SPA）

○常時使用する従業員：100名
（2026年4月時点）

○現在の売上高：22億円
（2025年12月期）

○法人番号：9120901007932

○Web：（企業Webサイトなし）

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
木戸 英佑

毎日の暮らしに寄り添う、心地よいサステナブルプロダクトを追求し続けます。

「天然素材の経年変化を慈しみ、循環する服づくり」を体現するnest Robe、CONFECT、UpcycleLino、HAP&CRAFTは、アパレルブランドの枠を超え、上質な暮らしを提案するライフスタイル企業へと進化します。私たちは、2035年の売上高100億円達成を目指し、現在約20億円の規模から飛躍的な成長に挑戦します。この成長を通じて、国内の希少な伝統技術を有する生産背景を守り、地域社会と共生する「コミュニティ型ブランド」を確立します。また、収益性の向上を従業員の待遇改善や自己実現の機会創出に繋げ、地域のモデル企業として持続可能な成長を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高達成に向け、年率18%程度の成長を目指す。

課題

- ①**生産基盤と技術継承**: 急激な事業拡大を支える国内生産能力の確保と「UpcycleLino」を支える高度な技術継承・人材育成。
- ②**オペレーション強化**: 店舗数の増加に伴う高度な店舗運営能力の構築、およびAI活用による業務自動化、効率化を推進。
- ③**グローバル展開**: 中国・欧州市場の顧客にリーチするための販路開拓および、グローバル物流・運営体制の構築。
- ④**経営管理**: 年平均4.5%以上の賃上げと収益性維持の両立。

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**国内店舗網の拡大と既存事業の高度化**: 店舗数は現状から倍増を目指す。路面店での地域コミュニティ形成を推進し、サステナブルな価値観を共有する国内外の顧客層を広く獲得する。
- ②**新カテゴリ「nestrobe home」によるブランド強化**: ウェアから家具・雑貨までカテゴリを拡充、主要都市での出店を加速し顧客ロイヤリティの強化によりLTVと客単価の向上を目指す。
- ③**生産体制と海外展開の強化**: 国内工場や地場メーカーとの協業を深化させ生産能力を増強し、コスト低減と地域産業の活性化を実現するとともに、中国・欧州への輸出を拡大する。

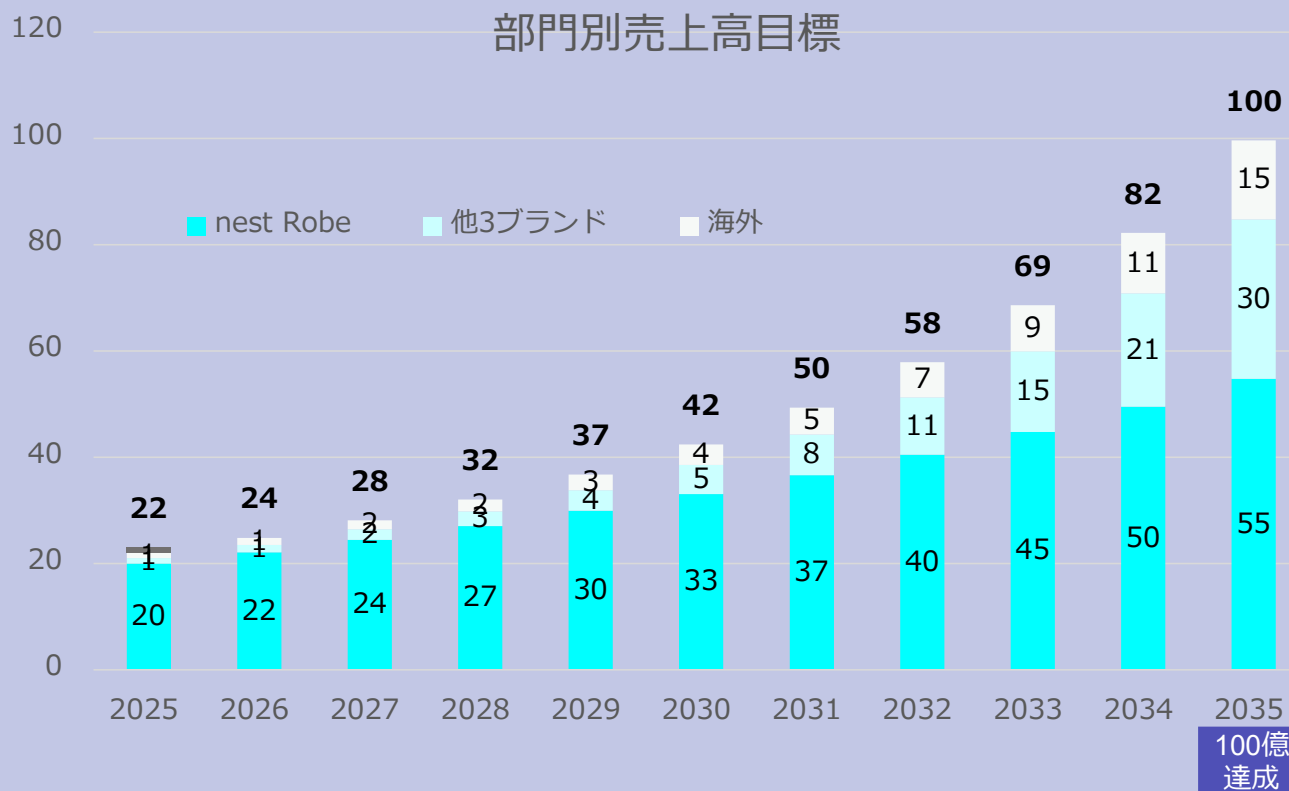
実施体制

- 代表取締役を中心とする経営陣が成長戦略を統括し、中長期目標の達成と賃金引上げを含む経営基盤の強化を全社で実行する。
- ブランドマネジメントにおいては各ブランドマネージャーに権限委譲し、戦略的なMD、店舗開発、ブランディングを推進する。
- 生産面は独自の循環型モデルを軸に国内生産背景との連携を深め、供給能力の増強と技能の次世代継承を組織的に実施する。
- 金融機関等外部パートナーと緊密に連携して大規模な成長投資を支える財務基盤を確保し、外部モニタリングを通じ経営の透明性を高める。

※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100億円実現の目標と課題

部門別売上高目標



売上高100億円実現の目標と課題

【戦略目標：2035年売上構成】

2035年に全社売上高100億円の達成を掲げ、各領域で以下の成長を実現する。

基幹ブランドの深化と拡張（nest Robe：55億円） 国内店舗網の戦略的拡大とともに、「nest Robe HOME」としてウェアから家具・雑貨等へブランド領域を拡張する。地域社会の作り手との共生を通じた価値創造により、顧客との情緒的な結びつき（ロイヤリティ）を深め、ライフスタイルブランドとしての地位を盤石にする。

複数ブランド展開による市場開拓（他3ブランド：30億円） メンズブランドを含む既存事業のマネジメント体制を強化し、各ブランドの専門性と独自性を高めることで、多様化する市場ニーズを確実に捉える。

グローバル市場の開拓（海外事業：15億円） 欧州・アジア圏をターゲットに輸出を強化し、日本発の価値観を背景とした外需獲得を成長の柱に据える。

【実現に向けた課題】

生産基盤の拡充と高度技能の継承 事業拡大に伴う国内供給能力の確保と、高品質な物作りを支える高度な技能の次世代継承、および産地ネットワークの強化。

ブランドマネジメントと機能の高度化 各ブランドにおけるMD・店舗開発・マーケティング機能の専門性を高めると同時に、AI活用による業務効率化を推進し、組織的な対応力を強化する。

持続可能な経営モデルの完遂 付加価値の向上により、年平均4.5%以上の賃上げと収益性維持を両立させ、従業員の自己実現と地域経済への貢献を牽引するモデル企業を目指す。