



FIRE KIDS
Since 1995



主力商品 ヴィンテージ時計

- 本社所在地：東京都港区
- 事業概要：ヴィンテージ時計の買取・再販事業および実店舗・ECを通じた販売・接客
- 常時使用する従業員：58名（2026年8月時点）
- 現在の売上高：32億円（2026年6月期）
- 法人番号：4010001223669
- Web：https://firekids.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
佐藤 和男

顧客体験至上主義で、時計好き仲間を増やし続ける

ファイアーキッズは、売上ではなくお客様の体験をよくすることだけを考える会社です。事業承継から4年、この方針を貫き、大きく成長してきました。このスタイルこそが、売上高100億円を実現する最も確実な道だと確信しています。目指すのは、時計を買うだけの店ではなく「時計のテーマパーク」。ヴィンテージ時計を次の世代へつなぐ循環を、より多くのお客様に届けることが、私たちにとっての成長の意味です。事業が拡大すれば、より良い顧客体験のさらなる追求、技術の修練、マネジメントなど、社員にとっての成長機会も増えます。売上追求せずに事業成長をする、この先100年つづく私たちならではの経営のスタイルをつくっていきたくて考えています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、既存店舗・ECの実績に基づく年率15～20%程度の成長を土台としつつ、新規出店やM&Aなど事業拡大による上乗せ（2030年時点で全体の3割超を想定）を組み合わせ、年率30%程度の成長を目指す。



課題

- ・事業展開エリア、取り扱い商材の拡大
- ・顧客体験品質の更なる向上
- ・時計修理能力（量・質）の強化
- ・事業の急拡大に対応する人、組織体制の整備
- ・成長投資のための財務基盤の強化、資金調達余力の拡大

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・新規出店やM&Aのための、各地域のヴィンテージ関連事業者・不動産・M&A支援事業者等とのネットワーク強化
- ・時計技術職（修理・オーバーホール・鑑定）の専門人材採用・育成体制の強化
- ・本社移転、修理工房立ち上げによる増床・働き方の改善・社員のロイヤリティ向上
- ・SNS等を活用した事業・組織のブランディングの更なる強化
- ・資金調達による財務基盤の強化、キャッシュフローの改善
- ・AI活用も含めた事業品質の向上及び、オペレーション改善による効率的な事業運営

実施体制

- ・社長直下に外部人材も含めた財務、M&A、マーケティング、AI・ITの専門チームを配置し、スピーディーな意思決定を実現
- ・修理部（技術職）を商品部より独立し、部門としての権限強化と投資の加速
- ・人事・組織領域への投資：採用強化、組織開発強化など