

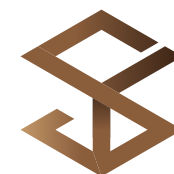


Business Report 2023

第64期 事業報告書

2022年4月1日～2023年3月31日

Be Professional



**YAKINIKUSAKAI
HOLDINGS**

株式会社焼肉坂井ホールディングス

焼肉事業を中心に総合外食企業として、 高付加価値の提供を実践し続けてまいります。

前期を振り返って

昨年10月の入国制限緩和、今年3月のマスク着用ガイドライン見直しなど、消費拡大の兆候が見られるようになりました。しかしながら1年を通じては、新型コロナウイルス感染症の度重なる拡大による消費活動の低迷や世界規模での需給バランスを背景としたエネルギーコストの上昇、食材価格の高騰により、外食産業を取り巻く環境は、非常に厳しいものでした。

当社は2021年7月の社名変更以降、焼肉事業を中心に据えながらも、多くの業態を展開する総合外食企業として、変化する環境に対応し、お客様の立場に立った高付加価値の提供に努めてまいりました。連結経営成績といたしましては各種補助金の恩恵をうけつつも、各業態における改善施策が数値として表れた結果、経常利益、税金等調整前当期純利益、親会社株主に帰属する当期純利益において、プラスでの着地となりました。

主力となる事業の取り組みとその結果

当社の主力業態である焼肉事業におきましては、強みである店内調理技術とメニュー開発力を活かし、食

材価格高騰の影響を受けながらもお客様の満足を最優先に、高付加価値の商品の提供に努めてまいりました。特に焼肉食べ放題業態である「肉匠坂井」においては、値上げによるお客様へのインパクトを重視し価格を変更しない一方で、店舗運営の効率化を追求すべく配膳ロボットの導入等DX化を進めてまいりました。

その他の事業といたしましては、焼肉事業同様、職人の技術力を活かして高付加価値な商品を提供する業態、和風スパゲッティの「壁の穴」や、海鮮居酒屋の「七福」「地魚屋」などの業態が、年度末には着実な回復傾向を見せてくれました。どの業態も宴会需要こそまだまだ少ないものの、インスタグラムや自社アプリを活用し、一般来店を着実に取り込むことに成功していると思います。

また、関西国際空港にほど近い、大阪りんくうプレミアム・アウトレット内でフードコートを一括運営している「ワールドグルメ・ジャンクション」では、外国人観光客の増加に伴い顧客単価も大きく上昇してきております。インバウンド需要の力強さを実感してきており、今後全社的にも更なる増加が見込まれるインバウンド需要に対応してまいります。

株主の皆様へ

当社グループは、これまでコロナ禍の約3年間における様々な障壁を乗り越え、各業態において真摯にお客様に愛されるサービス・メニューを模索し続けてまいりました。その努力は着実に結果に繋がるものと自負しております。引き続き郊外型焼肉事業を中心に据えながらも多種多様な業態を展開する強みを活かし、絶えず変化する環境に真摯に向き合い、常に高い付加価値の提供を実現できるよう、事業に取り組んでまいります。

今後も株主の皆様をはじめとする全ての関係者の皆様への感謝の気持ちを忘れず、役員、従業員一丸となって、当社の発展を目指して全力を尽くしてまいります。

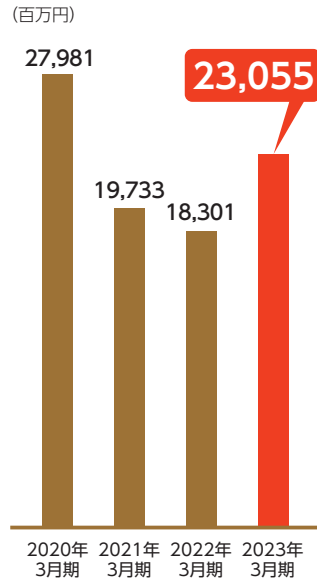
今後とも、なお一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



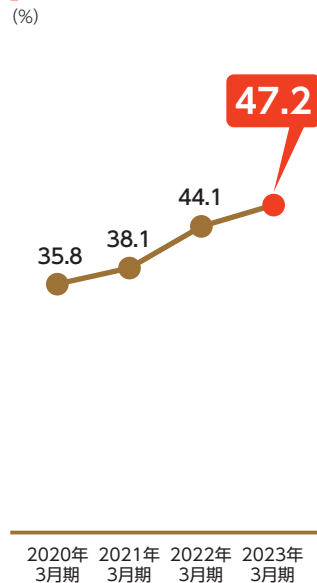
代表取締役 杉本 英雄

財務ハイライト

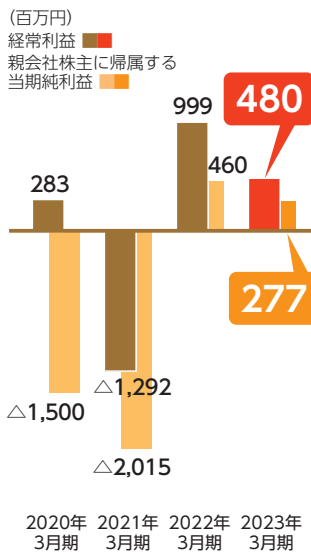
売上高



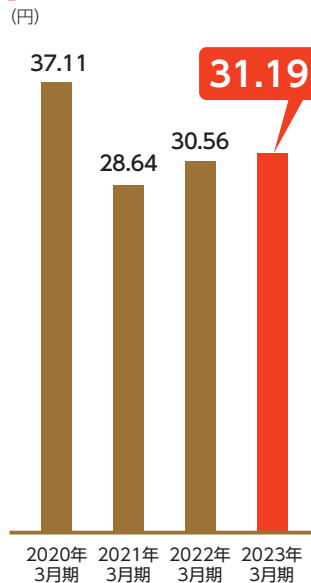
自己資本比率



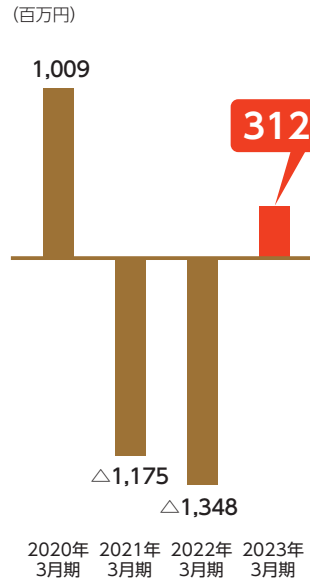
経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益



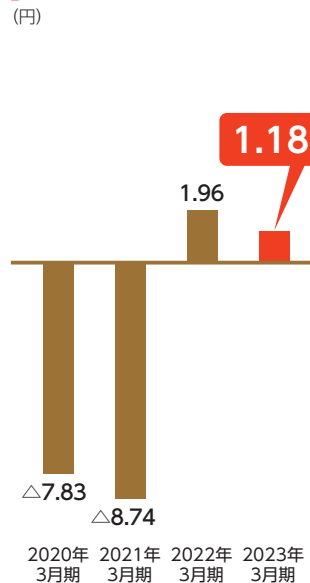
1株当たり純資産



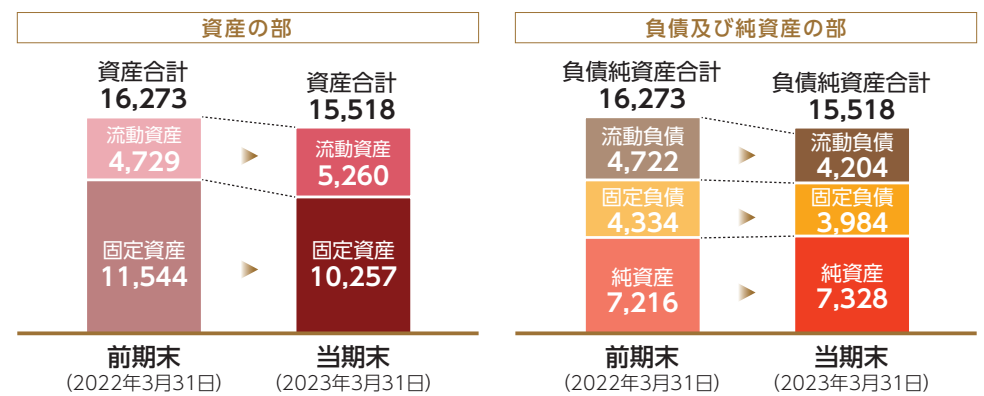
EBITDA



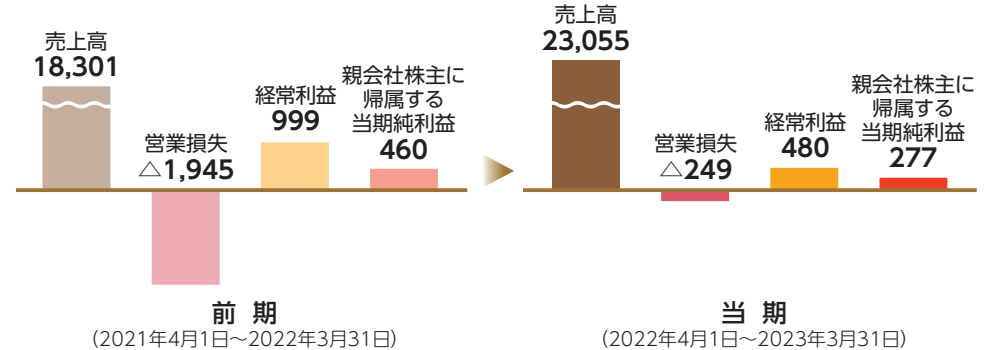
1株当たり当期純利益



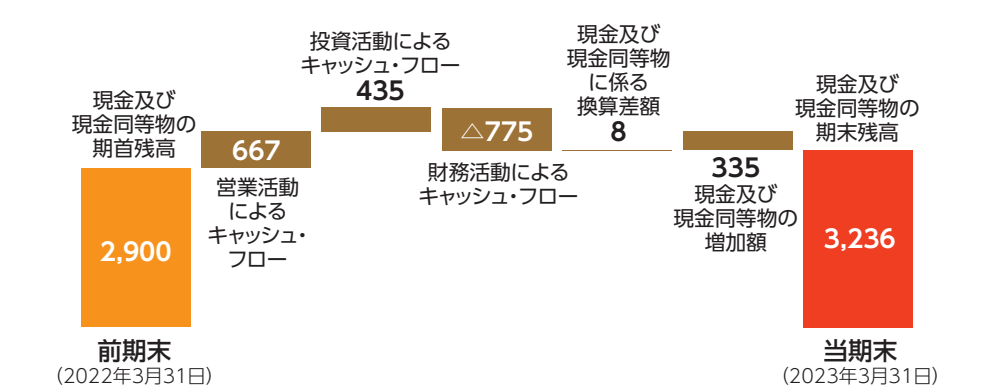
財務の状況 (百万円)



損益の状況 (百万円)



キャッシュ・フローの状況 (百万円)



メイン事業の取り組み

焼肉業態



コロナ禍においても堅調に推移 前年度対比 売上127%を達成

当社の主力事業となる焼肉業態は、新型コロナウイルス感染症の影響を受けながらも売上は大幅に回復し、前年度対比では127%となりました。食べ放題業態である「肉匠坂井」においては、2022年7月に鶴沼店がオープン、その後も中川原店・黒瀬店・大分大在店と続き計4店舗の新規出店となりました。一方で利益面においては、食材原価の高騰が大きく影響いたしました。これは顧客満足度へのインパクトの大きさを考慮し価格改定をできる限り行わず、食べ放題業態である「肉匠坂井」においてはコース料金を据え置いたことが要因となります。その他にも30%近く上昇したエネルギーコストにも影響を受けた1年となりました。

このような外部環境への対応といたしまして、顧客満

足度の向上と店舗運営の効率化を両立させるべくDX化にも積極的に取り組んでおります。13店舗に配膳ロボット、9店舗にモバイルオーダーシステムを導入し、今後も導入店舗を増やしてまいります。また、特急レーン導入店舗も2店舗となりました。その他、タッチパネルオーダーシステムの変更や店内表示板の変更に加え動画マニュアルの導入等、あらゆる側面から改善を進めてまいりました。今後は、独自のアプリ導入や既存配膳ロボットの機種変更等、更なるDX化を推し進めるとともにインバウンド需要への対策も講じてまいります。今後は、顧客満足の維持を大前提とし、お客様に喜ばれる商品開発や価格の見直し、新ブランドの立ち上げにも着手することで、より強固な業態へと進化させてまいります。

日常食業態

石焼ビビンバ専門店 「アンニョン」の出店加速



日常食業態としては低投資で展開できるフードコートへの出店を積極的に進めてまいりました。特に石焼ビビンバ専門店「アンニョン」においては6店舗を出店し、店舗数は当期にて前年比約2倍の13店舗となりました。

業態の垣根を越えた新商品の開発にも継続して取り組み、「おむらいす亭」「長崎ちゃんめん」に導入したカツ丼、フードコート店舗で導入した親子丼は固定客の支持を得るだけでなく、新規客の獲得にも大きく貢献いたしました。

また、お客様のニーズに応えるべくテイクアウト・デリバリー対策を積極的に進めるとともに、長崎ちゃんめんの姉妹ブランド「十鉄」における餃子を生餃子へ変更するなど、品質向上にも努めてまいりました。引き続き、顧客満足度を追求し業績拡大に努めてまいります。



寿司業態

創業55年 節目での原点回帰

2022年、平禄寿司は創業55年の大きな節目を迎えました。「本格的なお寿司をリーズナブルに」という創業以来の想いのもと、新たな取り組みとして、回転寿司としては非常に珍しい「江戸前寿司の提供」を積極的に進めてま

いりました。ここでいう江戸前寿司とは、お客様の目の前で手握りし、煮切り醤油を刷毛で塗って提供する寿司のことです。この提供スタイルはお客様にもご好評を頂いており、1年をかけて38店舗で導入いたしました。より「立ち寿司」に近い寿司を気軽に提供することにより、他の回転寿司チェーンとも差別化を図ることができております。

新業態 「手のひら食パン」のベーカリー



2022年11月に当社の新業態となるベーカリー第1号店を島根県出雲市の商業施設「ラピタ」のフードコートにオープンいたしました。「手のひら食パン」と名付ける商品は、店内で手作りしており、生地から焼き上げまで一貫してこだわったその商品力の高さと、彩り豊かで可愛い見た目からお客様にもご好評を頂いております。また、商品ラインナップも幅広く、基本となる11種類の商品に加えて季節毎のメニューも展開することでお客様を飽きさせることなくリピーターを獲得しています。オープン以来の反響を踏まえ、店内で焼き上げた商品を近くのスペースで販売する「ポップアップストア」の展開にも着手いたしました。

手のひら食パンの特徴としては、その見た目とサイズ感に加えて手頃な価格であることから「手土産需要」も多く、一度に複数個を購入されるお客様も多くいらっしゃいます。加えて口コミだけでなくSNS上でも頻繁にご紹介を頂き、業態と商品を広く知って頂けるようになりました。現在は商業施設内にて出店しておりますが、郊外・駅構内・路面など幅広い立地での出店が可能であり、またフランチャイズ展開も可能な業態であると考えておりますので多店舗での展開ができるよう、引き続き業態のブラッシュアップを推し進めてまいります。



サステナビリティへの取り組み

取り組み その1 グループ内における外国人社員の積極採用

持続可能な開発目標 (SDGs : Sustainable Development Goals) における17のゴールのうち、「8.働きがいも経済成長も」「10.人や国の不平等をなくそう」のもと、2019年から積極的な外国人社員の採用をスタートしております。

出入国在留管理庁より登録支援機関の認可を受けた当社グループ内の会社の管理の下、ベトナム、フィリピン、インドネシア、スリランカ、バングラデシュ、ネパールなどの外国人の方に社員として働いて頂いております。

我が国は少子化による深刻な労働力不足、人材不足が進んでおり、外食事業を展開する

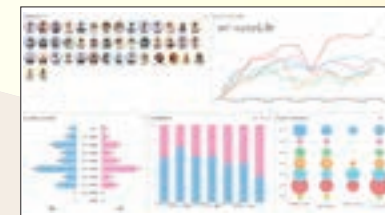


当社においても人員不足は喫緊の課題となっております。この課題と向き合い、より良いシナジーを生み出すべく、これからも外国人社員登用を積極的に推し進めてまいります。外国人と日本人が同じ店舗で1つの目標に向かって働くことにより、互いの国の文化を知り、考えを共有し合い、相乗効果を生み出すものと信じております。

取り組み その2 人材育成、人材活用のDX化を目的に人材マネジメントシステムを導入

当社では、2019年より人事システムとして「人材マネジメントシステム」を導入いたしました。これまで人事のみが保有していた社員情報をワンプラットフォームで管理し、人材戦略に必須となる採用から育成、配置、評価、活躍状況を踏まえた抜擢までを一気通貫で行い、人材の見える化、育成支援、離職防止、組織課題の可視化の実現に向けて取り組んでおります。具体的には、1.人材データベースの構築、2.目標・人事評価の管理、3.スキル・社員研修・昇進試験の管理、4.従業員満足度 (ES) アンケート (サーベイ) により課題把握をし、従業員満足度向上などに活用しております。

社員レス、人員不足の昨今だからこそ、新たに採用するだけでなく社員一人一人が、働くモチベーションの向上や最大限の成果を発揮できる環境を追求すべく、今後も本システムを積極的に活用してまいります。



株式会社敦煌



中国料理専門店として山口県を中心に地元から愛される店舗を展開しています。創業から40年以上にわたり培われた「知識、技術、経験」を用いて、素材の魅力を最大限に活かしたメニューがお客様よりご好評を頂いております。また、安心・安全な料理を提供するために「地産地消」にこだわり、生産者の思いを職人の技術・技法で表現し、おもてなしの心でお客様へサービスを提供しております。代表取締役社長の村岡は、山口県内のテレビ・ラジオ番組への出演も多く、地元の有名人としても敦煌の魅力を伝えております。

株式会社タケモトフーズ



海外との玄関口である関西国際空港にほど近い、「大阪りんくうプレミアム・アウトレット」にてフードコートを一括運営しています。レストラン事業で培ったノウハウを活用し、専門性を打ち出したビビンバ、ラーメン、オムライス、海鮮丼のほか、パンケーキやクレープといったデザートなど11店舗を展開しております。また多様なフードコート店舗を運営している強みを活かし、ホール全体のレイアウトやカラーリング、インテリアなど、食空間をトータルプロデュースし、フードコートの全ての店舗を当社一社で運営する一括オペレーションにも注力しています。

株式会社DBT



ミシュラン星付きのフレンチレストラン「ドミニク・ブシェ トーキョー」と、その姉妹店であるビストロ「レ・コパン ドゥ ドミニク・ブシェ」を東京都内で運営しています。フランス料理の伝統を大切に作るメゾンで、総料理長を務めてきたドミニク・ブシェ氏の監修による、パリのアパルトマンをイメージした銀座の隠れ家レストランです。

ドミニク氏の自宅に招かれるような温もりある空間に。料理はドミニク氏ならではの、クラシックを追求し進化させた味わい深いもの。「継承(Heritage)」を受けるレストランシェフの瑞々しい感性も活かされ旬の味わいも楽しめます。

株式会社壁の穴



主力ブランドであるスパゲティ専門店「壁の穴」は、今年で創業70周年を迎えました。元祖「たらこスパゲティ」発祥の店・日本における和風スパゲティの先駆者として、メディアでも多数紹介されています。また第1号店である渋谷本店は、数多くの著名人が訪れる店として有名です。

年に4回の創作和風スパゲティの季節キャンペーンや、月に1度、ワンコイン500円(税込550円)で創作スパゲティを提供する「壁の穴大感謝祭」を実施し、更なるファン作りに努めています。

壁の穴ブランド以外にもイタリアンレストラン業態やうどん業態『饅頭の四國』なども展開しており、今年度はイタリアン新業態『シチリアの朝市』の出店を予定しております。

株式会社丸七



手軽にお寿司が食べられ、新鮮な魚介類を使った料理や旬の一品が味わえる寿司居酒屋を、神奈川県で11店舗展開しています。地元漁港に買参権を持ち、物流センターと配送機能を自社で備えているため、朝獲れの魚介類を機動的に仕入れ、新鮮な状態かつ手軽な価格でお客様へ提供しています。特にコロナ禍に開始した、ワンコイン(500円)寿司ランチは、TVでも複数回取り上げられ毎回大変な人気となっています。圧倒的に新鮮な海鮮と寿司をリーズナブルな価格で、常に地元のお客様に寄り添った店舗を目指し、仕入から調理、接客、店舗づくりに日々注力しています。

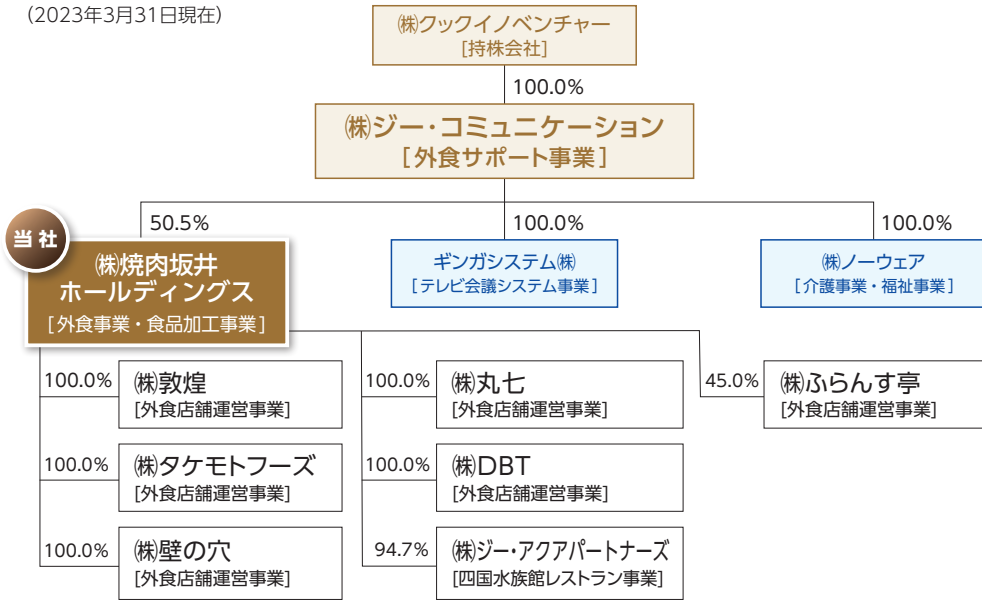
MD事業部



40年の長きにわたりおせちの製造販売を行い、年間3万個を超えるおせちを全国へお届けしています。商品の選定から企画・製造まで丸一年をかけて行い、お客様に選ばれ続けるおせち料理を提供することはもちろん、他社のオリジナルおせちのOEM製造も手がけています。またその他にも、1983年から製造している「高原牧場ハム」をはじめ、中国料理敦煌の「おすすめ飲茶セット」や、自社製造で好評を頂いております「特選ちまきセット」、祇園餃子処 泉門天の「ひとくち餃子」など多種多様な商品の通信販売を行っております。

グループ組織図

(2023年3月31日現在)



業態とコアブランド

グループ業態数 **70**業態 店舗数 **460**店舗 ※当社グループで運営する提携ブランドを含む

<p>焼肉・しゃぶしゃぶ</p> <p>9ブランド 121店舗</p>	<p>居酒屋・バル・鍋</p> <p>11ブランド 115店舗</p>
<p>寿司・海鮮</p> <p>13ブランド 69店舗</p>	<p>レストラン</p> <p>14ブランド 52店舗</p>
<p>ファストカジュアル</p> <p>23ブランド 103店舗</p>	<p>提携ブランド</p> <p>8ブランド 15店舗</p>

(2023年3月31日現在)

会社概要・株式の状況

会社概要

(2023年3月31日現在)

商号 株式会社焼肉坂井ホールディングス
 会社設立 1959年11月25日
 資本金 100,000千円
 事業内容 1. 外食事業及びフランチャイズ事業
 2. 食品加工事業

株式の状況

(2023年3月31日現在)

発行可能株式総数…………… 673,477,576株
 発行済株式の総数…………… 239,866,162株
 株主数…………… 34,328名

大株主

(2023年3月31日現在)

株主名	持株数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社ジー・コミュニケーション	118,560	50.45
沼田 昭二	22,618	9.63
株式会社神戸物産	17,562	7.47
焼肉坂井ホールディングス取引先持株会	2,788	1.19
アリアケジャパン株式会社	2,224	0.95
JPモルガン証券株式会社	845	0.36
株式会社J・ART	804	0.34
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNYM GCM CLIENT ACCTS M ILM FE	644	0.27
江川 春延	600	0.26
株式会社日本カストディ銀行(信託04)	600	0.26

※持株比率は自己株式(4,866千株)を控除して計算しております。

役員・執行役員

(2023年3月31日現在)

代表取締役	杉本 英雄
代表取締役	阿久津 貴史
取締役	稲吉 史泰
取締役	山下 淳裕
取締役	畑中 裕男
取締役	星谷 哲公
執行役員	森間 陽平
執行役員	漆真 泰正
執行役員	真弓 友久
監査役	間宮 加代子
監査役	佐藤 明夫
監査役	小林 明夫

株主メモ

(2023年3月31日現在)

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
 定時株主総会 毎年6月開催
 基準日 3月31日
 配当金の基準日 期末配当 毎年3月31日
 中間配当 毎年9月30日
 その他必要があるときは、あらかじめ公告いたします。

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内1丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所 東京都千代田区丸の内1丁目3番3号
みずほ信託銀行株式会社
本店証券代行部

郵便物送付先 〒168-8507
東京都杉並区和泉2丁目8番4号
みずほ信託銀行株式会社
証券代行部

電話照会先 ☎0120-288-324
ホームページアドレス <https://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/index.html>

公告方法 下記ホームページに掲載いたします。
<https://ys-holdings.co.jp/>

上場金融商品取引所 株式会社 東京証券取引所

ホームページのご案内

IR・決算情報は「お知らせ」で公開しています。ぜひご覧ください。



<https://ys-holdings.co.jp/news/>

株主優待制度のご案内

割当基準日において株主名簿に記載された株主の皆様に対し、下記内容にて贈呈いたします。

割当基準日2023年3月末日分より以下を変更いたします。

- ① 各割引券の割引率を20%→15%、15%→10%へ変更
- ② 長期継続保有の株主優待贈呈基準及び贈呈内容の変更
- ③ 特別株主優待券のご利用可能範囲を株主優待券利用店舗まで拡大



割当基準日		3月末	9月末
贈呈時期		2023年7月上旬まで	2023年12月上旬まで
1	100株以上、1,000株未満の株主様	10%割引券 2枚	10%割引券 2枚
2	1,000株以上、2,000株未満の株主様	500円分の株主優待券、10%割引券 3枚	500円分の株主優待券、10%割引券 3枚
3	2,000株以上、5,000株未満の株主様	1,500円分の株主優待券、15%割引券 3枚	1,000円分の株主優待券、15%割引券 3枚
4	5,000株以上、10,000株未満の株主様	4,000円分の株主優待券、15%割引券 3枚	2,500円分の株主優待券、15%割引券 3枚
5	10,000株以上、20,000株未満の株主様	8,000円分の株主優待券、15%割引券 5枚	5,000円分の株主優待券、15%割引券 5枚
6	20,000株以上、30,000株未満の株主様	8,000円分の株主優待券、20,000円分の特別株主優待券、15%割引券 5枚	5,000円分の株主優待券、15%割引券 5枚
7	30,000株以上、40,000株未満の株主様	12,000円分の株主優待券、20,000円分の特別株主優待券、15%割引券 5枚	7,500円分の株主優待券、15%割引券 5枚
8	40,000株以上、50,000株未満の株主様	16,000円分の株主優待券、20,000円分の特別株主優待券、15%割引券 5枚	10,000円分の株主優待券、15%割引券 5枚
9	50,000株以上、60,000株未満の株主様	18,000円分の株主優待券、20,000円分の特別株主優待券、15%割引券 5枚	12,000円分の株主優待券、15%割引券 5枚
10	60,000株以上の株主様	20,000円分の株主優待券、20,000円分の特別株主優待券、15%割引券 5枚	14,000円分の株主優待券、15%割引券 5枚
11	保有継続期間2年以上5年未満でかつ1,000株以上の株主様	上記2から10に加えて一律500円分の株主優待券	—
12	保有継続期間5年以上でかつ1,000株以上の株主様	上記2から10に加えて一律2,000円分の株主優待券	—

※ジー・コミュニケーショングループの店舗でご利用可能です。なお、店舗・業態によってはご利用できない場合がございますので、「ご利用店舗一覧」及び弊社ホームページにてご確認ください。

詳しくはホームページをご覧ください

<https://ys-holdings.co.jp/ir-yutai/>

