



**YAKINIKUSAKAI
HOLDINGS**

株式会社焼肉坂井ホールディングス

第63期 事業報告書

Business Report 2022

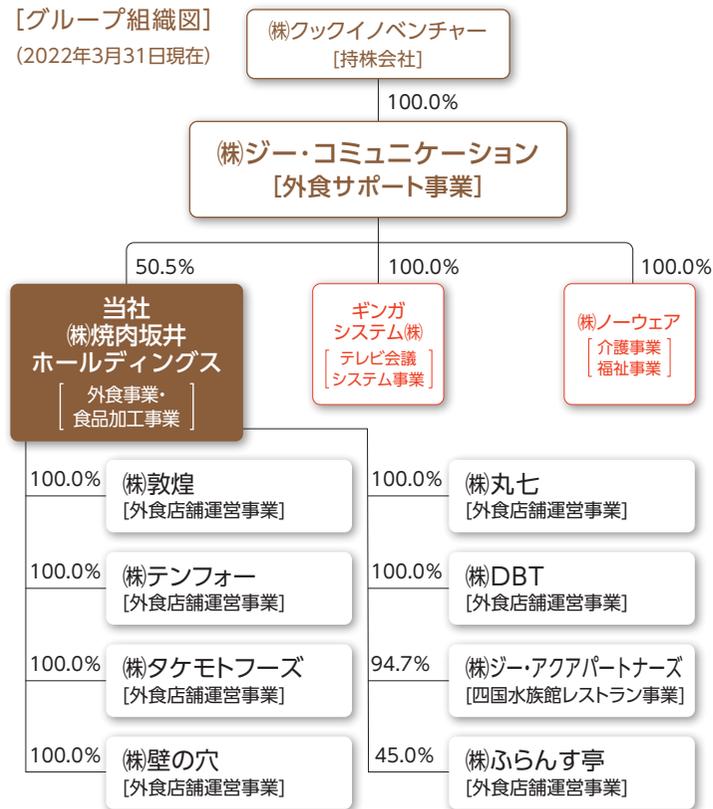
2021年4月1日～2022年3月31日



Be Professional



[グループ組織図]
(2022年3月31日現在)



○焼肉業態への経営資源集中とDX化

当期(2022年3月期)において、肉匠坂井では直営3店舗、FC2店舗の計5店舗の出店を行い、コロナ禍においても比較的安定した業績を確保いたしました。また、多様化するお客様のニーズ、人材不足、環境の変化に対応するだけでなく、エンターテインメント性も視野にいたれたDX化を推し進めてまいりました。肉匠坂井では、昨年11月にオープンした「肉匠坂井 枚方店」にて当社初の特急レーンを導入し、その他4店舗において配膳ロボットを導入いたしました。また、他の焼肉業態では、お客様のスマートフォンからご注文頂けるモバイルオーダーシステムの導入を11店舗で行ってまいりました。来期においても引き続き、様々な角度からDX化を進めてまいります。



○歴史ある老舗業態が支える運営基盤

2021年7月の当社ブランド「長崎ちゃんめん」の50周年を皮切りに、来期は「平禄寿司」が55周年を迎え、再来期には「焼肉屋さかい」が30周年、「壁の穴」が70周年を迎えます。

その他にも、当社グループ内において「村さ来」と中国料理「敦煌」が50周年を迎えるなど、株主の皆様をはじめ地域の皆様のご愛顧のおかげで、長きにわたり数多くのブランドを展開することができました。

今後も変えてはならない味や伝統は守りつつ、常に時代に合わせ革新を続け、激変する環境を乗り越えてまいります。



レストラン



ファストカジュアル



第63期 業績概要

当期においては、新型コロナウイルス感染症対策としての政府・地方自治体による営業や酒類提供の制限及び少人数での食事要請等が年度内を通じて大きく影響したことに加え、資源価格・原材料価格の高騰もあり、各業態において価格政策の変更等非常に厳しい対応を迫られることとなりました。

そのような中、激変する経営環境に対応すべく、テイクアウト等新たな需要の獲得、大幅なメニューミックス・価格の見直し、食材調達先の多様化など様々な施策を実行してまいりました。

特に主力である焼肉事業におきましては、変化する消費者ニーズに対応するため、また店舗のDX化への取り組みとして、肉匠坂井の新店舗で商品提供時に「特急レーン」を導入し、肉匠坂井既存店では「配膳ロボット」を導入するなど、接触機会の低減による感染拡大防止のみならず、エンターテインメント性による顧客満足度の向上に努めてまいりました。

当社グループ全体としては、依然として新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の影響が大きく出ており、営業利益はマイナスの着地となりましたが、政府、地方自治体からの要請に応じたことによる協力金、助成金により経常利益はプラスとなり、連結業績としましては、売上高183億1百万円、営業損失19億45百万円、経常利益9億99百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4億60百万円となりました。

セグメント別

外食事業

○焼肉事業

国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」をはじめとする焼肉業態は、新型コロナウイルス感染症対策による影響を受けたものの、他の業態と比較しても業績の回復は比較的早く、堅調に推移いたしました。

国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」においては、認知度向上を図るため、著名料理系YouTuberとのコラボ動画展開や、店舗の集中する東海エリアへのTV等メディア露出など、認知度を高める戦略を積極的に行ってまいりました。また、当期導入した「特急レーン」や、「配膳ロボット」などは、コロナ禍における非接触接客の取り組みだけでなく、エンターテインメント性もあり、来店されるお客様にも喜んで頂けたことで、顧客満足度の向上にもつながりました。

コロナ禍においても5店舗(直営店3店舗・フランチャイズ店2店舗)の出店を進め、2022年3月末時点で49店舗となっております。

○ファーストフード事業

商業施設の週末集客の落ち込みや、時短営業、一部店舗での休業など新型コロナウイルス感染症対策による影響を大きく受けた中、アルコール類の出数が比較的少ない日常食業態として、多業態運営の強みを活かし、業態の垣根を越えたメニュー開発を軸とした戦略に注力してまいりました。また前期に引き続き、コロナ禍における消費者動向の変化に対応すべく、「長崎ちゃんめん」、「長崎ちゃんぼん十鉄」での餃子販売等、テイクアウトの強化・充実を図ってまいりました。

その他にも、低投資で出店できる業態として、商業施設フードコート向けの焼ビビンバ専門店「アンニョン」のブラッシュアップを行い、新規に3店舗出店いたしました。

様々な取り組みの結果、新規顧客の獲得が進んだことで、前期の売上高を上回ることができました。

焼ビビンバ専門店「アンニョン」につきましては、今後の拡大業態として位置付け、より効率的な店舗運営を実現できるよう改善を継続してまいります。

○寿司事業

「平禄寿司」では、時短営業及び一部店舗の休業により減少した売り上げを補完すべく、引き続き、テイクアウトや宅配事業を積極的に進めてまいりました。加えて、寿司業態としての原点に立ち戻り、寿司本来の美味しさをお客様に感じて頂くことを目的として、15店舗にて「江戸前寿司」と銘打ち、1貫毎に手握りし、煮切り醤油を刷毛で塗って提供することで、他社の回転寿司業態との差別化を図ってまいりました。

また、メニュー開発においても商品本位でお客様からの支持を得られるよう、市場より店舗に直送で食材を仕入れるルートを確立し、旬でお値打ち感のある商品を提供することで新規顧客・リピーターの獲得を行ってまいりました。来期においても、平禄寿司の特徴である対面販売のノウハウを活かし、より多くの商品を楽しんで頂くことで、顧客満足度の向上を実現してまいります。

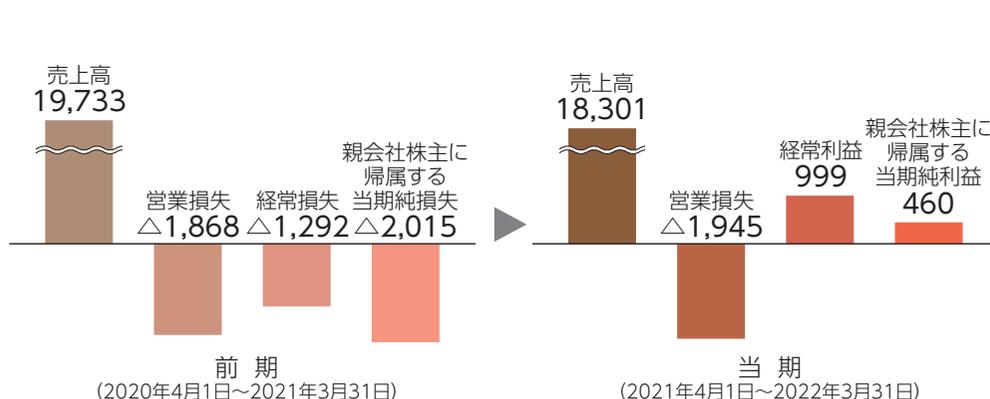
○居酒屋事業

断続的な休業、時短営業、アルコール類の提供制限に加え、まん延防止等重点措置等が解除された後も、お客様のライフスタイルの変化によ

財務の状況 (百万円)



損益の状況 (百万円)



詳細な財務情報は、IRウェブサイトをご覧ください。

焼肉坂井ホールディングス

り深夜帯の客数の大幅な減少や、大人数での忘年会、新年会の需要が大きく減少するなど、外部環境としては非常に厳しい一年となりました。

そのような中、食事需要を積極的に取り込むことを方針とし、「海鮮居酒屋」においては、すし居酒屋業態への転換を進めてまいりました。この他、郊外型業態である「とりあえず吾平」では、ランチ営業の取り組み、テイクアウト・デリバリー商品の開発を進め、「村さ来」においてはメニュー開発の強化に加え、様々な企画を催し、業態としての露出頻度を上げて新たな顧客層の発掘に取り組むなど、業績の改善に努めてまいりました。

居酒屋業態においては、全業態の中でも最も環境に即した改善が必要であると認識しており、引き続き広い視野を持って改善に努めてまいります。

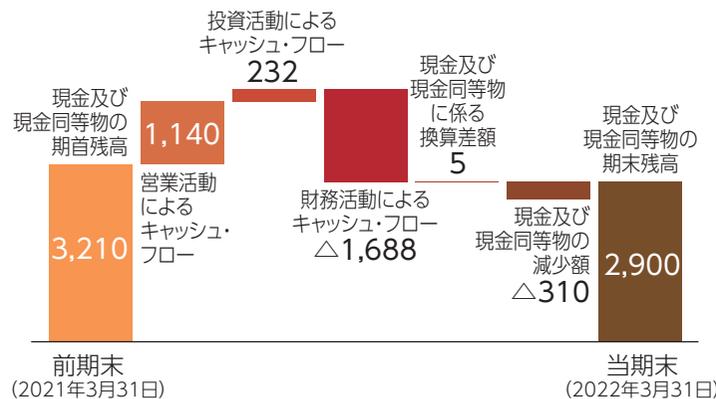
今後の見通し

新型コロナウイルス感染症対策の進展や有効なワクチン接種が進んでいるものの、収束時期は依然として不透明であり、また、ウクライナ情勢の行方や円安の影響などによる原材料の高騰やエネルギーコストの上昇もあり、今後も極めて厳しい環境が続くことが予想されます。

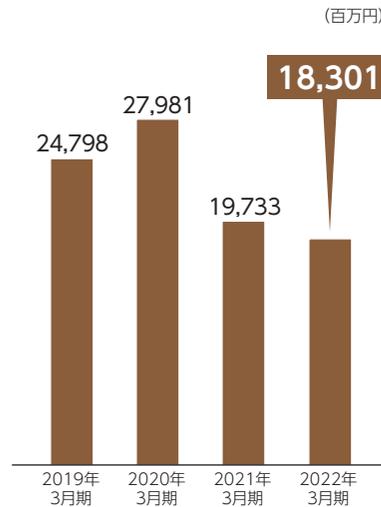
当社グループにおきましては、昨年の株主総会にて御承認を頂きましたとおり「株式会社焼肉坂井ホールディングス」へと当社の商号変更を行い、焼肉事業を主力とし、収益力の向上を図る一方、新たな収益基盤の拡大として、堅調に推移している石焼ビビンバ専門店「アンニョン」をはじめとする日常食・ファーストフード事業にも注力し、積極的に店舗展開を行い収益構造の改善を行ってまいります。

焼肉業態という強固な柱を堅持しつつ、弛まぬ業態改善、業態開発を実践しながら、更なる事業の拡大と発展を図ってまいります。

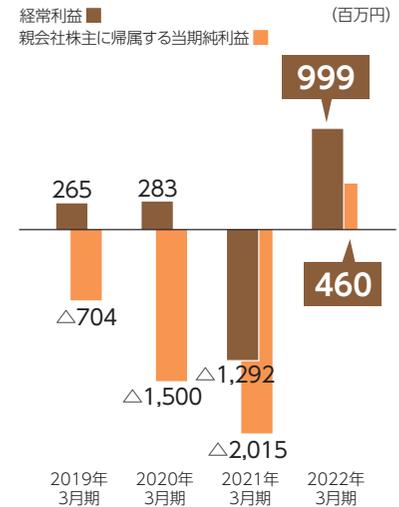
キャッシュ・フローの状況 (百万円)



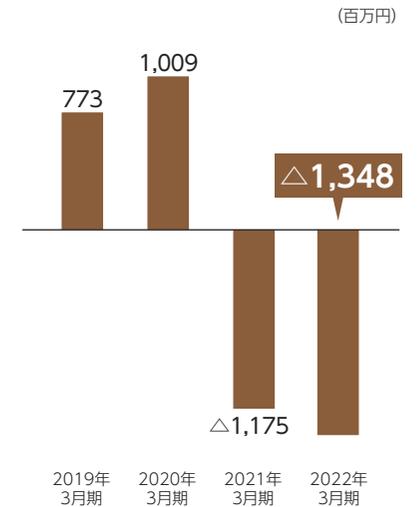
売上高 (百万円)



経常利益/親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)

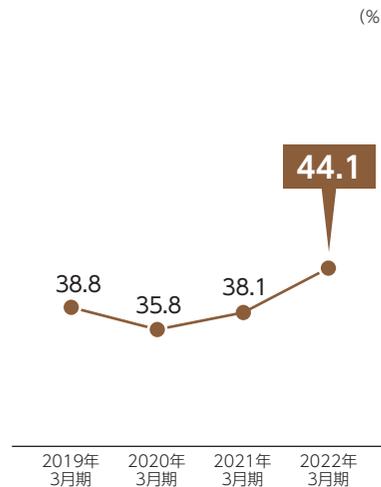


EBITDA (百万円)

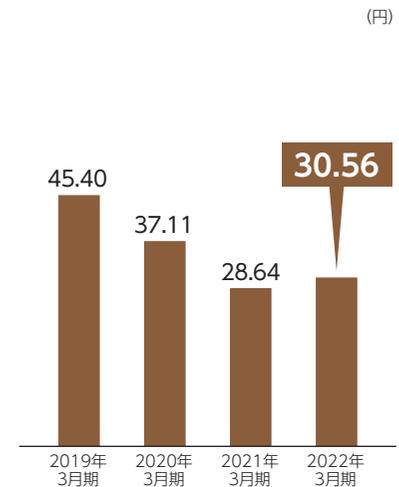


※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費

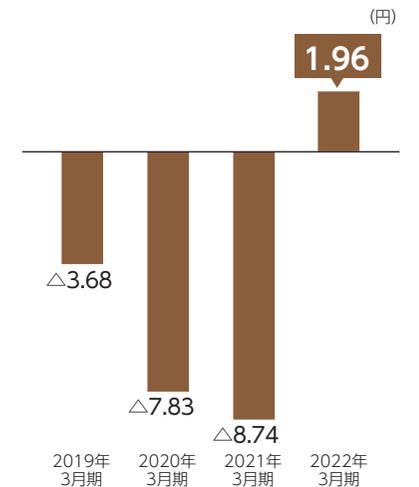
自己資本比率 (%)



1株当たり純資産 (円)



1株当たり当期純利益 (円)



SHOP
1



「肉匠坂井」



焼肉屋さかい

「焼肉屋さかい」



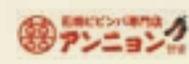
焼肉業態



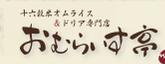
当社の主力業態である焼肉業態は、ますます競合他社との競争が激化している状況の中、他の競合店との差別化を図り、顧客満足度を高めるために店内環境の整備や、豊富なメニュー開発等に重点を置き、新規顧客の獲得と並行して既存顧客のリピート率向上に取り組んでまいりました。なお、当期導入いたしました「特急レーン」や「配膳ロボット」、「モバイルオーダーシステム整備」等のDX化については、充分な運用検証を行いながら、さらに多くの店舗へ導入を進めてまいります。DX化の推進は、お客様のニーズの変化に適應するだけでなく、人材獲得難、原材料高騰への対応策の一環ともなりますので、引き続き積極的に改善を行い、より安定した業態となるよう取り組んでまいります。

また、2022年7月には50店舗目となる国産牛焼肉食べ放題「肉匠坂井」のオープンが決定しておりますので、引き続き広報活動によるメディア露出を推し進めることで、更なる認知度の向上を図り、今後も積極的な新規出店を進めてまいります。

SHOP
2



「アンニョン」



「おむらいす亭」



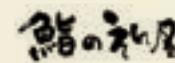
日常食業態

日常食業態である、石焼ビビンバ専門店「アンニョン」や、オムライス専門店「おむらいす亭」では、お客様の生活様式の変化に伴いデリバリー、テイクアウトに積極的に取り組んでまいりました。また同時に、多業態運営のノウハウを活かし、新商品による新規顧客の獲得として、「アンニョン」における「カルビ丼」、「おむらいす亭」における「黄金の親子丼」の開発を行い、幅広いお客様のご支持を得ることができ、業績に貢献いたしました。

また石焼ビビンバ専門店「アンニョン」は、出店コストの見直しによる業態パッケージの改善と、少人数で運営が可能なオペレーションの改善に取り組むことで、下半期に新たに3店舗を出店することができました。石焼ビビンバ専門店「アンニョン」は低投資、短期投資回収が見込める業態として位置付け、来期においてもショッピングセンター内のフードコートを中心に新規出店を行うなど店舗展開を拡大してまいります。



SHOP
3



「鮭のえん屋」



海鮮すし居酒屋への進化

居酒屋業態は新型コロナウイルス感染症拡大に伴う休業、時短営業、アルコール類の提供制限に加え、宴会需要の激減、深夜帯の客数の大幅減少等、一年を通じて非常に厳しい環境の中、各業態であらゆる改善に着手してまいりました。

特に「えん屋」「地魚屋」等の海鮮居酒屋業態は、今まで培った職人の技術力を活かし「すし居酒屋」へと業態を進化させてまいりました。今後は、海鮮居酒屋料理だけでなく、主力メニューとして位置付けた「すし」の認知度を向上させてまいります。この他、旬の食材を使った季節商品はもちろんのこと、新規顧客獲得のための認知度向上の施策として、「すし半額セール」、「Wネタすし祭り」といったキャンペーンを定期的に打ち出し、平日お客様の需要を満たすだけでなく、休日のご家族を対象とした食事需要も積極的に取り込んでまいります。



SHOP
4

Pasta & Wine
壁の穴
SHIBUYA-TOKYO
since 1953
「壁の穴」



元祖和風スパゲッティの更なる進化

1953年に創業し、和風スパゲッティを広げた元祖として知名度を誇る「壁の穴」は、2023年で創業70周年を迎えます。そうした歴史を改めて振り返り、名物である「元祖たらこスパゲッティ」のレシピの見直しや、創業時の人気メニューであった「若者のアイドル」の復活など、創業当時の「壁の穴」を知るお客様に今一度ご来店頂くことを目的として、メニューを再構成いたしました。一方、ピッツアについては抜本的に調理工程を見直し、本格的なナポリピッツアタイプに変更し、品位アップとメニューバリエーションを充実することで、新たなニーズの獲得に着実に近づけることができました。

「壁の穴」はメディア取材も多く、比較的認知度の高い業態であることを強みとし、来期は70周年イベントとして、「壁の穴大感謝祭」を継続的に展開し、積極的なメディア露出を行うことで、新たな顧客の獲得を意識し取り組んでまいります。また、新商品の導入によって新たにカフェタイムやテイクアウトの需要を確実に取り込み、業績拡大を実現してまいります。



SHOP
5

10.4
PIZZA
TEN.FOUR
ピザテンフォー
「ピザ テンフォー」



北海道を訴求した商品展開

北海道・東北エリアを中心に展開する「ピザ テンフォー」は、地域に根差した宅配ピザチェーンとして顧客リピート率も高く、このコロナ禍に安定した業績を維持してまいりました。当期はリニューアルを含め4店舗をオープンし、2022年3月末現在の店舗数は87店舗となりました。「北海道」をコンセプトとした商品展開に注力しており、「北海道ぜいたく三昧4.4」「北海道ピザ・カルボ」「北海道牛ステーキピザ」など、競合他社との差別化を図ったメニューを継続的に開発・投入してまいりました。

またより一層、お客様のニーズに応えるために、個食対応の「一人用ピザ」商品のリリース、デザートまで含めたセットメニュー「北海道 冬の豪華グルメセット」の投入などのメニューの拡充に加え、TVCMの放映や、業界初となる「ピザ福袋」が話題を集めるなど戦略的な販促活動を展開してまいりました。

今後も北海道発祥の宅配ピザチェーンとして、コンセプトを維持しながら100店舗体制へ向け、出店攻勢を続けてまいります。



会社概要・株式の状況

Corporate Data / Stock Information

会社概要

(2022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

(2022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 …………… 30,333名

大株主

(2022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	50.49
沼田 昭二	22,618	9.63
株式会社神戸物産	18,198	7.75
焼肉坂井ホールディングス取引先持株会	2,934	1.25
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	865	0.37
株式会社J・ART	804	0.34
江川 春延	600	0.26
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	600	0.26
BNYM SA/NV FOR BNYM FOR BNY GCM CLIENT ACCOUNTS M LSCB RD	438	0.19

※持株比率は自己株式(5,047千株)を控除して計算しております。

役員・執行役員

(2022年6月28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 哲男
執行役員	星 中谷 哲公
執行役員	漆間 陽平
執行役員	真弓 泰正
監査役	平野 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

(2022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
東京都杉並区和泉二丁目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/>

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		3月末	9月末
贈呈時期		2022年6月	2022年11月
1	100株以上、1,000株未満の株主様	15%割引券 2枚	15%割引券 2枚
2	1,000株以上、2,000株未満の株主様	500円の株主優待券、15%割引券 3枚	500円の株主優待券、15%割引券 3枚
3	2,000株以上、5,000株未満の株主様	1,500円の株主優待券、20%割引券 3枚	1,000円の株主優待券、20%割引券 3枚
4	5,000株以上、10,000株未満の株主様	4,000円の株主優待券、20%割引券 3枚	2,500円の株主優待券、20%割引券 3枚
5	10,000株以上、20,000株未満の株主様	8,000円の株主優待券、20%割引券 5枚	5,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
6	20,000株以上、30,000株未満の株主様	8,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	5,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
7	30,000株以上、40,000株未満の株主様	12,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	7,500円の株主優待券、20%割引券 5枚
8	40,000株以上、50,000株未満の株主様	16,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	10,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
9	50,000株以上、60,000株未満の株主様	18,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	12,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
10	60,000株以上の株主様	20,000円の株主優待券、20,000円の特別株主優待券、20%割引券 5枚	14,000円の株主優待券、20%割引券 5枚
11	保有継続期間2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20%割引券 2枚	—

※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。