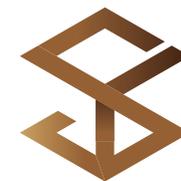




# 65



**YAKINIKUSAKAI  
HOLDINGS**

株式会社 焼肉坂井ホールディングス

## 第65期 事業報告書

【 2023年4月1日～2024年3月31日 】

## 「リブランディング」をテーマとして、焼肉坂井ホールディングスは新たな1歩をあゆみはじめました。

### 前期の振り返り

株主の皆様におかれましては、日頃よりご支援とご厚情を賜り、ここに厚くお礼申し上げます。

2023年5月、約3年間続いた新型コロナウイルス感染症が「5類」に移行され、人々の生活に制限がなくなりました。人流が復活し、経済活動に明るい兆しが見えはじめ、消費マインドも活発になり、外食業界においては、ここ数年の営業自粛要請などが解かれ、業績回復への一歩をようやく歩みはじめることができました。特に、海外からの入国制限も解かれ、主要都市・観光地などではインバウンド客も多く見られるようになり、多くの都市でインバウンド需要が増加したことで、日本食などを求める外国人の来店も外食業界では重要な売上要素の一つとなりました。

私は2023年6月に代表取締役として就任をさせていただきました。以来、70以上展開する外食ブランド一つひとつに対し、運営方針として主に3つの柱を立てました。1つ目が「Q (Quality: 満足度の高い品質)、S (Service: おもてなしの心)、C (Cleanliness: 清潔感のある寛ぎの空間)」の徹底、2つ目が、再構築が必要な部分への「リブランディング」改革、そして3つ目が収益向上のための経営システムの最適化です。そうした取り組みを背景として、この度、代表就任1年目となる第65期の連結経営成績といたしましては、売上高228億17百万円(前年同期比△1.0%)、営業利益5億29百万円(前年同期は△2億49百万円)、経常利益6億6百万円(前年同期比+26.1%)、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、2億35百万円(前年同期比△15.1%)となりました。

### リブランディングにおける経営改革

当社には50年以上の老舗ブランドが多数あり、既に多くのファンの方もいらっしゃると思います。これまでご愛顧いただいたブランドの長く続く伝統を重んじつつ、より時代に即した改革を行ってまいりたいと思います。

リブランディングの施策として、リブランディングをよりお客様にご認知いただくためのロゴの刷新、メニューの一新、定番商品の更なる品質アップ、外観、店内改装、周年記念イベントなどでの特別価格でのご提供など、更にお客様にご満足いただける業態への革新を積極的に行ってまいりました。

また、「焼肉坂井ホールディングス」の各ブランドの期間限定メニュー、新メニュー、新店舗情報などの最新情報を定期的にメディアを通してお伝えすることで、更なる認知度アップに取り組んでまいりました。その他にSNS発信、ブランド固有アプリなども開発し、B to Cビジネスの分野として、よりお客様に近い存在へとなっていきました。

全ブランド、全業態にて「食を通して幸せになっていただく、食を通して笑顔を作り出す」この想いを胸に、日々の営業に励んでおります。我々の歴史ある業態の中で会社のモットーである「不易流行」の言葉通り、伝統・歴史は重んじつつ、変えるべき部分は変える。リブランディングによって、新たなブランド価値を創造していきたいと思っております。

そして「焼肉坂井ホールディングス」は新たな時代の中で、チャレンジしてまいります。

### 株主の皆様へ

当社グループは、全ブランド、業態において「食を通して幸せになっていただく、食を通して笑顔を作り出す」という想いのもと、日々の店舗運営に励んでおります。

これから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・従業員一人ひとりが力を合わせて更なる発展を目指し、妥協のないクラフトマンシップの精神で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。

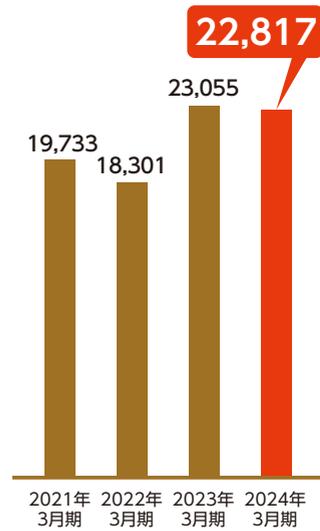


**YAKINIKUSAKAI  
HOLDINGS**

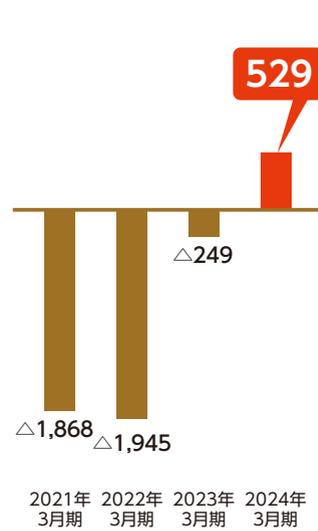
株式会社 焼肉坂井ホールディングス

代表取締役社長 **高橋 仁志**

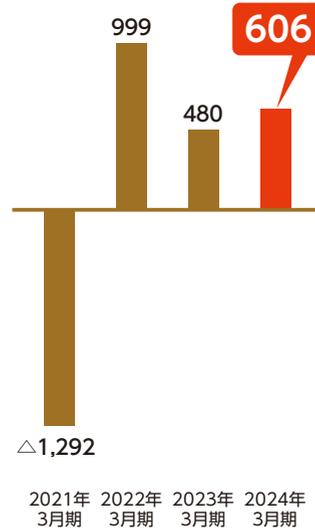
売上高  
(百万円)



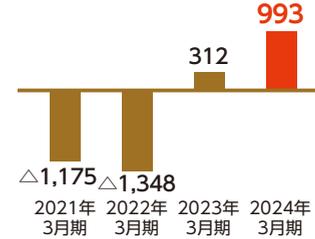
営業利益  
(百万円)



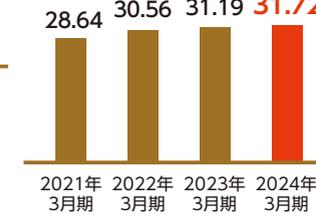
経常利益  
(百万円)



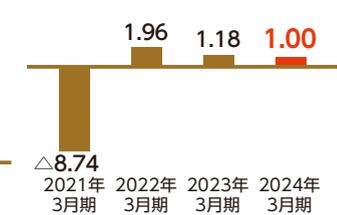
EBITDA  
(百万円)



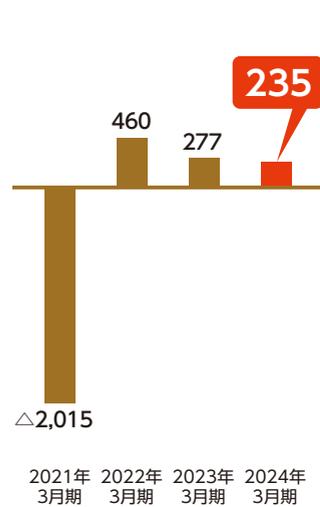
1株当たり純資産  
(円)



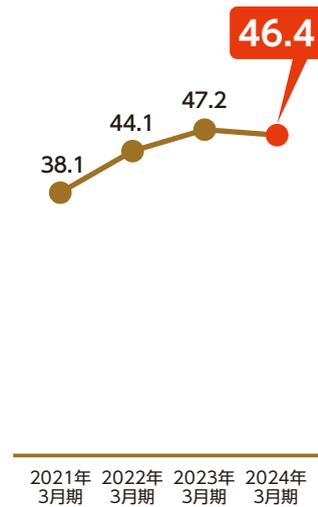
1株当たり当期純利益  
(円)



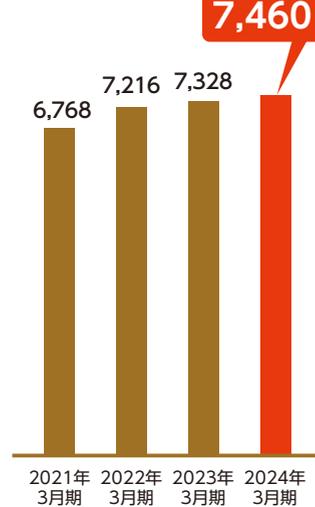
親会社株主に帰属する  
当期純利益  
(百万円)



自己資本比率  
(%)



純資産  
(百万円)



第65期における主な変更点

Changes in the 65th Fiscal Period

1.株主優待制度の一部変更 (2023年7月上旬頃配布分より)

- ・保有株式数に応じて進呈する割引券の割引率を20%→15%、15%→10%へ変更しました。
- ・2年以上1,000株以上を長期継続保有の場合に進呈する優待を20%割引券×2枚から株主優待券(2年以上～5年未満の場合500円分、5年以上～2,000円分)へ変更しました。
- ・20,000株以上保有の場合に進呈する特別株主優待券の利用範囲を株主優待券利用可能店舗まで拡大しました。

2.代表取締役の異動 (2023年6月27日付)

阿久津貴史が任期満了に伴い代表取締役社長を退任し、後任として高橋仁志が就任しました。

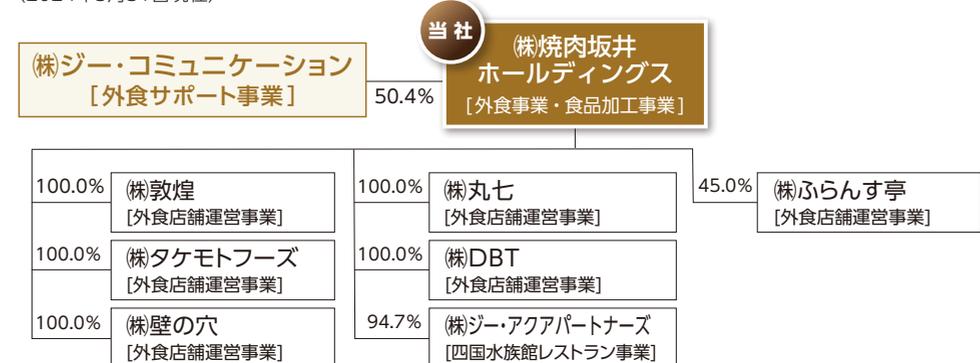
3.親会社の異動 (2024年3月1日付)

グループの体制の見直しに伴い、株式会社ジー・コミュニケーションを存続会社、株式会社クックイノベーションを消滅会社とする吸収合併が行われたことにより、株式会社クックイノベーションは当社の親会社に該当しないこととなりました。

グループ組織図

Group Organization Chart

(2024年3月31日現在)



## 好調であった業態

### 焼肉業態／さかい事業部

#### 肉匠坂井、焼肉屋さかい

2023年3月期比 売上 105.4% 経常利益 113.6%

主力業態である焼肉業態は、DX化によるオペレーションの効率化を推し進めたことに加え、採用・集客における施策に取り組んだことで、今期しっかりと利益を創出することができました。

採用については、特定技能外国人社員を積極的に配属いたしました。さかい事業部の外国人社員配属は合計15名となり、2023年3月期の8名から+7名と大幅に増加しました。人員不足解消の一手となったことはもちろん、スタッフの多国籍化が進んだことで、店舗内で社員同士の多くの文化や考え方の理解が深まり、SDGsの観点からも様々なプラス効果が生まれました。

また集客に関しては、首都圏を中心にインバウンドの対策を強化いたしました。

英語メニューの設置や注文端末の英語表記はもちろんのこと、旅行会社への営業を積極的に行いました。その結果、特に新宿や成田の店舗においては、海外旅行会社のご利用が増加し、月商の5～20%を占めるまでに拡大しました。

最後にDX化の施策として、配膳ロボットの導入店舗拡大、お掃除ロボットの試験導入を行いました。配膳ロボットは、これまでに直営20店舗、FC9店舗の計29店舗へ導入し、今期も13店舗での導入を予定しております。お掃除ロボットについても試験導入・効果測定を完了し、今期より7店舗にて導入が決定しております。人員不足を補う戦力の一手として、今後もロボットの導入によるDX化を加速してまいります。



### 回転寿司業態／平禄事業部

#### 平禄寿司

2023年3月期比 売上 101.4% 経常利益 1,347.4%

平禄寿司は、経常利益が前年に比べ大幅に伸ばいたしました。その主な成功要因といたしまして、インバウンド客の回復に加えて、商品力を高めながら価格改定に成功したことが挙げられます。

インバウンド需要につきましては、特に東京の表参道店、大久保店に多くの海外からのお客様にご来店いただきました。

商品力につきましては、「江戸前寿司」「怒涛の三貫祭り」「東北が好きだ!」など平禄寿司ならではの特色ある商品提供・販促企画を実施いたしました。中でも「東北が好きだ!」キャンペーンは、東北エリアの食材を積極的に取り扱っております。前期の「みやぎサーモン」に続き、今期は「気仙沼産メカジキ」を取り扱う予定で、脂ののったメカジキの天身、中トロ、大トロの部位をセットにして販売する予定です。

そしてリブランディングの施策として、平禄寿司は、27年ぶりにロゴをリニューアルしました。回転レーンを東北6県を表す六角形に見立て、その中に職人がいるイメージで文字を配置したロゴは、一目で回転寿司店とわかるロゴデザインに生まれ変わりました。

また、海外FCである平禄寿司台湾の新規出店、売上好調によるロイヤルティ収入の増加もありました。平禄寿司の今後の海外展開については、好調な台湾の3店舗目出店のほか、アメリカ、韓国でのFC展開も予定しております。



### 寿司海鮮居酒屋業態／首都圏事業部

#### 鮨のえん屋、地魚屋、ちゃんこ江戸沢

2023年3月期比 売上 125.4% 経常利益 144.8%

昨年度は助成金収入5,150万円が計上されていたことを踏まえると、実質経常利益前年比は190%を超えております。

業績好調の外的要因としてはコロナの5類移行に伴う行動制限の撤廃により、オフィス街を筆頭に人流が回復したことがあげられますが、その中でも「お客様に選ばれる店舗」として、大型店舗がしっかりと宴会獲得できていたことが大きな成功要因となっております。

特にお客様の送客に大いに寄与した施策は①公式アプリ導入、②旅行会社・ツアー代理店営業、③寿司海鮮居酒屋としての業態転換です。

①の公式アプリ導入について、「海鮮問屋グループ」アプリの登録会員数は18,000名となり、ダウンロード特典、クーポン配信などによって、初回来店はもちろん、リピート来店まで多くの送客装置として機能しました。

②の旅行会社・ツアー代理店への営業は、各店舗の店長が旅行会社担当者へ店舗の魅力アピールを行ったことにより、修学旅行、ツアー団体客の獲得に繋がりました。

③の寿司海鮮居酒屋への業態転換については、2022年から脱海鮮居酒屋への転換に取り組んでおり、寿司メニューを豊富に盛り込んだメニュー構成によって、日常使いや家族層の集客にも成功しました。

50周年を迎えた「ちゃんこ江戸沢」は、全店で『名物・鶏ちゃんこ鍋半額・生ビール200円・カクテル190円』の企画を行い、メディアでも露出が増えたことから、店舗認知が高まり、来店動機に繋がりました。



## 日常食業態 / FF・R事業部

おむらいす亭、長崎ちゃんめん、石焼ビビンバ専門店アンニョン

2023年3月期比 売上 112.3% 経常利益 292.2%

「おむらいす亭」「長崎ちゃんめん」「石焼ビビンバ専門店アンニョン」を主力業態とするFF・R（ファーストフード&レストラン）事業部ですが、2023年夏以降にコロナ後の人流回復を追い風として客数が大きく伸びる中、メニュー改定を行ったことで、利益がしっかりでるメニュー構成となり、業績は大幅に伸長しました。

また、それぞれの業態が「リブランディング」、「店舗利便性の向上」に取り組みました。

「おむらいす亭」では、2023年度のリニューアル、オープン店舗以降、「幸せの黄色いおむらいす」のフレーズを打ち出し、優しく親しみあるロゴへ変更したり、一部レストランタイプの店舗へ「パン食べ放題」のシステムを導入しました。また、食べ放題にて提供するパンは、当社パン業態「手のひら食パンうさぎの杜ベーカリー」の可愛いキューブパンを採用し、他業態との差別化を図ることができております。

「長崎ちゃんめん」では、商品や価格の大幅な見直しや新CMの放映、各キャンペーンのプレス発信による認知拡大を行う一方で、これまで手数料を理由に見送ってきた電子マネー決済を全ての電子マネーが利用できるよう変更したことにより、お客様の利便性が大きく向上したことから、集客力UPにも繋がりました。



## 特集

## 1 積極的な外国人人材採用

日本国内の人口は2010年以降減少し続けており、少子高齢化による労働力不足は、日本経済における大きな懸念点となっております。とりわけ外食事業を展開する当社にとって、人手不足は喫緊の課題であり、その課題への取り組みとして外国人社員登用を推し進めてまいりました。

当社では、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会社の管理の下、インドネシア、ベトナム、ミャンマー、スリランカ、バングラディッシュ、ネパール、中国、台湾、韓国など多国籍の外国人の方に社員として働いていただいております。

前期は積極的に募集活動を加速させたことにより、2023年度に入社した外国人社員はVISA申請中も含め72名となり、前年度の10名から大幅に増加いたしました。

この1年を通じ、外国人社員が多く入社したことにより、各業態において、店舗教育方法の見直しを図ると共に、外国人社員のそれぞれの国の文化を理解しコミュニケーションを強化するなど、就労環境の整備を進めたことにより、多くの優秀な外国人社員が活躍いただける店舗運営体制となりました。

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、お互いの国の文化を知り、良い部分を共有しながら、相乗効果を生み出してまいります。



## 2 日本の食を海外へ・・・グローバル展開

2024年2月。中国上海市の5大商圈の一つである徐家匯（スージャーホウエイ）地区の人気商業施設「メトロシティ（美羅城）」内に、当社ブランドである手のひら食パン「うさぎの杜ベーカリー」の中国1号店、上海メトロシティ店（上海賛司餐饮管理有限公司運営）がオープンいたしました。その後同年3月には、成都市に中国2店舗目となる天府大道店（上海賛司餐饮管理有限公司のFC加盟店による出店）がオープンしました。

また、同じく当社ブランドの「平禄寿司」台湾加盟店が台湾にて2店舗目となる台湾松竹店をオープン、更に3店舗目を出店予定となっております。

「平禄寿司」はこの他にアメリカや韓国など日本国外の企業からも加盟希望のオファーが来ており、それぞれの国にて出店に向け、各所との調整が進んでおります。

近年、日本食や日本のクオリティーの高い商品に対する海外からの注目が高まっており、当社へも出店のお問い合わせが増加してきております。

焼肉坂井ホールディングスは、70以上もの業態を運営し、中でも「寿司」、「海鮮居酒屋」、「麺」、「洋食」、「焼肉」、「ベーカリー」など日本を代表する「食」をFC展開できるブランドを数多く保有しております。

日本の「食」を世界へ発信する懸け橋となれるよう、これからも積極的に海外へのブランド展開を行ってまいります。



## 株式会社敦煌

2024年に創業50周年を迎える中国料理専門店です。「一  
座建立」を理念に掲げ、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。創業以来培われた「知識、技術、経験」を用いて、四季折々  
の選び抜かれた厳選素材を巧みに使い、素材の魅力を最大限に活かし調理をしていま  
す。安心・安全な料理を提供するために「地産地消」にこだわり、食べた人に感動して  
いただけるよう職人の技術・技法、そして、おもてなしの心を磨いています。また、代  
表取締役社長の村岡は、地元山口のメディアやテレビにも多く出演し、人気総料理長  
として幅広く活躍しております。



## 株式会社DBT

フランスにて「ミシュラン3つ星」のレストランで総料理  
長を務めたシェフ、ドミニク・ブシェが2013年より銀座に  
オープンした銀座の隠れ家レストラン「ドミニク・ブシェ トーキョー」、そしてその姉  
妹店である「レ・コパン ドゥ ドミニク・ブシェ」を運営しています。

内装は家庭的なパリのアパートマンのイメージで、ドミニクの自宅に招かれたような  
温もりのある空間です。料理はドミニクならではの、ソースでエスプリを効かせた素材  
を活かす華麗な逸品の数々。伝統を受け継ぐレストランシェフの瑞々しい感性も時に  
活かされ、旬の味わいも楽しめます。プライベート感溢れる空間で、上質なサービス  
と正統なフランス料理の素晴らしさを体感できます。



## 株式会社壁の穴

「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知られる「壁の穴」を主カブランドとし、  
ピッツアも楽しめるイタリア料理店も関東を中心に展開しています。

昨年創業70周年を迎えた「壁の穴」は1953年創業、まだ日本ではイタリア料理のな  
じみが薄い時代に、スパゲティが日本人にとって身近なものとなるよう独自の研究を重ね、  
様々な日本の食材を使ったメニューを創出し、やがて「和風スパゲティ」として日本  
中に広まりました。近年では、その歴史と新たな新メニューの開発も話題となり、数多  
くのテレビ、メディアに取り上げていただくほどの人気ぶりです。



## 株式会社タケモトフーズ

軽食・カフェ・デザートまで様々なメニューを提供する  
「World Gourmet Junction」を大阪りんくう・プレミアム  
アウトレット内のフードコートで一括運営しています。関西国際空港に近い立地から、  
今年はアフターコロナの本格的なインバウンド需要が高まっている中、益々注目が集ま  
る施設です。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、インテリア等、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。効率性の  
高い運営と、統一感のある空間を実現することで、お客様に快適な「World Gourmet  
Junction」を作り上げています。



## 株式会社丸七

神奈川県内にて、地元密着型の寿司・海鮮居酒屋を展開  
しており、新鮮な魚介類を使った寿司や旬の一品が味わえ  
るため、常に多くのお客様、常連様でにぎわいます。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行っているため、朝獲れの新鮮な魚介類を機動的な仕入  
れネットワークにより仕入れ、お客様へご提供することを実現しています。毎月様々な  
おススメ商品の企画・イベントがあることも特徴であり、にぎり寿司や美味しい逸品料  
理の数々を手軽な価格でご用意しています。2024年4月からは神奈川県下に店舗展開  
する「ジャンボおしどり寿司」(5店舗)が運営業態として新たに加わりました。互いの  
相乗効果を発揮してまいります。



## 株式会社ジー・アクアパートナーズ

四国初の大型水族館「四国水族館」内で、瀬戸内海を一  
望できるレストラン「キッチンせとうち」とファーストフード  
「Olive」、カフェ「Pearl Café」を一括運営しております。レストランの「キッチンせとう  
ち」は120席のフードコート店舗で、地元香川県特産の讃岐うどんやオリーブ牛を使用し  
たお料理、お子様メニューも充実しています。

商品のラインナップも「ドルフィンカレー」や「アザラシバーガーセット」「チンアナゴ  
チュロス」「しゅこくとあそぼらテ」など、水族館ならではの可愛いメニューを豊富  
に取り揃えており、水族館の楽しい思い出を食事体験と共に持ち帰っていただけるよう  
メニュー構成に力を入れております。





# 株主優待制度のご案内

Shareholder Special Benefits

株主優待  
年2回  
3月末、9月末  
株主様に

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	2024年7月上旬まで	2024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。「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/>



〒462-0841 愛知県名古屋市北区黒川本通2-46  
電話：052-910-1729 (代表)



見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。

