



▲しゃぶしゃぶコースの写真

- 本社所在地：大阪府大阪市天王寺区国分町21-40ガード下番号 68～70
- 事業概要：飲食店、小売店
- 常時使用する従業員：143名（2024年7月期）
- 現在の売上高：16億円（2024年7月期）
- 法人番号：7120001105746
- Web：https://www.mannoya.com/

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
萬野和成

「匠の技」と「和牛」で「地球上の食卓」に「感動」を

私たちは、和牛の正しい知識と職人の技をもって、世界中の食卓に感動を届けることを使命としています。100億企業を目指すのは、規模のためでなく、もっと多くのお客様に“本物の和牛体験”を届けるため。一頭一頭の命に敬意を払い、生産者の想いとともに最高の状態で届ける。その姿勢が萬野屋のプライドです。成長の先に、社員の誇り、地域経済への貢献、食肉業界の未来があります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- 目標（2039年7月期までの到達目標）：**
- ・年商：100億円（16億円→年平均成長率10～15%で推移）
 - ・営業利益：27.5億円
 - ・飲食事業・卸・小売・FC/ライセンス・EC・輸出を含むマルチチャネル体制確立
 - ・従業員数：299名（正社員・特定技能を含む）

課題

- 人材面：**熟練職人の高齢化と技能継承遅れ・DX対応・IT人材不足（データ活用・EC連携・海外OTA）
設備面：店舗の老朽化・厨房の非効率化・店舗ごとのオペレーション格差・開業時コンセプトのニーズ変化への未対応
資金面：改装・新規出店・DX投資へのキャッシュ確保
競争環境・外部変化：最低賃金の上昇・食材コスト高騰・インバウンドへの多言語モバイルオーダー

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 店舗・設備戦略：**老朽店舗の改装・モバイルオーダー・セルフ注文で人件費削減・現顧客ニーズに対応した改装
販促・デジタル強化：ECサイト×POS×アプリでCRM統合（LTV年+15%）・YouTube×OTA×インフルエンサーで訪日客囲い込み・SNS露出拡大+地域イベント×ふるさと納税で地域回遊性を強化
事業モデルの拡張：FC/ライセンス展開：地域密着型の小型モデル店の横展開・受注システムのIT化500店舗に翌日納品体制を構築・輸出：NWIと連携した空港冷凍拠点で「旅する和牛」展開
人材施策：DX教育によるZ世代人材定着・のれん分け・技能継承の制度化で管理職育成

実施体制

- 経営：**経営層・財務コンサル・金融機関と連携して中長期投資、資金調達戦略を監督
店舗開発：JR・阪急・パルコなどの大手デベロッパーへの出店計画をマネジメント 既存店舗の改装計画
DX推進：ミートエース、BIツール、CRM統合の導入と運用支援
人材育成：若手から管理職までクロストレーニング研修、技能継承制度、特定技能外国人の戦力化研修
FC/ライセンス：マニュアル整備+社員独立制度、全国エリア展開チーム編成

自由記載（例：売上高100億円実現に向けた具体的措置）

【補足資料：売上高100億円実現に向けた取組詳細】

■ 売上構成と事業別成長見込み（2034年度まで）

・飲食事業、EC、小売、業務卸、FC/ライセンス、輸出を主要事業軸としてマルチチャネル展開

・売上高は2039年に100億円到達を目指し、以下の比率で構成予定：

- ・ 飲食（直営・FC含む）：45%
- ・ EC・ギフト：20%
- ・ 業務用卸・クラウド受注：15%
- ・ 輸出・海外事業：10%
- ・ 精肉・ホルモン小売：10%

■ 成長を支える重点投資と構造改革

・【設備改装】築年数の古い厨房・接客導線を刷新し、顧客単価と従業員効率を同時に向上

・【DX投資】在庫・粗利可視化による原価管理精度向上（BI+ミートエース連携）

・【物流高度化】自社冷凍配送+クラウド受発注で業務卸先500店舗に翌日納品体制構築

・【輸出拠点整備】NWI連携による空港冷凍拠点で真空パック輸出拡大（シンガポール・香港 他随時輸出緩和国増加）

■ FC/ライセンス展開戦略

・都市部の高回転小型店舗モデルを確立し、全国エリアへ横展開（のれん分け制度と連携）

・加盟希望者向けの研修パッケージとオペレーションマニュアルを2026年度中に整備

■ 雇用創出・社員待遇強化

・従業員数は2039年度に300名体制を計画（現在比約2倍）

・特定技能外国人と新卒採用を併用し、多国籍・多世代での安定運営

・給与水準は毎年5%以上の上昇を目標に設定。業界平均以上の待遇とする

■ グラフ

・売上高推移グラフ（2024～2039年）

単位：億円

