



株式会社マツオ



主力商品 松尾ジンギスカン

- 本社所在地：北海道滝川市
- 事業概要：味付ジンギスカンの製造・販売および味付ジンギスカン飲食店の運営・靴小売業（FC）
- 常時使用する従業員：507名
（グループ全体・2025年3月時点）
- 現在の売上高：29億円
（グループ全体・2025年3月期）
- 法人番号：3430001048711
- Web：https://corp.matsuo1956.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
松尾 吉洋

地域ブランドをナショナルブランドへ、羊肉NO.1を目指す

当社ブランドの「松尾ジンギスカン」は、北海道の羊肉文化を守り育ててきた企業として、2035年に売上100億円を目指す挑戦を始めています。ジンギスカンをはじめとする食の魅力を国内外に届けながら、フランチャイズ事業や新たな価値創出にも取り組んでまいります。社員一人ひとりがやりがいを持てる職場をつくり、お客様、地域、そして社会に選ばれる企業へと成長していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、本業であるジンギスカン事業の確実な成長と共に、グループ会社である中華業態及びスイーツ業態、めん羊牧場の発展、靴小売事業の多店舗展開や新規事業開発、積極的なM&Aにより目標の実現を目指す。

課題

- ・本業のジンギスカンレストランの道外展開と道外量販店への積極的な営業
- ・スケッチャーズブランドを活かした道内多店舗展開
- ・自社ブランドサフォーク種レストランの展開と付加価値販売
- ・積極的なM&Aへの取り組み

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・北広島市輪厚工業団地の有効活用を検討する
- ・FC事業（SKECHERS）の積極的な店舗展開と新事業の開拓
- ・グループ一体となった営業部門、管理部門の運営
- ・海外に打って出る事業の選択と取り組み
- ・M&Aによる多角化（新規事業、新規市場獲得、グループ事業再編、規模拡大による競争力強化）

実施体制

- ・人材育成、研修制度の充実
- ・経営人材の採用と育成
- ・札幌の拠点機能強化
- ・各種情報ネットワークの拡充
- ・海外展開に向けた情報収集と人材を含めた取り組み
- ・飲食店コンサルやプロフェッショナル外部人材の活用
- ・グループ一体としてのスケールメリットを生かした効率化、生産性の向上

売上高100億円実現目標とグループ体制



株式会社マツオは、北海道で味付ジンギスカンの製造・販売、および飲食事業としてジンギスカン専門店を展開。本業であるジンギスカン事業を中心に、グループ全体で2035年の売上高100億円達成を目指します。

この目標実現のため、本業の確実な成長に加え、グループ会社発展（中華、スイーツ、めん羊牧場など）、FC事業（SKECHERS）である靴販売事業の多店舗化、さらに新規事業開発を進めます。また経済環境の変化や外部リスクにも対応するため、効率的なパッケージ販売強化や積極的なM&Aによる多角化にも取り組みます。

加えて、札幌の拠点機能の強化による人員の共通化を図り、グループ一体となった営業・管理部門の運営体制効率化を目指します。

