



シュラスコレストランALEGRIA

○本社所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目16番地16号千駄ヶ谷フラワーマンション1003号

○事業概要：シュラスコレストラン ALEGRIA、銀座しゃぶ輝を運営

○常時使用する従業員：102名
(2025年12月時点)

○現在の売上高：51億円
(2025年10月期)

○法人番号：1050003003564

○Web：https://hapyres.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
畠中 健太

「正しい商売」の力で関わるすべての人にALEGRIA（喜び）を

私たちHapyResは、「関わる全ての人を幸せにする」という理念を実績で証明し続けます。2025年の株式会社化を機に、売上100億・経常利益14億体制の構築を本格化させます。
私たちの使命は、正しい商売で生み出した利益を社会と従業員へ最大還元することです。業界最高水準の報酬と教育によって「人」へ投資し、仲間の情熱が事業を成長させ、それが高い付加価値としてお客様へ届く。この連鎖が組織を豊かにし、さらなる還元を生む「幸せの循環」を最大化させます。
強みの「投資回収24ヶ月」モデルと「仕組み化」を武器に、飲食事業を磨き上げ、地域活性化に寄与する新業態や新規事業とも連携。日本を代表する食と体験のリーディングカンパニーへ駆け上がります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

最終目標:

2030年に売上高100億円を目指す
(経常利益14.9億円)

店舗数目標:

直営・FC・ライセンスを合わせ、2030年までに合計70店舗体制を構築

課題

次世代経営者の育成：部長職年収2,000万円と設定し、自らの会社を持ち店舗を運営できるレベルの経営人材を輩出すること。
評価の公平性と可視化：2026年より導入する「予算達成率、口コミ数」等の数値化評価を定着させ、納得感ある還元を実現すること。
店舗クオリティの維持：直営店営業チェック制度を厳格に運用し、拡大期におけるQSC低下を徹底防止する。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

高速ドミナント展開：関東・関西・九州の3事業部体制で国内を固めつつシェアを急速に拡大。
投資回収24ヶ月モデルの完遂：低投資出店と月1回の新メニュー・新業態提案会による鮮度維持で、高い投資効率を維持。
圧倒的な報酬による人材獲得：MG・部長クラスの給与を業界最高水準へ引き上げ、他社を圧倒する優秀な人材と情熱を組織に惹きつける。

実施体制

エリア別事業部制の強化：創業メンバーを中心とした各事業部への権限委譲と責任体制の明確化。
DX・計数管理の仕組み化：「そもそもなぜ」を追求する思考と、仮説・実行・検証を常に回すIT基盤の融合による高収益体質の維持。
直営・FC・ライセンスの三位一体：直営店で磨き上げた仕組みを、FC（19店舗計画）やライセンスへ横展開し、資本効率を最大化する。

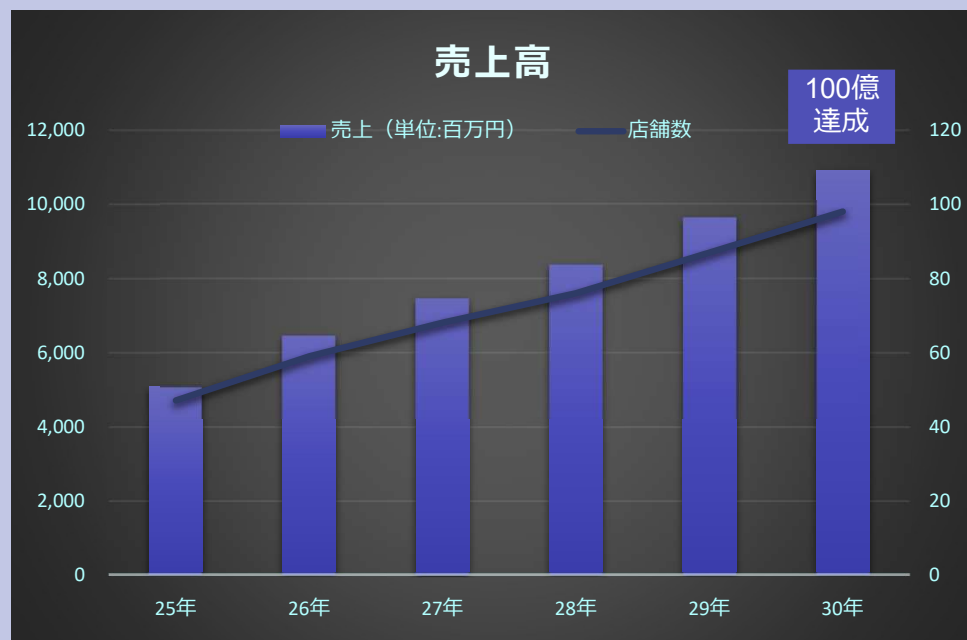
売上高100億円実現の目標と達成方法

売上高100億円実現の目標

最終目標：2030年に売上高100億円を目指す。（経常利益14.9億円）

成長プロセス：2024年の39億円から年率20～30%の成長を継続。

中間目標：2026年：売上高64.6億円（59店舗：直営39店舗/FC20店舗）
2028年：売上高83.7億円（76店舗：直営52店舗/FC24店舗）



目指す成長手段

高速ドミナント展開：関東・関西・九州の3事業部体制とし収益基盤を拡大する。

圧倒的な報酬体系による人材獲得：業界最高水準の待遇を提示することで、多様な事業を牽引できる優秀な人材を惹きつけ、成長の原動力とする。

投資回収24か月モデルの完遂：低投資・高効率経営を堅持し、周辺事業においてもキャッシュフロー効率を最大化させる。

実施体制

エリア・事業部制による権限委譲：海外・関西・九州等の各エリアに責任者を配置し、現場の「人の和」を尊重しながら迅速な意思決定を行う体制を構築。

データドリブンな人事評価：2026年より予算達成率や現場KPI（口コミ数等）を数値化。納得感のある利益還元サイクルを運用する。

直営・パートナーシップの融合：磨き上げた運営パッケージをFCやライセンス、地域パートナーへ展開し、資本効率を最大化した市場拡大を図る。

主要ブランド



ALEGRIA（シュラスコ）



しゃぶ輝（しゃぶしゃぶ）