

ZEKKOCHO.INC



和業態店舗

- 本社所在地：東京都新宿区
- 事業概要：和業態・イタリアン・カフェ等の飲食店経営（国内・海外）
- 常時使用する従業員：70名（2025年9月時点）
- 現在の売上高：17億円（2025年9月期）
- 法人番号：3011101048164
- Web：https://z-no1.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
吉田 将紀

夢とありがとうのあふれる社会をつくる

わたくしたちは、高付加価値な飲食体験と持続可能な事業モデルの実現を通じ、働く人が誇りを持てる飲食業の未来を創ることを使命としています。国内多店舗展開・セントラルキッチン・DXに加え、ミラノでの海外展開も推進し、雇用創出、継続的賃上げ、地域経済貢献を実現する飲食業リーディングカンパニーを目指します。

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、年率約20%の成長を目指す。現在14店舗・売上高約17億円から、基幹店舗モデルの横展開により国内70店舗体制を構築し、セントラルキッチン・DX・海外展開を組み合わせ、10年間で100億円企業を実現する。

課題

- ・出店拡大に対する生産体制の未整備（店舗ごとの仕込みによる生産性低下・品質ばらつき）
- ・多店舗展開を支える中核人材（店長・調理責任者）の不足
- ・店舗別収益管理の不十分さ（原価・人件費の数値可視化不足）
- ・大規模設備投資に伴う資金負担

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ① **基幹店舗モデルの横展開**
立川150坪モデル（飲食2店舗+セントラルキッチン併設）を都内主要エリアへ展開。2026年3店舗出店から段階的に加速し、2035年に国内70店舗体制を構築
- ② **セントラルキッチンによる生産性向上**
各店舗15坪規模のセントラルキッチン（急速冷凍機・低温調理器・スチームオーブン等、投資額約500万円）で仕込み工程を集約・標準化し、原価率・人件費率を改善
- ③ **DX・POS導入による経営管理高度化**
店舗別の売上・原価・人件費を可視化し、迅速な経営判断と利益率向上を実現
- ④ **人材投資と継続的賃上げ**
年7%程度の計画的賃上げ、店長・料理長層の育成により持続的成長を支える組織基盤を強化
- ⑤ **海外展開**
ミラノ「ROBATA爛」を起点に、日本食の高付加価値モデルを海外市場へ展開し、ブランド力と収益基盤を拡大

実施体制

- ・代表取締役統括のもと、出店計画・投資判断・進捗管理を本部主導で一元化
- ・店舗設計・施工、POS・業務システム導入は外部専門事業者と連携し効率的に推進
- ・店長候補・調理責任者の計画的採用・育成を実施し、組織体制を強化
- ・海外展開はミラノ拠点を軸に現地パートナーと連携し推進