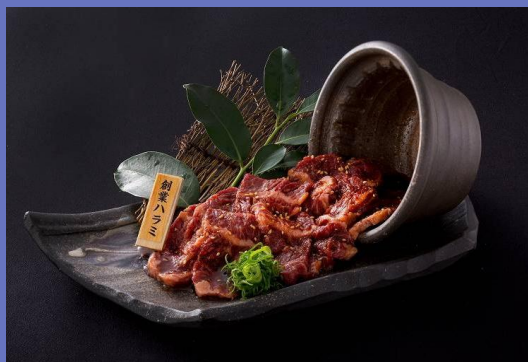




松屋のハラミ・焼肉商品

- 本社所在地：大阪府藤井寺市
- 事業概要：焼肉レストラン事業
- 常時使用する従業員：125名
(2026年7月時点)
- 現在の売上高：70億円
(2025年9月期)
- 法人番号：8120101033053
- Web：
<https://www.matsuya-gr.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
松山 知弘

「世界No.1のありがとう」にあふれている会社へ

当社は焼肉レストラン事業を通じて、人を想い笑顔を生み出す食体験を提供し地域から必要とされる企業を目指します。

2035年に売上高100億円を達成するため、新規出店を継続し、M&Aの検討・推進、セントラルキッチン整備の検討、DX・省人化投資、人材育成・賃上げ、さらに、食材調達・加工・物流を段階的に統合する 垂直統合モデル を構築し、肉・野菜・米など主要食材について国内外の生産者・加工場との直接連携を強化することで、グローバル調達・産地直接調達 を推進し、原価安定と品質均一化を図ります。

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、2025年9月期売上高70億円から年率約3.6%の成長を目指す。
既存店の収益力向上と新規出店を柱に、同業飲食企業とのM&Aを成長手段の一つとして検討・推進し、多店舗展開に対応できる経営基盤を段階的に整備する。
垂直統合とグローバル調達の推進により、原価変動リスクを低減し、供給体制の強化と品質均一化を実現する。

課題

- ・出店拡大に対応する人材採用・育成
- ・食材高騰下での原価管理と品質維持
- ・多店舗展開時の品質・食品安全の均一化
- ・M&A実施時の運営統合と収益改善
- ・店舗作業の標準化、省人化
- ・主要食材の安定調達とサプライリスク管理
- ・国内外産地との直接連携体制の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・重点エリアでの継続出店によりブランド認知と収益基盤を拡大
- ・同業飲食企業とのM&Aを成長手段の一つとして検討・推進
- ・多店舗展開に対応するため、CKの整備・建設を視野に入れ段階的に供給体制を強化
- ・セルフオーダー、需要予測、在庫・人時管理のDXで生産性向上
- ・肉・野菜・米など主要食材の国内外産地との直接契約による調達安定化
- ・加工・製造の内製（CK高度化）による品質均一化と店舗省人化
- ・物流・配送の最適化によるサプライチェーン強化

実施体制

- ・代表取締役を責任者とする成長投資推進体制を構築
- ・出店、M&A検討、CK整備検討、DX、人材育成の担当責任者を明確化
- ・金融機関、M&A専門家、設備会社、ITベンダー等と連携
- ・店長・エリアマネージャー育成を強化、出店後の運営力を確保
- ・国内外の生産者・加工場・物流事業者との直接連携体制を構築
- ・調達～加工～配送までのトレーサビリティを確立し、品質安全性を確保

売上高100億円実現のロードマップ・補足

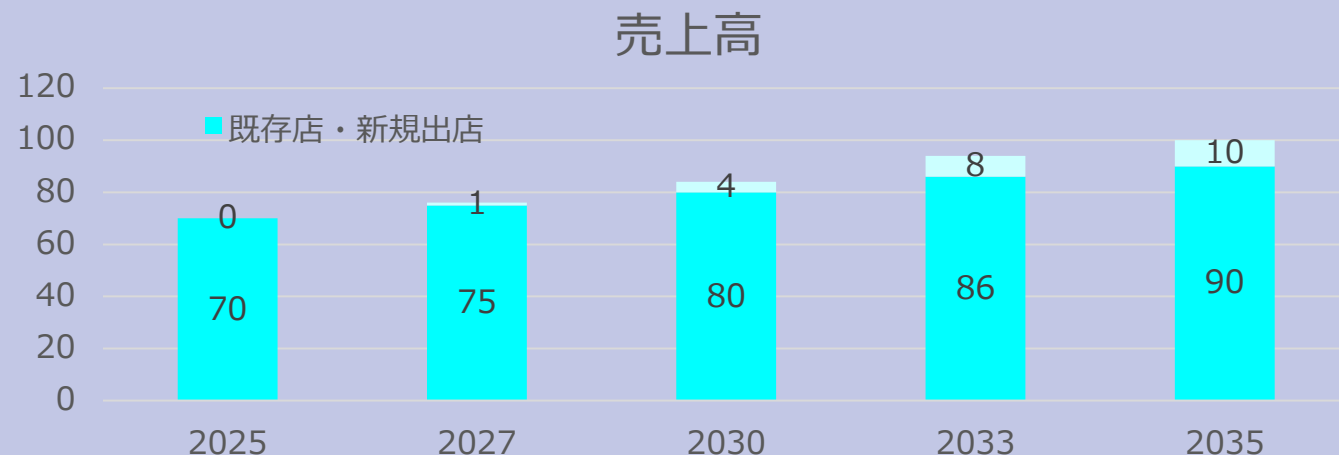
【実現目標】

2025年9月期売上高70億円を基点に、2035年に売上高100億円を達成する。
既存店の収益性向上と継続出店を土台に、M&Aの検討・推進、セントラルキッチン整備の検討、DXで成長余地と生産性を高める。
さらに、垂直統合とグローバル調達の推進により、原価安定・品質均一化・供給体制強化を図る。

【主な投資テーマ】

・新規出店：重点商圈への継続出店、既存ブランドの強化・
M&A：同業飲食企業とのM&Aを成長手段の一つとして検討・推進・CK：整備・建設を視野に入れ、段階的に供給体制を強化・DX：需要予測、原価・在庫・人時管理、教育標準化・垂直統合：加工内製化、物流最適化、品質均一化・グローバル調達：国内外産地との直接契約、サプライリスク分散

売上高ロードマップ(億円・概算)



【実施体制】

- ・代表取締役直轄で成長投資推進会議を設置
- ・出店開発、M&A検討、CK整備検討、DX、人材育成の担当責任者を明確化
- ・月次でKPIを管理し、投資対効果を検証
- ・金融機関、専門家、設備会社、ITベンダーと連携
- ・国内外の生産者・加工場・物流事業者との連携体制を構築

【100億円達成に向けた重点アクション】

- ・出店数、M&A件数、CK投資額、雇用増加数、賃上げ率は補助金事業計画作成時に確定
- ・垂直統合の投資額、国内外調達比率、物流拠点整備計画は精査のうえ確定