100億宣言

株式会社ファイブディアライフ（飲食業）

FIVE DEAR LIFE.
熱い想いに人は集まる。

当社店舗の内装
（TORA鶏YAリンクス梅田店）

〇本社所在地：大阪府大阪市北区
〇事業概要：大阪梅田を中心に、焼肉・寿司・海鮮・焼鳥・居酒屋など24業態・47店舗の飲食店を運営（直営・FC）
〇常時使用する従業員：1,249人
（2026年9月時点）
〇現在の売上高：53億円
（2026年6月期）
〇法人番号：2120001214766
〇Web：http://fivedearlife.back.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
小堀　琢矢

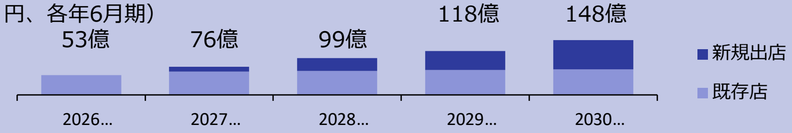
「熱い想いに人は集まる」

2018年に創業した当社は、「人が育ち、輝く場所づくり」を追求し、大阪梅田を中心に24業態・47店舗の飲食店を運営する企業へと成長してきました。売上高100億円への挑戦を通じて、社員・アルバイトが店長や幹部として活躍できるポストと挑戦の機会を広げ、賃上げと待遇改善によって「努力が、ちゃんと報われる」「仲間と夢中になれる」会社を実現します。そして街に活気ある店を増やして食の楽しみと雇用を生み出し、「飲食業界で働くことが、子どもたちの夢になる」社会を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年の売上高100億円達成に向け、既存店の着実な成長に加え、全国の主要繁華街への新規出店（2029年6月期までに約57店舗）を成長の柱とし、年率約30%の成長を目指す。（グラフ：売上高・億円、各年6月期）



課題

- ・出店拡大を支える店長・料理人の採用と育成
- ・多店舗化に対応した本部機能（物件開発・仕入・計数管理）の強化
- ・関西エリアから、全国（東京・名古屋・福岡）の主要繁華街への商圏拡大
- ・原価・人件費の上昇下での収益性の維持と生産性向上

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・2027年6月期に約27店舗（出店計画確定済み）、2028・2029年6月期に各約15店舗、2030年6月期は約40店舗とし以降も毎年10店舗程度ずつ出店数を増やして、東京・名古屋・福岡を含む全国の繁華街へ新規出店
- ・24業態・47店舗の運営実績を活かし、既存店のうち高収益業態のパッケージ化による新規出店と新業態開発を並行して推進
- ・FC（新時代・七宝麻辣湯）の加盟出店強化による売上拡大
- ・社内デザイナーがいる強みを活かし販促費を抑制しつつ効果的な販促施策を実施

実施体制

- ・代表取締役 小堀琢矢を責任者とし、取締役2名で出店開発と店舗運営を統括
- ・本部に物件開発・業態開発・採用育成の専任チームを設置
- ・社員174名・パート・アルバイト1,075名の中から店長・幹部を早期に登用する育成体系
- ・メインバンク・顧問税理士・外部専門家と連携し、資金計画と進捗を月次で管理

※本宣言は企業自身がその責任において売上高１００億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

株式会社ファイブディアライフ（飲食業）

売上高100億円実現に向けた売上計画・出店計画

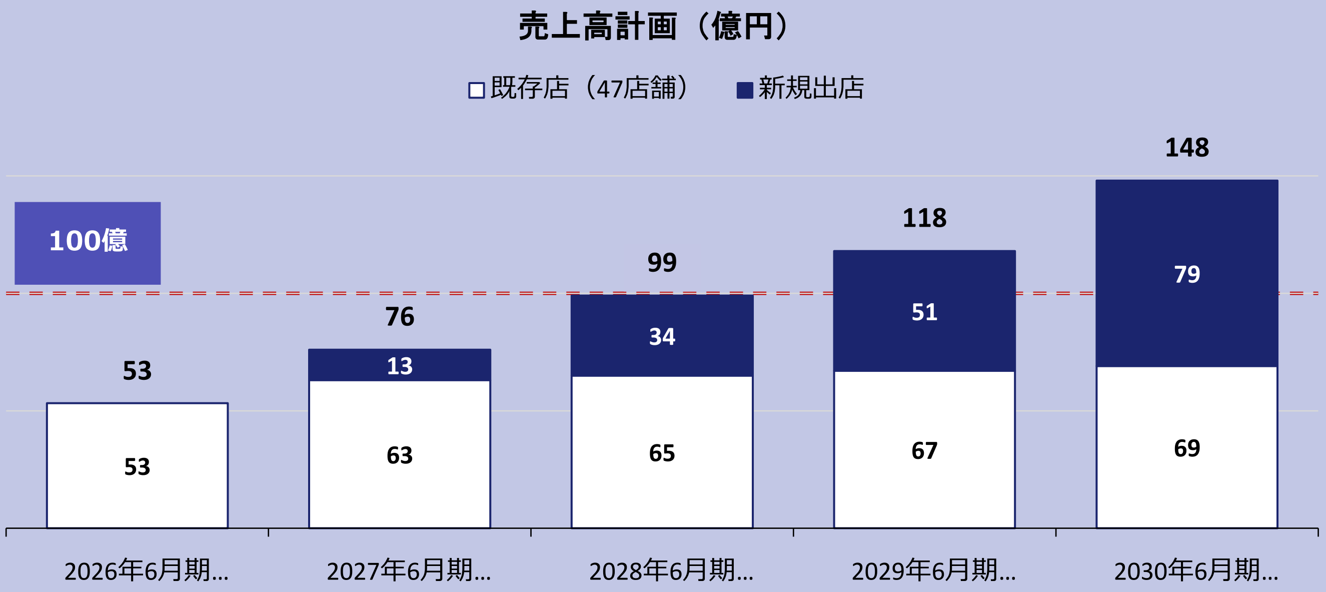
■売上計画の考え方

・2026年6月期の売上高53.3億円（24業態・47店舗）を起点に、2029年6月期に118億円（年率約30%）、2030年6月期に148億円（前期比約26%増）を目指す。

・既存店はリピーターの増加と価格改定により年3%の成長を見込む。また新店舗は大型店を除き1店舗あたり1億円（既存店平均売上）の年商とし、各期均等に出店するとして開業月からの稼働月数分を計上する。2029年までは大阪市内に加え、東京や福岡などに旗艦店舗を出店し、そこを中心にドミナント出店を行うことで2030年以降出店ペースを加速させることで100億円を大きく超える売上を目指す。

■社員への還元

・出店に伴い店長・料理長・エリアマネージャー等のポストを創出し、昇給・賞与制度を拡充して継続的に賃上げを行っていく。


売上高計画（億円）

■新規出店計画

・2027年6月期：約27店舗

・2028年6月期：約15店舗

・2029年6月期：約15店舗

・2030年6月期：約40店舗（以降も毎年10店舗程度ずつ出店数を増やす）

・出店エリア：大阪（梅田・なんば・心斎橋・十三・枚方・堺東ほか）、兵庫（三宮・元町・甲子園）、京都、東京（立川・水道橋・新橋）、名古屋、福岡（天神）

・業態：焼鳥（TORA鶏YA）・炉端（とっとっと）・七宝麻辣湯など実績のある業態が中心