

株式会社伸和ホールディングス 札幌IR個人投資家向け会社説明会

2025年5月29日

札幌証券取引所アンビシャス

証券コード：7118



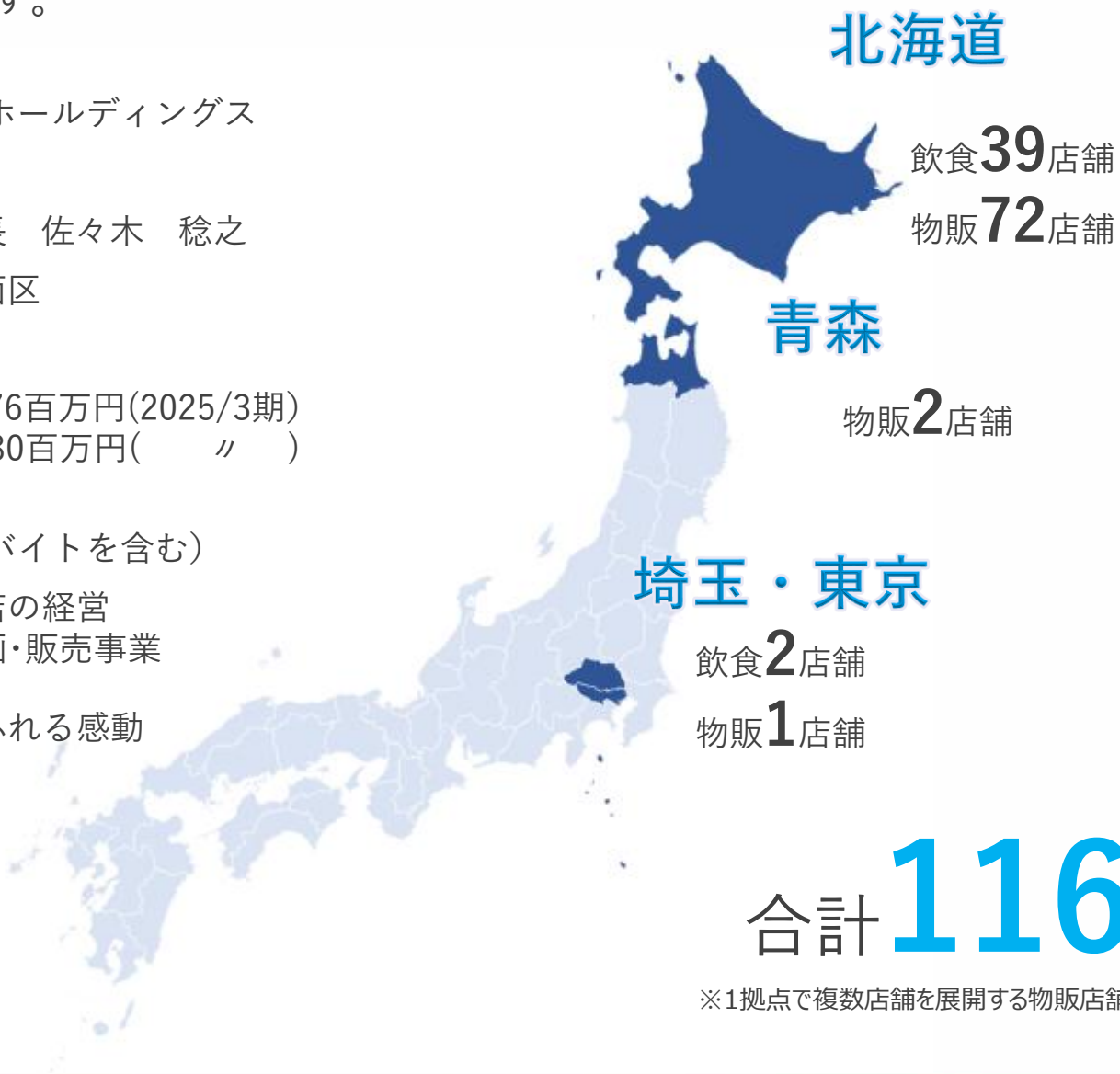
目 次

1. 当社の概要	2頁
2. 当社の特徴・強み	11頁
3. 成長戦略	18頁
4. SDGsへの取り組み	24頁
5. 株主優待制度	26頁

1. 当社の概要

当社グループは北海道を中心に、「生つくね」「塩ザンギ（鶏の唐揚げ）」等を主力商品とした居酒屋チェーン(飲食事業：外食事業)、惣菜店チェーン(物販事業：中食事業)の運営及び冷凍食品の卸売販売（卸売事業：内食事業）を行っております。

社名	株式会社 伸和ホールディングス
設立	2006年 8 月
代表者	代表取締役社長 佐々木 稔之
本社	北海道札幌市西区
資本金	51百万円
業績	売上高 6,376百万円(2025/3期) 当期純利益 180百万円(〃)
従業員	1,450名 (パート・アルバイトを含む)
事業内容	飲食店・惣菜店の経営 冷凍食品の企画・販売事業
コーポレートスローガン	食を通じてあふれる感動



年月	事項
2004年 5月	冷凍食品の卸売事業を行うべく創業
2005年 5月	飲食事業として「炭火居酒屋 炎 西町店」 オープン
2006年 8月	株式会社伸和ホールディングスを設立
2007年 2月	自社工場を岩見沢市に設立
2008年 7月	飲食事業として「牛乃家 本店」 オープン
2008年11月	物販事業として「美唄焼鳥・惣菜 炎 東札幌店」 オープン
2012年10月	本社を札幌市西区二十四軒へ移転
2015年 1月	「北の起業家表彰」において優秀賞を受賞
2017年 6月	埼玉県に大宮事務所を開設
2018年12月	経済産業省より、「地域未来牽引企業」に選定
2020年 7月	飲食事業として「ヒンナヒンナキッチン 炎 ウポポイ店」 オープン
2021年 4月	物販事業として「レッツゴーカレー アリオ店」 オープン
2022年 5月	岩見沢工場を移転し、生産能力を3倍に増強
2022年 6月	飲食事業として「生ソーセージバル レッカー ル・トロワ店」 オープン
2023年 1月	東京証券取引所 TOKYO PRO Marketに株式上場
2024年 10月	札幌証券取引所 アンビシャスに株式上場
2025年 3月	北海道内を中心に116店舗を展開

業態紹介－1

飲食(外食)事業の業態は以下の通りです。

(飲食店主力業態)

炭火居酒屋 炭
SUMIBI IZAKAYA **EN**



岩見沢精肉卸直営
ホルモン一頭買い
USHINOYA
牛乃家




洋 食 バ ル
函館 **五島軒**
創業明治12年

 **ピンナピンナ
キッチン炭**

飲食（外食）事業ブランドの概要は下表の通りであります。

ブランド	店舗数	特徴・コンセプト
	33	自社工場で製造している「生つくね」を主力商品として、北海道美唄市の名物である美唄焼鳥等、地産地消をコンセプトに北海道の新鮮な食材を用いた焼鳥・海鮮等120種類の多彩な居酒屋メニューを展開しております。
	3	職人が毎日手切りする「安心安全」で「新鮮な」ホルモンを中心とした焼肉専門業態です。
	3	ドイツ語で「美味しい」を意味する「レッカー」を店舗名とし、「生ソーセージ」を中心にハンバーグ等を提供しております。新鮮な挽肉と本場ドイツのスパイスを使用して作られた「生ソーセージ」の魅力を最大限に引き出した洋食専門業態です。
	1	1879年の創業から変わらない味を今に伝える洋食専門業態です。お酒との相性を考えたおつまみ等や様々なコース料理を提供しております。
	1	当社グループでは初の試みとなるフードコートでの業態であります。国立アイヌ民族博物館内に第1号店を開店いたしました。

飲食
（外食）
事業

物販(中食)事業別にみた当社の業態は以下の通りです。

(物販店主力業態)

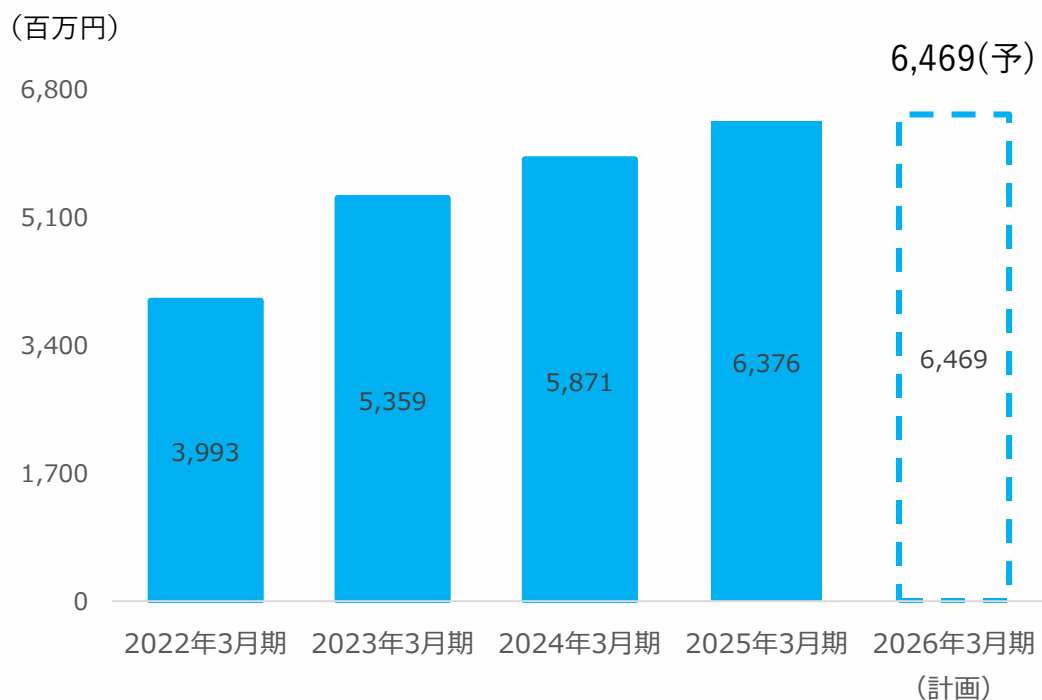


物販（中食）事業ブランドの概要は下表の通りであります。

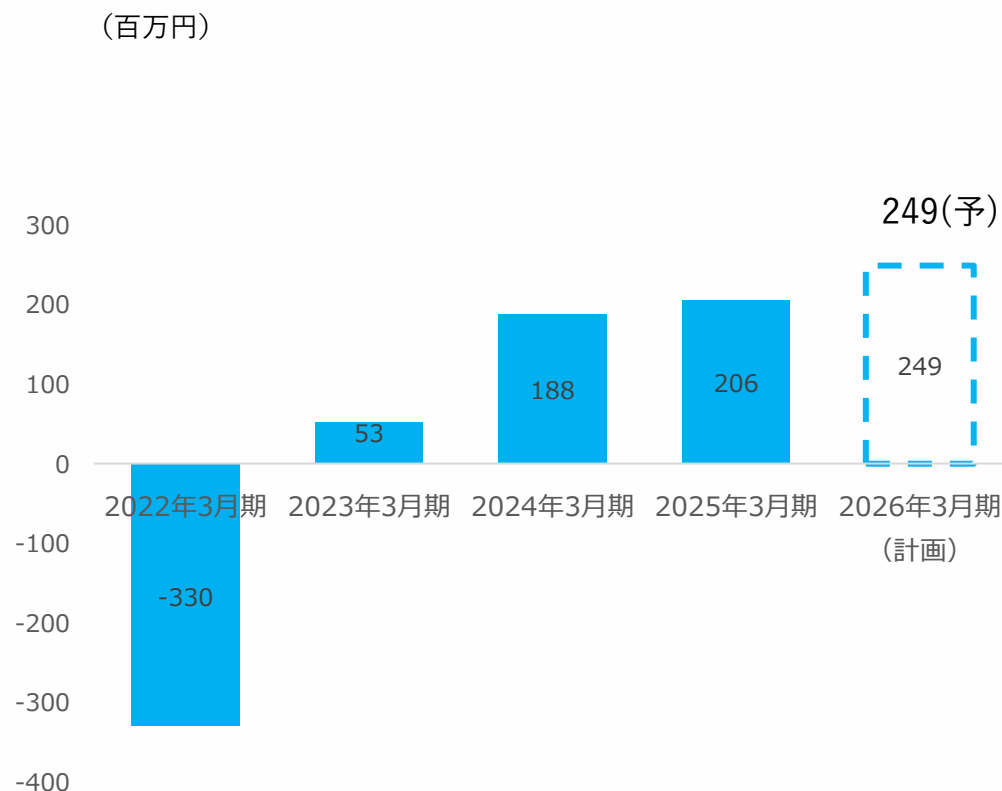
ブランド	店舗数	特徴・コンセプト
	53	ショッピングセンター・デパート惣菜売場で店舗展開する中食ビジネスの業態です。「塩ザンギ」や「美唄焼鳥」等を中心に商品構成するお持ち帰り専門店です。
	6	「美唄焼鳥・惣菜 炎」と併設して、たこ焼きや焼きそばを販売しております。
	2	特製鶏ガラスープを使用したフードコート型ラーメン業態です。
	8	「ウマイ！ハヤイ！カラーイ！」をコンセプトにしたフードコート型カレー業態であります。刺激的なスパイスに加えて、しびれる辛さを1段階～20段階まで選ぶことができ、辛さの限界に挑戦できるカレーメニューとなっております。
	6	「美唄焼鳥・惣菜 炎」と併設して、たこ焼き、たい焼き、ソフトクリーム等を販売するフードコート型甘味処業態です。

新型コロナウイルス感染症の発生により、2022年3月期においては営業損失となりましたが、業績は回復し、推移しております。

【売上高推移】

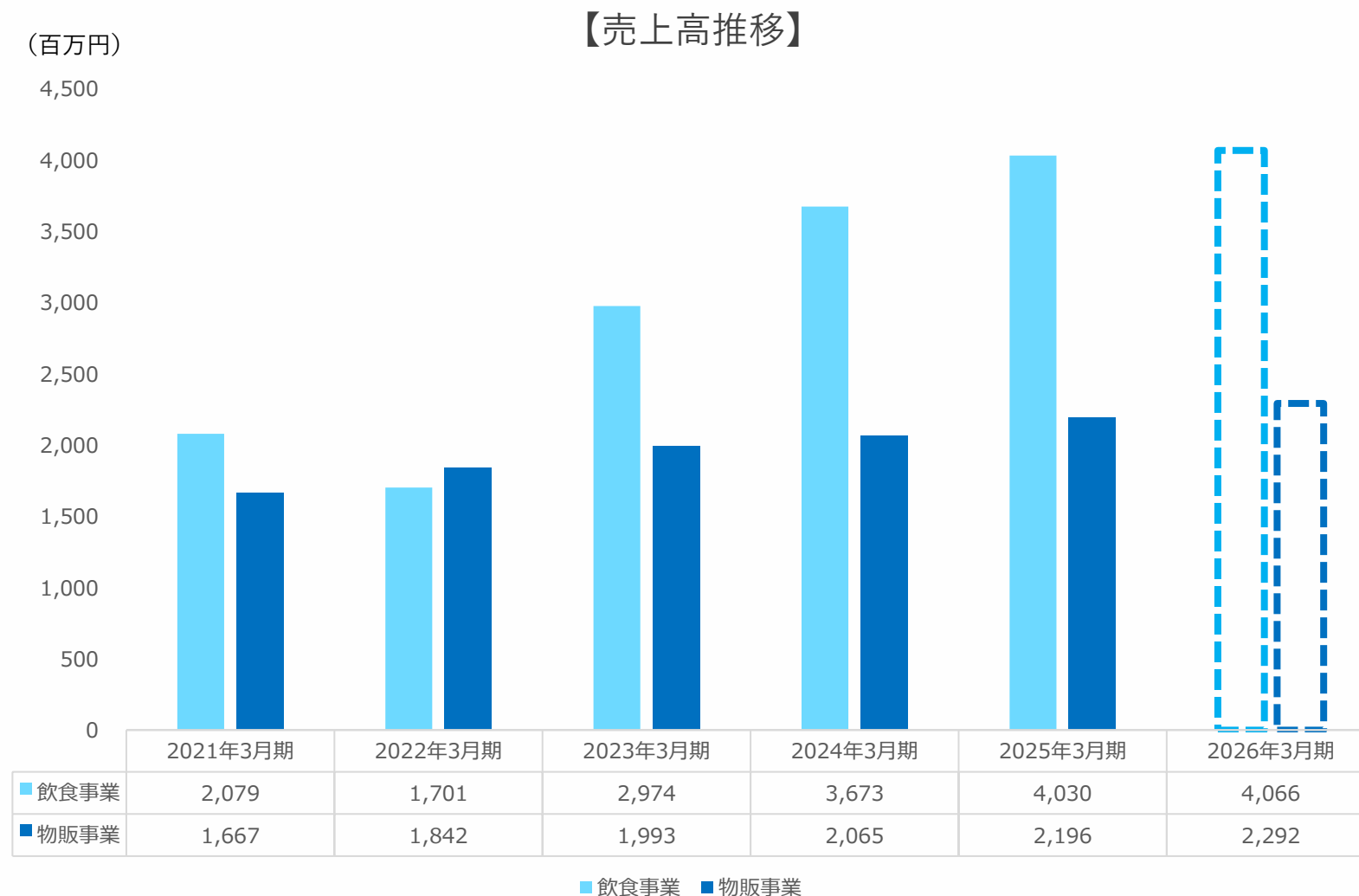


【営業利益または営業損失推移】



飲食事業・物販事業の売上推移

2021年3月期以降における飲食、物販事業の売上高は下図に示した通りです。
飲食事業はコロナ禍においては、売上高が減少しましたが、2025年3月期は、コロナ禍以前の水準まで回復となっております。物販事業は、コロナ禍においても堅調な推移となりました。



2. 当社の特徴・強み

1

飲食事業と物販事業を両輪として事業を展開

- ターゲット顧客、出店ロケーションが異なる外食事業と中食事業を両輪として展開することで、柔軟な店舗展開が可能
- 飲食・物販事業の商品共通化で仕入れのスケールメリットを実現

2

地産地消モデル

- 地産地消モデルに実績と強み
- 地元顧客を獲得し、地域に根付いた店舗を運営

3

ドミナント出店による効率的店舗運営

- 同一エリアに集中出店することで、経営の効率化
- 多ブランド展開により好立地に隣接して複数店舗を出店可能

当社グループは、飲食事業と物販事業を展開しており、自社工場において、提携養鶏場から調達した鶏肉を用いて、主力商品である「生つくね」、「塩ザンギ」を製造し、直営店舗で販売することにより、大幅なコストカットを実現することで、お客様に安心、安全でよりよい商品を提供しております。

外食市場

炭火居酒屋 炭
SUMIBI IZAKAYA EN

岩見沢精肉卸直営
ホルモニー頭買い
牛乃家



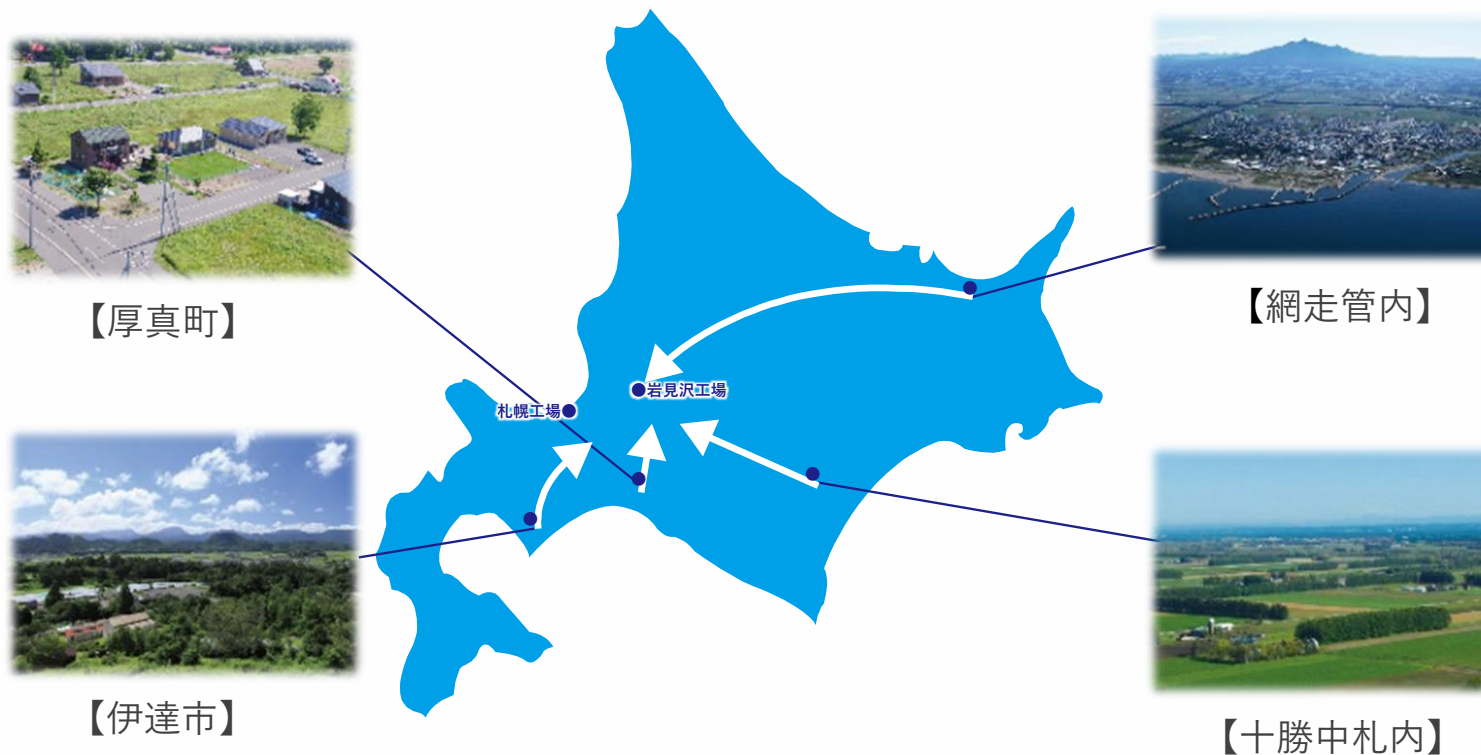
中食市場

美唄焼鳥
物菜
炭



安定調達

道内 4 箇所の養鶏場と提携



養鶏場から
の原料調達

自社工場での
製造

効率的な
物流

自社店舗での
販売

大量生産

コスト削減

【自社工場】

工場名	特徴
札幌工場	当社本社に直結する工場で主に「生つくね」を製造しております。
岩見沢工場	当社最大の製造工場で主に「塩ザンギ」、焼鳥の串等を製造しております。

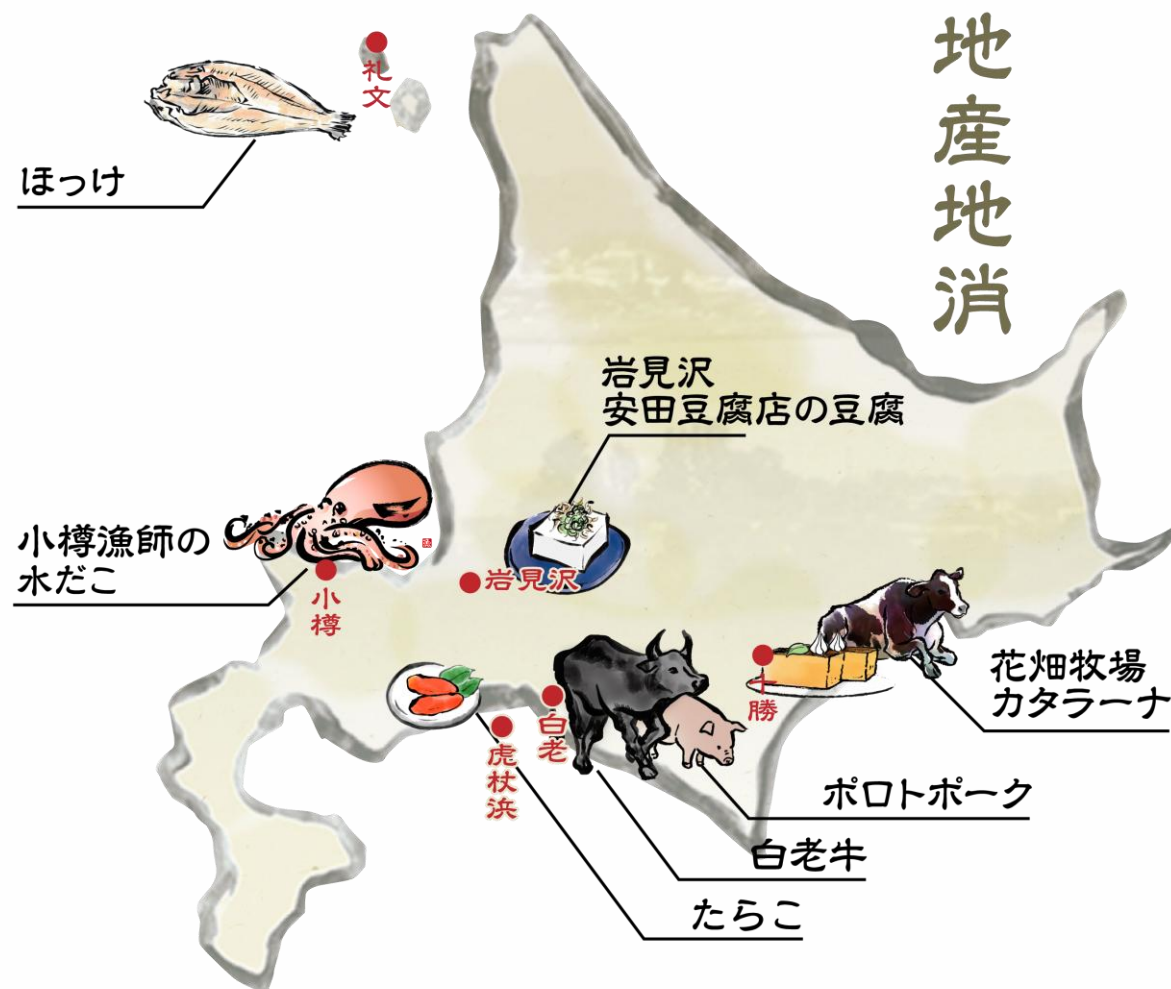
【岩見沢工場】



製品	年間製造量
ザンギ類	約 1,000 トン
つくね串	約 600万 本
焼鳥串	約 500万 本



当社は、地産地消モデルに実績と強みをもっております。この強みを活かし、地域に根づいた店舗を運営しております。



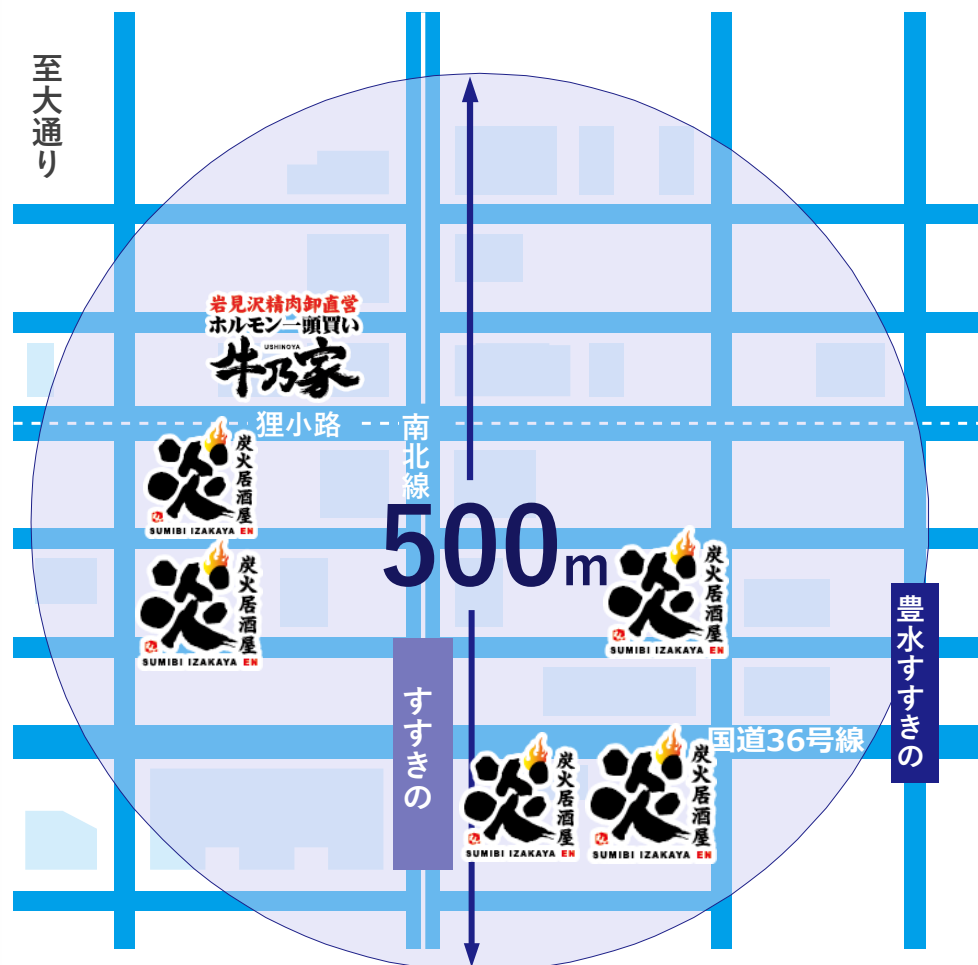
新規出店

地域の特産
品をメニュー
開発地域業者様
からの仕入自社店舗で
の販売

お客様ご来店

当社は飲食店、物販店を同一エリアに集中出店することで、経営の効率化を図っております。

【ドミナント出店の効果】



ブランド認知度、
広告効率の向上

店舗間のスタッフ
派遣によるオペ
レーション効率化

近隣店舗への送
客による販売機
会損失の回避

※ 札幌市すすきのエリアでは直径500メートル以内に 6 店舗が集積しております

3. 成長戦略

1

北海道内におけるドミナント出店の加速

- 主力ブランド「炭火居酒屋 炎」では、多様なエリア、ロケーションでの出店モデルを確立北海道において地方都市でのドミナント出店を加速

2

東北エリア・北関東への進出

- 地方都市における店舗運営ノウハウに実績と強みを活かし、東北、北関東エリアへの出店を推進

3

冷凍食品事業の強化

- 生協、コンビニで自社ブランドの冷凍食品を展開

主力ブランド「炭火居酒屋 炎」では多様なエリア・ロケーションでの出店モデルを確立しております。今後、北海道内においては、物販店と組み合わせつつ、主に地方都市におけるドミナント出店を進めてまいります。

1

大都市×繁華街

【第3グリーンビル店】



北海道札幌市

人口約195万人

- 繁華街という地の利を活かし、**深夜帯まで営業**
- 当社メインターゲットの30-40代のお客様に加えて**20代のお客様の来店多数**
- 年間売上148百万円/営業利益25百万円

2

地方都市×繁華街

【岩見沢店】



北海道岩見沢市

人口約7.5万人

- 大宴会対応可能フロア（100名対応）を保有、セルフ飲み放題等**地元のお客様のニーズ**を汲み取った店舗構成
- 年間売上101百万円/営業利益17百万円

3

地方都市×ロードサイド

【帯広春駒通り店】



北海道帯広市

人口約17万人

- 代行無料サービスを提供し**ロードサイドでの集客**に成功。
- 客層も他店舗と異なる**ファミリー層の来店多数**
- 年間売上88百万円/営業利益16百万円

当社は地方都市における店舗運営ノウハウに実績と強みをもっております。この強みを活かし、今後は北海道外への進出も加速、東北、北関東エリアへの出店を進めてまいります。

東北エリアにおいては、北海道における物販店の既存出店先である大手スーパーが店舗網を有しており、同店舗への出店を起点に、飲食店の出店にも繋げていく計画です。

既存出店先地域スーパー（A社）のエリア別 店舗数及び当社物販店の出店状況

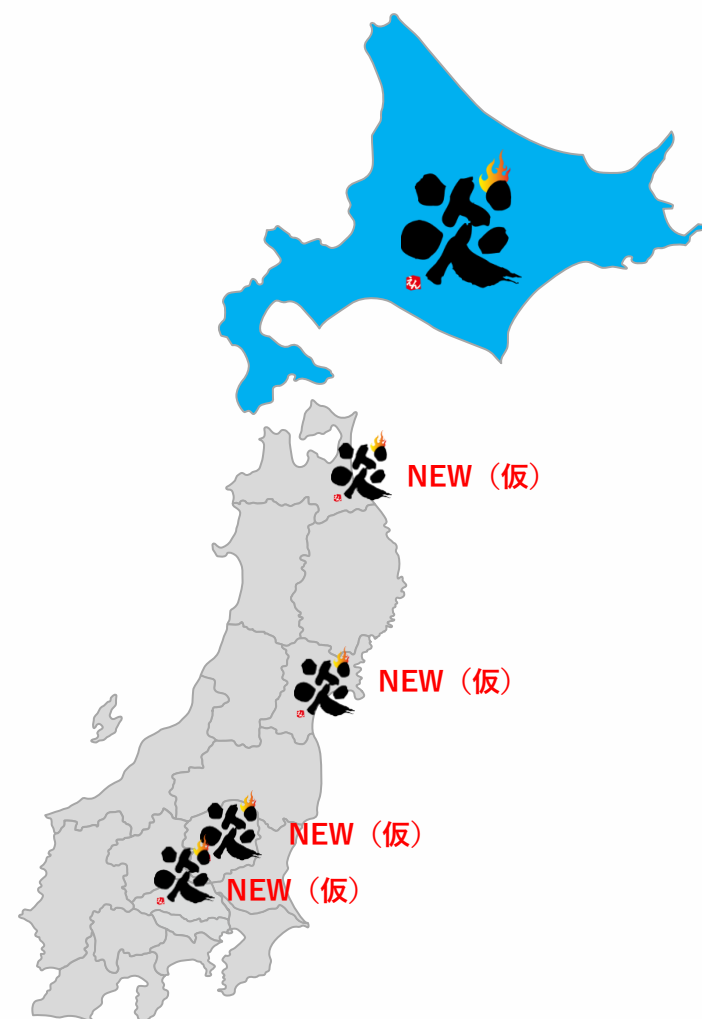


【A社店舗数】



【当社店舗数】

北海道央	100	17
北海道北	43	3
北海道東	55	2
北海道南	18	—
東北地方	127	—
合計	343	22



冷凍食品の企画・販売強化することにより、食の全業態（外食・中食・内食）をカバーして販売機会を確保していきます。

全国生協・通信販売・コンビニ等の小売店舗

自社ブランドの冷凍食品等を開発・販売しております



卸売事業

商品企画販売 商品化

お店の味をご家庭に！！

飲食事業

顧客ニーズヒアリング

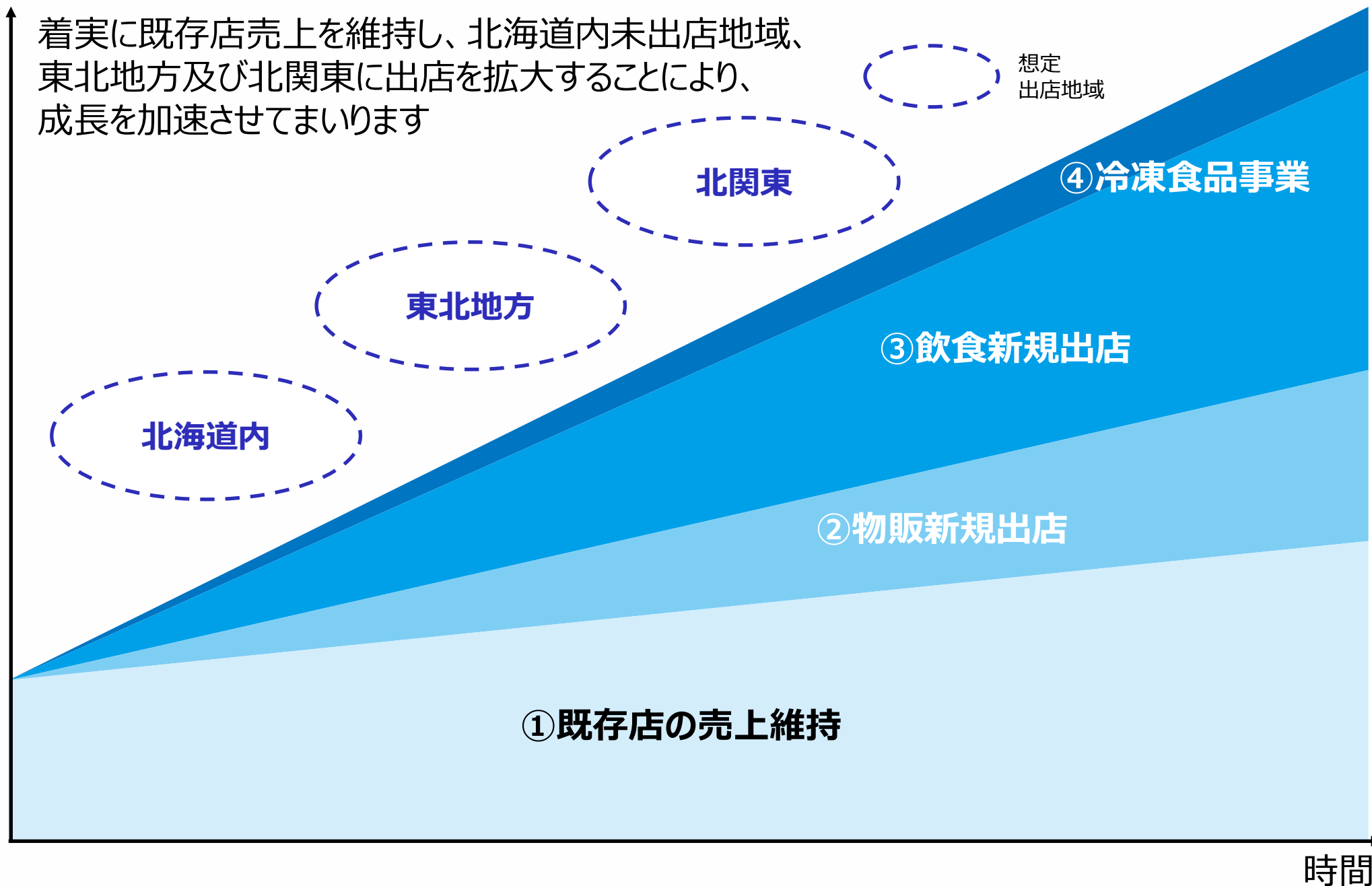
物販事業

顧客ニーズヒアリング

成長イメージ

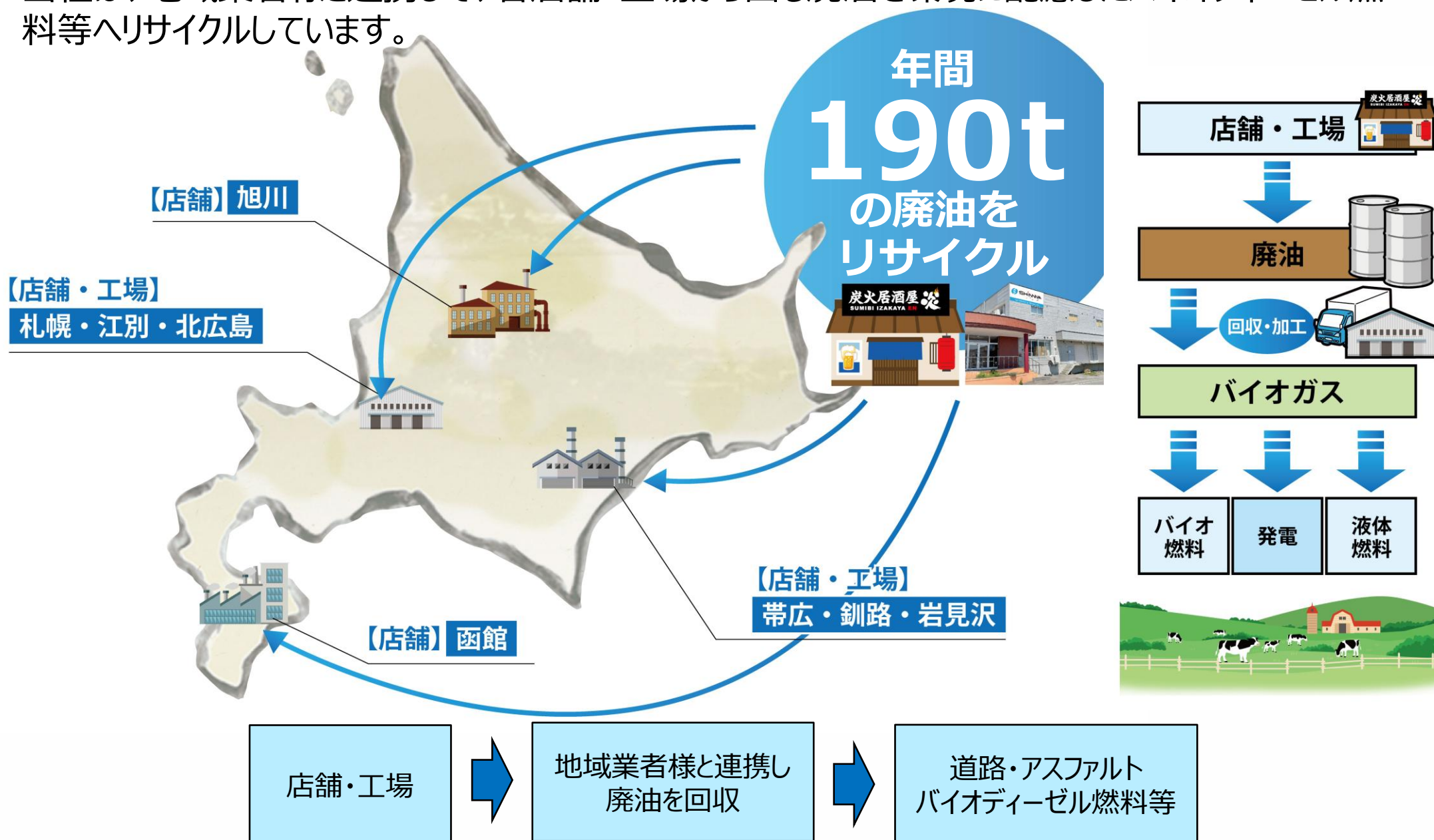
売上構成のイメージ

着実に既存店売上を維持し、北海道内未出店地域、東北地方及び北関東に出店を拡大することにより、成長を加速させてまいります



4. SDGsへの取り組み

当社は、地域業者様と連携して、各店舗・工場から出る廃油を環境に配慮したバイオディーゼル燃料等へリサイクルしています。



5. 株主優待制度

当社は、株主の皆様のご支援に感謝するとともに、当社株式への魅力を高め、当社株式を保有いただける株主様の増加を目的として、株主優待を実施することといたしました。

1

株主優待制度

- 毎年 3月末及び9月末時点の株主名簿に記載または記録された当社株式1単位（100株）以上を保有されている株主様を対象に実施いたします。

○株主優待の内容

(a) 当社店舗ご利用券	当社直営の飲食店舗及び焼鳥・惣菜販売店舗等でお使いいただけるご利用券（1,000円券×10枚＝総額10,000円分）
(b) 当社オリジナル商品	当社オリジナル商品 10,000円相当

2025年1月末時点での株主様には、当社オリジナル商品は、北海道名物のこだわりジンギスカン2.7kgをお贈りさせていただきます。

全国の株主の皆様へ、今後も北海道ならではの名産品を当社独自のルートで仕入れた商品を用いて、より充実した株主優待を実施することを検討して参ります。

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の販売や購入の勧誘を目的としたものではありません。

本資料の内容には、将来の業績に関する記述が含まれておりますが、これらの記述は将来の業績を保証するものではありません。

本資料の内容は、現時点で入手可能な情報や、合理的と判断した一定の前提に基づいて策定した数値であり、潜在的リスクや不確実性などを含んでいることから、その達成や将来の業績を保証するものではありません。

また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございますので、あらかじめご了承ください。