

札幌IR個人投資家向け会社説明会

株式会社伸和ホールディングス

2025年11月18日

札幌証券取引所アンビシャス

証券コード：7118



1. 当社の概要	2 頁
2. 当社の特徴と強み	13頁
3. 成長戦略	28頁
4. SDG s への取り組み	36頁
5. 株主優待制度	40頁

1. 当社の概要

会社概要

- 自己紹介、会社概要、沿革について

飲食事業の業態説明

- 飲食事業の主力業態について

物販事業の業態説明

- 物販事業の主力業態について

連結業績の推移

- 連結業績について
- 飲食事業・物販事業の売上高推移について

株式会社伸和ホールディングス

代表取締役社長 佐々木稔之（ささき としゆき）

<経歴>

- 1995年 3月 日本大学農獣医学部卒業
- 1995年 4月 株式会社伊藤忠フーズ入社
- 2004年 5月 有限会社伸和 代表取締役就任
- 2004年10月 有限会社ベストフーズ設立 代表取締役就任
- 2006年 8月 株式会社伸和（現当社）設立 代表取締役社長就任（現任）
- 2008年 3月 株式会社エイチビーフーズ代表取締役就任
- 2014年 2月 株式会社エスティコーポレーション設立 代表取締役就任（現任）
- 2015年 1月 「北の起業家表彰」において優秀賞を受賞
- 2017年 2月 株式会社S T T設立 代表取締役就任（現任）
- 2018年 2月 日露交流促進官民連絡会議 委員就任（2018年、総理官邸にて会議出席）
- 2018年12月 経済産業省より、「地域未来牽引企業」に選定
- 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 アンビシヤスに株式上場

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り販売（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(2025年 3 月末)
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(2025年 3 月期) (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

北海道

飲食 **39** 店舗

物販 **73** 店舗

青森

物販 **1** 店舗

埼玉・東京

飲食 **2** 店舗

物販 **1** 店舗

合計 **116** 店舗※

※1拠点で複数店舗を展開する物販店舗を含みます（拠点数95）

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	現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	埼玉県さいたま市大宮区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上場
2025年10月	北海道内を中心に116店舗を展開

飲食（外食）事業の業態は、以下の通りです。

(飲食事業の主力業態)

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



GOTŌKEN
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、以下の通りです。

飲食
（外食）
事業



33

自社工場（セントラルキッチン）で製造された商品の「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き鳥等、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き鳥・海鮮等120種類の居酒屋メニューを提供しております。当業態で取り扱う主力商品である「生つくね」や各種焼き鳥の製造に用いる食材は、物流を効率化することにより、お求めやすい価格で鮮度の高い商品の提供に努めております。



3

職人が毎日手切りする新鮮な本格ホルモンを中心に提供する焼肉専門業態です。ホルモンを中心に提供しているため、お求めやすい価格で焼肉を提供できる店舗として運営しております。



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」を中心にハム、ソーセージ、ハンバーグ等を提供しております。自社工場（セントラルキッチン）で製造した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」等と一緒にお酒を楽しむことができる店舗として運営しております。



洋食バル

函館 五島軒

1

名物の鴨カレーを中心とした、1879年の創業から変わらない味を今に伝える洋食レストランであります。北海道産の厳選素材を使用した料理と一緒にお酒を楽しむことができる店舗として運営しております。



ピンナピンナ
キッチン炎

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、国立アイヌ民族博物館内にその第1号店を開店させました。北海道産の厳選素材を使用した料理を取り揃え、和食・洋食・中華及び軽食メニューを楽しむことができる店舗として運営しております。

物販事業の業態説明

物販（中食）事業の業態は、以下の通りです。

（物販事業の主力業態）



物販事業の業態説明

物販（中食）事業ブランドの概要は、以下の通りです。

ブランド	店舗数	特徴・コンセプト
	53	当社グループオリジナルの製法で調理した「塩ザンギ」を主力商品として、焼き鳥や串等の惣菜を提供するお持ち帰り専門店です。「塩ザンギ」は、自社工場（セントラルキッチン）で仕込みをした後、各店で調理し、揚げたてを提供しております。一方、その他焼き鳥等の串は、自社工場（セントラルキッチン）で調理したものや商社から仕入れたものを販売しております。
	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！カレーイ！」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。
		
		
		

物販
(中食)
事業

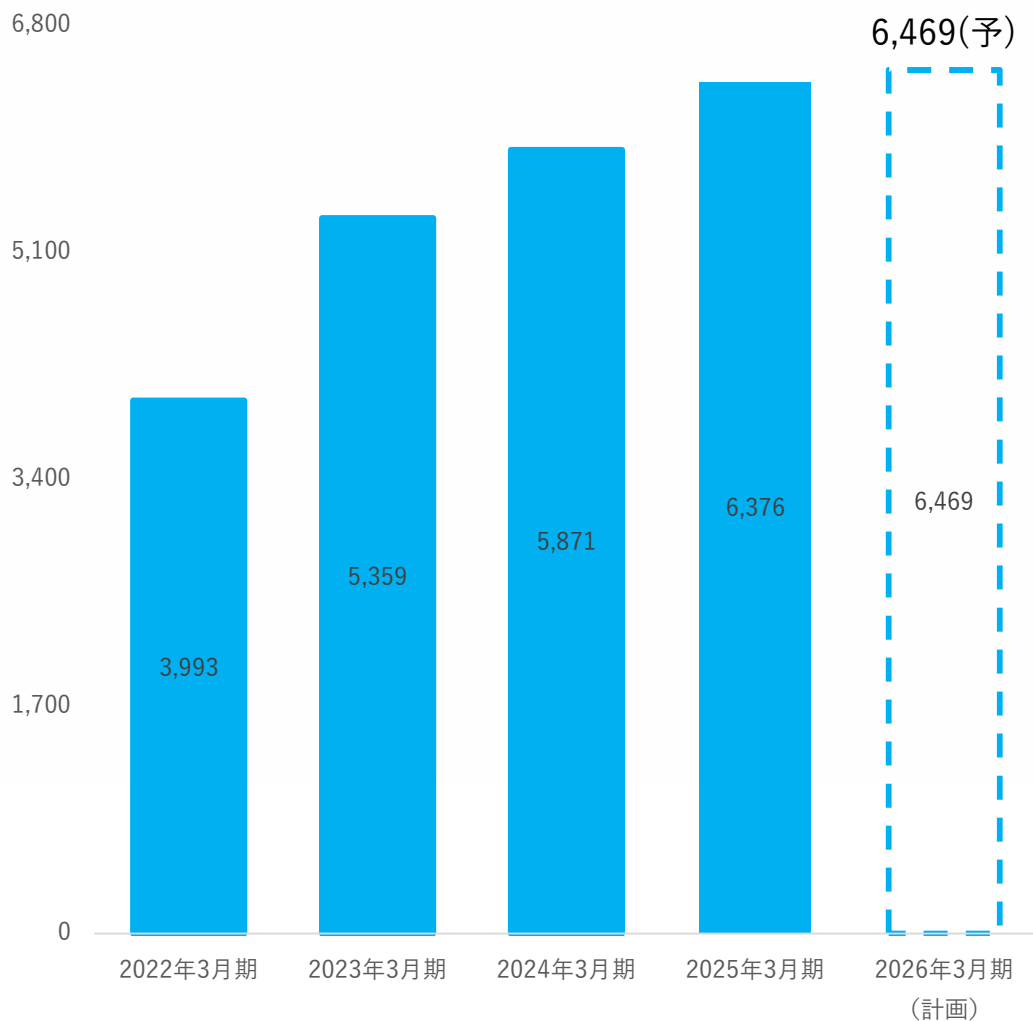
連結業績の推移

○連結業績

新型コロナウイルス感染症の発生により、2022年3月期は営業損失となりましたが、その後、業績は順調に推移しております。

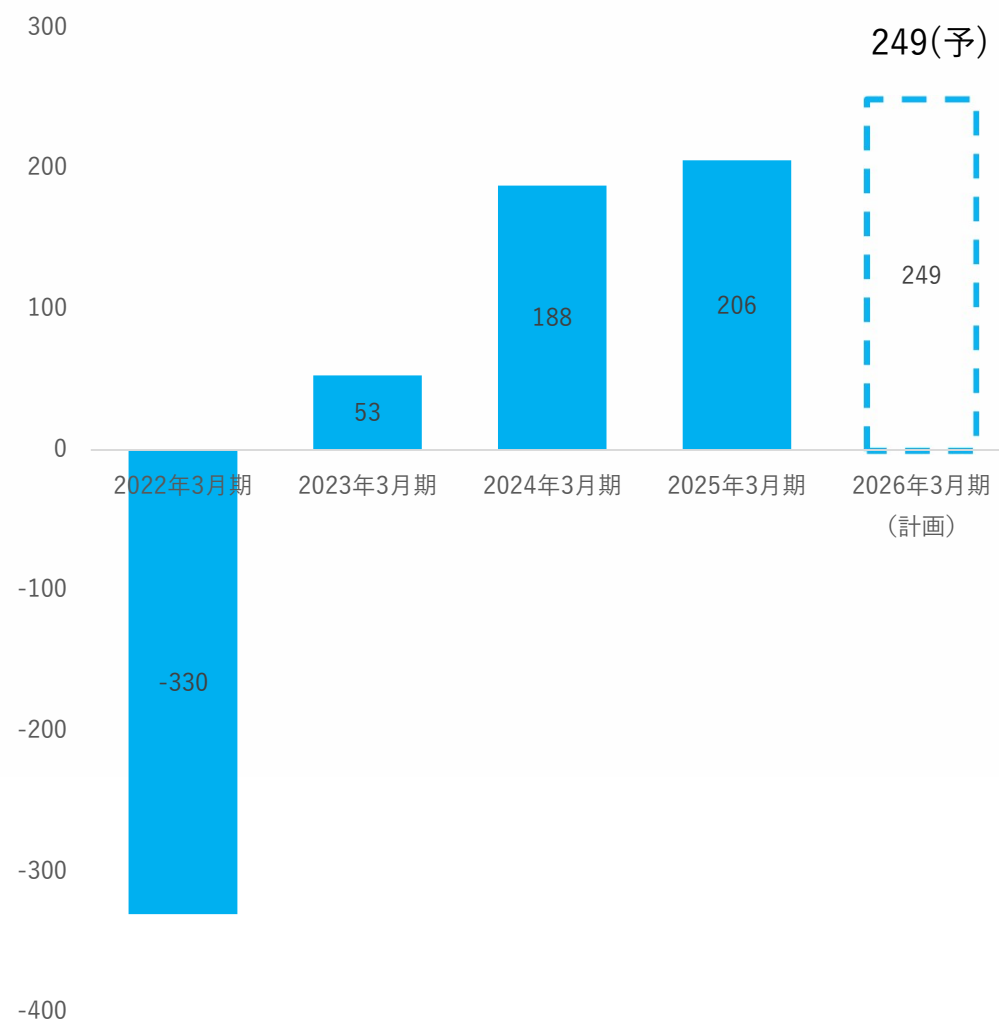
【売上高】

(百万円)



【営業損益】

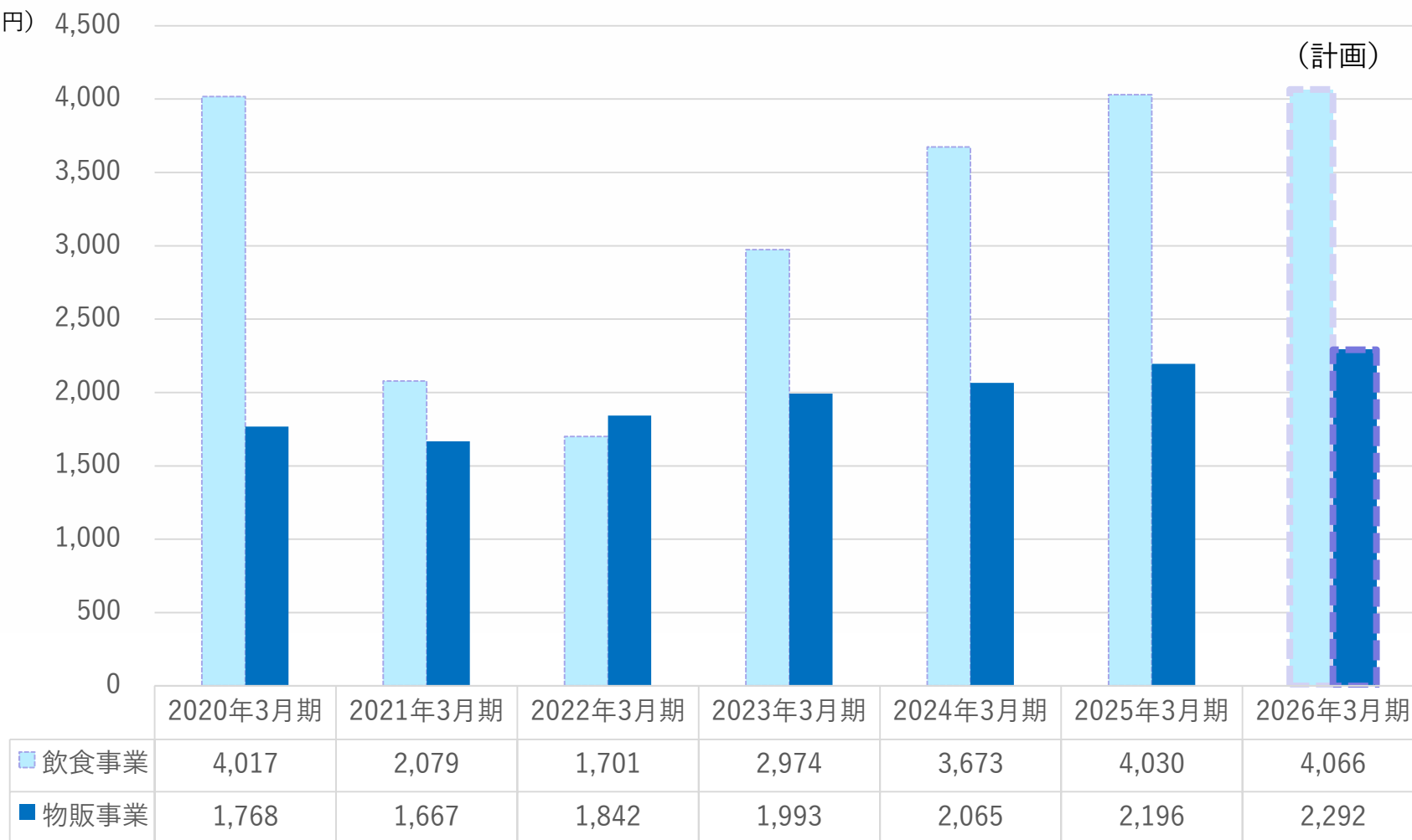
(百万円)



○飲食事業・物販事業の売上高推移

2020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。

【売上高】 (百万円)



2. 当社の特徴と強み

飲食事業、物販事業、冷凍食品（卸売）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及び冷凍食品（卸売）事業を主力として展開することで、柔軟な店舗展開が可能
- 飲食・物販・卸売事業の商品共通化で仕入れのスケールメリットを実現

地産地消、一気通貫ビジネスモデル

- 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
- 自社工場における生産方式の取り組み

居抜き店舗活用と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ます。これらの店舗では、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」を自社工場で製造しております。

飲食事業及び物販事業の店舗で自社製の主力商品を販売することにより、大幅なコストカットを実現しており、お客様に安心、安全でよりよい商品を提供しております。

冷凍食品（卸売）事業では、当社店舗で提供しているメニューを商品化することにより、お店の味である「炎ブランド」商品をご家庭でも楽しめるよう事業展開しております。

外食市場

炭火居酒屋 炎
SUMIBI IZAKAYA EN

岩見沢精肉卸直営
ホルモン一頭買い
牛乃家



内食市場



中食市場

美唄焼鳥
物販
炎

冷凍食品（卸売）事業の強化

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

○主力商品である「生つくね」「塩ザンギ」の供給を支える提携養鶏場からの調達



安定調達

道内 4 箇所の養鶏場と提携



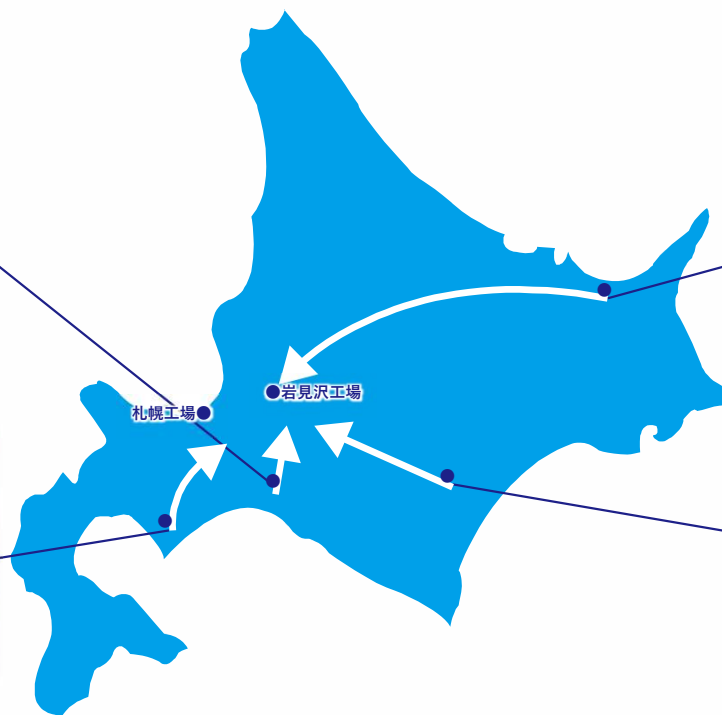
【厚真町】



【網走管内】



【伊達市】



【十勝中札内】

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

【岩見沢工場】

工場名	特徴
札幌工場	当社の本社社屋と一体となっており、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。

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



トヨタ生産方式の基本

当社は、2024年12月から「トヨタ北海道」様と業務提携を交わし、道内の飲食店で初となる「トヨタ生産方式」を取り入れ、トヨタ式カイゼンの取り組みを行っております。



トヨタ生産方式 TPS
(TOYOTA Production System)

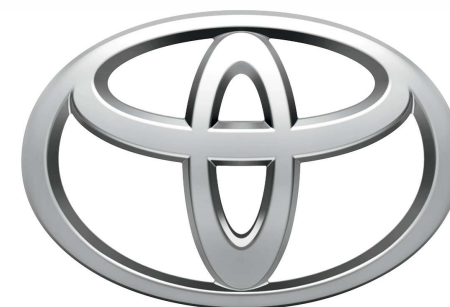


①自働化 ②ジャストインタイム生産システム



当社工場

生産数量調整 発注システム



TOYOTA

ジャストインタイム
生産システム

飲食店舗

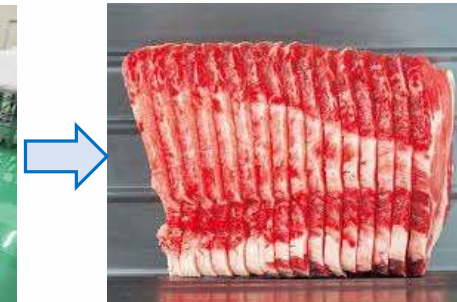
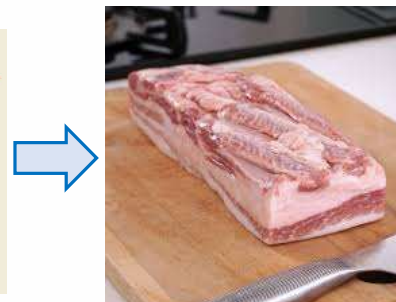
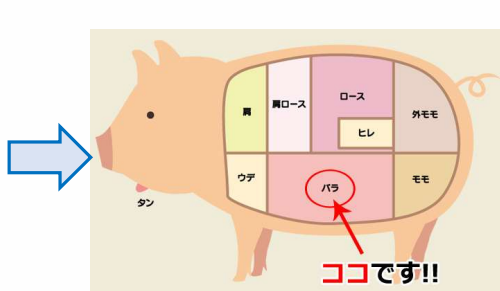
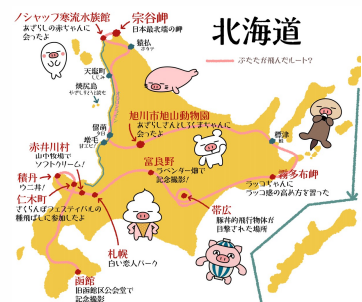
来店人数、商品出数分析

物販店舗

来店人数、商品出数分析

岩見沢工場における豚串ライン

当社、岩見沢工場の豚串の製造工程は以下のようになっております。「トヨタ生産方式」を基に生産ラインの見直しを行い、「無理、無駄、ムラ」がないか？自動化をいかに取り入れるかをカイゼン！



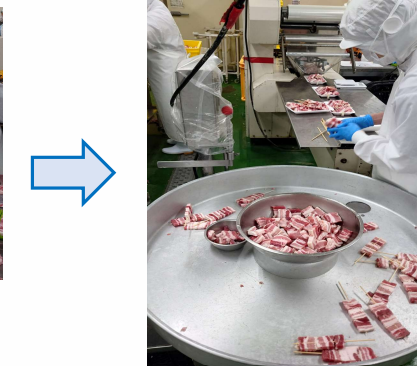
①道内の各産地から仕入

②豚肉の良質な脂のバラ肉を使用

③ブロックで工場に納品

④高速カッターでスライス

⑤一定の厚さにスライス



⑥パレットにカットした豚肉を並べる

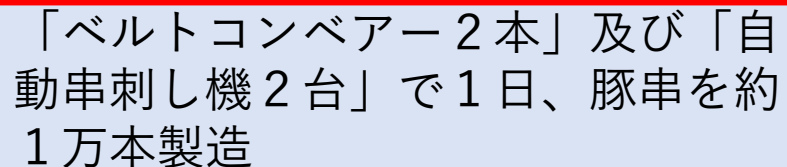
⑦回転テーブルにて不良品の確認を行い、手直しする

⑧トレイに串を10本並べ、自動包装機に入れる

⑨ピロー包装機にて包装ラベルリング

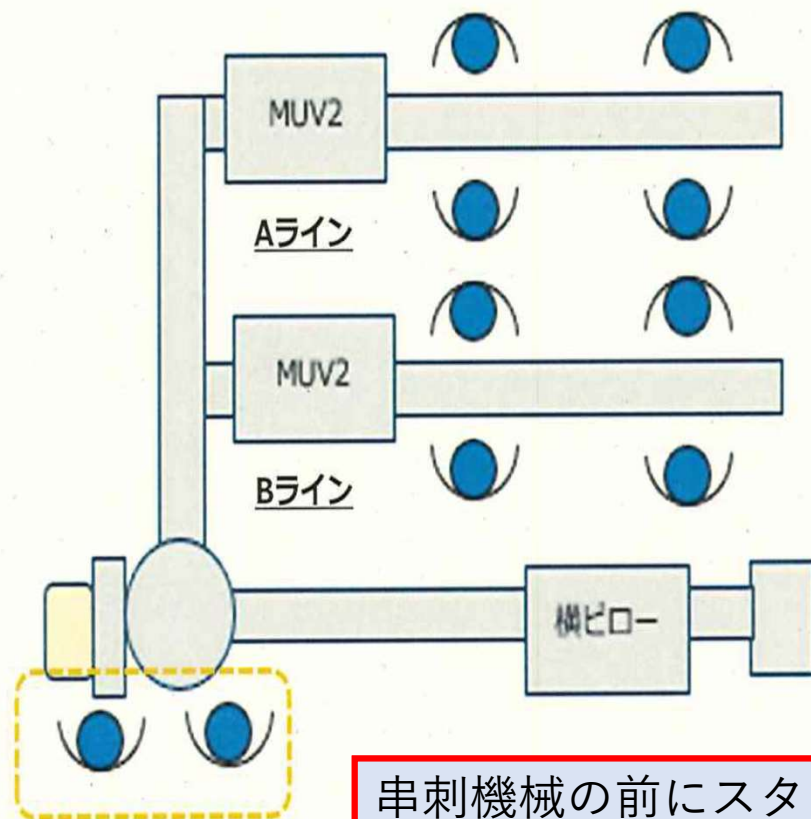
⑩完成品を検品し、配送センターにて保管

豚串の製造ラインに自動化を導入



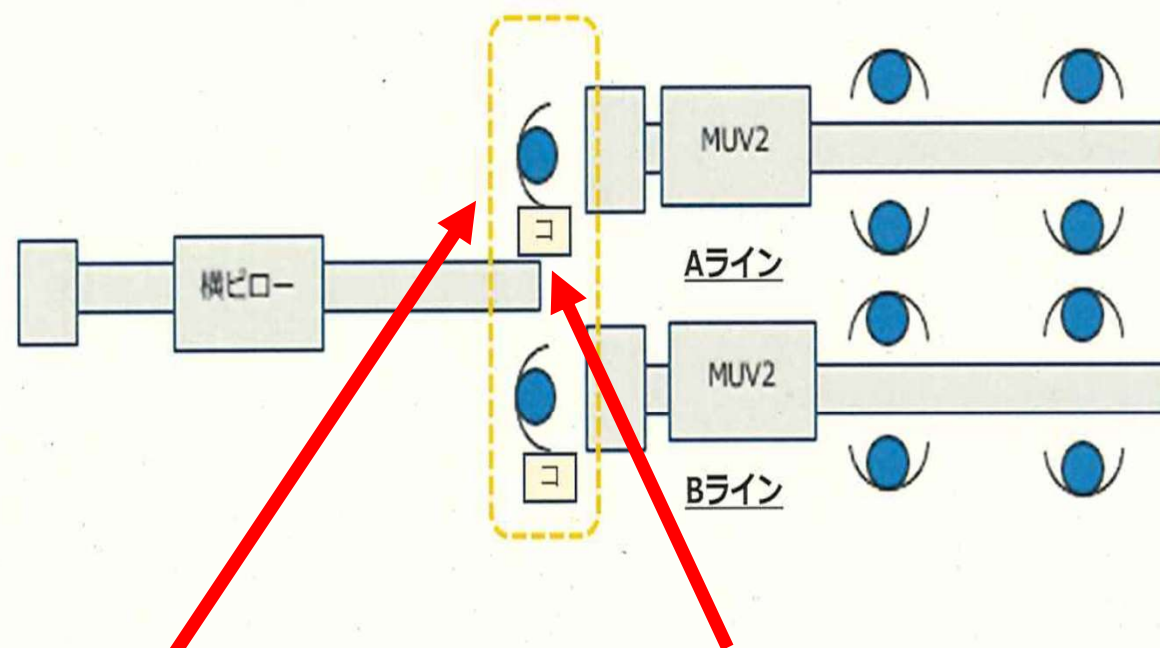
最終工程にて、検品手直しを行う

【現 状】



串刺機械の前にスタッフを配置し、不具合が発生した際は直ちに機械を調整し不良品を出さないようライン配置をカイゼン。

【改善案】



現在は、目視にて機械の状況を確認。
今後は、ささいな不具合もAIカメラなどで確認し、機械が自動的に人に知らせる自動化を検討。

ジャストインタイム生産システム導入事例



【改善前】

①産地より
大量仕入れ



②工場にて
大量生産



③欠品が無い様
に大量保管



④効率の良い配送を目的とし大型トラックにて店舗配送



⑤店舗にて
在庫保管



ジャストインタイム生産システム
(JUST IN TIME System)

必要な物を、必要な時に、必要なだけ、店舗に届けよう



【改善後】

①産地より必要な
数量を納品



②工場にて必要な量を
必要なだけ細かく
製造



③在庫数量を3日分
と定め回転率を向上



④小型トラックで
きめ細やかな配送



⑤店舗にて必要な量を
必要な時に発注

地産地消、一気通貫ビジネスモデル

○地産地消モデルによる地元顧客の獲得

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



地域の特産品で
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

地産地消、一気通貫ビジネスモデル

○私たちは北海道深川市の中村農場にて指定契約米を作っています。
農薬は、最低限の使用にとどめており、従来の手作業の細かな技法を取り入れ、お米一粒一粒を丹精込めて育てる。高品質の米を店舗にてお客様に提供していきます。



深川市は人口1万8千人の町です

人手不足が深刻な問題です

深川の指定農場
にて米を栽培

指定農場は、繁忙期
の人出不足を解消し、
安定価格で米を販売

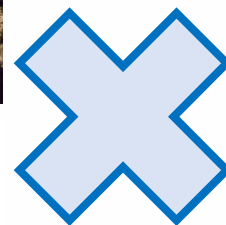
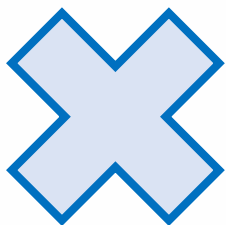
繁忙期に当社スタッフ
が手伝い、産地のこと
をお客様に語れる人材
を育成



今後、道内各地に当社の契約農場システムを拡げ、農家様の人手不足の解消と安定仕入れを行うことにより、「各地の農家様のお役に立つ」「北海道農業の発展」に協力していきます。

地産地消、一気通貫ビジネスモデル

○契約農家である「中村農場のお米」を使い、当社名物の美唄焼鳥と自家製タレで炊き上げた「美唄焼き鳥 とりめし」を開発し、空知地方の知名度向上、観光振興及び地方創生に役立つ提供メニューを開発！



○「美唄焼き鳥めし」が、日本遺産の「炭鉄港」めしに認定されました。

私たちのお持ち帰り店舗の店名が「美唄焼鳥・惣菜 炭」としているのは地域の名物を全国に広げたい、そんな思いで始めた取り組みが、「炭鉄港めし」に認定され北海道空知管内の地方創生に役立つことができれば幸いです！



日本遺産

JAPAN HERITAGE



3. 成長戦略

居抜き店舗活用とドミナントによる効率的出店

- 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

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

冷凍食品（卸売）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

ドミナント出店による効率的店舗運営

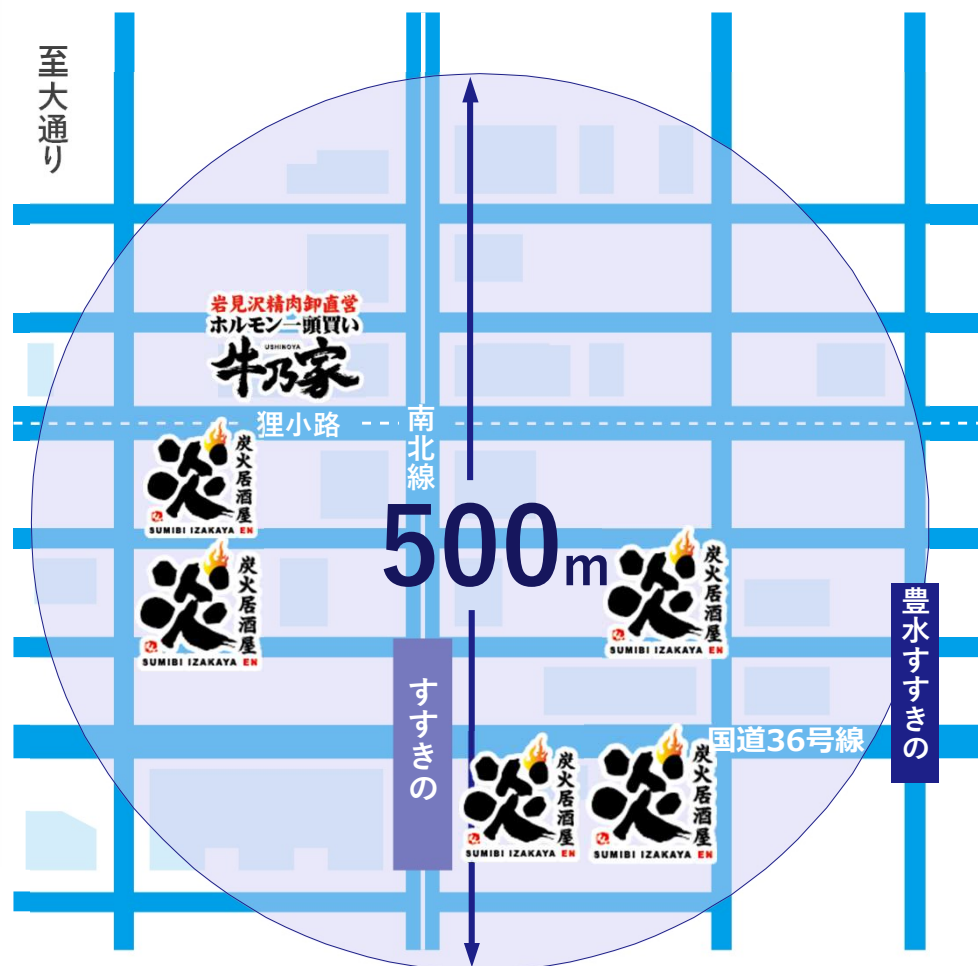
当社は飲食店、物販店を同一エリアに集中出店することで、経営の効率化を図っております。

【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

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】



札幌すすきの
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7.3万人

- 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】



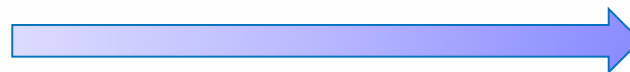
北海道帯広市
人口約16万人

- 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 利益率が高い

飲食店舗の居抜き物件活用

他社、焼肉店

【 Before 】



炭火居酒屋 炎

【 After 】



○退店店舗メリット
原状回復費用がかか
らない

○当社のメリット
改装工事コストが
大幅削減

食物販店舗の居抜き物件活用

他社、たこ焼き店

【Before】

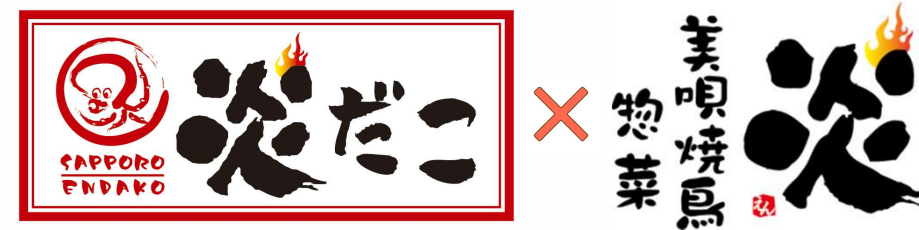
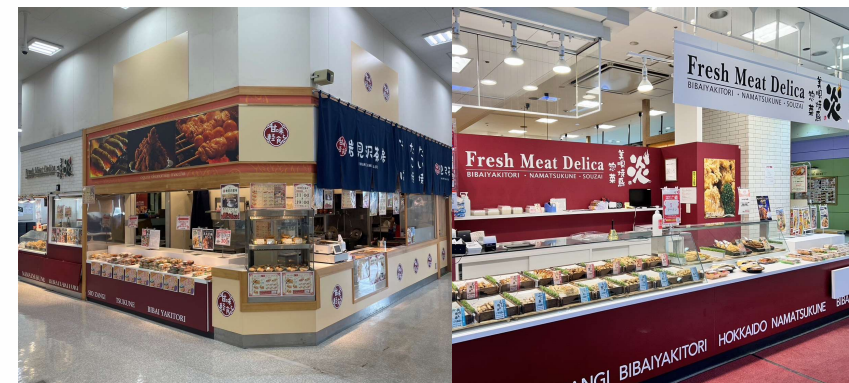


○退店店舗メリット
原状回復費用がかからない



たこ焼き +
美唄焼鳥・惣菜炎

【After】



○当社のメリット
改装工事コストが
大幅削減

東北・北関東エリアへの進出

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、北海道外への進出を加速し、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、飲食店の新規出店に繋げていく計画です。

A社グループにおける既存店舗のエリア別店舗数及び 当社の物販店の出店状況

A社グループ店舗数

北海道央	102	17
北海道北	43	3
北海道東	55	2
北海道南	18	-
東北地方	125	-
合計	343	22



※北海道と東北地方を中心にスーパーマーケットなどの小売事業を展開する流通グループ（東証プライム市場）
（2025年5月時点、店舗数はA社グループHPより）

売上構成

○成長イメージ

着実に既存店売上を維持向上させ、北海道内未出店地域、東北地域、北関東地域及び関東・東海地域に出店を増加することにより、成長を加速させてまいります。

関東・東海地域

北関東地域

東北地域

北海道内

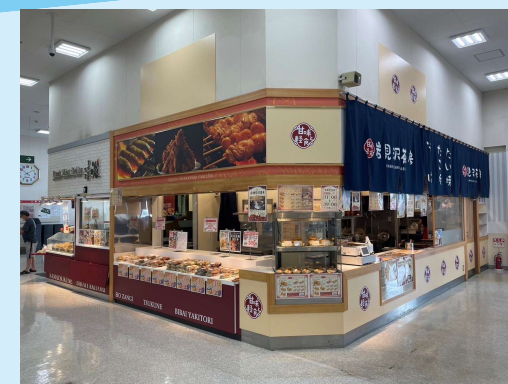
④卸売事業における
冷凍食品



③飲食事業における
新規出店

②物販事業における
新規出店

①飲食、物販事業における
既存店の成長



時間

4. SDG s への取り組み

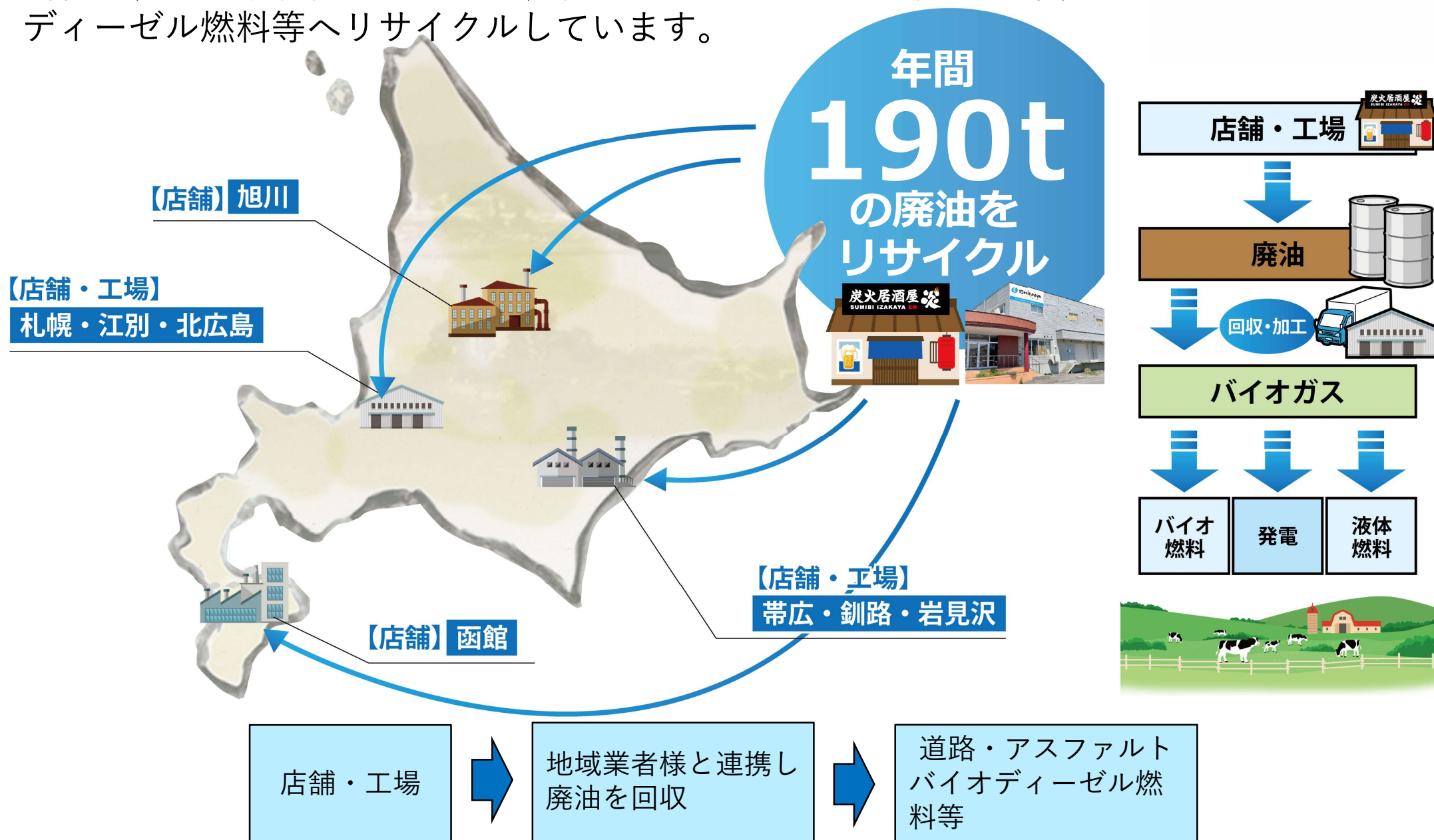
自社店舗の廃油リサイクル活動

- 各店舗・工場における使用済み食用油のリサイクルについて

フードロスの削減

- 北海道内の契約農場との取り組みについて

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。



「道内各地の農場と契約し、規格外の農作物を原材料とした
「生つくね」の製造・販売を実施しております！」



①北海道の契約農場より規格外かぼちゃを購入



②農家様が大切に育てたかぼちゃは通常商品以外は規格外商品になり廃棄します



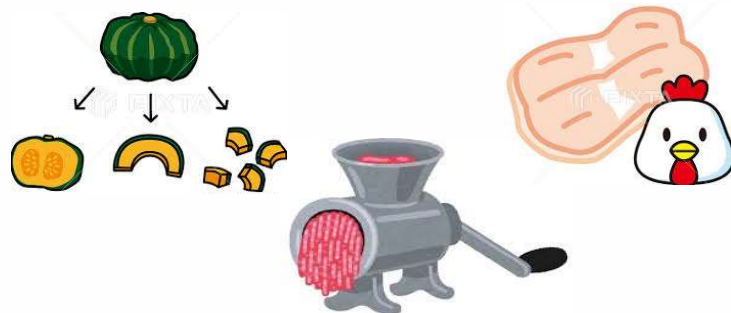
③このように表面にキズなどの無い、見た目の良い物は出荷されます。



④表面の変色など、見た目の悪い商品は規格外となり、廃棄処分になります。当社は、その商品を買取り「生つくね」の原材料として活用します。農家様及び当社の双方が有益な関係を構築しております。



⑤手作業でキズなどを取り除き、カットします



⑥肉とかぼちゃをミンチ機に投入し、野菜と一緒にミンチするのが当社のノウハウです。様々な農産物をつくねにすることができます。



⑦手作業で「つくね」に加工。



⑧物販店にて、特製「かぼちゃつくね」を販売

道内各地の生産者様に当社従業員がお手伝いを行う

生産者様の人手不足解消と当社従業員の意識向上

生産者様から規格外商品を購入

当社独自の製法でつくねに加工

自社店舗にて販売

5. 株主優待制度

株主優待制度

- 株主優待の内容について
- 長期保有株主優待制度について
- 本制度に対する株主様の生の声

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式への投資の魅力を高め、より多くの方々に当社株式を保有していただくことを目的として株主優待制度を導入しております。

また、当社株式を長期にわたり保有していただける株主様にさらなる感謝の意を表するとともに、将来にわたって当社グループの成長をご支援いただきたいという思いから、通常の株主優待制度に加え、長期保有株主優待制度（継続保有期間 1年以上）を導入いたしました。



< 株主優待制度の内容 >

毎年3月末日（期末）及び9月末日（中間期末）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。

対象株主様お一人につき、継続保有期間及び保有株数に応じて下記(a)又は(b)のいずれかを贈呈。

継続保有期間	保有株式数	株主優待の内容
<u>1年未満</u>	100株以上	(a) 店舗ご利用券 10,000円分 又は、 (b) 当社オリジナル商品 10,000円相当
<u>1年以上</u> (長期保有株主優待制度)	100株以上	(a) 店舗ご利用券 <u>12,000円分</u> 又は、 (b) 当社オリジナル商品 <u>12,000円相当</u>



○Yahoo! JAPAN における「掲示板の投稿」

売る気は全く無いので株価が上がっても、上がらなくてもいいです。半年に一度、お肉が食べられたら、それで満足です。

優待を新設してからすぐに購入しました。株主想いの会社の株は永久に保有したいです。

札幌在住者として、この会社以上に飲食関連で株主優待の利回りが高い発行会社は無いと思います。

半年に一度、お肉が届く。半年に一度の贅沢、ありがとう。

1年間継続保有で1万円→1万2千円。これだけでも素晴らしいのに、3月優待貰ってる人は、9月の優待でもう長期保有認定。



株主優待制度

OMINKABU における「配当+株主優待利回りランキング」

9月権利確定ランキング 第21位

- ・最低投資金額 35.0万円
- ・配当+優待利回り **6.76%**
(2025.11/13現在)



MINKABU 株式 米国株 FX 仮想通貨 投信 先物 保険 マガジン

銘柄予想 銘柄を探す ニュース ブログ 学習/お得情報 アセブラで資産管理

銘柄を検索

PR 今買う大化け株 激熱トランプ銘柄 テンバガー2025 すぐ爆騰株3選_11月 かぶオプの魅力

株主優待TOP 人気ランキング 優待ランキング 配当ランキング 配当+優待ランキング 株主優待を探す 株主優待入門/コラム

【9月権利確定】配当+株主優待利回りランキング

① 配当+株主優待利回りランキングページでは、配当利回りと株主優待利回りを足した合計をランキングしています。権利確定月は株主優待の権利が確定する月で区分しています。

更新日：2025年11月13日 4:30

総合 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

並び替え 全てのカテゴリ

21位

伸和ホールディングス(7118)
店舗利用券、またはオリジナル商品

食料品 食事券 長期保有特典

最低投資金額 **35.0万** 配当+優待 **6.76%** 優待権利確定月 **3月,9月**

お気に入り



ご清聴頂きまして、誠にありがとうございました。

今後も、株主の皆様のご理解及びご支援を深めて頂くため、継続的かつ積極的な I R ・ S R 活動及び株主還元に取り組んでまいります。

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、潜在的风险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。