



No.1 Noodle Restaurant Company

証券コード:9900

うどん  
りん

第52期 報告書 | 2021年4月1日~2022年3月31日





## 株主の皆様へ

平素は格別のご支援を賜り、誠にありがとうございます。第52期（2021年4月1日～2022年3月31日）のご報告にあたり、一言ご挨拶申し上げます。

まず最初に、新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様には謹んでお見舞い申し上げますとともに、感染防止にご尽力してこられた医療従事者をはじめ関係者の皆様に深く感謝申し上げます。

当連結会計年度上期におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、都市部を中心に緊急事態宣言やまん延防止等重点措置が繰り返し発令されるなど、制約を受けた状態が続きました。2021年10月からは、ワクチン接種率の上昇に伴い感染者数も減少傾向となり、自治体からの各種要請が徐々に緩和され、消費マインドの改善傾向が見られました。しかし、2022年1月には新たな変異株により感染者数が爆発的に増加し、まん延防止等重点措置が再度発令されました。これによる各都府県からの営業時間短縮要請などにより、消費活動は再び低調に推移することとなりました。また、世界的な資源価格の高騰と円安による物価上昇が異次元ともいえる水準となりつつある上に、地政学的リスクによるサプライチェーン混乱の懸念も加わって、景気の先行きは予断を許さない状況が続いております。

外食産業におきましても、感染状況が落ち着きを見せるとともに売上高は回復の兆しが見られるものの、上記の背景通り海外の食材価格やエネルギー価格の上昇が円安で増幅され、海外の工場稼働低下や輸送問題による原材料確保のリスクなどと相まって、依然として厳しい環境が続いております。

このような環境のもと、当社グループは感染症拡大の予防対策を重点的に講じ、お客様並びに従業員の安全と健康を守ることを最優先に取り組んでまいりました。そして、お客様起点の視座をグループ全社で堅持し、サービス・品質の向上を図るとともに、機動的な販売施策を継続し、売上高の回復を図ってまいりました。

本紙では、その間の取り組み内容をご紹介しますので、ご覧いただければ幸いです。



2022年6月  
代表取締役社長兼最高執行責任者（COO）伊藤 修二

### ✓ 連結売上高



### ✓ 連結経常利益



### ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益



### ✓ 連結純資産・連結総資産



# より良き社会・より良きサガミを次世代に

## 業績と取り組み

### 【Q1】当期の業績について聞かせてください。

当連結会計年度(2021年4月1日~2022年3月31日)の業績は、以下の通りとなりました。

	実績値	計画値(2/7修正)	前年実績値
売上高	21,339百万円	21,700百万円	20,344百万円
営業損失	△620百万円	△500百万円	△1,689百万円
経常利益	2,253百万円	1,930百万円	△1,625百万円
親会社株主に 帰属する純利益	1,192百万円	1,250百万円	△2,478百万円

売上高・営業損失は、引き続き新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、厳しい結果となりました。

多くの店舗を構える愛知県では、4月以降10月末まで常に感染防止措置が発令されている状態が続きましたが、2022年1月からは更に新たな変異株により感染者数が爆発的に増加しました。コロナ禍前の2019年度と比べますと、宴会顧客やインバウンドなどの団体ツアー、新年会、歓送迎会などの需要が「蒸発」したことで、当社は大きく影響を受けました。このような環境変化から、当社グループではテイクアウト商品の拡充、デリバリー実施店舗の拡大とともに、食料品店向けの商品を製麺会社などと共同で開発するなど、外販にも積極的に取り組み、新たな顧客層の発掘を行ってまいりました。

コスト面におきましては、継続的な人件費の高騰に対応すべく、自動配膳ロボットの試験運用を実施し、一部店舗

において導入を実現いたしました。また、グラス洗浄機や卓上オーダーシステムなど、おもてなしやサービスに影響しない作業の機械化を進めることで、作業工程の見直しを行い、損益分岐点の引き下げにも取り組んでまいりました。その結果、コロナ禍前の8割水準の売上環境下におきましても、当社グループが成長できる体制の構築が実現し、営業損失は前期から大幅に改善することができました。

経常損益及び当期損益につきましては、上記の取り組みに加え、営業時間短縮の長期化に伴う自治体からの助成金収入による営業外収益の計上によって、黒字転換することができました。中でも、当期利益は1997年1月期の実績を超える過去最高益を更新いたしました。





### 経営の改善・改革・成長戦略

#### 【Q2】店舗運営に関する各種取り組みや

今後の出店計画について聞かせてください。

当社グループでは、新型コロナウイルス感染症拡大により急拡大している中食、内食需要に対応するべく販路の拡大に取り組んでまいりました。第52期では、モーニング実施店舗を愛知県全店となる47店舗へと拡大し、地域の憩いの場としてご好評をいただいております。また、テイクアウトメニューに関しましては、店舗で販売している季節限定メニューを取り入れ、店舗の味をご家庭でも楽しんでいただけるように取り組んでまいりました。当社グループでは引き続き、新型コロナウイルス感染症拡大予防策を講じつつ、中食・内食需要の拡大や高齢化社会を見据えた利便性向上に向けて、テイクアウト商品やデリバリー事業の拡大等を継続することなどを含めて総合的に対応することにより、本業である営業利益の黒字化を目指してまいります。

当期におけるグループの店舗展開につきましては、京都府宇治市に主力業態である「和食麺処サガミ宇治東店」を、そして東京都板橋区に「らーめん専門店ぶぶか西台店」、神奈川県藤沢市に「海鮮ひつまぶしとと蔵」、東京都新宿区に「本格生パスタ ジンジン」を出店いたしました。また、新たな取り組みといたしまして、新業態となるセルフ蕎麦業態、「十割そば長助」を愛知県岩倉市に、「二代目長助」を愛知県丹羽郡扶桑町と一宮市三条に出店いたしました。

長助業態は、つなぎを一切使わないそば粉100%の十割そばで、味や風味を徹底追求し、より多くのお客様に「本物のそばのおいしさ」を手軽に味わっていただくために、セルフサービス形態を取り入れ、リーズナブルな価格設定

を実現した業態となっております。当社グループとして、目まぐるしく変化する外部環境にも柔軟に対応するべく、主力業態である「和食麺処サガミ」や「味の民芸」とともに多店舗展開する業態として、出店を拡大してまいります。

海外店舗の状況といたしましては、イタリアに3店舗新規出店し、合計6店舗の展開となりました。なお、イタリア国内におきましては、全店フランチャイズ方式にて出店しております。これにより、当期末における国内外グループ店舗数は合計で254店舗となりました。

### 企業価値向上

#### 【Q3】サガミグループのブランド化への

取り組みについて聞かせてください。

当社グループの経営理念は『「食」と「職」の楽しさを創造し、地域社会に貢献する』を実現し、お客様、お取引先様、従業員及びその家族全員の「ゆたかさ」と「笑顔」を創り上げていくことです。新型コロナウイルス感染症拡大により、今までの当たり前が通用しない、非連続の日常となってしまった状況下におきましても、この経営理念を念頭に、お客様をはじめ、地域社会に貢献する店舗の価値創造に努めてまいりました。具体的には、Q（品質）S（サービス）C（清潔）A（雰囲気）に加え、安全安心及び食と健康を追求し、企業活動における「ゆたかさの創造」に取り組んでまいりました。

また、当期は、和食麺処サガミでの接客実話を基にしたブランディングCMを制作いたしました。お客様の潜在的なご要望や従業員の想いを「見える化」することで、全てのステークホルダーとの共感創造を目的とし、サガミの提供価値を映像化することで、さらなる相互信頼の構築を進めてまいりたいと考えております。（ブランディ



ングCMIは、和食麺処サガミのホームページにてご覧いただけます。)

当社は2022年4月の東京証券取引所における市場再編に伴い、プライム市場に移行いたしました。プライム市場上場企業は、ESG（環境・社会・企業統治）やSDGs（持続可能な開発目標）といった持続可能性への取り組みが、より一層求められます。当社グループは、従前よりCSV（共有価値の創造）並びにESGをキーワードとした“三方よし”経営を進めてまいりました。当期はこれを更に深化させ、SDGsの17項目すべてにおける具体的施策を「Sチャレンジ」と銘打ち、グループ全体で推進いたしました。2022年度においても、「より良き社会、より良きサガミを次世代に」をテーマとした持続可能な取り組みを推進してまいります。

## 株主の皆様へ

**【Q4】**改めて株主の皆様メッセージをお願いします。

当社は、2022年5月に2024年度を最終年度とする新中期経営計画を公表いたしました。

この新中期経営計画は『Challenge “300”』というサブタイトルをつけ、「2024年度に売上高300億円、当期純利益300百万円、300店舗を達成」を目標としております。基本戦略として、『「持続可能性」の追求』と『「再成長」の具現化』を掲げ、お客様への提供価値向上とともに、人財教育やスマート化プロジェクトによる効率化を推進し、出店を通じた新規市場へのチャレンジや、業務のDX化を進めてまいります。

依然として新型コロナウイルス感染症の収束時期が不透明なことに加えて、地政学的リスク及び円安で加速される食材やエネルギーコストの上昇により、第53期も非常に厳しい環境が続くことが予想されます。そうした環境の中でも、当社グループは経営理念である『私たちは、「食」と「職」の楽しさを創造し、地域社会に貢献します～すべては みんなのゆたかさと笑顔のために～』を具現化するために、役員を含め従業員が一体となって売上および利益の向上に努めてまいります。また、ESGやSDGsといった持続可能性への取り組みを更に進めてまいります。

株主の皆様には、コロナ禍とは言え、結果として2期連続で無配とさせていただき、ご心配をお掛けしました。未だその強い影響下にあり、当期も本業の収益力を示す営業損益が赤字でありました。外食を取り巻く環境は更に厳しさが増すものとは思われますが、過去最高益を計上できた状況に鑑みるとともに更なる経営努力を続ける決意を新たにする意味も込めまして、3期ぶりとなる1株あたり5円の復配とさせていただくことといたしました。

株主の皆様におかれましては今後ともご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



## 新中期経営計画策定

2022年5月30日に、2024年度を最終年度とする中期経営計画を発表いたしました。当中期経営計画では『「持続可能性」の追求と「再成長」の具現化』を基本戦略としております。『「持続可能性」の追求』については、おいしさ・おもてなしの向上や生産性の向上、SDGs推進などに取り組み、『「再成長」の具現化』については、新規事業へのチャレンジや国内小型店フランチャイズ化促進などに取り組んでまいります。また、「Challenge to “300”」を掲げ、最終2024年度には売上高300億円、当期純利益300百万円、300店舗の達成を目指してまいります。

中期経営計画2022年～2024年

<https://www.sagami-holdings.co.jp/ir/plan/>



	2022年度	2023年度	2024年度
売上高（億円）	250	275	300
当期純利益（百万円）	100	200	300
店舗数（店舗）	257	275	300



## 新業態 そば専門店「十割そば 二代目 長助」新規出店のお知らせ

新業態のそば専門店「十割そば 二代目 長助」を2021年12月に愛知県丹羽郡扶桑町に、2022年3月に愛知県一宮市三条に出店いたしました。同店はお客様に好みの天ぷらやおにぎりなどを取っていただくセルフスタイルの店舗となっております。2021年10月に愛知県岩倉市にオープンした「かき揚げ十割そば長助」とは商品の提供方法と商品ラインアップが異なりますので、屋号に「二代目」を加えております。どちらの「長助」も、味と風味を徹底追及した十割そばを、リーズナブルな価格で提供しております。



扶桑店

【住 所】愛知県丹羽郡扶桑町大字高木字吉山851  
【電話番号】0587-77-9901

一宮三条店

【住 所】愛知県一宮市三条字郷東藤4番1  
【電話番号】0586-62-2605

TOPICS

3

## 和食麵処サガミ モーニング営業を愛知県全店に拡大

和食麵処サガミでは、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、深夜の営業時間の短縮を余儀なくされる中、2021年9月よりモーニング営業店舗を愛知県内全店舗に拡大いたしました。2022年3月末時点でのモーニング営業店舗は愛知県内全47店舗のほか、岐阜県では3店舗、三重県では4店舗で実施しております。コーヒーはBSCA（ブラジルスペシャルティコーヒー協会）認定のスペシャルコーヒーを使用しており、北海道産の超強力小麦粉「ゆめちから」を和食麵処サガミのオリジナル配合で使用して作られた食パンは、従来の食パンにはないもちり感をお楽しみいただけます。食材には厳選した素材を使用しておりますので、お近くにお立寄りの際はぜひ、ご利用くださいませ。



TOPICS

4

## 和食麵処サガミ「サガミでちょっといい話」を公開いたしました。

「和食麵処サガミ」の店内で生まれる小さなドラマを2分間の動画にいたしました。感染症の影響が長期化する中、当社グループに関わるすべての皆様との『相互信頼の創造』につなげていくことができるとの想いで制作をいたしました。動画は全5話あり、和食麵処サガミのホームページとYouTubeにて公開しております。

「和食麵処サガミのおもてなし」

<https://www.sagami.co.jp/omotenashi/>

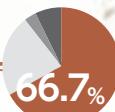




## 部門別外食事業の状況

### 和食麺類部門

14,251 百万円



和食麺類部門では、当社主力業態である「和食麺処サガミ」において、全店販売促進企画として「クーポン券配布企画」を2回、「大感謝祭」を4回、「料理フェア」を7回、「ハレの日メニュー」を3回、「フォトコンテスト」「Twitterフォロー&リツイートキャンペーン」を各1回実施するとともに、サガミのこだわりテレビCMを7回実施いたしました。また、世界の山ちゃんを展開する株式会社エスワフフードとコラボレーションした「世界の山ちゃん&和食麺処サガミ殿堂入り手羽先食べ比べセット」を販売いたしました。また、ブランディング推進を目的として、サガミ店舗の実体験を基にドラマ仕立てに制作した「提供価値の映像化事業」を2022年1月より実施いたしました。「ちょっといい日を“もっといい日に”」をテーマとして、おもてなしの心にフォーカスしたドラマ仕立ての映像を全5話制作し、テレビCMをはじめとして、YouTubeやその他SNS等のデジタルコンテンツによる配信放映を実施いたしました。これにより、既存店売上高は前年同一期間に対して7.1%増となり、既存店客数は前年同一期間に対して5.9%増、客単価は前年同一期間に対して1.1%増となりました。店舗関係では、「和食麺処サガミ 宇治東店」(7月)を出店いたしました。一方で、「和食麺処サガミ 東大阪石切店」(1月)、「和食麺処サガミ 埼玉大井店」(2月)を閉鎖いたしました。

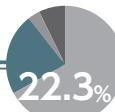
#### ■対象店舗



132 店舗

### 味の民芸部門

4,770 百万円



味の民芸部門では、全店販売促進企画として「料理フェア」を5回実施いたしました。また、「春祭りフェア」、「夏の大感謝祭」及び「秋の民芸祭り」と銘打ち、人気商品のお値打ち価格販売に加え、店内飲食及びテイクアウト10%引きキャンペーンを2回実施いたしました。

#### ■対象店舗



52 店舗 (FC含む)

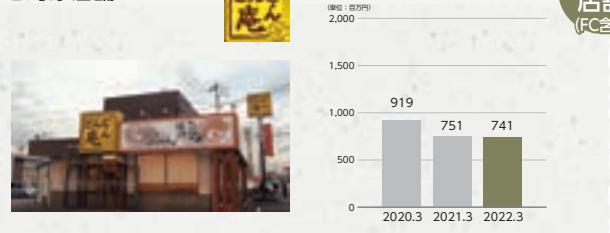
### どんどん庵部門

741 百万円



どんどん庵部門では、全店販売促進企画として「料理フェア」を12回、お客様感謝企画として「GO!どんどん庵クーポンキャンペーン」企画を3回実施いたしました。店舗関係では、「どんどん庵 岩倉店」(9月)を業態変更に伴い閉鎖いたしました。

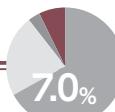
#### ■対象店舗



32 店舗 (FC含む)

### その他の部門

1,500 百万円



その他の部門では、団樂食堂「あいそ家」において、「料理フェア」を5回実施いたしました。大型セルフうどん店「製麺大学」においては、「料理フェア」を7回実施いたしました。国内店舗関係では、「ぶぶか 西台店」(8月)、当社初のセルフそば業態「かき揚げ十割そば長助 岩倉店」(10月)、「十割そば二代目長助 扶桑店」(12月)、「JINJIN 新宿二丁目店」(12月)、「濱町 湘南台店」を業態転換し、「とと蔵 湘南台店」(12月)、「十割そば二代目長助 一宮三条店」(3月)を出店いたしました。その一方、新宿紀伊国屋ビルの耐震補強工事に伴い「水山 新宿店」(7月)、「JINJIN 新宿店」(7月)、「ぶぶか 新宿紀伊国屋店」(7月)を閉鎖いたしました。海外店舗関係では、イタリアに「SAGAMI パルマ店」(6月)、「SAGAMI シエナ店」(7月)、「SAGAMI レッジョ・エミリア店」(12月)をFC店舗として出店いたしました。

#### ■主な対象店舗



38 店舗 (FC含む)

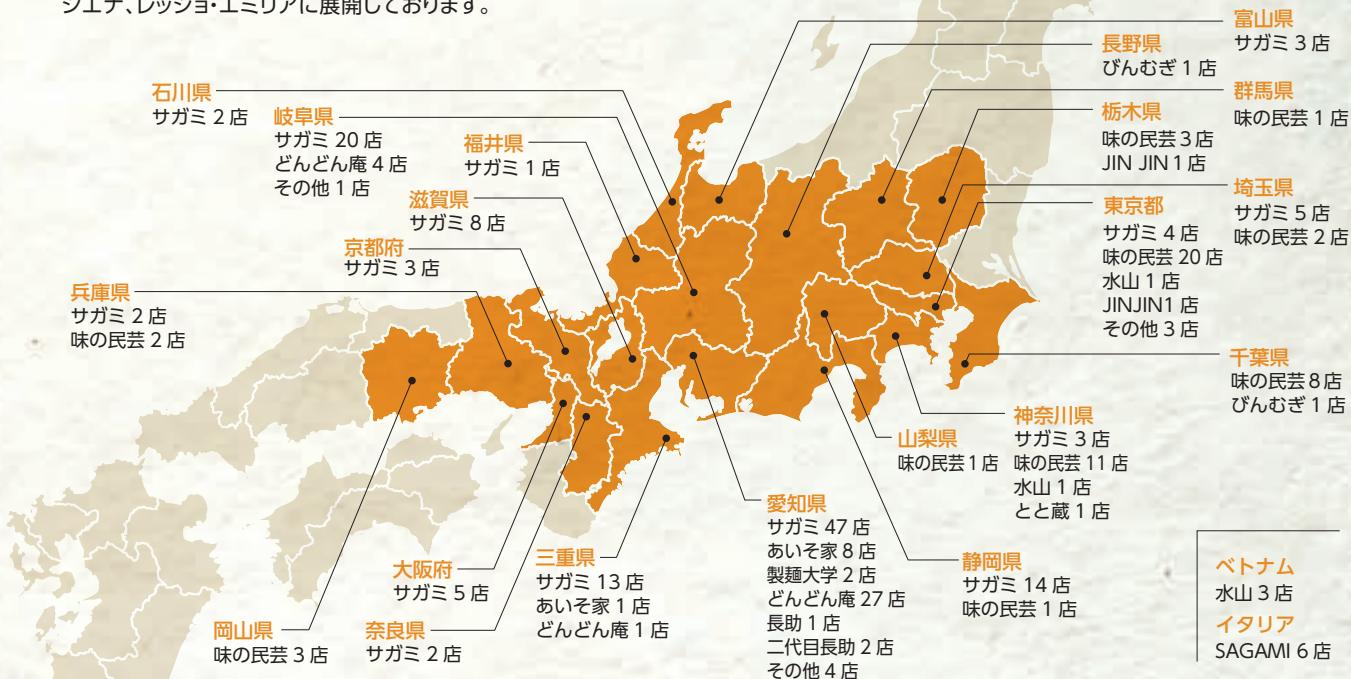
# 店舗ネットワーク

(2022年3月31日現在)

当社グループは、「和食麺処 サガミ」「味の民芸」「あいそ家」「どん  
どん庵」「水山」「製麺大学」「びんむぎ」「JINJIN」「とと蔵」「長助」  
「二代目長助」「DelaPASTA Kitchen」「かつたに」「ぶぶか」  
「SAGAMI」「ごちたく」を展開しております。また海外はベトナム  
のホーチミン、イタリアのミラノ、モデナ、ポローニャ、パルマ、  
シエナ、レッチョ・エミリアに展開しております。



合計  
**254**  
店舗



和食麺処サガミでは、全店国産そばを使用  
しております。国内産地を吟味し選び抜いた  
そばの実を、まず工場ですり、そばの実の  
鮮度を大切にするため、そのままの状態  
で各店舗へ配送しております。そして店頭  
に完備した石臼によって細かく挽き、1日2回  
店舗で製麺してお客様のテーブルにご提供  
しております。(一部のそばを除く)

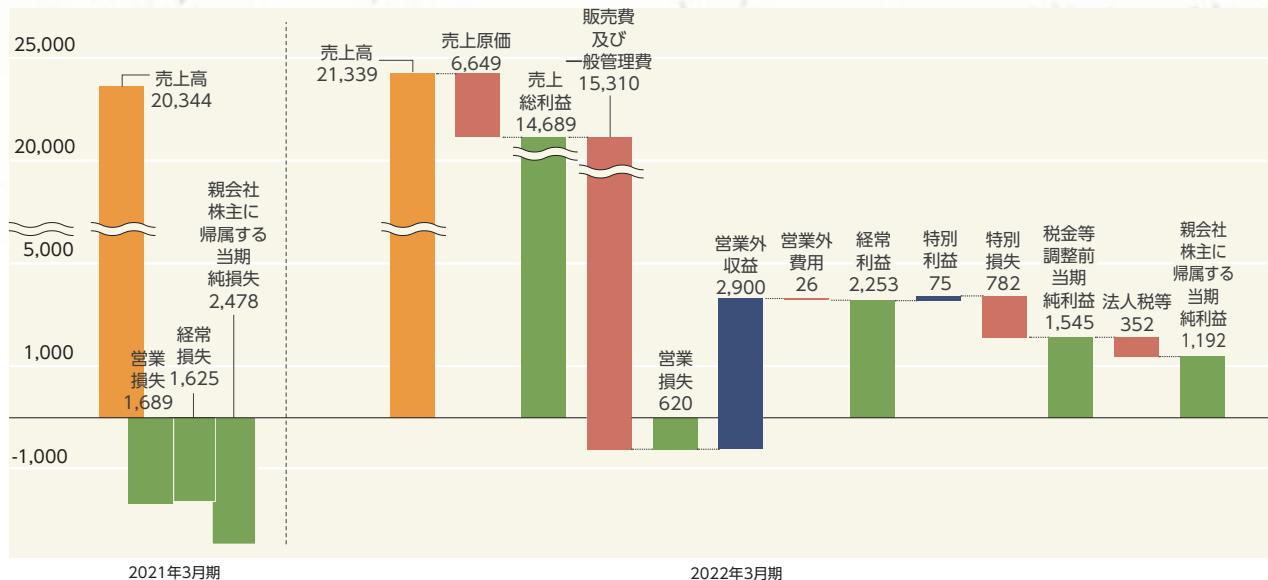




# 連結財務諸表 (要約)

## 連結損益計算書

(単位：百万円)



## 連結貸借対照表

(単位：百万円)



## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)





## ■会社概要

商号	株式会社サガミホールディングス
設立年月日	1970年(昭和45年)3月4日
資本金	9,090,653,149円
従業員数	560名
本社	名古屋市守山区八剣二丁目118番地
店舗数	254店舗
グループ企業	サガミレストランズ株式会社 味の民芸フードサービス株式会社 株式会社サガミマネジメントサポート 株式会社サガミフード サガミンターナショナル株式会社 SINGAPORE SAGAMI PTE.LTD. BANGKOK SAGAMI CO.,LTD. NADEERA GLOBAL CO.,LTD. VIETNAM SAGAMI JOINT STOCK COMPANY

## ■役員 (2022年6月23日現在)

代表取締役会長  
兼最高経営責任者 (CEO) 鎌田 敏行

代表取締役社長  
兼最高執行責任者 (COO) 伊藤 修二

取締役副社長執行役員 大西 尚真

取締役執行役員 長谷川 喜昭

取締役執行役員 鷺津 年春

取締役 川瀬 千賀子 (社外)

取締役 有馬 祥子 (社外)

取締役常勤監査等委員 古川 賢一郎 (社外)

取締役監査等委員 神谷 俊一 (社外)

取締役監査等委員 村上 貴子 (社外)

(注) 川瀬千賀子、有馬祥子、古川賢一郎、神谷俊一および村上貴子の各氏は、「会社法」第2条第15号に定める社外取締役であります。

## ■株式情報

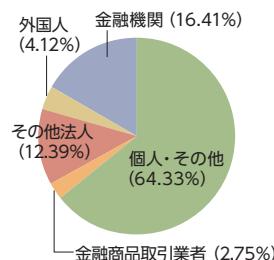
1 発行可能株式総数	100,000,000株
2 発行済株式総数	30,301,784株
3 株主数	20,248名
4 大株主	

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,652	8.76
昭和産業株式会社	1,194	3.94
アサヒビール株式会社	1,032	3.40
株式会社愛知銀行	923	3.05
株式会社昭和	433	1.43
サガミ共栄会	401	1.32
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	401	1.32
大嶋 つき子	375	1.23
JP MORGAN CHASE BANK 385781 (常任代理人 株式会社みずほ銀行決済営業部)	349	1.15
岩月 康之	249	0.82
合計	8,013	26.46

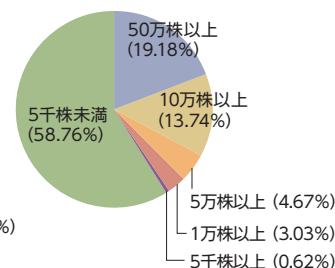
(注) 1. 持株比率は自己株式を控除して算出しております。  
2. 当社は、自己株式として17,655株を所有しております。  
3. 当社は、株式給付信託(BBT)を導入しており、株式会社日本カストディ銀行(信託E口)が130,700株を所有しておりますが、ここでは上記自己株式に含めておりません。

## 5 株式分布状況

①所有者別分布



②所有株式数別分布



## 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで	公告方法	電子公告
定時株主総会	毎年6月下旬		事故その他やむを得ない事由によって
配当金受領株主確定日	期末配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日		電子公告による公告ができない場合は、 日本経済新聞に掲載いたします。
基準日	定時株主総会関係 毎年3月31日 その他必要がある場合は、あらかじめ 公告いたします。	上場金融商品取引所	東京証券取引所 プライム市場 名古屋証券取引所 プレミア市場
		インターネット ホームページ	https://www.sagami-holdings.co.jp/



株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社  
特別口座の口座管理機関

同事務取扱場所 〒460-8685 名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
及び電話照会先 電話 0120-782-031 (通話料無料)

## 株主優待のご案内

### ・1,000株以上保有の株主様※1

年間3万円分(消費税を含む)の株主優待食事券  
(1万5千円を年2回)を贈呈

### ・500株以上1,000株未満保有の株主様※2

20%割引券を年間10枚(5枚を年2回)贈呈

### ・100株以上500株未満保有の株主様※2

20%割引券を年間4枚(2枚を年2回)贈呈

※1.1回の利用額に制限がなく、「サガミ」「味の民芸」「あいそ家」「どんどん庵」「水山」「製麺大学」「SAGAMI」「ごちたく」「びんむぎ」「JINJIN」「Dela PASTA Kitchen」「かつたに」「ぶぶか」「とと蔵」「長助」「二代目長助」にてご利用いただけます。

※2.1枚につき、割引上限金額は3,000円(税込)となります。株主優待券を含む他の券との併用はできません。ご飲食代金およびテイクアウト商品代金にご利用いただけます。「どんどん庵」「水山」「製麺大学」「JINJIN」「Dela PASTA Kitchen」「びんむぎ」「かつたに」「ぶぶか」「長助」「二代目長助」においては、20%割引ではなく、お一人100円(税込)割引とさせていただきます、1枚で4名様までご利用いただけます。



【権利確定日】毎年3月31日、9月30日

【発送予定】毎年6月下旬、12月中旬



左記QRコードよりご利用店舗  
をご確認いただけます。

## ホームページのご案内

新型コロナウイルス感染症の影響  
による営業時間の変更など、当社  
に関する様々な情報を発信して  
おります。

ぜひご覧ください。

<https://www.sagami-holdings.co.jp/>



株式会社 **サガミ** ホールディングス

〒463-8535 名古屋守山区八剣二丁目118番地  
電話 052-737-6000