



2026年6月12日

各 位

会 社 名 株式会社 梅の花グループ  
代 表 者 名 代表取締役社長COO 鬼塚崇裕  
(コード：7604 東証スタンダード市場)  
問 合 せ 先 経理部長 徳永文生  
(TEL 0942-38-3440)

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2027年4月期～2029年4月期の「中期経営計画」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

資料に記載されている情報は、資料作成時点において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。実際の業績は、外部環境の変化等によって、記載内容と異なる可能性があります。

以 上



# 中期経営計画 2027.04 ~ 2029.04

株式会社梅の花グループ

UMENOHANAGROUP CO., LTD.

2026年6月12日

# Agenda

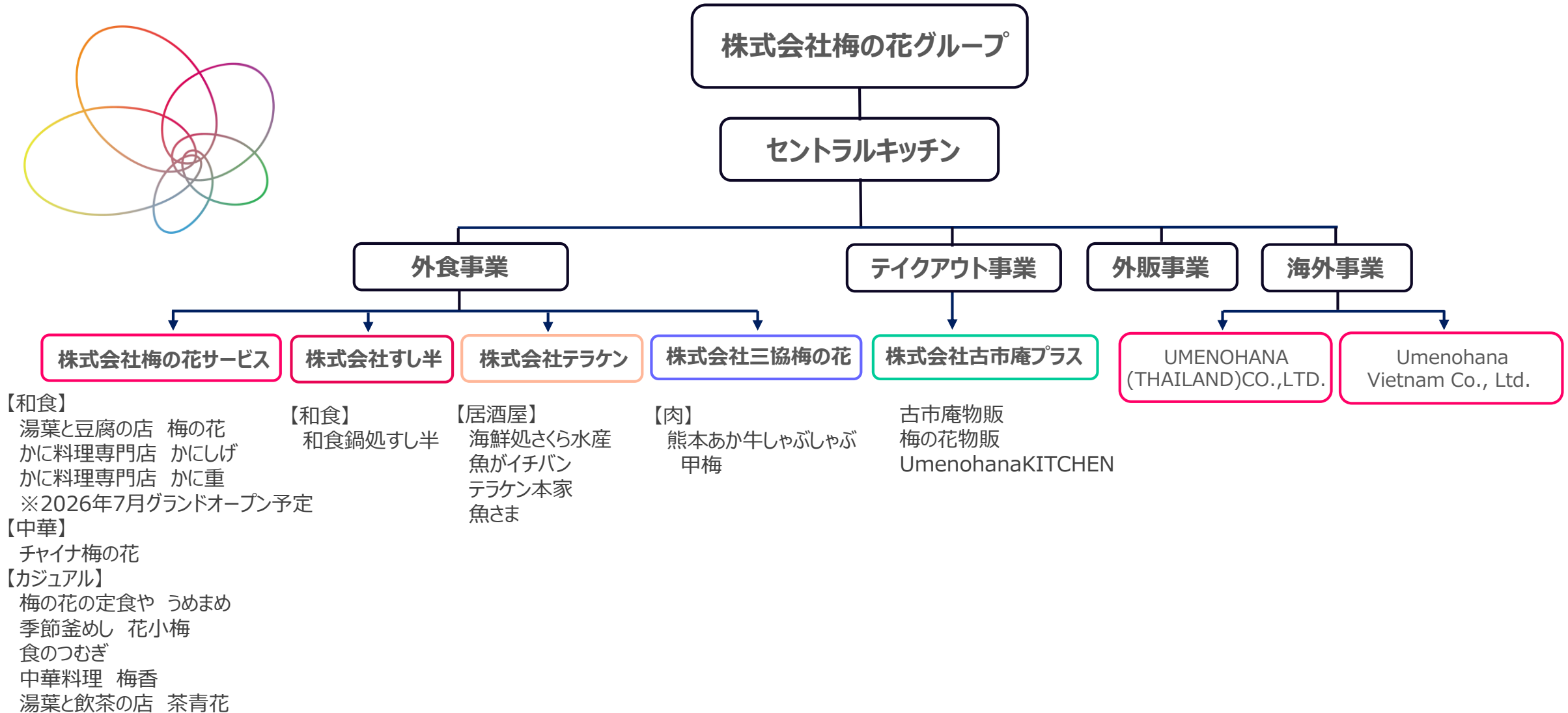
---

- 01 会社概要
- 02 梅の花グループの事業と業態
- 03 経営理念
- 04 中期業績計画
- 05 キャピタルアロケーション
- 06 3ヶ年の成長に向けて
  - ① 経営課題認識
  - ② インバウンド
  - ③ 顧客ボリューム層
  - ④ 出店計画
  - ⑤ 財務戦略
  - ⑥ デジタル戦略
- 07 サステナビリティ

# 01 会社概要

- 代表者 : 代表取締役会長CEO 本多 裕二
- : 代表取締役社長COO 鬼塚 崇裕
- 本社所在地 : 福岡県久留米市
- 設立 : 1990年1月
- 資本金 : 1億円
- : ※2026年4月30日現在
- 上場区分 : 東京証券取引所 スタンダード市場
- 従業員数 : 607名
- : ※2026年4月30日現在
- 店舗数 : 275店舗(外食事業 111店舗・テイクアウト事業 161店舗・海外事業3店舗)
- : ※2026年4月30日現在
- グループ会社 : 外食事業／株式会社梅の花サービス・株式会社すし半・株式会社テラケン・株式会社三協梅の花
- : テイクアウト事業／株式会社古市庵プラス
- : その他／Plum協同組合・UMENOHANA(THAILAND)CO.,LTD.
- : Umenohana Vietnam Co., Ltd.
- セントラルキッチン : 全国4箇所

# 02 梅の花グループの事業と業態

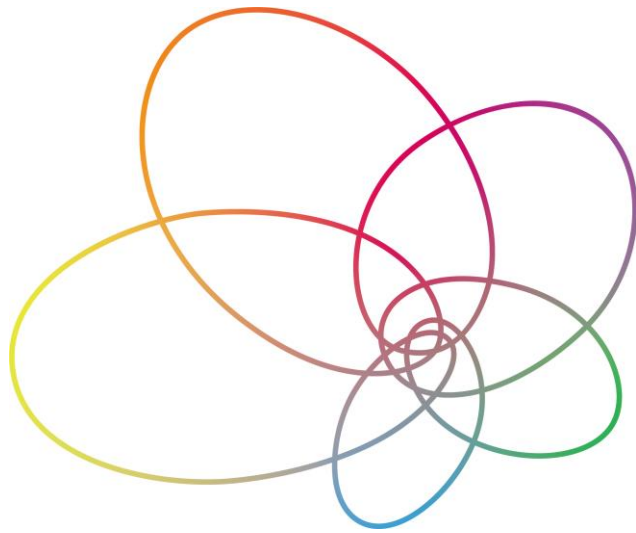


## 03 経営理念

# 人に感謝、物に感謝。

「感謝のこころ」が私たちの原点です。

存在意義「花咲く、食のひとときを。」



料理

身体にやさしく、記憶に残る料理

おもてなし

人の温度を感じる接客

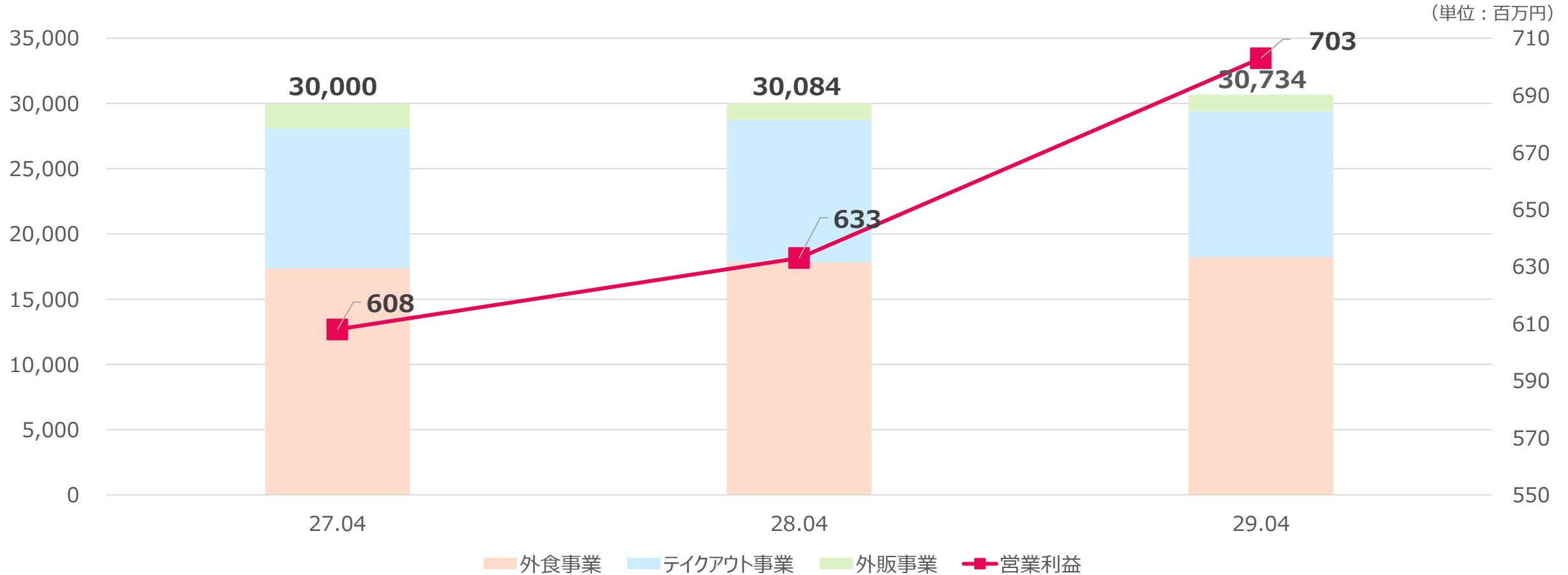
しつらえ

非日常の時間をつくる空間



# 04 中期業績計画

今後の外食市場は、回復基調は続くが、成長率は大きくは伸びにくいという見方が有力。市場全体は底堅く推移する一方で、人口減少・人手不足・物価高が重しとなり、業界は「拡大」よりも再編と効率化が進む可能性が高い。  
中食市場においては過去10年以上伸び続ける成長産業であり、今後も年2～4%程度の堅調な拡大がベースシナリオになる。



# 05 キャピタルアロケーション (27.04~29.04)

成長投資と有利子負債の削減、株主還元の割り振り

## キャッシュイン

営業CF  
39億円

## キャッシュアウト

成長投資

基盤投資 3億円

設備投資 17億円

有利子負債 15億円

株主還元 4億円

■ DX推進

■ 新規出店  
■ 設備更新

■ 29.04 有利子負債13.9億へ

■ 配当 (普通配当・A種配当)

# 06-① 3ヶ年の成長に向けて —経営課題認識—

## 【経営課題】

- 物価上昇
  - ・原材料価格の上昇
  - ・エネルギーコストの上昇
  - ・物流コストの上昇
- 賃金上昇
  - ・人件費の上昇
- 働き手の減少
  - ・少子高齢化の進行
  - ・人手不足の深刻化

## 【市場の顧客変化】

- インバウンド需要の拡大
  - ・訪日外国人の増加
  - ・地方観光需要の拡大
- 健康志向の高まり
  - ・健康価値への関心の高まり
  - ・食の安全・安心へのニーズ拡大
- 中食需要の拡大
  - ・共働き世帯の増加
  - ・高齢化の進行

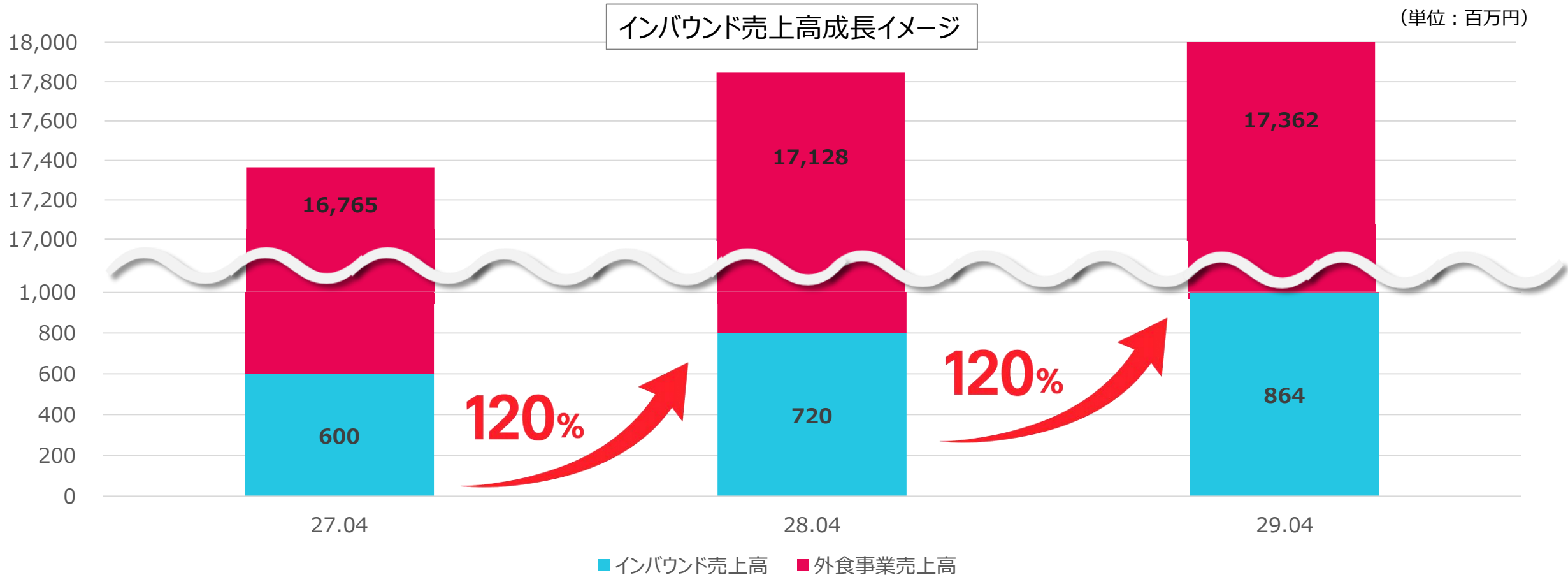
## 【当社の強み】

- 日本食+日本文化
- 販売チャネルの多様性  
店舗（多業態）  
外販・通販・宅配
- セントラルキッチン
- 健康的なイメージ

変化する事業環境に対応し、当社の強みを活かした事業展開により、持続的な成長を実現

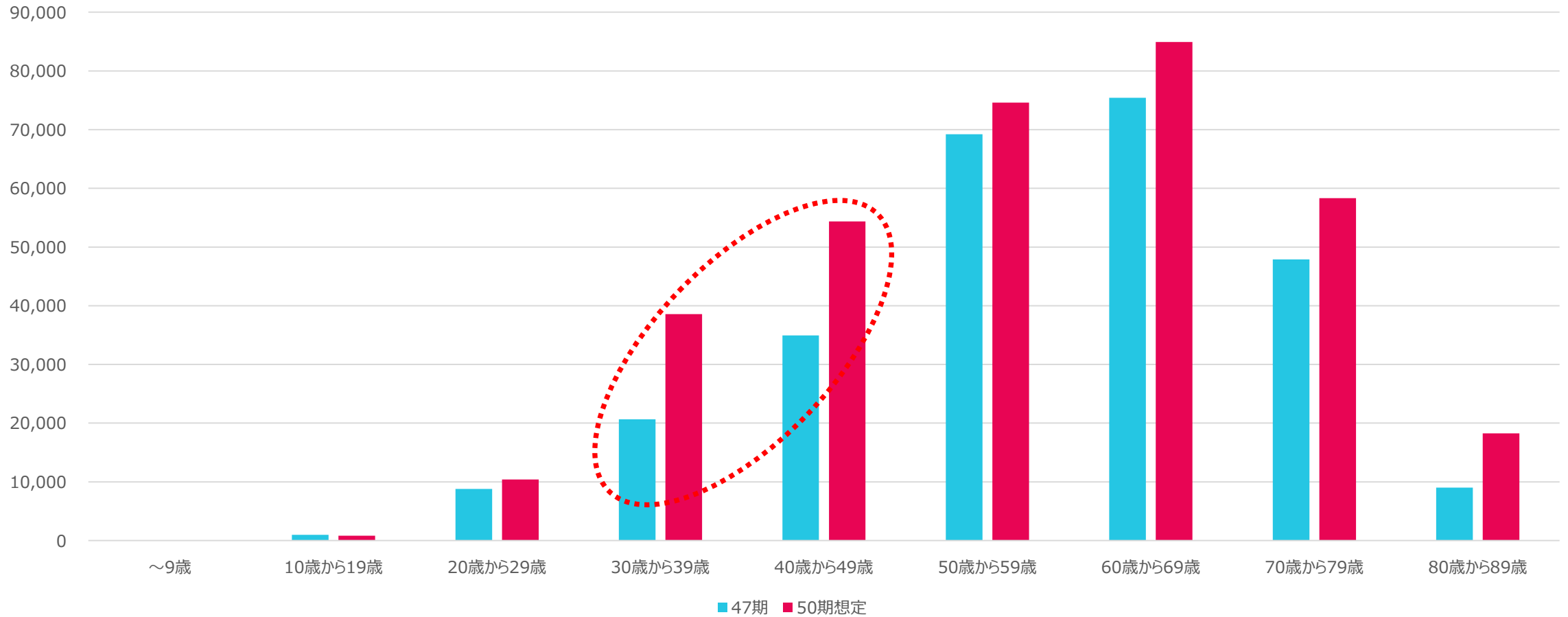
## 06-② 3ヶ年の成長に向けて — インバウンド —

- 訪日外国人旅行者数の増加で外食事業におけるインバウンド売上高は前年比120%で成長を目指す
- 訪日外国人の地方訪問増加で地方店舗の売上高が伸長



## 06-② 3ヶ年の成長に向けて — 顧客ボリューム層 —

### ■ カジュアル業態出店により30代～40代にも支持されるブランドへ



# 06-③ 3ヶ年の成長に向けて — 出店計画（国内） —

## 外食事業 高付加価値業態とカジュアル業態

### ■ 高付加価値業態



かにしげ・かに重



熊本あか牛しゃぶしゃぶ 甲梅

2029.04  
+ 5 店舗

### ■ カジュアル業態



梅の花の定食や うめまめ



中華料理 梅香

2029.04  
+ 7 店舗

2029.04  
+ 12 店舗

## 06-③ 3ヶ年の成長に向けて — 出店計画（海外） —

東南アジアを重点エリアと位置づけ、タイ・ベトナム・シンガポール・インドネシアへの出店を推進し、日本食文化とおもてなしの価値の発信



## 06-④ 3ヶ年の成長に向けて — 財務戦略 —

成長投資と財務健全性のバランスを保ち、持続的な企業価値向上を実現

- 成長投資                      カジュアル業態の新規出店等による売上高・新規顧客層の獲得
- 有利子負債の圧縮            営業キャッシュフローを活用し、有利子負債の圧縮の推進
- 純資産の充実                資本の拡充

## 06-⑤ 3ヶ年の成長に向けて — デジタル戦略 —

### 【守りのデジタル】

- 業務のデジタル化            業務効率化の推進
- データ活用基盤の整備        経営判断の高度化
- AI活用の推進                生産性向上の実現

### 【攻めのデジタル】

- アプリ活用の推進            グループ内での顧客の回遊性
- CRMの強化                  顧客との良好な関係維持

【デジタルとおもてなしの融合】 人にしかできない価値の提供

# 07 サステナビリティ

## Environment 環境



- ・省エネと脱酸素への取り組み  
省エネルギーの推進と脱酸素化により、地域環境の保全に貢献
- ・資材循環・リサイクル・リユースの推進  
資源の有効活用を進め、循環型社会への実現
- ・持続可能な業務プロセスの構築  
環境に配慮した業務プロセスの構築・改善の推進

## Social 社会



- ・地域社会との共生・貢献  
地域とのつながりを大切にし、共生と貢献活動の積極的推進
- ・防災・安全への取り組み  
安全・安心なサービスの提供と、災害への備蓄強化
- ・教育・次世代育成を推進する  
食育活動や次世代育成支援を通じて、未来を担う人材の育成
- ・社内意識向上と情報発信  
従業員の意欲向上に向けた、積極的な情報発信

### 【人材戦略】

人材育成と働きやすさの向上を通じて組織力を強化し、持続的成長を支える人材基盤を構築



## Governance 企業統治



- ・CGコードの点検と強化  
コーポレートガバナンスコードの定期的点検、継続的な強化
- ・内部統制体制の点検と強化  
内部統制体制の定期的点検、見直し、運用と強化
- ・IR活動の点検と強化  
IR活動の質と量の高度化、透明性の高い情報開示

ESGの取り組みを通じて、社会的価値と経済的価値の両立を実現する

本資料に記載されている将来の見通しに関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報及び合理的と判断する一定の前提に基づいております。

これらの記述は将来の業績を保証するものではなく、実際の業績等は、経済情勢、市場動向、原材料価格の変動、為替動向等、さまざまな要因により大きく異なる可能性があります。

また、本資料に記載された情報については、細心の注意を払っておりますが、その正確性及び完全性を保証するものではありません。

本資料は予告なく変更されることがあります。

株式会社梅の花グループ 経営計画室

0942(38)3440

Ir-info@umenohana.co.jp

<https://www.umenohana.co.jp/>

