

花咲く、食のひとときを。

# 2026年4月期決算説明 － 中期経営計画 －

株式会社梅の花グループ  
【証券コード 7604】  
2026年6月22日

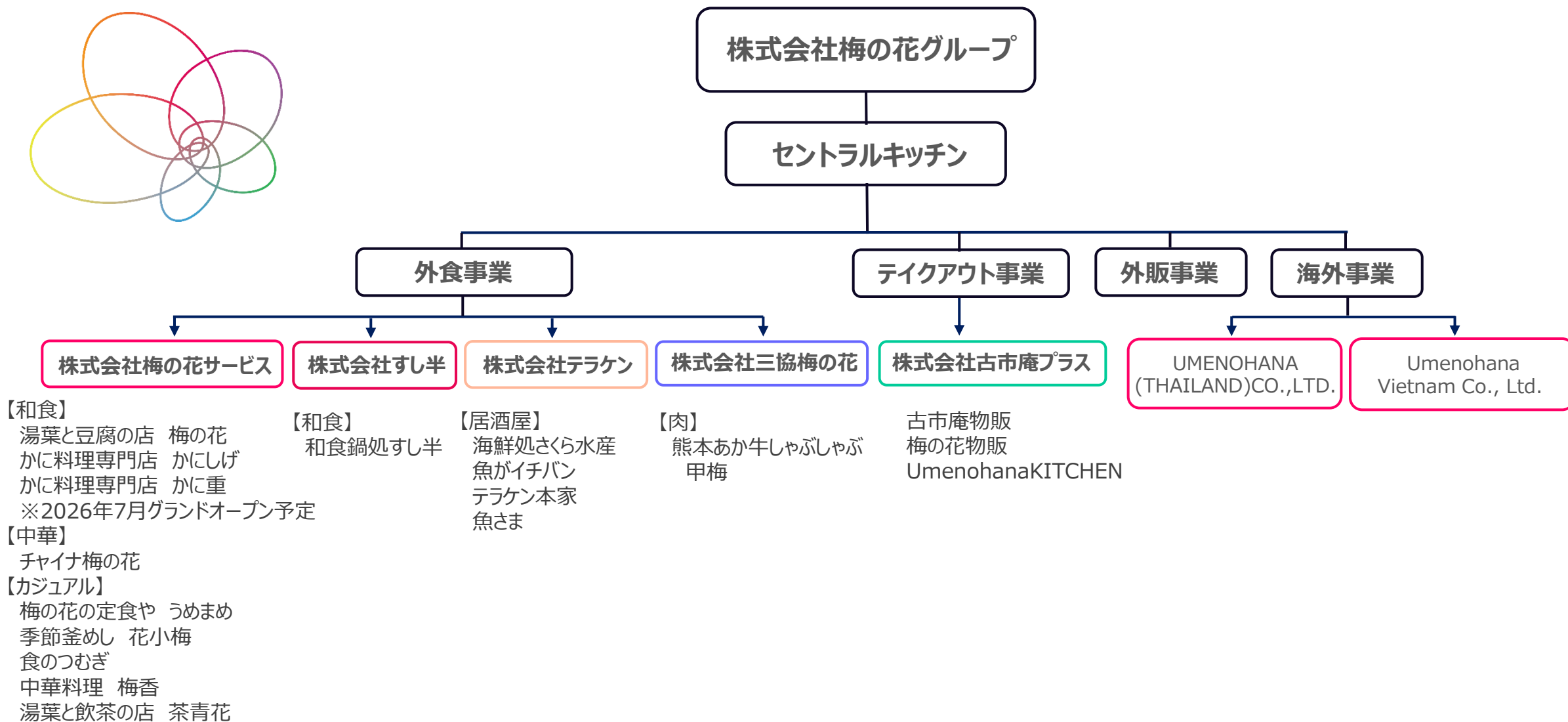


## 梅の花グループの事業と業態

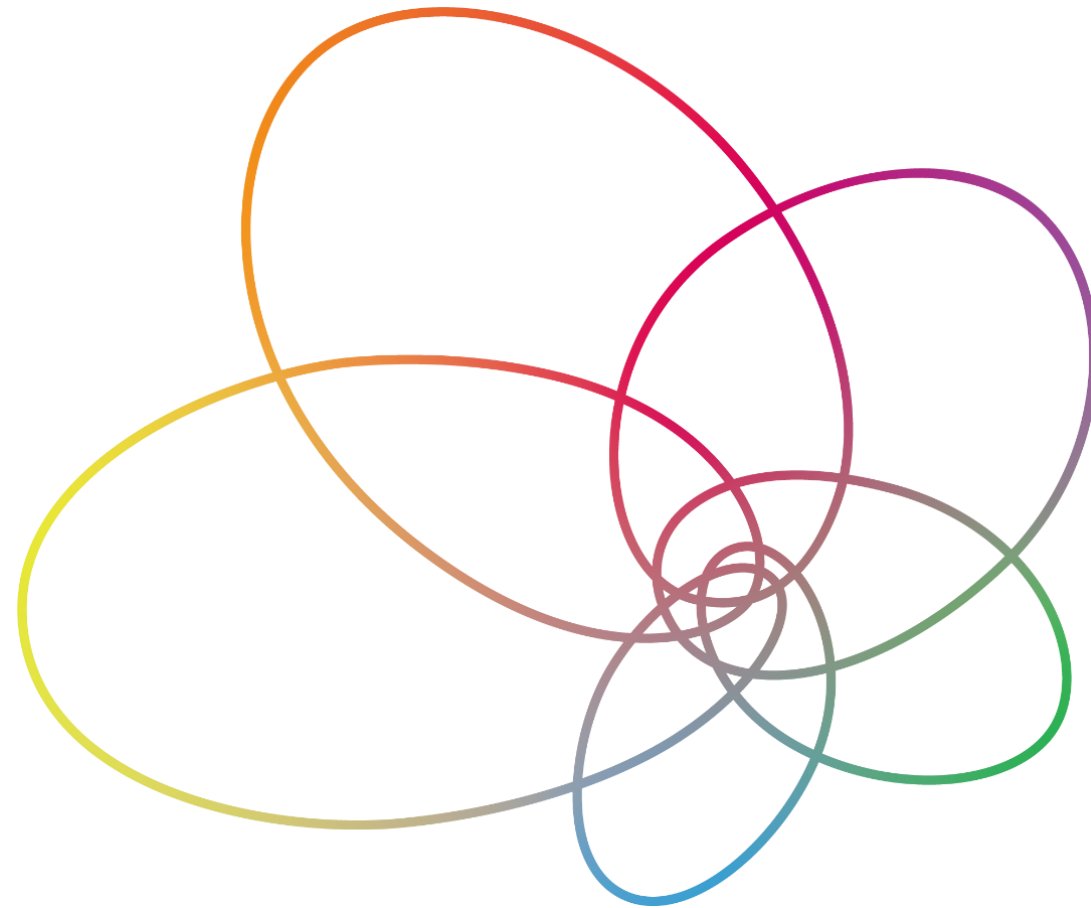
- 1. 2026年4月期業績**
- 2. 2027年4月期業績計画**
- 3. 中期経営計画**

参考資料/沿革・会社概要/事業内容/サステナビリティ

# 梅の花グループの事業と業態



1



2026年4月期業績

# 2026年4月期 業績トピックス (2025年5月～2026年4月)



当期純利益 前期の赤字 (▲383百万円) から、253百万円の黒字へ回復

営業利益の拡大・特別損失 (減損損失) の大幅圧縮・特別利益 (固定資産売却益) の計上により、黒字転換となった。

(単位: 百万円)	2026.4月期	構成比	前年同期 差額	前年同期比
売上高	29,824		+384	101.3%
売上原価	10,486	35.2%	+196	101.9%
売上総利益	19,338	64.8%	+187	101.0%
販売費及び計	18,690	62.7%	+89	100.5%
営業利益	648	2.2%	+97	117.8%
経常利益	369	1.2%	▲19	94.9%
税引前純利益	434	1.5%	+517	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	253	0.8%	+636	—

# 外食セグメントトピックス (2025年5月～2026年4月)



単位：百万円

	実績	前年同期比
セグメント売上高	17,052	100.9% (+153)
セグメント利益	1,202	128.9% (+269)

	実績	前年同期
セグメント利益率	7.0%	5.5%

## セグメント売上高

セグメント売上高は、価格改定と季節需要の取り込み・デジタル販促強化により、170億52百万円（前年同期比100.9%）となった。

## セグメント利益

セグメント利益は、売上高増収及び価格改定の効果により、12億2百万円（前年同期比128.9%）となった。

# テイクアウトセグメントトピックス (2025年5月～2026年4月)



単位：百万円

	実績	前年同期比
セグメント売上高	10,633	102.7% (+279)
セグメント利益	520	88.2% (▲69)

	実績	前年同期
セグメント利益率	4.9%	5.7%

## セグメント売上高

セグメント売上高は、主力商品の販売が堅調に推移したことに加え、イベント需要を取り込んだことにより、106億33百万円（前年同期比102.7%）と前年を上回った。

## セグメント利益

セグメント利益は、米価をはじめとする原材料及び資材費の上昇が影響し、5億20百万円（前期比88.2%）と前年を下回った。

# 外販セグメントトピックス (2025年5月～2026年4月)



単位：百万円

	実績	前期同期比
セグメント売上高	2,090	97.3% (▲56)
セグメント利益	▲189	—
	実績	前年同期
セグメント利益率	▲9.1%	▲5.9%

## セグメント売上高

展示会等への積極的な参加や飲食店・中小規模事業者を中心とした小口取引先への営業活動に努めたものの、売上高20億90百万円と前年を下回った。

## セグメント利益

牡蠣の販売における大口案件での価格面で競り負け、小サイズの牡蠣の値引き販売、広島県産牡蠣の生育状況の悪化による仕入確保の困難等が重なり、セグメント損失1億89百万円（前期損失1億26百万円）と前年を大幅に下回った。

# その他セグメントトピックス (2025年5月～2026年4月)



単位：百万円

	実績	前年同期比
セグメント売上高	47	119.9% (+7)
セグメント利益	2	—
	実績	前年同期
セグメント利益率	5.9%	▲10.0%

セグメント売上高  
セグメント営業利益

当社グループが保有する土地・建物の有効活用を目的としてストック事業を継続し、安定したセグメント売上高を維持している。

# 連結貸借対照表



単位：百万円

	2025年 4月末	2026年 4月末	前期比較 増減
流動資産	6,845	6,400	▲445
固定資産	16,105	16,039	▲66
資産合計	22,951	22,439	▲512

## ■資産の増減内容

在庫圧縮による棚卸資産の減少	▲771
有形固定資産の減少	▲259

※自己資本比率9.4%（2025年4月末8.0%）

	2025年 4月末	2026年 4月末	前期比較 増減
負債合計	21,125	20,335	▲789
純資産	1,826	2,103	+277
株主資本	1,908	2,056	+148
その他の包括利益累計額	▲77	42	+120
負債純資産合計	22,951	22,439	▲512

## ■負債の減少内容

借入金	▲1,137
-----	--------

## ■純資産の増減内容

配当に伴う資本剰余金の減少	▲120
親会社株主に帰属する当期純利益	+253

# 連結キャッシュ・フロー



	2025.4月期	2026.4月期	前年同期 差額	主な前年差額の内訳 (前年差の要因)	
営業活動による キャッシュフロー	725	2,146	+1,421	税金等調整前当期純損益 棚卸資産の増減額	+517 +757
投資活動による キャッシュフロー	▲676	▲649	+26	有形固定資産の売却による収入 投資有価証券の売却による収入の減少	+521 ▲630
財務活動による キャッシュフロー	▲1,002	▲1,296	▲294	自己株式の取得による支出の減少 株式発行による収入の減少 長短借入金の減少	+1,230 ▲742 ▲1,136
現金及び現金同等物の 期末残高	1,986	2,186	+200		

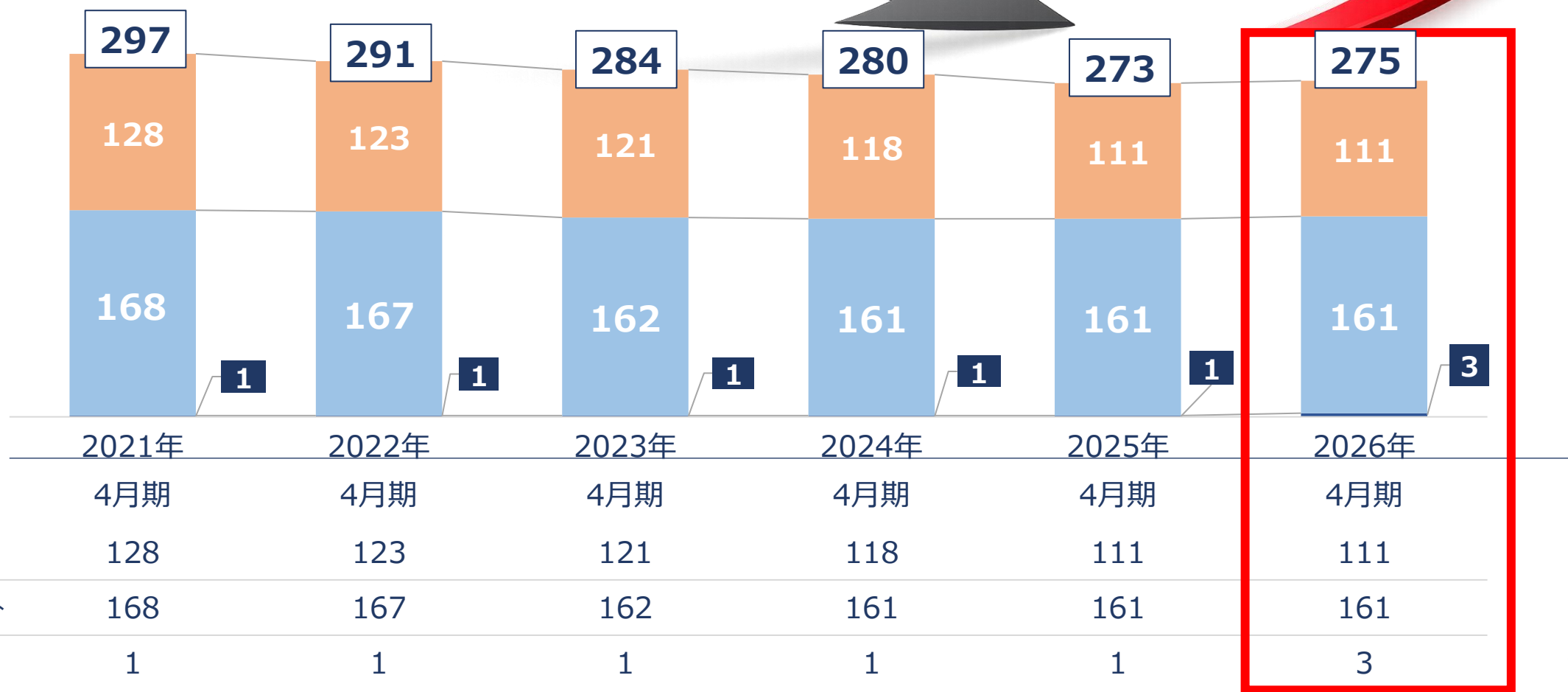
単位：百万円

# 店舗数推移



コロナ禍の影響により店舗数が減少

26.04 増加傾向



# 2026年4月期出店の状況



## 2026年4月期出店の状況

外食事業	中華料理 梅香 地蔵横丁店	グランドオープン	テイクアウト事業	梅の花 草津近鉄店	グランドオープン
	梅の花の定食や うめまめ くずはモール店	グランドオープン		梅の花 ~雫~ 梅田阪神店	グランドオープン
	梅の花の定食や うめまめ エビスタ西宮店	リブランドオープン		梅の花 大宮エキュート店	グランドオープン
	魚がイチバン イオンモール津田沼South店	グランドオープン		梅の花 熊本アミュプラザ店	グランドオープン



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月期末  
合計 275店舗



# 配当及び株主還元方針 — 配当と株主優待による継続的な還元 —

## 【株主還元方針】

株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題の一つとしています。

ROEを向上させ、収益構造の構築に努め財務体質の改善を図り、配当性向並びに内部留保の充実等を総合的に勘案して配当を実施する方針です。

配当の状況	年間配当金		
	2Q末	期末	合計
(普通株式)	円 銭	円 銭	円 銭
2026.4月期	5.00	5.00	10.00

配当の状況	年間配当金		
	2Q末	期末	合計
(A種優先株式)	円 銭	円 銭	円 銭
2026.4月期	20,164.38	19,835.62	40,000.00

## ■ 株主還元イメージ

配当利回り	約1.2%
優待利回り	約7.2%※
総合利回り	約8.4%※
※100株保有・梅の花店舗を年2回利用した場合	

## ■ 特徴

配当	安定的な利益還元
株主優待	店舗利用を通じた高い還元価値
総合利回り	外食業界平均（1～2%水準）を上回る株主還元

当社の株主優待制度は、当社店舗をご利用いただくことで高い還元価値を実感いただける。

# 梅の花グループ新株主優待制度



保有株式数	株主優待内容	権利確定月
100株以上 200株未満	10%割引優待証 1枚	4月・10月
200株以上 500株未満	20%割引優待証 1枚	
500株以上 1,000株未満	20%割引優待証 1枚 優待券1,000円×2枚（年間 4,000円）	
1,000株以上	20%割引優待証 1枚 優待券1,000円×5枚（年間 10,000円）	
<p>&lt;優待証について&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社グループの飲食店舗でご利用いただけます。</li> <li>・ご利用代金の割引率は、店舗業態により異なります。</li> <li>・有効期間中は、人数制限、回数制限なくご利用いただけます。</li> </ul> <p>&lt;優待券について&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・当社グループの飲食店舗でご利用いただけます。</li> <li>・年2回（4月及び10月の権利確定時）贈呈いたします。</li> </ul>		

※2026年4月28日以前から当社株式を継続して100株以上保有されている株主様は、従来通り20%割引優待証をお渡しします。

# 株主優待イベント



**株主限定 公開試食会・京都工場見学会**  
外食事業・テイクアウト事業で株主限定の公開試食会、京都セントラルキッチン<sup>®</sup>の工場見学会を年1回開催。



## 外食事業【梅の花サービス】 公開試食会

- 2025年8月・2月開催 ■ 九州地区・関西地区・関東地区
- 募集人数（定員）各日 10組20名様 ■ 応募人数（申込者数）5,293名様 ※各地区2回合計



## テイクアウト事業【古市庵プラス】 公開試食会

- 2025年 各地区2回開催 ■ 九州地区・関西地区・関東地区
- 募集人数（定員）各日20名様 ■ 応募人数（申込者数）1,278名様 ※各地区2回合計（4月開催除く）



## 京都工場見学会

- 2026年3月14日京都セントラルキッチンにて開催
- 募集人数（定員）8組16名様
- 応募人数（申込者数）985名様

# 株価上昇への取り組み — 株主と同じ視点に立った経営の推進 —



当社は、取締役及び従業員が自社株式を保有し、株主の皆様と同じ視点を共有することで、企業価値及び株価を意識した経営を推進。

各種株式関連制度を通じてインセンティブを企業価値向上と連動させ、持続的な成長と収益力の向上を図る。

## 役員持株会及び 従業員持株会

自社株式の保有を通じて、株主視点に基づく経営及び業務遂行を促進。経営と株主の利害を一致させ、安定株主の形成により中長期的な株価形成を支える。

## 取締役に対する 譲渡制限付株式の報酬付与

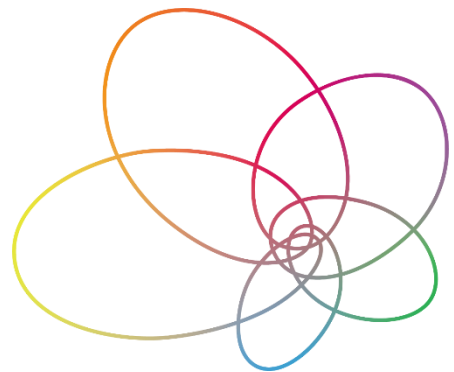
社外取締役を除く取締役に対し株式報酬を付与し、株価及び企業価値との連動性を強化。  
在任期間を通じた企業価値向上へのコミットメントを高め、株主と同一視点での経営判断を促進。

## 従業員株式付与 【2025年11月実施】

従業員への株式付与により、株主視点の醸成と企業価値向上への主体的な参画を促進。  
社員の定着及びモチベーション向上を通じて、中長期的な業績向上と株価上昇を目指す。



これらの取り組みにより、全社一体で企業価値向上と株価上昇を目指す。



2

2027年4月期業績計画



# 2027年4月期 通期連結業績予想



中東情勢等の地政学リスクに伴う資材価格・物流コストへの影響を加味した計画

高付加価値業態及びカジュアル業態の出店を推進し増収を計画する一方、中東情勢等の地政学リスクを背景としたエネルギー価格や原材料価格の上昇、人件費の増加を織り込み、保守的な利益計画とする。

繰延税金資産の計上により法人税等負担額が減少するため、営業利益・経常利益は減益ながら当期純利益は増益を計画。

	2026年4月期 実績	2027年4月期 計画	前年比	
			増加額	増加率
売上高	29,824	30,000	+175	+0.6%
営業利益	648	608	▲39	▲6.2%
経常利益	369	326	▲42	▲11.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	253	279	+24	+10.4%

配当の状況	2027.4月期配当の予想			
	2Q末	期末	合計	
		円 銭	円 銭	円 銭
普通株式		5.00	5.00	10.00
A種優先株式	20,164.38		19,835.62	40,000.00

# 取り組み01 3つの重点プロジェクト推進 [スマートCKプロジェクト]



## スマートCKプロジェクト

各セントラルキッチンが生産品目集約・見直しによる労務時間・工場運営の効率化を推進し、原価の改善に取り組むスマートCK（セントラルキッチン）プロジェクト。

### － 第1フェーズ －

■ 全体1,452品目のうち577品目（約40%）を対象とし、308品目の方針を確定、そのうち297品目（約96%）を実施済み。（2026年5月末現在）



※カッコ内実施済数

### 第2フェーズ開始

### － 第2フェーズ －

第1フェーズの成果を踏まえ、未着手の269品目について検討を開始し、更なる品目集約及び工程見直しを推進。併せて、各セントラルキッチン間の役割分担及び生産最適化を進め、グループ全体での生産効率の向上を図る。

これらの取り組みを段階的に進めることで、継続的な原価率の改善と収益力の向上を実現する。

#### 漬物外注化による製造最適化を目指す

- 店舗での「切る」工程削減によるオペレーション負荷軽減
- 自社の強みへ経営資源を集中し、製造効率を向上
- 漬物品質の維持・向上
- 新メニューへの活用可能性拡大

#### SCM最適化を目指す

収益力向上 =  
最適なSKU × 最適な製造 × 最適な運び方

# 取り組み01 3つの重点プロジェクト[Webメディアプロジェクト]



## Webメディアプロジェクト

SNSを活用して梅の花グループの情報発信を行い、グループ間のお客様情報の共有化を進め認知度向上と集客力の拡大に取り組むプロジェクト。

### 顧客接点の強化

アプリ・SNS活用により来店頻度向上と顧客基盤拡大

### アプリ基盤の拡大

「うめのあぶり」を軸に会員拡大・データ活用

### SNS活用の強化

投稿・ストーリー・日常発信で接点創出

### 情報発信体制の強化

全社連携による継続的コンテンツ発信

### 販促施策の最適化

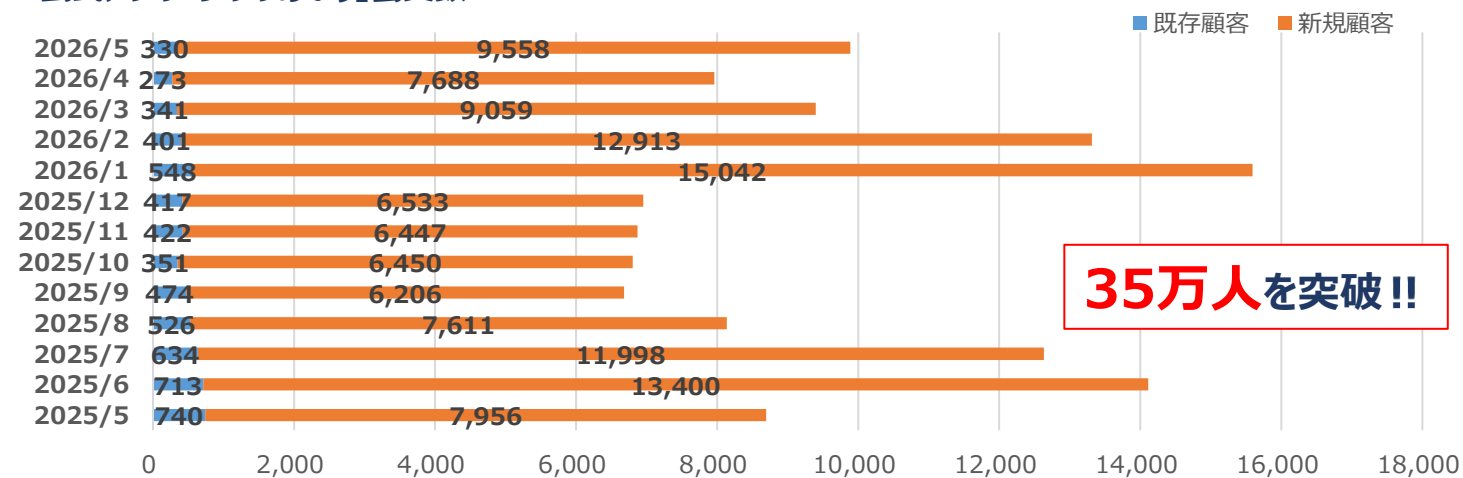
クーポン・キャンペーンで来店促進

SNS → 認知 → アプリ → クーポン → 来店 → リピート

安定的な売上成長



### ■ 公式アプリ「うめのあぶり」会員数



35万人を突破!!

### ■ Instagramフォロワー数 5,316人 → 9,315人 約1.7倍 (今期開始時比)



# 取り組み01 3つの重点プロジェクト[働き方改革プロジェクト]



## 働き方改革プロジェクト

属人的な作業や多くの手作業をAI等の技術を用いて、効率化と省人化により、人件費・人手不足対応に取り組むプロジェクト。

### ■ 非生産部門【2026年4月実績】

総労働時間	前年同月差	1人平均労働時間
20,156.80時間	▲605.40時間	176.20時間

### ■ 2026年4月期累計実績

総労働時間	前年同月差	1人平均労働時間
250,079.36時間	▲1,757.50時間	179.43時間

#### ■ 一例として経理部における取り組み

- ・請求書処理の自動化により業務効率化を推進
- ・RPA活用により定型業務を自動化し、労務時間を削減
- ・決算資料のシステム化により作業時間短縮と精度向上を実現し、業務の高度化を推進

#### 主な改善内容

- ・百貨店の売上計算書の電子化・経費精算システムの導入・店舗でのレジ入力作業削減
- ・受け取り請求書の取り纏め・RPAの活用・人件費振替の自動化・決算業務の短縮



決算業務において、さらなる効率化を進め作業時間削減（40時間規模）を実現する。

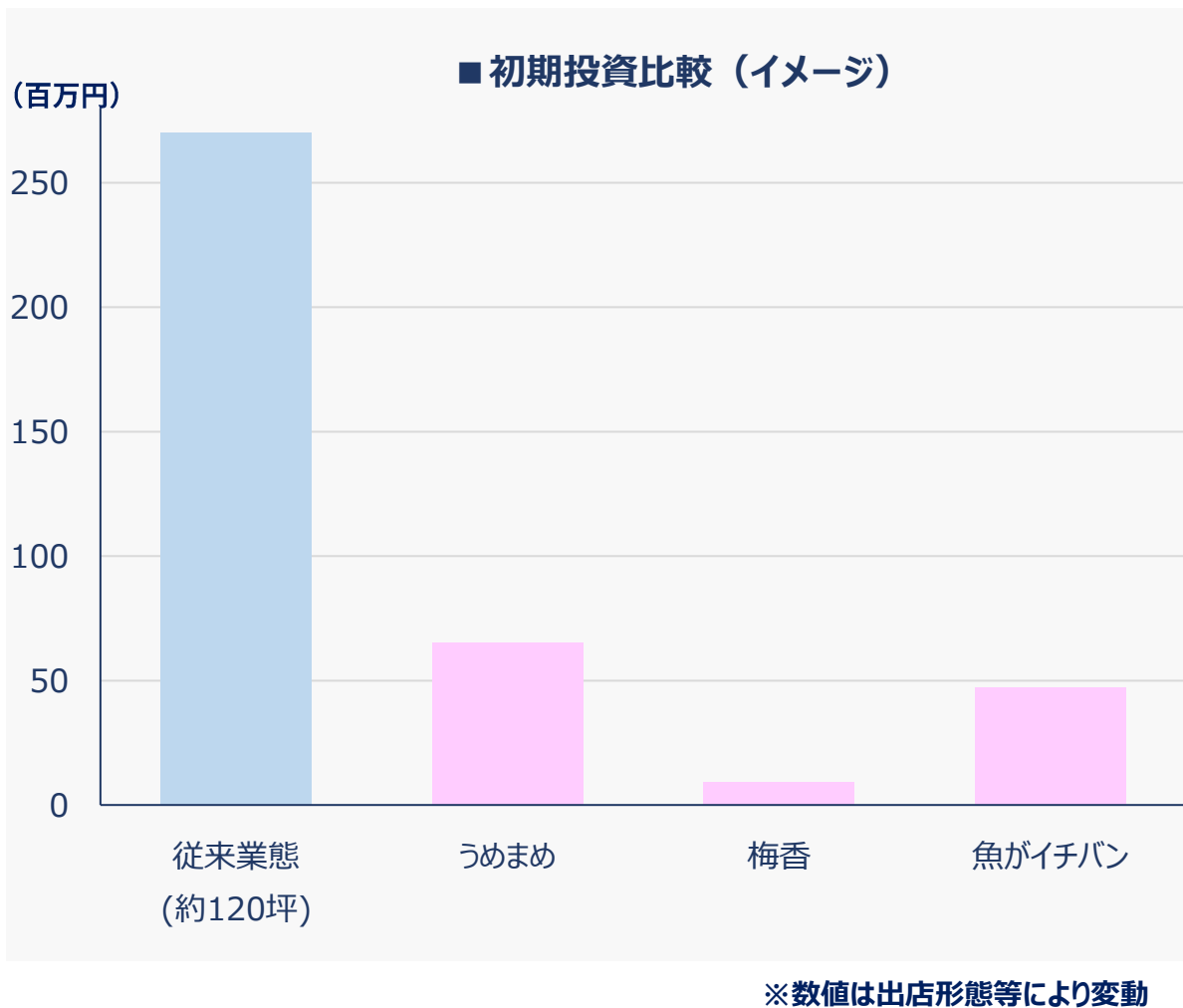
AI・RPAの活用範囲を拡大し、業務の自動化を一層推進。対象業務の拡大及び業務プロセスの見直しを通じて、店舗・本部双方における業務の標準化と効率化を加速。これにより、省人化と生産性向上を実現し、人手不足への対応力強化と人件費の最適化を図ることで、持続的な収益力の向上につなげる。

**3つの重点プロジェクトにより、収益性と成長性の両立を推進**



# 取り組み02 高付加価値業態とカジュアル業態の出店

高価格帯業態「かに重」「甲梅」の出店に加え、投資効率の高いカジュアル業態の展開を推進。カジュアル業態は初期投資を抑えながら早期の収益化が期待できることから、成長ドライバーとして位置付けており、各価格帯の業態を組み合わせた効率的な店舗展開を進めることで、収益基盤の強化と持続的な成長を図る。



## 主なカジュアル業態

### 梅の花の定食や うめまめ (和食)



- 2025年10月27日 ぐずはモール店 グランドオープン
- 2026年2月21日 エビスタ西宮店 リブランドオープン

### 中華料理 梅香 (中華)

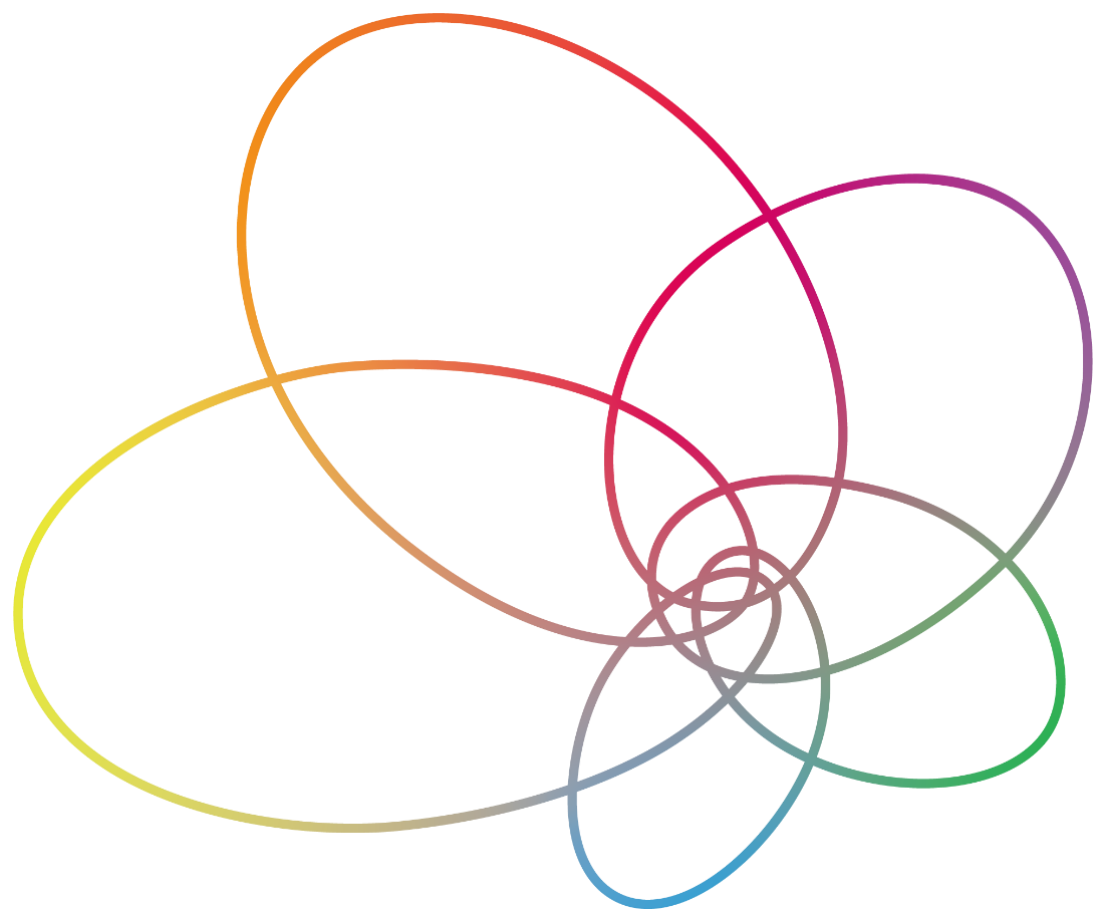


- 2025年6月27日 地蔵横丁店 グランドオープン

### 魚がイチバン (居酒屋)

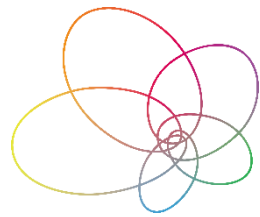


- 2026年3月18日 イオンモール津田沼south店 グランドオープン



# 中期経営計画概要

3



# 中期経営計画 2027.04 ~ 2029.04

株式会社梅の花グループ

UMENOHANAGROUP CO., LTD.

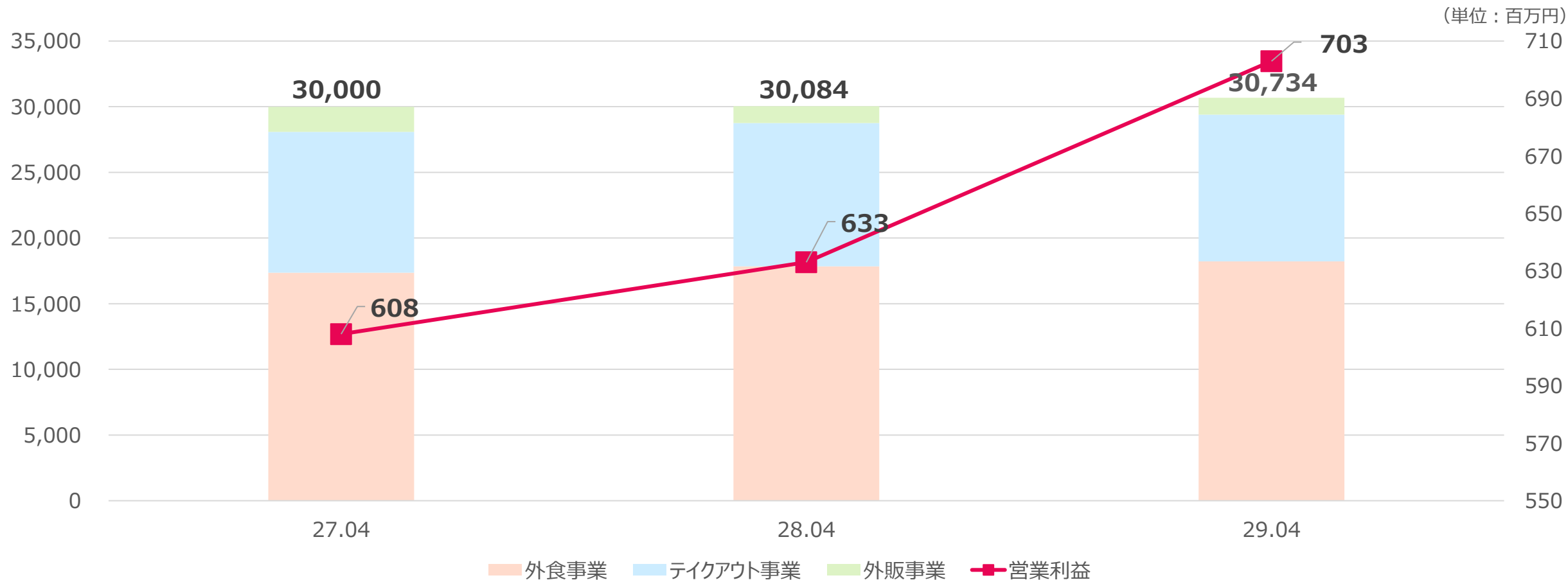
2026年6月12日

# 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。



# 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



# 3ヶ年の成長に向けて — 成長の4つの柱 —



1

**インバウンド需要**  
(訪日外国人の思い出作り)

2

**30-40代顧客の増強**  
(日常のご褒美・健康志向)

**『お客様の人生のイベントに花を咲かせる』**

3

**人生のイベント対応**  
(家族の絆を深める)

4

**海外展開**  
(ベトナム等の現地業態開発)

# 3ヶ年の成長に向けて — ① インバウンド需要 —



日本食・日本の食材・日本文化の体感による思い出づくり  
 ■ インバウンド対応業態の出店・ 媒体掲載、旅行会社連携・ SNS 発信（英語）



「湯葉と豆腐の店 梅の花」



「熊本あか牛  
しゃぶしゃぶ 甲梅」



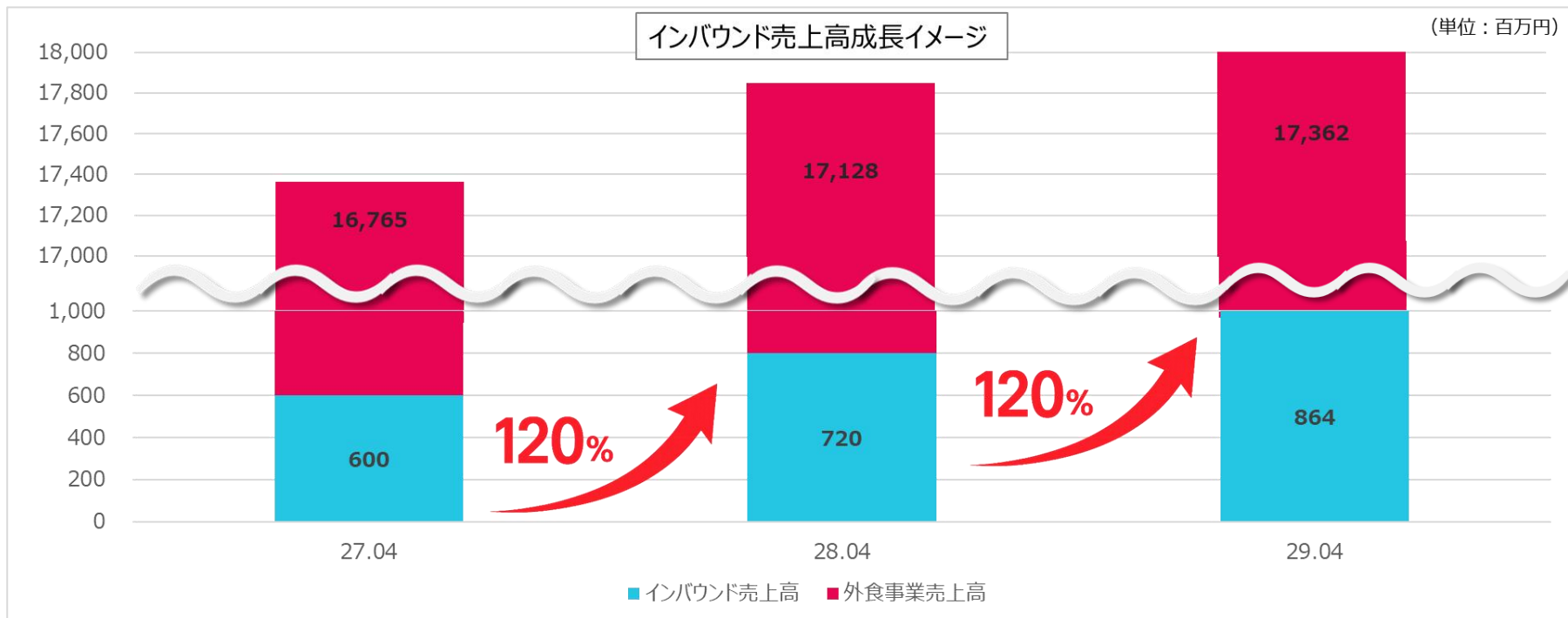
「かに重」



「店舗外観」



「引き上げ湯葉」



- 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

# 3ヶ年の成長に向けて — ② 30-40代顧客の増強 —



日常の自分へのご褒美・健康志向  
■ カジュアル業態の出店・Instagram発信・うめあぷりによるアプローチ



「梅の花の定食や うめまめ」



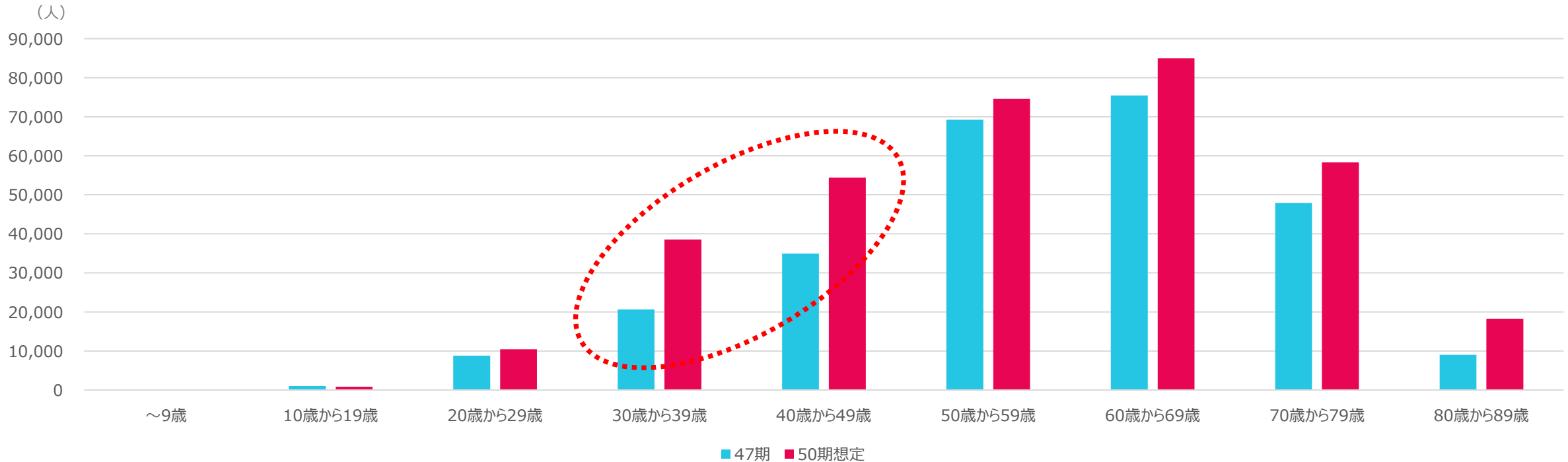
「梅香（メイシャン）」



「茶青花」



「魚がイチバン」



# 3ヶ年の成長に向けて — 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

# 3ヶ年の成長に向けて — ③ 人生のイベント対応 —



お客様の人生のイベントを通して、家族の絆を深める。デジタル社会であるからこそ、おもてなしを大切に。人生のイベントを起点に、CRMを通してアプローチを強化し、お客様との長いお付き合いに取り組む。



お子様のお祝い



成長のお祝い



門出のお祝い



顔合わせ・結納



長寿のお祝い

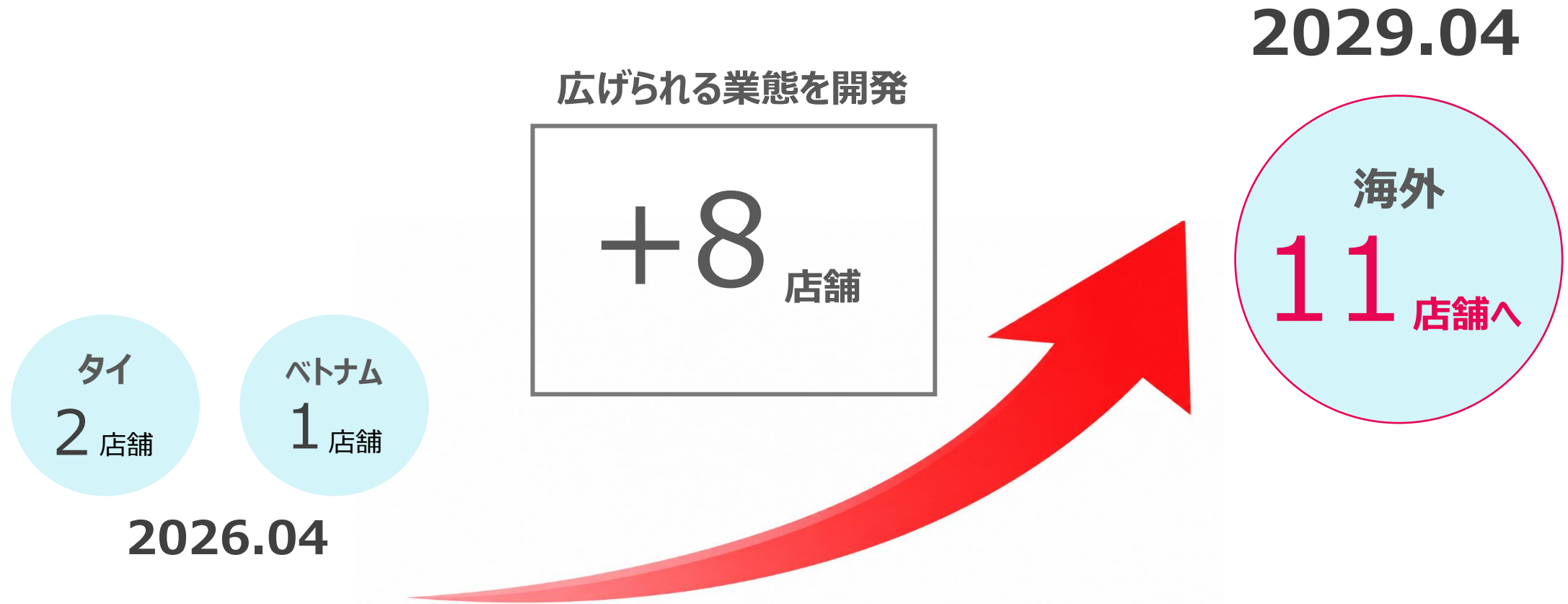


法事の集まり

# 3ヶ年の成長に向けて — ④ 海外展開 —



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。当社グループの強みである美味しさと健康的な食事、おもてなしを海外へ。



# 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

# 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



## 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

# 4

## 参考資料

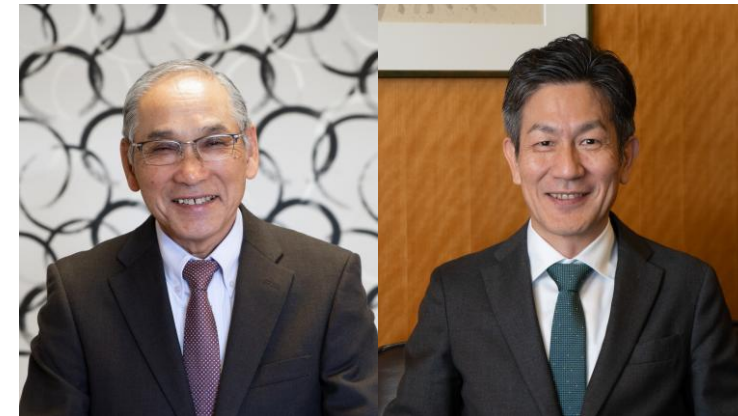




## 株式会社 梅の花グループ

【証券コード：7604】

- 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

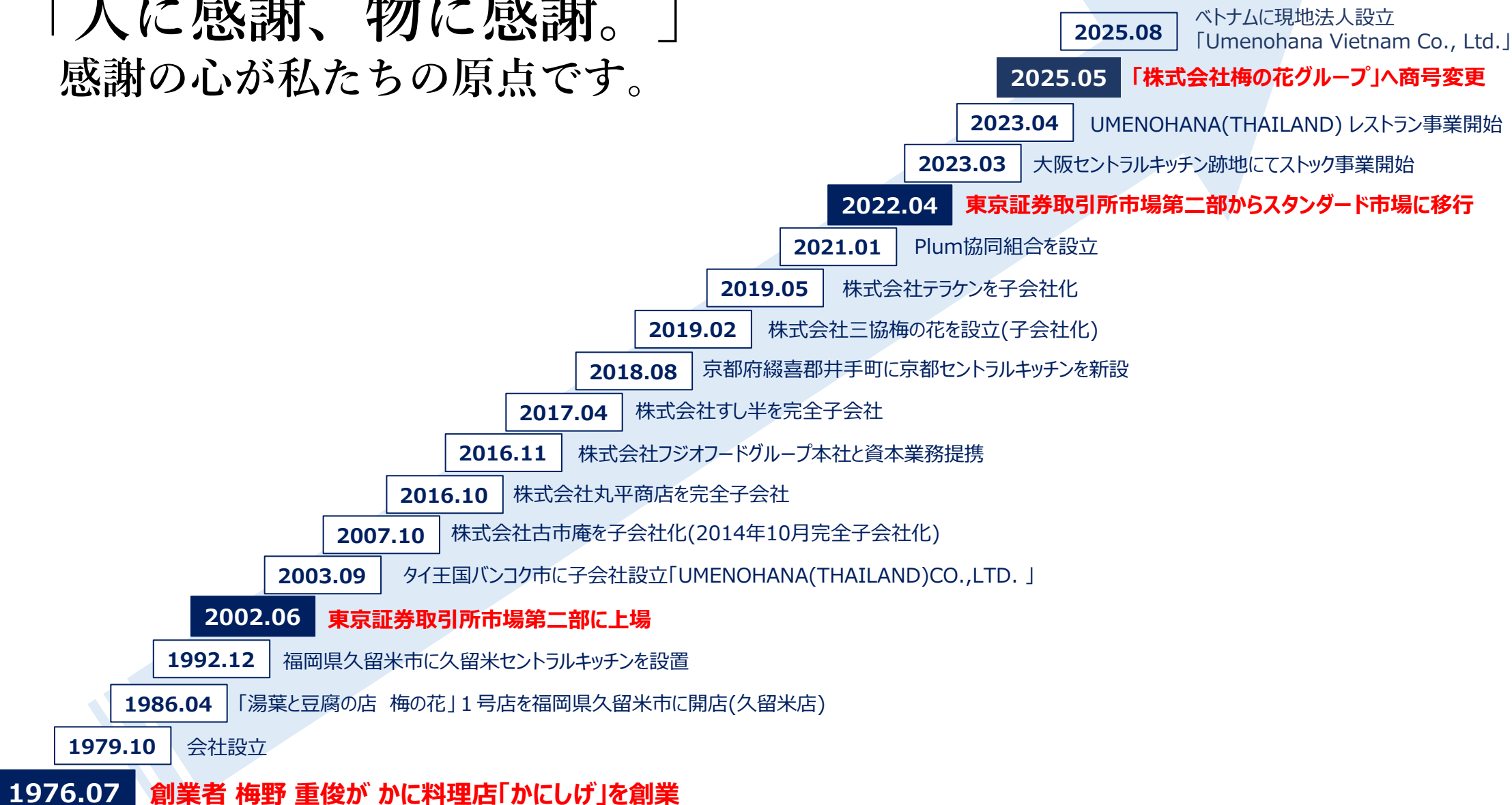


代表取締役会長CEO  
本多 裕二

代表取締役社長COO  
鬼塚 崇裕



「人に感謝、物に感謝。」  
感謝の心が私たちの原点です。





## 信条

- 一. 親切
- 一. 責任
- 一. 協力

## 社訓

- ・ どこよりも最高に美味しい料理を
- ・ どこよりも最高の笑顔で
- ・ 親切に心温まるサービスすることを必ず実行します

## 「花咲く、食のひとときを。」

「花咲く、食のひとときを。」提供し、はずむ会話とあふれる笑顔で彩りましょう。  
新たなイノベーションを起こし、梅の花グループの企業価値向上につなげよう。

従業員

取引先

顧客

株主

地域社会

### ～ 梅の花グループスローガンへの想い ～

ご飯を食べる時間。

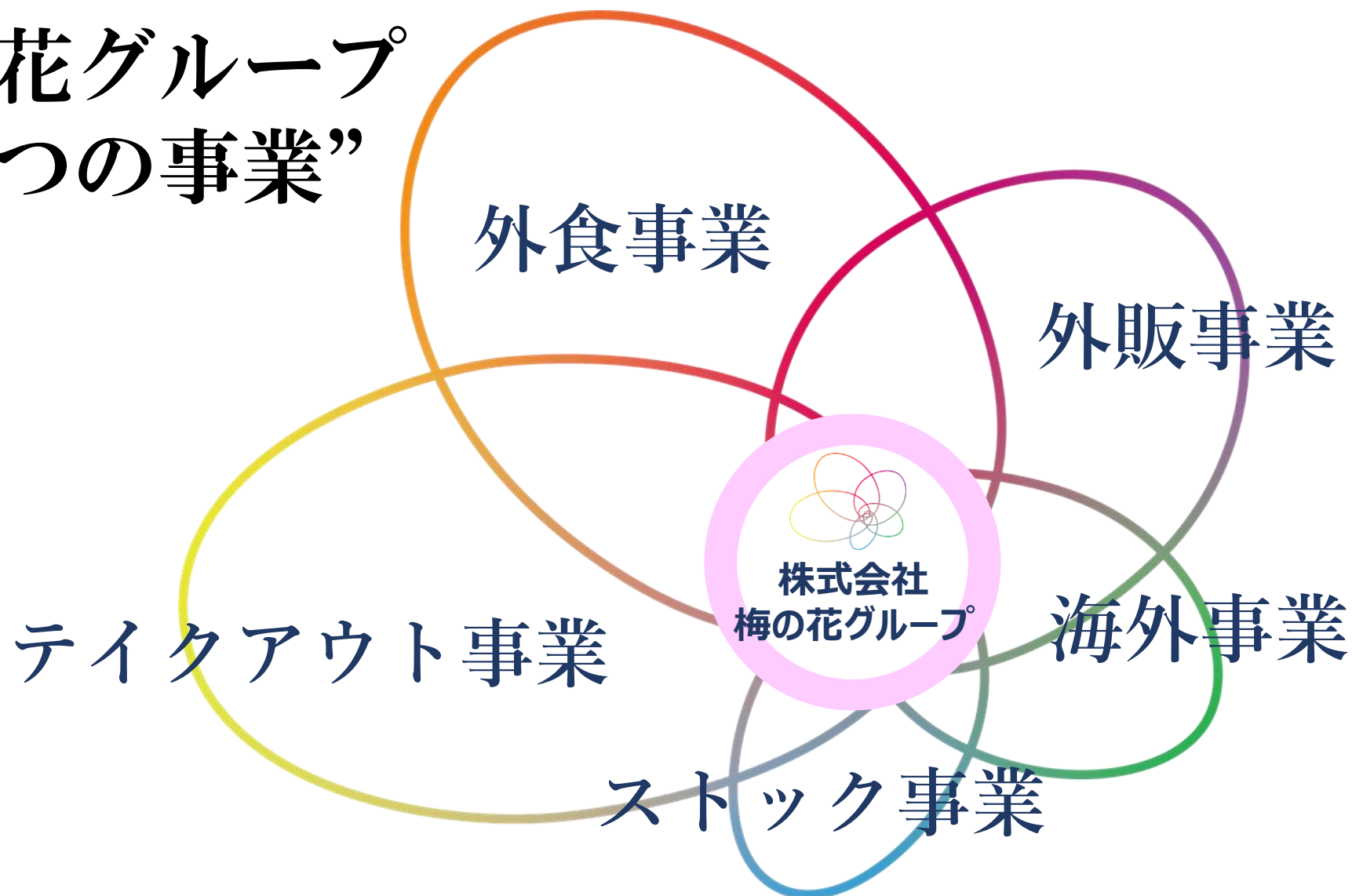
それは、ただ空腹を満たすためのものではないと、私たちは考えます。  
豊かな食事の時間をともにすることで、会話が生まれ、笑顔が生まれ、  
心を満たすひとときが生まれていきます。

特別な日も、なんでもない日も、その日らしい「食のひととき」で彩りたい。  
そんな思いから、梅の花グループは様々な業態、様々な装いで、  
こだわりの食事を提供するお店を展開します。

来てくださるお客様への感謝の気持ちを、いつの日も「食のひととき」に込めて。



## 梅の花グループ “5つの事業”



# セントラルキッチン



「安心・安全・おいしい」を全国へ。

セントラルキッチンでは全国の梅の花グループ店舗向けに、1,000種類を超える製品を生産。  
いつでも、どこにでも、高品質の商品の供給を実現。

セントラルキッチンで作られた食材は、その日のうちに配送。鮮度と風味をキープしたまま店舗へ届けられます。その食材を店舗で仕上げることで、いつでも変わらないおいしさをお客様に提供しています。

- 自動化設備を導入し安定した製造と品質を維持
- 繊細さが求められるところは人の手による作業を徹底



繊細な食材である湯葉は、機械を使わずあくまでも手作り。熟練者の経験と勘がこだわりのおいしさを作り出しています。職人が不在でもレベルの高い技術で提供できます。

- 京都セントラルキッチン  
2025年9月「ISO22000」取得



# 事業内容 外食事業①



## 変わり続けることと、守り続けるもの。

時代の流れやお客様のニーズを柔軟に汲み取りながら、和食にとどまらず、中華、しゃぶしゃぶなど、多彩な業態のレストランで、常に新しいおいしさを発信し続けています。また、着実に店舗を広げる一方で変わらない『感謝のころ』。その想いは、創業当時から今も大切に守り続けています。



### 湯葉と豆腐の店 梅の花 梅の花

こだわりの食・空間・真心で  
ころにも体にも心地よい豊かな気持ちに。

こだわりの食・空間・真心を通じて、“思い出になるひととき”を提供する豆腐と湯葉を中心とした質の高いこだわりの食事。時間を忘れる心地よい設えの中でひとりひとりのお客様に合わせた真心のある接客でお客様をお出迎えます。



### かに料理専門店 かにしげ かにしげ

厳選したかに料理を中心に質の高いこだわりの食事を特別な日に大事な人とゆったりと過ごせる時間を。



### 創作中華の店 チャイナ梅の花 梅の花

豆腐と湯葉を使用した創作中華料理で幅広い年齢層のお客様が落ち着いて過ごせる時間を。



## 事業内容 外食事業②



心に残る、特別なひとときを ～梅の花グループは人生の節目に心を込めて寄り添います～  
皆様の大切な時間を最上のおもてなしでお迎えます。

小さなお子様からご高齢の方までお客様の特別なひとときをお心ゆくまでご満喫いただけるように。優しく上質な食事と、落ち着いて過ごせる空間をご用意しております。



お子様のお祝い



成長のお祝い



門出のお祝い



顔合わせ・結納



長寿のお祝い



法事の集まり

# 事業内容 外食事業③



和食鍋処 すし半 **すし半**



地域に根差した展開で、その地域の子どもからお年寄りまでがおいしいと感じる素材を活かした和食を肩肘張らずに楽しめる。

魚がイチバン



活気ある接客や店内の中で多種多様な旬の鮮魚を朝締め/活締めで新鮮なままリーズナブルに目一杯楽しめる。

熊本あか牛 しゃぶしゃぶ 甲梅



希少価値の熊本のあか牛と卓越した食空間を通じて伝統的な日本の肉料理を贅沢な空間で楽しめる。

梅香(メイシヤン) **梅香**



女性ひとりでも入りやすい清潔感のある空間で季節感のある創作中華を通じて、日々の活力になるひとときを提供する

季節釜めし店 花小梅 **花小梅**



季節感を感じ味わえる炊きたての釜めしを通じて会話を楽しみ温まるひとときを提供する

茶青花 **茶青花**



湯葉を使ったお粥を初めとした健康的なメニューでデトックスするひとときを提供する

梅の花の定食や うめまめ **うめまめ**



ゆったりとした時間を楽しみ、美味しいヘルシーな定食でほっとできるひとときを提供する

食のつむぎ **食のつむぎ**



梅の花の味をカジュアルに美味しく気兼ねなく楽しみ、和やかなひとときを提供する

# 事業内容 テイクアウト事業



## いつもの食卓を、おいしい時間に。

レストランのおいしさを、ぜひご自宅でも手軽に楽しんでもらいたい。そんな思いからはじまった「梅の花」のテイクアウト店舗。1977年に大阪で創業し、2007年に梅の花グループ入りした「古市庵」とともに、和惣菜、弁当、巻寿司、いなり寿司、おむすび等を通して季節の味覚やイベントをお届けしています。全国の百貨店等で展開するテイクアウトブランドです。また、郊外型テイクアウト店舗の「おしとり」やバイキングレストラン「ほたる」も展開しています。



### 古市庵 様々なお寿司で日常の食卓の中に ささやかな幸せを感じさせてくれる

上方寿司の伝統と季節感や遊び心ある商品で、日常の食卓に“彩りのあるひととき”を提供する。伝統ある上方寿司をもとに季節感やトレンドを取り入れた遊び心ある様々な巻き寿司などのお寿司を手軽にいつでも自宅で楽しめます。

### 梅の花 「豆腐と湯葉の店 梅の花」の味を ご自宅で手軽に味わえる

梅の花テイクアウトは「湯葉と豆腐の店 梅の花」で親しまれている「豆腐しゅうまい」や「湯葉揚げ」などの『梅の花の味』、また豆腐や湯葉などの「大豆素材」をふんだんに使用した心とからだにやさしいお弁当・お惣菜を皆様の食卓にお届けいたします。

### Umenohana KITCHEN

梅の花業態の総菜・弁当、古市庵業態のおむすび・寿司、主力のスイーツ等の豊富な品揃えと、従来よりサイズと価格を抑えた商品展開で提供しております。



# 事業内容 外販事業



## おいしいの声をさらに広げる、第3のステージ。

レストラン主とした外食事業のイメージが強い「梅の花」ですが、百貨店での店舗展開を中心としたテイクアウト事業や、さらに3つめの柱となる外販事業にも力を入れています。“近くのスーパーで、「梅の花」や「古市庵」の味に出会えるしあわせ”というお客様のそんな声を、もっともっと広げていきます。

## 「梅の花」のおいしさを、もっと身近に。

### 通販本舗 梅あそび

豆腐湯葉を中心とした質の良いこだわりの料理をお取り寄せできます。ご自宅の食卓での“特別なひととき”を提供いたします。

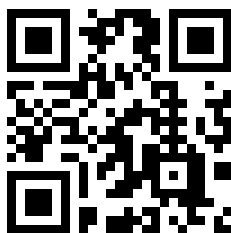


#### ■ ちょっとずつセット

「湯葉と豆腐の店 梅の花」の自慢の6つの美味しさをすべてお楽しみいただけます。

とうふしゅうまい・かにしゅうまい  
湯葉揚げ・生麩・黒胡麻豆腐  
嶺岡豆腐・木の芽みそ・柚子みそ  
※ぼんずしょうゆとミニ練りマスタード付

通販本舗 梅あそび  
→こちらからどうぞ！



### 外販



新しい販路としてスーパーマーケットや外食事業者様に、様々な商品を販売しています。セントラルキッチンが作り出す安定した定番の味だけではなく、お客様のニーズに合った商品を開発し、お届けしています。カキフライ等の業務用食材も外食事業者様にご利用いただいています。



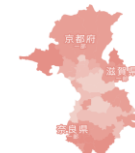
### 弁当本舗 [宅配]



お届けエリアを4エリアに拡大し、特別な日や大切な会議のお席に「梅の花」のお弁当を宅配しています。



京都・奈良・滋賀エリア   大阪・兵庫エリア   東海エリア   福岡・佐賀エリア



# 事業内容 海外事業



タイ王国に「和 梅の花」と2025年10月に「銀座しゃぶしゃぶ 甲梅」の2店舗、2025年8月にベトナムに現地法人を設立し、10月に「KUROGE WAGYU NOBU」の運営を開始、2026年6月に「UME」へリニューアルオープンいたしました。

## タイ王国

UMENOHANA(THAILAND)CO.,LTD.  
「和 梅の花」UMENOHANA ソラリア店



UMENOHANA(THAILAND)CO.,LTD.  
銀座しゃぶしゃぶ 甲梅



## ベトナム

UMENOHANA Vietnam Co., Ltd.  
UME



2026年5月以降に、タイ王国・ベトナムでの多店舗展開と、インドネシア・フィリピンなどの東南アジアへ新たに進出を目指します。



## 土地・建物の有効活用を。

当社グループが所有する土地・建物等の有効活用と収益の安定化のために取り組んでおり、大阪セントラルキッチン跡地に賃貸物件を建設し、大阪市に所有する自社物件で賃貸事業を開始いたしました。

### “after”

#### -REISE-

■ ライゼホビー

■ ライゼボックス



1階がガレージ・2階にフローリングのワンルームの都市型賃貸メゾネットスペースです。



2階ヘトランクルームを建設、敷地内の空きスペースへ月極駐車場を設置、賃貸料及び駐車料を事業収入としています。



“Before” 大阪セントラルキッチン

「株式会社ライゼ」が提供しているサービスです。

■ 大阪府と兵庫県に保有する7物件の有効活用と収益の多角化に向けた取り組みを開始予定です。



※イメージ図

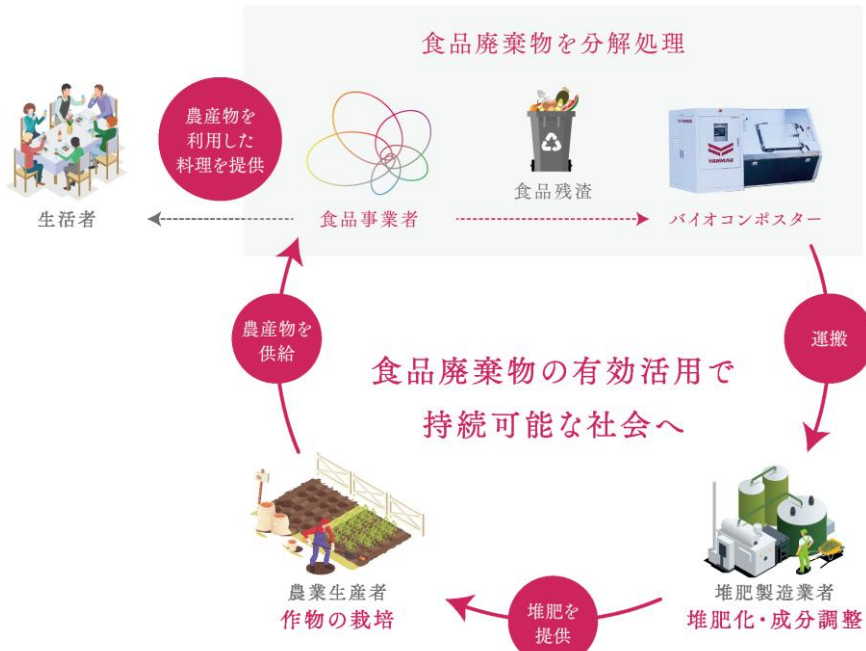




## 生産者と共に

安心・安全のおいしさを、生産者とともに。

### セントラルキッチン食品残渣の 年間廃棄量を100%削減



生産者との共存共栄の拡大と環境問題への取り組みとして、年間廃棄量削減を実施しています。久留米セントラルキッチン・京都セントラルキッチン・佐野セントラルキッチンでは273トンの食品残渣がゼロとなりました。現在は一部店舗での取り組みを開始しています。

### 「ゆきぴりか大豆」の契約栽培



「梅の花」の名物である豆腐や湯葉作りに欠かせない、「ゆきぴりか大豆」は北海道の空知・十勝地区で7軒の生産者と契約し、2010年より全量買取を行い、原材料の安定確保へも努めています。



北海道 ゆきぴりか大豆

「ゆきぴりか大豆」は他の大豆に比べてイソフラボン含有率が高いのが特徴で、栽培がむずかしい品種のため、生産量が少ない希少な大豆です。

### 農事組合法人甲誠牧場と 「株式会社三協梅の花」を設立 ～あか牛で6次産業化～

熊本県阿蘇市で和牛の畜産などを手がける三協グループと共同出資会社を設立し、阿蘇で育てられた「あか牛」を「熊本あか牛 しゃぶしゃぶ 甲梅店」にて提供しています。人気の肉業態で顧客を取り込むとともに、多店舗展開のノウハウを生かして九州のブランド牛の知名度向上にも取り組んでいます。



# サステナビリティ②



## ミャンマー難民への支援

2014年「The flower of a Dream Association」設立  
会社と従業員、「チャリティーゴルフ」を通じて取引先様で支援活動  
を行い、国際社会の健全な発展に貢献しています。



開発途上国において学校教育を受けられない子供たちや学校給食を  
食することができない子供たちに対して、学校経営や給食事業を円  
滑に運営できるように、国内において多くの方々に認知していただくよう、  
普及啓発に関する事業を行い、将来を担う子供たちの育成に寄与  
することを目的としています。



## 子ども食堂への提供

梅の花グループ物販店からお弁当などと、セントラルキッチンから食品をNPO法人こども食堂へ提供しています。

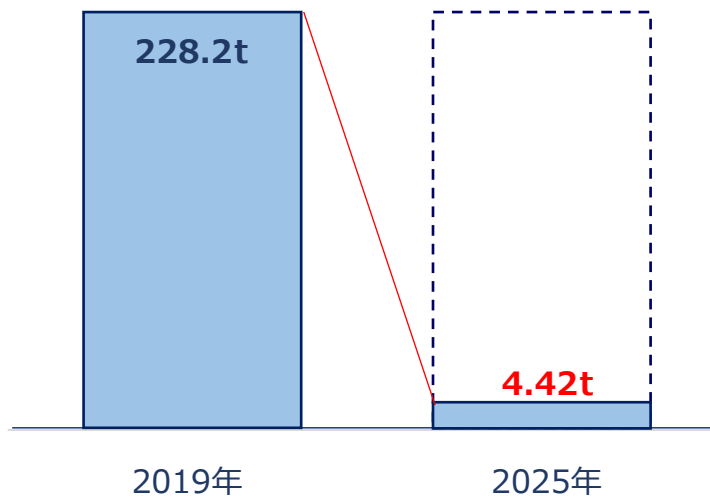
## 地域災害への支援

福岡県久留米市豪雨災害(2023年7月)避難所へ、11日間食品提供を行いました。

## 環境への配慮

当社は温室ガスの削減に取り組んでいます。

物流センターから店舗への配送物流センターから店舗への配送に使用する資材をドライアイスと発泡スチロールからリサイクルコンテナと再利用できる高性能の保冷剤へ切り替えを行い、ドライアイスの年間使用量を削減しました。京都セントラルキッチンには太陽光発電を設置し、温室ガスの削減に取り組んでいます。



■ ドライアイス削減量



■ 京都セントラルキッチン太陽光発電

# Plum協同組合



外国人技能実習生共同受入事業を目的とし、特定技能外国人支援事業並びに職業紹介事業を行うことを目的とした「Plum協同組合（持分法非適用関連会社）」を設立しました。



名称	Plum協同組合
所在地	福岡県久留米市
設立日	2021年1月
事業内容	①組合員のために行う外国人技能実習生受け入れ事業 ②外国人技能実習生共同受け入れ事業に関わる職業紹介事業 ③特定技能外国人の職業紹介事業

## Plum協同組合の組合員 28会社(梅の花グループ6社・他企業22社)

2026年4月30日現在



株式会社梅の花	株式会社すし半
株式会社古市庵プラス	株式会社テラケン
株式会社梅の花サービス	株式会社三協梅の花

### 幹旋状況 (名)

技能実習生	71 (梅の花グループ 47)
特定技能外国人	105 (梅の花グループ 78)

# ご清聴ありがとうございました

お問い合わせ先：経営計画室 IR担当  
E-mail : [ir-info@umenohana.co.jp](mailto:ir-info@umenohana.co.jp)  
URL : <https://www.umenohana.co.jp/>



## 免責事項

本資料は、株式会社梅の花グループ（以下、当社）に関する情報提供を目的として作成したものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載されている業績予想、見通し等の将来に関する記述は、現時点で入手可能な情報及び当社の判断に基づくものであり、実際の業績等は今後の経済情勢、市場環境の変化等の様々な要因により異なる可能性があります。

また、本資料に掲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・完全性を保証するものではありません。  
なお、本資料の無断転載・複製等をご遠慮ください。