

株主様へのお知らせ

## 株主優待の発送方法が変わります

毎年9月30日現在の株主名簿に記載された1単元（100株）以上保有の株主様を対象に実施している株主優待制度について、2024年秋よりお届け方法が変わります。

### 変更のポイント

これまで、すべての株主の皆様へ「株主優待申込はがき」のご返送をお願いしておりましたが、**発送先の変更や『うかい特選牛肉』を希望される株主様を除き、はがきをご返送いただくなくても12月中旬頃に各優待券\*をお届けいたします。**

※ 12月中旬のお届けは、箱根ガラスの森ご優待券2種と株主様ご優待券です。うかい特選牛肉の発送時期は、これまでと変更ございません。

### NEW お届けまでの流れ

#### 11月初旬(予定)

対象の株主様に株主様ご優待のご案内（往復はがき）をお送りいたします。



各優待券の発送先の変更を希望される株主様、また500株以上保有の株主様で「うかい特選牛肉」を選択される株主様は、返信はがきに必要事項を記載のうえ、期日までにご返送ください。**それ以外の株主様はご返送いただく必要はありません。**

#### 12月中旬(予定)

箱根ガラスの森ご優待券2種と株主様ご優待券をセットにして、**一斉に発送いたします。**



#### 1月中旬以降(予定)

『うかい特選牛肉』をご選択された方に商品を順次お届けいたします。



<https://www.ukai.co.jp/corporate/ir/benefit.html>

### レストラン事業部（和食）

#### うかい鳥山

[いろり炭火焼料理]  
東京都八王子市南浅川町3426  
TEL.042-661-0739

#### うかい竹亭

[懐石料理]  
東京都八王子市南浅川町2850  
TEL.042-661-8419

#### とうふ屋うかい 大和田店

[とうふ料理]  
東京都八王子市大和田町2-18-10  
TEL.042-656-1028

#### とうふ屋うかい 鷺沼店

[とうふ料理]  
神奈川県川崎市宮前区鷺沼1-18-4  
TEL.044-865-1028

#### 東京 芝 とうふ屋うかい

[とうふ会席料理]  
東京都港区芝公園4-4-13  
TEL.03-3436-1028

#### 銀座 kappou ukai 肉匠

[肉割烹料理]  
東京都中央区銀座8-9-15  
ジュエルボックス銀座B1F  
TEL.03-5568-1515

#### 六本木 kappou ukai

[割烹料理]  
東京都港区六本木6-12-4  
六本木ヒルズ 六本木けやき坂通り2F  
TEL.03-3479-1515

### 物販事業部

#### アトリエうかい たまプラーザ

[菓子製造販売]  
神奈川県横浜市青葉区新石川2-4-10  
モリテックスたまプラーザビル1F  
TEL.045-507-8686

#### アトリエうかい エキュート品川

[菓子販売]  
東京都港区高輪3-26-27  
JR東日本 品川駅構内 エキュート品川1F  
TEL.03-3280-5505

#### アトリエうかい トリエ京王調布

[菓子製造販売]  
東京都調布市布田4-4-22  
トリエ京王調布 A館1F  
TEL.042-444-7367

#### アトリエうかい 高島屋京都店

[菓子販売]  
京都府京都市下京区四条通河原町西入真町52高島屋京都店B1  
TEL.075-221-8811(代表)

#### アトリエうかい 高島屋大阪店

[菓子販売]  
大阪府大阪市中央区難波5-1-5  
高島屋大阪店B1  
TEL.06-6631-1101(代表)

### レストラン事業部（洋食）

#### 八王子うかい亭

[鉄板料理]  
東京都八王子市畷町2-14-6  
TEL.042-626-1166

#### 横浜うかい亭

[鉄板料理]  
神奈川県大和市つきみ野6-5-2  
TEL.046-276-5252

#### 銀座うかい亭

[鉄板料理]  
東京都中央区銀座5-15-8  
時事通信ビル1F  
TEL.03-3544-5252

#### あざみ野うかい亭

[鉄板料理]  
神奈川県横浜市青葉区あざみ野南2-14-3  
TEL.045-910-5252

#### 表参道うかい亭

[鉄板料理]  
東京都渋谷区神宮前5-10-1  
表参道ジャイル5F  
TEL.03-5467-5252

#### 六本木うかい亭

[鉄板料理]  
東京都港区六本木6-12-4  
六本木ヒルズ 六本木けやき坂通り2F  
TEL.03-3479-5252

#### グリルうかい 丸の内店

[グリル料理]  
東京都千代田区丸の内2-6-1  
丸の内ブリックスクエア2F  
TEL.03-5221-5252

#### ル・ブーレ・ブラスリー・うかい

[ブラスリー]  
東京都千代田区大手町1-1-1  
大手町パークビルディング1F  
TEL.03-3217-5252

### レストラン事業部（海外）

#### うかい亭 高雄

[鉄板料理・グリル料理・日本料理]  
高雄市前鎮區中山二路199號  
シルクスクラブ2F/3F

#### THE UKAI TAIPEI

[鉄板料理・割烹料理]  
台北市信義区松智路17号46階

### 文化事業部

#### 箱根ガラスの森美術館

[美術館]  
神奈川県足柄下郡箱根町仙石原940-48  
TEL.0460-86-3111

# うかい通信

## 第42期 事業のご報告

2023年4月1日～2024年3月31日



創業店『うかい鳥山』の昔と今～創業時から変わらぬ「おもてなしの心」～

株式会社 うかい <https://www.ukai.co.jp/>

〒193-0846 東京都八王子市南浅川町3426番地 TEL : 042-666-3333



株式会社 うかい  
証券コード：7621



株主の皆様へ

株主の皆様には  
平素より格別のご支援およびご厚情を賜り、  
心よりお礼申し上げます。  
うかい通信をお届けするにあたり、  
ご挨拶を申し上げます。

代表取締役社長 **紺野 俊也**

当期の振り返り

最上のおもてなしを追求するなか、  
想定を上回る業績を確保

2024年3月期は、外食やインバウンドの需要回復を背景に人流の回復が一段と進む一方、慢性的な人手不足に加え、資源の高騰や物価上昇など厳しい事業環境のなかにはありましたが、売上高・利益とも期初計画を上回った着地となりました。これも、従業員一人一人が常に最上のおもてなしを目指し、真摯に業務に取り組んだ結果だと、経営者としてその頑張り心より感謝しています。

当期は、「お客様一組一組、一人一人に対してスタッフと時間を集中させることでこれまで以上の上質な料理ときめ細やかなサービスをご提供する」という方針のもと、週休2日制の店舗を大幅に拡充するとともに、コース構成、価格の見直しを実施しました。これらの結果、お客様お一人あたりの単価は上昇し、来客数も想定よりも順調に推移したことが好業績につながったと考えています。

また株主様への利益還元につきましては、2024年12月に創業60周年を迎えることから、日頃のご支援に対し感謝の意を表し、ご厚誼にお応えしたいと考え1株当たり2円を記念配当として実施させていただきことといたしました。これにより当期の1株当たり期末配当は15円の普通配当に記念配当を加えた合計17円となります。

セグメント情報

- **レストラン事業部** 10,534 百万円 (前年同期比6.3%増)
- **物販事業部** 1,733 百万円 (前年同期比2.5%減)
- **文化事業部** 1,057 百万円 (前年同期比9.3%増)

事業部	レストラン事業部	物販事業部	文化事業部
比率(%)	79.1	13.0	7.9

中期経営戦略の進捗

重要課題に取り組み、  
新たなステージに向けた事業基盤を構築

当社は将来にわたる継続的・安定的な成長のために、中長期経営方針において2023年3月期からの3年間で事業基盤の構築期(1st Stage)と定め、「人材力の強化」「収益基盤の強化」「財務基盤の強化」を重要課題として各種施策に取り組んでいます。

◆ 全社一丸となって従業員の成長を促す育成体制を構築

「人材力の強化」は、人によるおもてなしを一番の強みとする当社にとって永遠の課題ですが、特に人材育成については成長戦略における最大の柱と認識しており、社長就任以来、精力的に見直し・改善に取り組んでいます。

具体的には、これまで各店舗が独自に行っていた育成のあり方を見直し、和食・洋食・物販・文化の業態をまたいだ全社的な研修会・勉強会、他店舗の研修に参加できる他店舗研修制度を導入するなど、「全社で社員を育成し、社員の成長を促す」ための体制構築を進めています。これら人材育成における変革は、店舗・業態ごとに分業していた組織の垣根をなくすことにもつながっており、レストラン事業部と文化事業部が連携して箱根ガラスの森美術館併設のカフェで新メニューを提供するなど組織横断的な展開も進んでおります。風通しも良く、従業員一人一人がチームメンバーとして自律的に動ける組織になってきたと実感しています。

◆ 社員一人一人がビジョンを描ける評価制度を再構築

評価制度については、管理職を視野に入れる総合職ルートに加え、専門性を極めたい人のために専門職のルートを新たに設ける複線型人事制度の導入を検討しています。

また、職位の役割の明確化も進めます。現状では各職階への昇格基準が複雑化しており、昇格により求められる責任が明確になることで公平で納得感ある評価につなげたいと考えています。

◆ 週休2日制導入でお客様満足と従業員のQOLを両立

2022年に『銀座 kappou ukai 肉匠』に初めて週休2日制を導入し、売上・利益の確保など成果を確認できたことから順次対象店舗を拡大してきました。2024年7月からは都心店も隔週で週休2日とする予定で、これにより多くの店舗が週休2日となります。

週休2日制を導入した店舗では、営業日には全スタッフが揃うので万全の体制で営業が行えるうえ、スタッフは目の前のお客様に集中しておもてなしができるようになりました。また、若手にとっては中身の濃い業務内容により早期上達の機会にもなっています。

◆ 新業態『UKAI GOURMET DELI』で物販事業を拡大

物販の新業態として成長促進を図る『UKAI GOURMET DELI』ですが、2023年6月のオープンから順調に推移しており、今後はクリスマス、結婚記念日、誕生日など特別な日にレストランに行けなくても家庭で楽しむことができる——そんなセットメニューの開発を進め、お客様に喜んでいただける魅力的な提案を展開することで事業成長を目指します。

◆ 「アトリエうかい」新工房設計画は着実に進捗

物販の主力である製菓については、前期までの出店による売上拡大が一段落し、当期から催事出店・卸販売・EC販売の強化により安定収益確保を図る段階に入っています。既存の八王子工房のキャパシティが最大に近づいているため新工房の建設計画を進めており、こちらについては進展があり次第改めて詳細をご報告させていただきたいと考えています。

2025年以降を見据えた取り組み

リスクを受け入れ果敢にチャレンジすることで  
一層の成長を実現

中期計画1st Stage終了後、2025年以降の持続的成長を実現するために、中長期を見据えた新しい取り組みも始めています。

コロナ禍を機に事業環境が急速に変化しているなか、経営者としては従来の経験則、事業展開を通じ蓄積してきた独自の経営資源だけで中長期にわたり成長を続けることは難しいと感じています。

今後、労働人口が減り続けるのは明らかとなっているなかで、一定人数のスタッフが必要となる既存業態の新規出店は極めて困難でしょう。「空間×料理×おもてなし」というかいの世界観は絶対に変えてはいけませんが、変えてはいけなかったものを守り続けるためにも、これまでの常識に囚われず、未知の領域にもリスクをとってチャレンジしていかなければなりません。

創業者である鶴飼貞男は、周囲が反対するなかで「とうふ屋うかい」の開業に踏み切るなど、常にチャレンジの人でした。企業が永続するためには「守り」だけでなく、どこかで変化を促す「攻め」も必要です。創業者の想いを受け継ぐ私たちにとって、今がその時なのかもしれません。



◆ ポップアップストアで新業態開発の可能性を模索

一つのチャレンジとして、2024年4月には麻布台ヒルズマーケットで1週間限定の「とうふ屋うかい」ポップアップストアを開催し、カウンター6席のイートインスペースで冷凍・真空パック化も可能なメニューを提供しました。物販事業での展開とともに、例えば「とうふ屋うかい」に併設する形で定食に寄せたショートコースとして提供するなど、これまでとは一味違う新業態の可能性も視野に入れていきます。

◆ 社外との連携・協働によりイノベーションを創出

これまでにない新しい発想を生み出すには、社内に限らず、同業種、他業種との連携が有効との考えから、様々なコラボ企画にも挑戦しています。特に創業60周年となる2024年は、『表参道うかい亭』で鉄板料理とお寿司のイベントを開催したのを皮切りに、韓国で昨年に続き日本料理「TAMAYURA(玉響)」とガラディナーを開催するなど、様々なレストランとの協働を予定しており、これらの取り組みを通じて現場に社外人材との交流が生まれることで、個人の成長、新しい価値の創出につながることを期待しています。

サステナビリティの取り組み

パーパスを広く発信することにより  
ステークホルダーとの信頼関係を構築

当社の企業理念は創業から間もない1967年、うかいで働く従業員のための心の支え、道しるべとして策定されました。「100年続く店づくりのために、当社にかかわるすべての人々を大切に、すべての人々により大切にされる企業になることを目指す」と謳ったものですが、この考え方は、今日社会的に関心が高まっているサステナビリティそのものだと感じています。

当社は、企業理念に基づき創業当時からサステナビリティに沿った経営を続けてきましたし、今後もこの根幹部分が変わることはありません。しかし今日、企業に対して環境・社会の持続可

能性に配慮した事業活動を求める機運が高まるなかで、当社としてもこれら社会的要請に応じてサステナビリティの取り組みを一層強化し、成長戦略との両立を図っていく必要があると認識しています。

このため、改めて企業理念に基づき当社としての社会的役割・責任・存在意義を確認し、達成すべき使命や理想とする組織像、価値観をパーパス、MVV(ミッション、ビジョン、バリュー)として策定しました。この内容を広く世の中に発信することでステークホルダーの皆様との信頼関係を築き、同じ志を持つ人々との共創・協働を一層進め、様々なサステナビリティの取り組みを前に進めていきたいと考えています。

さらに2023年6月、取締役社長を委員長とするサステナビリティ委員会を立ち上げ、戦略的にサステナビリティを推進する体制を構築し、同時に当社が取り組むべき5つのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。今後は事業を通じて実効性ある取り組みを展開し、マテリアリティの解決を目指します。

株主の皆様へ

2025年3月期は、3年間の中期計画1st Stageの総まとめであり、次につながる重要な1年という位置づけで、3つの重要課題を着実に進めていくとともに、次の2nd Stage(2025年4月～)からスタートする成長戦略を策定することになります。成長戦略について現時点で明確なことはお話しできませんが、2025年以降も引き続き人材力・収益基盤の強化を加速することにより成長していくという方向性を変えるつもりはありません。

コロナ禍の影響により3年連続の無配となるなど、株主の皆様には大変ご心配をおかけしましたが、なんとかここまで回復し、利益も出せるようになりました。今後も一層の事業成長により安定配当を継続することで、当社を長くご支援いただいている皆様に報いていきたいと考えております。変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

主な経営指標

(百万円)

	第40期 (2022年3月期)	第41期 (2023年3月期)	第42期 (2024年3月期)
売上高	9,815	12,652	13,326
営業利益	△1,083	763	890
経常利益	△477	852	866
当期純利益	△869	918	870
1株当たり当期純利益(円)	△165.81	163.82	155.23
総資産	10,981	11,256	10,760
純資産	2,984	3,900	4,699
有利子負債	5,179	4,281	2,973

60th  
Anniversaryうかいグループは  
今年で創業60周年を迎えます

## うかい始まりの物語

ドライブが趣味だった創業者の鶴飼貞男氏。郊外にはおいしい料理店が少ないと一念発起し、「自分が行きたいと思う店を自分で創ろう」と、1964年12月に奥高尾に「うかい鳥山」を開業しました。たったの4棟で始めた、ほんの小さな料理店でした。

不利な条件を挽回する  
“おもてなしの心”の原点

飲食業の経験を持つスタッフが不在のなか、「こんな山奥の素人の店に来てもらうのだから、どこよりもお客様を大切にしよう」と考えた貞男氏。敷地内の小さな沢の泥を綺麗な水が流れるまでさらったり、大雪の日には黙々と雪かきに精を出したりと、お客様をもてなす環境づくりに余念がありませんでした。そして、貞男氏が自ら焼く鶏串も、おもてなしのひとつでした。

移築文化の始まり  
越中五箇山・合掌造りの移築

お客様をお出迎える合掌造りの建物は、開業から4年後の1968年に越中五箇山から移築してきたもの。貞男氏は「本物のおもてなしを」と、東京の奥座敷に非日常的な空間を作り出しました。合掌造りは『うかい鳥山』のシンボルに。本物を追求するうかいならではの移築文化がこうして始まりました。



## 創業店「うかい鳥山」

## 60周年 特別コース 登場

創業当時の看板食材である「鳥」にあらためてスポットを当て、さまざまな料理でその魅力を堪能する「鳥づくし」の献立をお楽しみいただけます。

当コースではかつて創業者が自ら鶏串を焼いてお客様をおもてなしたように、スタッフが心を込めてお客様の目の前で串を焼き、鍋を丁寧にこしらえます。

これまでの60年の感謝の思いを映した一品一品を味わいながら、いろいろを囲み語らう寛ぎのひとつをお過ごしください。



- 期間 2024年4月1日(月)～12月27日(金)
- 場所 うかい鳥山
- 料金 60周年 鳥特撰コース  
お一人様¥16,500(税込・サービス料別)  
※3日前までのご予約をお願いいたします。

周年他店舗の記念コースや国内外の特別イベントも盛り沢山  
皆様のお越しをお待ちしております

## 60周年記念 お得なキャンペーン

UKAI eGIFTとうかいアプリが連動したお得なキャンペーンを開催。  
抽選で合計60名様にUKAI eGIFTが当たります。  
※春(4月8日～6月30日) 計30名様  
夏(7月1日～9月30日) 計30名様  
詳細は当社HPやうかいアプリをご確認ください。

第2回 応募期間 夏 7月1日～9月30日

(2024年3月31日現在)

## 会社概要

■ 商号  
株式会社うかい

■ 創業  
昭和39年(1964年)12月

■ 設立  
昭和57年(1982年)8月31日

■ 本社所在地  
〒193-0846  
東京都八王子市南浅川町3426番地  
TEL. 042-666-3333 FAX. 042-666-3335

■ 売上高  
13,326百万円

■ 資本金  
100百万円

■ 証券コード  
7621

■ 従業員数  
638名

## ■ 役員

代表取締役社長	紺野俊也
専務取締役	峰尾亨
常務取締役	松崎城康
常務取締役	笹野雄一郎
取締役	齋藤寿美子
取締役(社外)	永田正
取締役(社外)	荒ヶ田和也
常勤監査役(社外)	佐藤喜彦
常勤監査役	渡辺登美男
監査役(社外)	三上安雄
監査役(社外)	新田誠

(2024年6月27日現在)

## 株式の状況

発行可能株式総数	18,240,000株
発行済株式総数	5,606,540株
株主数	4,426名

## 大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
一般社団法人鶴飼家持株会	1,362	24.29
京王電鉄株式会社	769	13.72
キッコーマン株式会社	498	8.89
株式会社青山財産ネットワークス	200	3.56
株式会社三菱UFJ銀行	100	1.78

(注) 1. 持株数は、千株未満を切り捨てて表示しております。  
2. 当社は、自己株式1,443株を保有しております。  
3. 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。

## 株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主 確定日	3月31日 中間配当を実施するときの 株主確定日は9月30日です。
定時株主総会	毎年6月
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の口座管理機関	
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 電話 0120-232-711(通話料無料) 郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
上場証券取引所	東京証券取引所 スタンダード市場
公告の方法	電子公告により、当社ホームページに掲載いたします。(www.ukai.co.jp/)なお、やむを得ない事由により、電子公告によるできない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

(注) 1. 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。  
2. 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてお取次ぎいたします。  
3. 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。