



主な機能

● ニュース

期間限定コース・季節のメニュー・イベント情報など、ukaiグループ各店舗の旬な情報をプッシュ通知にて随時配信いたします。
また、お気に入りの店舗だけの情報を受け取ることも可能です。

● 店舗検索・予約

GPS機能を利用して現在地からお近くの店舗を検索したり、ジャンルやキーワードから行きたいukaiグループ店舗を探すことができます。
また、地図アプリとの連携で店舗までのルート案内表示やWEB予約も可能です。



ukai通信

第40期 事業のご報告

2021年4月1日～2022年3月31日



レストラン事業部 和食部

ukai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

ukai竹亭
【懷石料理】
東京都八王子市南浅川町2850
TEL.042-661-8419

とうふ屋ukai 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ukai 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ukai
【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ukai 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ukai 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ukai 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ukai 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ukai 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 洋食部

八王子ukai亭
【鉄板料理】
東京都八王子市暁町2-14-6
TEL.042-626-1166

横浜ukai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ukai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ukai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ukai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ukai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ukai 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 プラッスリーukai
【ブラッスリー】
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 海外部

ukai亭 高雄 (カオシュン)
【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

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（2022年3月期）は、前期と同様に厳しい事業環境が続く中、売上高ではコロナ前である一昨年の水準とまでは難しいものの、前期との比較では2020年4～5月に実施した臨時休業の反動増の影響もあって14.5%と2桁の増収を確保することができました。利益面についても、経常・最終損失は大幅に減少しましたが、期末配当は過年度に引き続き無配とさせていただきますことになりました。

今後は新たな中期経営戦略に基づき、経営状況の健全化、復配を目指してまいりますので、何卒ご理解を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

中期経営戦略

ビジョン実現に向けた足固めに注力いたします

当期は、度重なる緊急事態宣言やまん延防止等重点措置の発出・延長に伴い営業時間の短縮や酒類の提供停止など活動の制限を余儀なくされ、極めて厳しい経営環境となりました。こうした状況下にあって、各店舗ではランチやスイーツの提供、テイクアウト・デリバリーの拡充などで新しい企画に挑戦し、売上の減少を補うとともにコスト削減に努め、収益の改善を図ってきました。

2023年3月期に入り、新型コロナウイルスの感染状況が落ち着きを見せるとともに、足元の来店客数はコロナ前のレベルに戻りつつあります。先行き不透明感に残るものの、明るい兆しが見え始めました。今後は当社が中期経営戦略のビジョンとして掲げる「成長性と収益性を兼ね備えた企業」を実現するために、まずは「1st Stage」として2023年3月期からの3年間で足場固めの時期と位置づけ、業績回復への道筋をつけるとともに直面する様々な経営課題の解決

に取り組み、「人材力の強化」、「収益基盤の強化」、「財務基盤の強化」を図ることで強い事業基盤の構築を進めます。

人材力の強化

人材強化への対応を進めてまいります

当社はこの10年間でレストランを国内に4店舗、海外に2店舗、洋菓子店を6店舗*出店するなど急成長を遂げ、その結果、ブランドの発信力・収益力は大きく向上しました。一方で、急速な成長スピードから人材育成について歪みが生じてきたのも事実です。この状況が継続した場合、1店舗あたりの人員数の減少と中核人材の希薄化が進み、当社の成長を妨げる可能性があります。

また、コロナの影響を受け、中核人材も含めた従業員の減少が急速に進み、今後の外食需要拡大を見据えた時、従来のクオリティを維持するためには中核人材となる即戦力の補強が不可欠となります。しかし、現状の飲食業界では人材不足が深刻化しており、中核人材の確保が非常に厳しい状況です。当社が直面しております、人材希薄化への対応は最優先で取り組むべき喫緊の課題となっています。

◆ 新卒の採用強化と育成への注力

中核人材の確保が難しい中、人材確保の手段の一つとして当社は新卒採用に力を入れており、今年は56名を採用しました。中期経営戦略では、足固めの時期と想定する3年間で人材面の補強を図っていきたいと考えています。なお、今後も継続的に最低50名の水準で採用を目指す計画です。

◆ 戦略的な人材配置

多くの従業員への更なる活躍を後押ししていくための組織改革の一環として、複数の店舗を一人の店長が統括するエリア店長の制度を導入しました。経験が豊富な中核人材を店長

として効率的に配置できることはもちろん、一人の店長の判断により複数店舗の間で柔軟に人員を動かすことが可能で、相対的に少ない人数で店舗運営ができるようになるなど大きなメリットを感じています。また、需要増が見込める店舗に対し他店舗からサポート人員を派遣できるバックアップ体制の整備なども進めています。

◆ 学びの機会創出

当社では従業員本人の希望に沿い、店舗・職種の枠を超えて研修ができる制度を導入しました。例えば「とうふ屋うかい」の従業員が「うかい亭」で研修を受けたり、板前がパティシエや接客の業務を経験することも可能で、研修後も自分の店に戻って他店での経験を活かしたり、研修先にそのまま残るなど、希望する店舗・職種で業務を行うことができるため従業員に好評です。実際にこの研修を経て和食の板前が洋食のシェフになったり、板前からパティシエになったりという例もあり、複数の専門領域の基礎を持つ人材が社内が増えることで人材配置などの面で会社にもメリットが生まれると期待しています。

今後も専門能力の追究ができる体制を整備・拡充することにより、従業員一人一人のステップアップはもちろん、店舗間の交流促進など組織の活性化、うかい全体としてのサービス品質の向上につなげていきたいと考えています。

◆ 働き続けられる環境づくり

従業員が存分に能力を発揮し、長く働き続けることが可能な職場環境の構築にも着手しています。自己申告制度を導入し、本人の会社に対する意見やキャリア・異動の意向、適性などの把握に努め、能力開発や満足度の向上に役立てているほか、評価制度・給与制度についても見直しを進めています。今後1～2年を目標に、本社機能の在り方も含め、あらゆる現行制度・

組織をゼロベースで見直した上で変えるべきものは思い切った刷新を図り、効率的で柔軟な、従業員が働きやすい組織を作っていきたいと考えています。

収益基盤の強化

持続的な成長を実現する
強い収益基盤の構築を目指します

業績回復を図り、3年後の「成長性と収益性を兼ね備えた企業」に向け成長戦略を始動し、持続的成長を実現するためにも収益基盤の強化は欠かせません。飲食事業における高付加価値化、経費のスリム化、ブランドポートフォリオの見直し、さらに収益性の高い事業への参入など、多面的に取り組みを進め、強く回復力の高い収益基盤の構築を目指します。

- ◆ QSCH(クオリティ・サービス・清潔さ・ホスピタリティ)の研鑽による高付加価値化の実現
当社は1964年の創業以来「利は人の喜びの陰にあり」を理念に掲げ、お客様の喜びを自分たちの喜びとすることができ

る「おもてなしの心」を継承してきました。この理念に従業員一人一人が自分の中に落とし込み、世代を超えて積み重ねてきたからこそ、お客様が当社へ足を運んでくださっています。その意味で人がうかいのブランドを作ってきたことは間違いありません。人の温もりが感じられる最上の「おもてなし」こそ、うかいならではの強みであり、時代の市場環境、経営状況に関わらず絶対に妥協できない部分です。

コロナ後も競合激化が予測される中、当社としてはQSCH(クオリティ・サービス・清潔さ・ホスピタリティ)の徹底的な研鑽による高付加価値化を追求し、うかいならではの優位性を高めていきたいと考えています。併せて、一層のお客様の来店価値向上を目的に価格改定も実施しました。

- ◆ 物販事業の拡充
製菓商品の製造・販売を行う物販事業は、コロナの影響が続く中でも好調を維持し、当期の売上はコロナ前の水準を大きく上回りました。EC販売はもちろん、自社店舗販売でも「アトリエうかい」を2021年11月の京都に続き、翌年5月に大阪にもオー

ブンし、連日多くのお客様にご来店いただいています。今後も積極的に事業拡大を図る方針で、その一環として、商品開発のスピードアップ、生産性・収益性向上を目的に、八王子工房の一部リニューアルを実施しました。さらに投資が可能となった段階で新工房の建設に着手したいとも考えています。

また製菓に加え、これまでお土産品として店舗のみで扱っていた「とうふ屋うかい」オリジナル商品についても、EC販売のほか、百貨店催事での販売を開始しました。特にこだわりの自家製豆腐などは即完売となるほどで、「とうふ屋うかい」のブランドを広く発信することができたと感じています。

物販事業については、飲食店以外のビジネスにも積極的に挑戦していく必要性を感じています。テイクアウトでの実績も活かし、洋菓子、豆腐に限らず商品開発を進め、業務委託など他社との連携の可能性も含め強化・拡大を図っていく考えです。

株主の皆様へ

コロナの影響を受け、厳しい状況のなか、当社は社会的責任としてお客様やお取引先、従業員の健康・安全を守ることを最優先に感染拡大防止対策の徹底を図り、ご来店いただくお客様に安心してご利用いただける環境づくりに取り組んでおります。

今後はうかいの「おもてなし」を守りながら持続的成長を目指すため、時間をかけて人材の育成、更なる能力の強化を図る必要があります。今は足元を固め、次のステージに向けた施策を確実に進めております。

配当につきましては、財務体質の健全化とともに早期に株主還元が実現できる状態へ引き上げるため、現在生じている利益剰余金の欠損額の補填に向けた無償減資等の施策を着実に進めてまいります。それと同時に、業績回復に真摯に取り組み、2023年3月期には復配できるよう努めてまいりますのでどうぞ、今後もうかいをお引き立てくださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

主な経営指標

	第37期	第38期	第39期	第40期
売上高	13,912	13,288	8,575	9,815
営業利益	228	△261	△1,199	△1,083
経常利益	196	△283	△1,157	△477
当期純利益	96	△495	△1,677	△869
1株当たり当期純利益(円)	18.44	△94.70	△320.43	△165.81
総資産	11,036	10,905	10,240	10,981
純資産	5,125	4,527	2,862	2,984
有利子負債	2,689	3,171	4,615	5,178

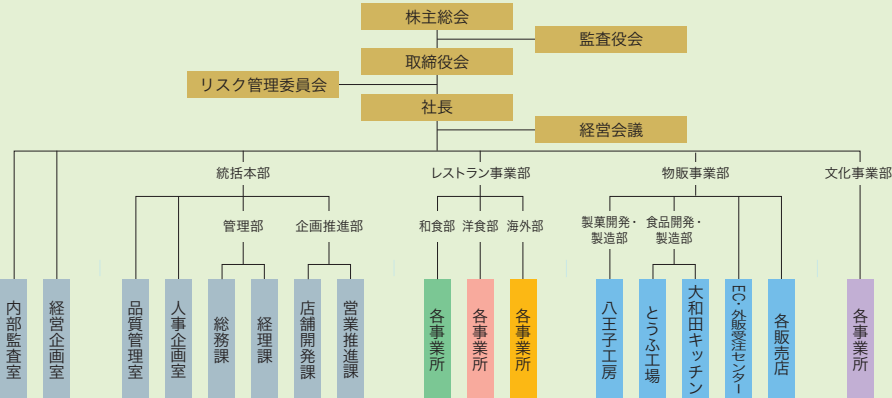
(百万円)

～ 組織変更について ～

当社は、2022年6月に組織変更を行いました。

今回の変更は、各部の業務執行体制の一層の強化、連携を目的としており、この先当社があるべき姿へと成長していく上で最適な組織が整ったと考えております。

新たな体制の下、当期に掲げた中期経営戦略のビジョン実現を目指し、まずは「強い事業基盤の構築」を全社一丸となって進めてまいります。



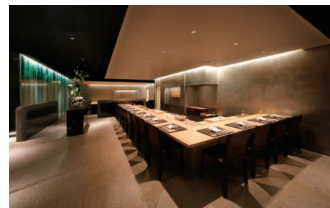
『銀座 kappou ukai 肉匠』



こだわりの肉と、
旬の山海の恵みを
味わえる割烹へ

2022年3月、『銀座 kappou ukai』が
コンセプトリニューアルにより生まれ変わりました。
新たな店名は『銀座 kappou ukai 肉匠』です。
その名の通り、“肉の匠”の料理人こだわりの牛肉と旬の食材を
主役に、枠にとらわれない発想で挑む、うかいならではの肉割烹料理
をお楽しみいただけます。
洗練された空間やおもてなしの心は、そのままに。
うかいの歴史と伝統を受け継ぐ美食の世界を心ゆくまでお楽しみ
ください。

2022/3/1
RENEWAL
OPEN



お食事を召し上がる場所として
利用してきた小カウンターには
茶釜を据え、静謐な雰囲気。
お待ち合わせや食後の歓談の
ひと時にご利用いただけます。



『アトリエうかい 高島屋大阪店』

2022年5月2日、洋菓子店「アトリエうかい」の新店舗を、大阪のミナミの
玄関口として栄え、ビジネス・観光など多種多様な賑わいをみせる難波
の「高島屋大阪店」にオープンいたしました。
当店は、人気商品である「フルセック」をはじめ、軽やかな食感と風味
豊かな味わいのクッキーをお買い求めいただける、クッキーのみを取り
揃えた店舗となります。お近くにお越しの際は、是非お立ち寄りください。

【出店概要】

- 店 名 アトリエうかい 高島屋大阪店
- 出店場所 大阪府大阪市中央区難波5-1-5 高島屋大阪店B1
- 営業開始日 2022年5月2日
- 販売商品 焼き菓子（クッキー、ショコラ）



2022/5/2
NEW
OPEN

(2022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

9,815百万円

■ 資本金

1,807百万円

■ 証券コード

7621

■ 従業員数

668名

■ 役員

代表取締役社長	紺野俊也
取締役専務執行役員	峰尾亨
取締役常務執行役員	松崎城康
取締役執行役員	渡辺登美男
取締役執行役員	笹野雄一郎
取締役執行役員	斎藤寿美子
取締役(社外)	吉田光男
取締役(社外)	永田正
常勤監査役(社外)	佐藤喜彦
監査役	久保田勇一
監査役(社外)	西牧良悦

(2022年6月24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	4,142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	1,361	24.28
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. 千株未満は切り捨てて表示しております。
2. 当社は、自己株式1,281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、電子公告によることができな 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ぎま
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お手続きにつぎましては、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
国各支店にてもお取次ぎいたします。
3. 未受領の配当金につぎましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。