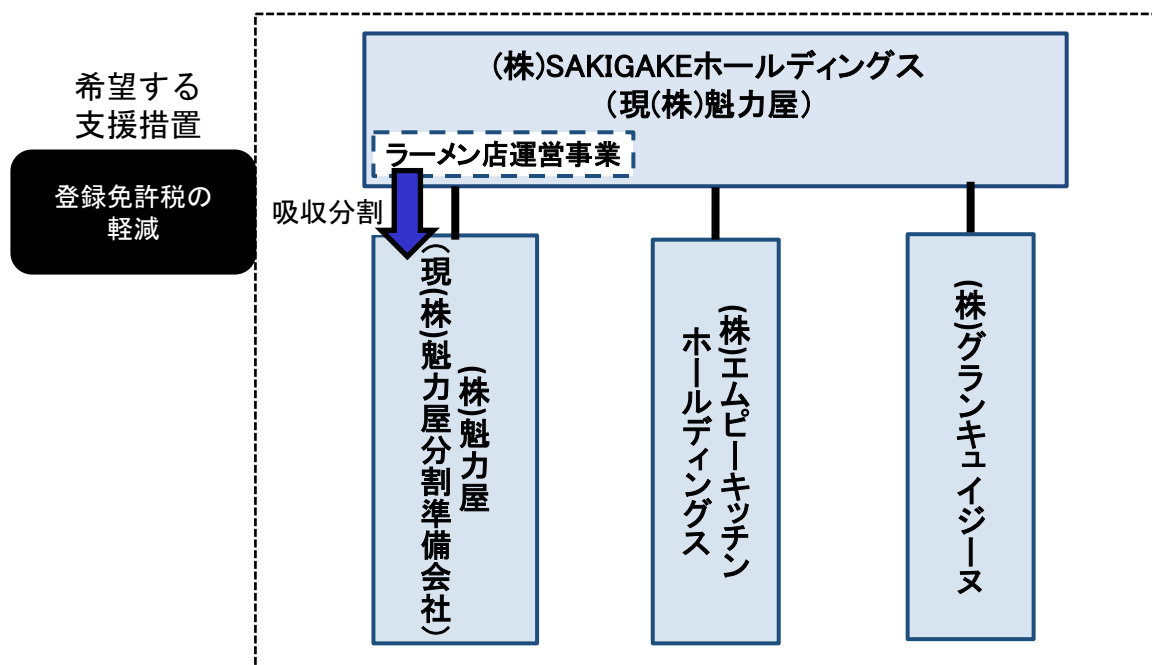


株式会社魅力屋の「事業再編計画」のポイント

株式会社魅力屋はラーメン店運営事業を会社分割により承継会社へ承継させ、自らは持株会社としてグループ全体の経営管理機能を担う持株会社体制へ移行する。

これにより、グループ共通の会員基盤を軸としたCRM(Customer Relationship Management: 顧客関係管理)基盤を整備し、顧客情報の一元管理及びマーケティングデータの活用を通じた、新たな販売促進方式を導入することで、経営資源の最適配置、生産性の向上を図り、企業価値の更なる向上を目指す。



【生産性の向上】

- ・従業員1人当たり付加価値額を令和10年度までに9.0%以上向上させる。
- ・固定資産回転率を令和10年度までに5.0%向上させる。

【財務の健全性】

- ・有利子負債／キャッシュフロー 2.3倍
- ・経常収支比率 110.8%

【販売費低減】

- ・1杯当たり販売費の低減率を計画最終年度(令和10年度)において、5.0%以上とする。

【計画の実施期間】

- ・令和8年7月～令和10年12月

様式第二十一（第 13 条関係）

認定事業再編計画の内容の公表

1. 認定をした年月日
令和 8 年 6 月 29 日

2. 認定事業者名
株式会社魅力屋

3. 認定事業再編計画の目標
(1) 事業再編に係る事業の目標

(1) 事業再編に係る事業の目標
(価値観)

当社は、「日本の食文化と『おもてなしの心』で世界中を笑顔に！」をビジョンに掲げ、ラーメン事業を中核とする外食事業を展開してきた。主力ブランドである「魅力屋」に加え、海外子会社の設立や M&A を通じてブランド及び事業領域の拡大を進めており、国内外における多ブランド展開を推進するに当たり、より柔軟かつ機動的な経営管理体制の構築が求められている。

一方で、外食産業を取り巻く経営環境は、原材料価格、物流費、人件費及びエネルギーコストの上昇、採用競争の激化、消費者ニーズの多様化等により、従来の単一会社・単一ブランドを前提とした経営体制のままでは、十分な競争力を維持し続けることが難しくなっている。

このような背景を踏まえ、当社は、吸収分割により事業と機能を分離し、自らを持株会社へ移行する。持株会社は、中長期戦略、資源配分、M&A/PMI、人材戦略、資本政策及び横断的な DX・データ基盤整備を統括し、各事業会社は、ブランド及び市場特性に応じた迅速な意思決定を行い、責任ある事業運営により競争力を高めていく方針である。

(ビジネスモデル)

当社では、これまでも一部ブランドにおいてアプリを導入し、アプリ会員向けのクーポン配信やスタンプカードのデジタル管理等を実施してきた。しかしながら、従来のデジタル販促は、主として値引きクーポンの配信や来店促進施策にとどまっており、値引きに依存した販促となりやすいこと、販促費の投下効果が把握しにくいこと、ブランド横断での顧客送客や再来店促進が限定的であることが課題となっていた。

今回の取組は、既存のアプリ機能を単に拡充するものではなく、アプリ等を通じて取得される顧客データを、グループ共通のマーケティングデータとして一元管理・分析し、各ブランドの販売促進活動に活用する CRM 基盤（Customer Relationship Management：顧客関係管理）を構築するものである。

これまでは各社がそれぞれの最適解を探るシステム開発であったが、グループ全体のシステム開発を進める部署を持株会社に発足させ、システム開発面でのグループ内統一を進めていくことが可能になる。

(戦略)

本事業再編においては、前向きな取組として、グループ共通の会員基盤、アプリ、LINE、SNS、モバイルオーダー及びCRM基盤を連携させ、従来の紙媒体、店頭告知及びブランド個別運用に依拠した販売促進活動から、顧客属性、来店頻度、購買履歴及び商圈特性に基づき、デジタル上で配信・来店誘導・再来店促進を一体的に行うグループ横断型の新たな販売方式へ転換する。これにより、広告宣伝費、クーポン費用その他の販売関連費用を効率化するとともに、既存顧客の再来店促進及びグループ内送客を強化する。

(持続可能性・成長性)

持株会社体制への移行により、戦略、資源配分、PMI及びガバナンスを一体で推進し、グループ規模の拡大に比例してコストも増大する構造から脱却し、規模の拡大が収益力向上に結びつく経営体制へ転換することが可能となる。また、ラーメン業態に加え、つけ麺その他の外食ブランドを有するポートフォリオを構築することで、単業態・単ブランド依存のリスクを軽減し、市場環境の変化に対する耐性を高めることができる。さらに、共通販促基盤、購買、物流、人材育成及び本部機能の最適化を通じて、原価及び販管費の効率改善と売上機会の拡大を同時に実現し、中長期的な成長性の向上を図るものである。

このように、本事業再編は、当社グループの経営資源を成長分野及び高付加価値領域へ再配分するものであり、外食市場における競争優位性を高めるとともに、継続的な成長と中長期的な企業価値向上を実現するものである。

(ガバナンス)

本事業再編計画の実施に当たり、持株会社を監督部門、各事業会社を執行部門とする組織再編により、権限と責任の分離を徹底し、事業再編計画の進捗状況を適時適切にモニタリングできる体制の構築に努める。

以上より、当社グループは、本事業再編により、持株会社体制の下で経営資源の最適配置を進め、生産性の向上、需要の開拓及び財務内容の健全性の向上を図ることで、企業価値の更なる向上を目指す。

(2) 生産性及び財務内容の健全性の向上を示す数値目標

計画の対象となる事業の生産性の向上としては、2028年度には2025年度と比べて、従業員1人当たり付加価値額を9.0%以上向上させることを主たる目標とする。

固定資産回転率についても2028年度において2025年度比5.0%以上向上することを見込んでいる。

財務内容の健全性の向上としては、2028年度において、有利子負債／キャッシュフロー10倍以下、かつ経常収入が経常支出を上回る状態を達成することを目標とする。

4. 認定事業再編計画に係る事業再編の内容

(1) 事業再編に係る事業の内容

①計画の対象となる事業

ラーメン、つけ麺その他外食店舗の運営事業

<選定の理由>

当社グループは、ラーメン業態を中心とする外食事業を主力事業として展開しており、当該事業は、売上及び利益の両面において当社グループの中核を成している。

今後、既存事業の収益性向上に加え、M&Aによる事業拡大を進めるに当たっては、取得先へ当社ノウハウを横展開し、店舗網、顧客基盤等の既存資産を活かし

て早期に成長させることが重要である。あわせて、外食事業の生産性及び収益性は、購買、物流、販促、人材育成、IT 及び管理機能の設計・運用に大きく左右され、グループ拡大に伴う重複、非効率及び統制リスクへの対応が不可欠となる。したがって、これらの機能を標準化・統合し、共同調達、物流最適化、販促効率向上及び間接業務の合理化等の統合効果を早期に実現するとともに、M&A 後の PMI を再現性高く推進できる体制を構築する必要があることから、本計画の対象事業として選定する。

② 実施する事業の構造の変更と分野又は方式の変更の内容

当社は、持株会社体制への移行に伴い、吸収分割により外食事業を承継会社へ承継させ、自らは持株会社としてグループ全体の経営管理機能を担う体制へ移行する。これにより、持株会社が中長期戦略、資源配分、M&A/PMI、資本政策、DX 及びガバナンスを統括し、各事業会社がブランド及び市場特性に応じた迅速な事業執行を担う役割分担を明確化する。あわせて、M&A により取得したブランドを含め、グループ全体の経営資源を再編し、複数ブランド経営に適した事業運営体制を構築する。

なお、当該事業再編計画による生産性の向上は、ラーメン業態を中心とした外食事業において、複数ブランドを束ねたグループ経営へ転換し、スケールメリットの発揮、重複機能の解消及び運営ノウハウの共有を進めるものであり、当該事業分野における市場構造に照らしても持続的なものと見込まれる。

また、当該事業分野は、消費者ニーズの多様化や業態間競争が進む市場であり、本事業再編はグループ内の経営資源の最適配置と経営効率化を図るものであって、過剰供給を生じさせるものではない。さらに、品質、商品開発力、顧客利便性及び店舗運営力の向上を図るものであり、一般消費者及び関連事業者の利益を不当に害するおそれがあるものではない。

(事業の構造の変更)

- ・ ラーメン業態を中心とする外食事業の承継（会社分割）

〈分割会社〉

名称：株式会社魅力屋

住所：京都市中京区烏丸通錦小路上る手洗水町 670 番地

代表者の氏名：代表取締役社長 藤田 宗

資本金：916 百万円

〈承継会社〉

名称：株式会社魅力屋分割準備会社

住所：京都市中京区烏丸通錦小路上る手洗水町 670 番地

代表者の氏名：代表取締役 田口 剛

分割前の資本金：10 百万円

分割後の資本金：10 百万円

分割予定日：2026 年 7 月 1 日

(事業の分野又は方式の変更)

当社グループは、前向きな取組として、グループ共通の会員基盤を軸とした CRM 基盤

を整備し、顧客情報の一元管理及びマーケティングデータの活用を通じた、新たな販売促進方式を導入する予定である。従来の一律的な値引き施策や紙媒体・店頭告知・ブランド個別運用に依存した販売促進から、顧客データに基づき、必要な顧客に、必要なタイミングで、適切な情報・商品・サービスを訴求するデータ活用型の販売方式へ移行する。あわせて、販促施策ごとの効果測定を可能とすることで、効果の低い値引き施策や販促制作物を見直し、広告宣伝費、クーポン費用、販促制作費その他の販売関連費用の効率化を図ることにより、2028 年度において、ラーメン 1 杯当たり販売費を 5.0%以上低減させることを目標とする。

(2) 事業再編を行う場所の住所

京都市中京区烏丸通錦小路上る手洗水町 670 番地

株式会社魅力屋（本社）

(2026 年 7 月 1 日付にて株式会社 SAKIGAKE ホールディングスに社名変更の予定)

(3) 関係事業者・外国関係法人に関する事項

京都市中京区烏丸通錦小路上る手洗水町 670 番地

株式会社魅力屋分割準備会社（本社）

(2026 年 7 月 1 日付にて株式会社魅力屋に社名変更の予定)

東京都千代田区神田松永町 14 番地

株式会社グランキューイジース

東京都渋谷区恵比寿西二丁目 6 番 11 号

株式会社エムピーキッチンホールディングス

株式会社魅力屋は、上記 3 社それぞれの発行済株式総数の 100%を保有し、関係事業者に該当。

(4) 事業再編を実施するための措置の内容

別表 1 の通り

5. 事業再編の開始時期及び終了時期

開始時期：2026 年 7 月

終了時期：2028 年 12 月

6. 事業再編に伴う労務に関する事項

(1) 事業再編の開始時期の従業員数（2026 年 3 月末時点）

株式会社魅力屋 3,355 名

株式会社魅力屋分割準備会社 0 名

株式会社グランキューイジース 267 名

株式会社エムピーキッチンホールディングス 1,562 名

(2) 事業再編の終了時期の従業員数

株式会社 SAKIGAKE ホールディングス 41 名

株式会社魅力屋 3,872 名

株式会社グランキューイジーヌ	267 名
株式会社エムピーキッチンホールディングス	1,824 名

(3) 新規に採用される従業員数

株式会社 SAKIGAKE ホールディングス	0 名
株式会社魅力屋	6,849 名
株式会社グランキューイジーヌ	0 名
株式会社エムピーキッチンホールディングス	3,225 名

(4) 事業再編に充てる予定の従業員数

株式会社 SAKIGAKE ホールディングス	6 名
株式会社魅力屋	3,907 名
株式会社グランキューイジーヌ	267 名
株式会社エムピーキッチンホールディングス	1,824 名

(5) 事業再編に伴い出向または解雇される従業員数

出向予定人員数	0 名
転籍予定人員数	3,314 名
解雇予定人員数	0 名

7. その他

該当なし

別表 1

事業再編の措置の内容

措置事項		実施する措置の内容及び その実施する時期	期待する支援措置
法第 2 条第 17 項第 1 号の要件			
	ロ 会社の分割	①分割会社名称：株式会社魅力屋 (2026 年 7 月 1 日付で「株式会社 SAKIGAKE ホールディングス」に商号変更し、持株会社に移行する予定) 住所：京都市中京区烏丸通錦小路 上る手洗水町 670 番地 代表者の氏名：藤田 宗 資本金：916 百万円 ② 承継会社 名称：株式会社魅力屋分割準備会社 (2026 年 7 月 1 日付で「株式会社魅力屋」に商号変更し、事業会社に移行する予定) 住所：京都市中京区烏丸通錦小路 上る手洗水町 670 番地 代表者の氏名：田口 剛 分割前の資本金：10 百万円 ③ 発行する株式を引受ける者 無対価のため、該当者なし。 ④ 分割予定日 2026 年 7 月 1 日	租税特別措置法第 80 条第 1 項第 6 号 (会社分割に伴う不動産の所有権の移転登記等の税率の軽減)
法第 2 条第 17 項第 2 号の要件			
	ハ 商品の新たな販売の方式の導入又は役務の新たな提供の方式の導入による商品の販売又は役務の提供の効率化	顧客属性、来店頻度、購買履歴及び商圈特性に応じて、デジタル上で集客、来店促進、再来店促進及びグループ内送客を効率的に行えるグループ横断型の新たな仕組みを導入する予定である。これにより、販売関連費用を効率化し、計画終了年度において、ラーメン 1 杯当たり販売費を 5.0%以上低減させることを目標とする。	