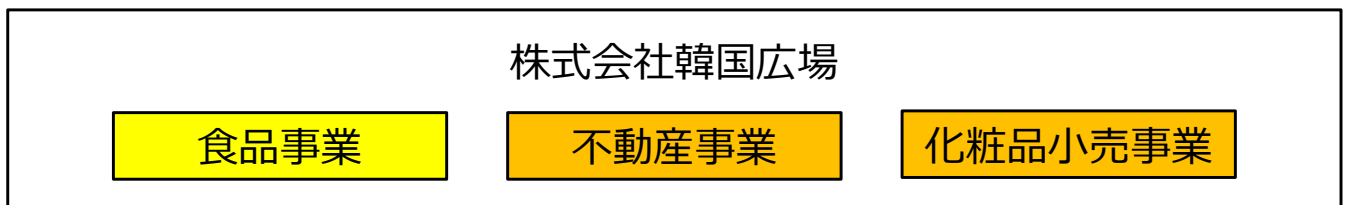


株式会社韓国広場の事業再編計画のポイント

株式会社韓国広場は、会社分割により、新設する法人に、事業関連以外の不動産事業・化粧品小売事業を移転させる。これにより、株式会社韓国広場に食品事業を集約させ、これまで取り扱ってこなかった水産物の日韓における輸出入・販売事業に取り組み、新たな専門部署を立ち上げ、企業価値の更なる向上を目指す。

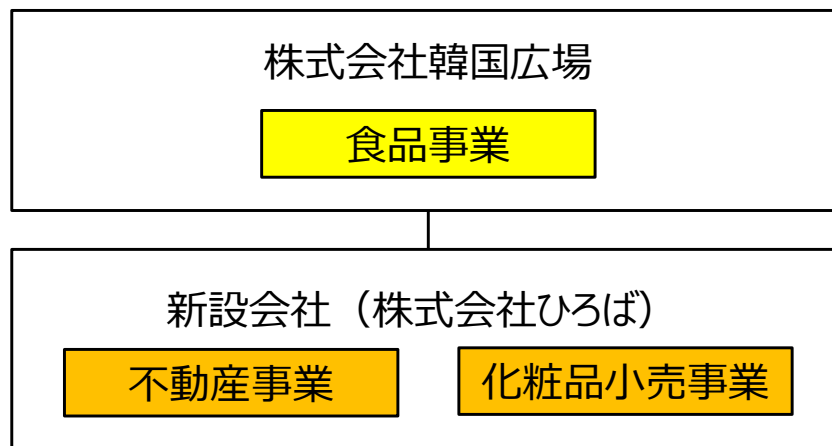
(現行)



(再編後)

希望する支援措置

登録免許税の軽減



【生産性の向上】

- 従業員1人あたりの付加価値額を56.09%以上向上させる。

【財務内容の健全化】

- 有利子負債／キャッシュフロー 1.9倍
- 経常収支比率 102.2%

【前向きな取組】

- 水産物事業部門の売上を計画最終年度（令和10年2月期）において、150百万円（グループ全売上高の1.64%に相当）以上とする。

【計画の実施期間】

- 令和7年9月～令和10年2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7年7月31日

2. 認定事業者名

株式会社韓国広場

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

（価値観）

当社は「日本と韓国の友情回復」を理念とし1993年に設立された。商号である「韓国広場」とは「韓国生活文化の広場」を略したものであり、日本と韓国が仲良くならなければいけないとの信念のもと、両国間で食文化をはじめとした生活文化の交流を通して相互理解を進めることにより、共存と共栄が果たされとのビジョンを掲げた。

重要視する価値観の一つは「聖地化」である。日本ではソウルオリンピック・日韓ワールドカップ等、いわゆる「韓国ブーム」が数度起こったが、いずれも一過性であることが課題だった。友好的・持続的な日韓関係をビジネスで貢献するためには、聖地（メッカ）を構築し、韓国の生活文化を体験することができる求心力を生み出す場を作ることが重要であると考え、韓国食材の品揃え随一である韓国食材スーパー「韓国広場」（東京都）、「ひろば」（大阪府）、韓国コスメ専門店「スキンホリック」等の店舗を展開し、EC等を通じて更に販売を拡大した。事業拡大を目指すにあたり、重要な価値観は「全国化」である。聖地創出による求心力だけでなく、市場拡大・情報発信・ブランド力を強化するためには、拡散・発散していく遠心力が必要であり、新たなブランドとなる「韓国広場PLUS（プラス）」を立ち上げ、これを全国に展開することで、遠心力を生み出し、更なる成長を目指す。

一方、当社のビジネスは日韓関係の地政学的な影響だけでなく、2019年以降の新型コロナウイルス感染拡大、働き方改革についても大きく影響を受けてきた。来店者の減少、原材料費・人件費の高騰化といった事業面だけでなく、リモートを前提としたコミュニケーションの必要性に迫られることで、事業拡大に向けた組織文化の維持・向上が困難となった。このような状況を打破するため、新たな価値観として「プロセスが正しい成長」「水平的で全員参加の組織」「温かい居場所としての会社」を掲げ、組織改革を実行する中で、予測不可能な外部環境の変化に対して、組織として対応力を育成してきた。

この度の組織再編は、これらの諸課題に対応し、全体の経営資源を集中・効率化することで、これまで取り扱うことがなかった成長可能性のある食材を取り扱う部門を新たに立ち上げ、組織全体の生産性の向上並びに付加価値創出を図り、企業価値の更なる向上を目指すものである。

（ビジネスモデル）

当社では、株式会社韓国広場（以下、韓国広場）が韓国食材のスーパー、業務用配達、韓国食材卸、化粧品小売、EC販売等を含めた物販事業を展開すると共に、事業に関連する不動産やその他の収益不動産の維持管理を中心とした不動産事業を行っている。物販事業と不動産事業が混在することで、事業別の損益及びキャッシュフローの把握が難しく、特に不動産事業に係る借入による自己資本比率の圧迫等により、経営が非効率となり、物販事業の成長投資が十分に行えないという課題が生じている。

今回、これらの課題に対応するため、事業に関連しない不動産と韓国コスメ専門店「スキンホリック」事業を会社分割により新設する法人に移転させる。これにより、経営・財務の効率化を図り、韓国広場を、財務体質を含め食品事業に集中できる体制に整備し、新たな取組として、これまでユーザーニーズはあるものの取り扱うことが難しかった水産物の輸入と

日本国内での小売・卸を事業部として立ち上げ、組織全体の生産性向上並びに付加価値創出を実現する。

(戦略)

韓国広場の食品事業において、今後更なる成長戦略を実現するにあたり、組織再編より、経営資源の集中・効率化と新規投資が可能な財務体質の整備を図り、組織としての自立性・独立性を向上させることで、新たにこれまで当社では取り扱っていなかった水産物を中心とした部門「水産営業本部（仮称）」を立ち上げる。韓国広場が取り扱う部門・品目を増やすことで、韓国広場の持つ卸事業者としてのブランド力を強化し、更なる事業拡大を目指す。

(持続可能性・成長性)

韓国広場の経営資源の集中・効率化により、本業である食品事業に資金と人的リソースを集中できる体制を整える。また、コロナ禍を経て、人流拡大やインバウンド需要の回復等を商機と捉えつつ、組織としての変化対応力を活かし、事業・財務・組織の観点から、中長期的に持続可能な成長を目指す組織となることを目指す。

(ガバナンス)

事業再編の実施により、食品事業と不動産事業及びコスメ販売事業を切り分けることで、韓国広場が食品事業に集中することが可能となり、事業の監督体制を整え、事業の進捗状況等を適時適切にモニタリングすることができる体制を整備し、ガバナンス体制の強化を行う。

(2) 生産性及び財務内容の健全性の向上を示す数値目標

(成果と重要な成果指標(KPI))

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2024年度に比べて、従業員1人あたり付加価値額を56.09%向上させることを目標とする。

財務内容の健全性の向上としては、2028年度において当社の有利子負債はキャッシュフローの1.9倍、経常収支比率は102.2%となる予定である。

4. 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

食品事業

(選定の理由)

市場調査でニーズを把握していたものの、食品事業・不動産事業が混在することで、機動的な対応が困難であり、新規投資がしづらい財務体質となっていた。今回の組織再編により、不動産事業を新会社へと移転することで、韓国広場の食品事業に対する経営資源の集中化、財務体質の改善が可能となり、外部環境の変化や市場から求められるニーズに柔軟かつ迅速に対応できる体制を構築・強化を図ることで、食品事業の生産性及び効率性向上を図る。新規事業としては、事業拡大の実現可能性が高いことから、特に日韓共に市場ニーズが見込まれる水産物を取り扱う部門立ち上げを選定した。

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

韓国広場が保有する不動産及び不動産事業、化粧品小売事業（スキンホリック）を新会社に移転し、韓国広場は食品事業に集中できる環境を整備し、新規事業として特に日韓共に市場ニーズが見込まれる水産物を取り扱う部門を立ち上げる。

(事業の分野又は方式の変更)

組織再編により、韓国広場は、食品事業に注力することが可能となり、更なる新規事業に取り組むことが可能となり、これまでの市場調査でニーズを把握していた水産物を取り扱う部署を立ち上げる。

日本に輸入する韓国産水産物の例として、韓国産鮑（アワビ）は日本国内の飲食店・ホテルにおいて需要が大きい。ところが、現在日本に輸入流通する鮑はほとんどが活きたままの状態での輸入するため、10日程度の流通期間における餌止めと運送に起因するストレスによって、身は痩せて旨味が抜けてしまう。一方、コロナ禍を経た日本国内の飲食店やホテルでは人員不足が顕著となり、活きたままの輸入ではなく、冷凍状態でより保存状態のよい仕入ニーズが非常に高まっている。これらのニーズを満たすため、新規事業では、近年日本で開発された世界でも最先端の技術が用いられた急速冷凍技術（PROTON）を活用することにより、旨味を維持したままの仕入を可能とする。さらにIQF凍結（個別急速冷凍）を用いることで、食品ロスの減少も可能となり、スチームされていることで下処理が容易・時短にも効果が見込めることから、消費者にもメリットが多く、食材・流通方法において、他社との競合優位を築くことのできる事業となっている。これらの革新的技術を取り入れることで、既存の販売ネットワークを活用しながら、日本国内の食品販路を強力に開拓する。

また、韓国に輸出する日本産水産物としては、韓国人にも受け入れられやすいホヤ、ホタテ、ホタルイカ等を中心に事業展開を目指す。現在、韓国では日本食がブームとなっており、現地ニーズも踏まえた商品開発を行い、上記の最先端技術を活用しつつ、韓国内のネットワークを活かしながら、販路開拓を行う。

これにより、2028年度に150百万円の売上高（グループ全売上高の1.64%に相当）を目指す。

(事業構造の変更)

会社分割による不動産及び不動産事業の移転

〈分割会社〉

名称：株式会社韓国広場

住所：東京都新宿区大久保1丁目12番1号第2韓国広場ビル

代表者の氏名：代表取締役 金 根熙

資本金：50,000,000円

〈承継会社〉

名称：株式会社ひろば

住所：東京都新宿区大久保1丁目12番1号

代表者の氏名：代表取締役 金 根熙

資本金：10,000,000円

(2) 事業再編を行う場所の住所

東京都新宿区大久保1丁目1番1号 第2韓国広場ビル

株式会社韓国広場本社

(3) 事業関係者

該当なし

(4) 事業再編を実施するための措置の内容

1. 事業構造の変更、事業の分野又は方式の変更の内容、期待する支援措置

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		
イ 会社 の分割	① 分割会社 名称：株式会社韓国広場 住所：東京都新宿区大久保1丁目12番1号 第2韓国広場ビル 代表者氏名：金 根熙 資本金：50,000,000円 ② 承継会社 名称：株式会社ひろば 住所：東京都新宿区大久保1丁目12番1号 代表者氏名：代表取締役 金 根熙 分割前の資本金：10,000,000円 分割後の資本金：10,000,000円 ③ 発行する株式を引き受ける者 株式会社韓国広場 ④ 分割予定日 2025年9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		
イ 新商品の開 発及び 生産又は新た な役務 の開発 及び提 供による生産 若しくは販売 に係る 商品の 構成又は提供 に係る 役務の 構成の 変化	組織再編により、韓国広場は、食品事業に注力することが可能となり、更なる新規事業に取り組むことが可能となり、これまでの市場調査でニーズを把握していた韓国産水産物を取り扱う部署を立ち上げる。 日本に輸入する韓国産水産物の例として、韓国産鮑（アワビ）は日本国内の飲食店・ホテルにおいて需要が大きい。ところが、現在日本に輸入流通する鮑はほとんどが活かたまの状態で輸入するため、10日程度の流通期間における餌止めと運送に起因するストレスによって、身は痩せて旨味が抜けてしまう。一方、コロナ禍を経た日本国内の飲食店やホテルでは人員不足が顕著となり、活かたまの輸入ではなく、冷凍状態でより保存状態のよい仕入ニーズが非常に高まっている。これらのニーズを満たすため、新規事業では、近年日本で開発された世界でも最先端の技術が用いられた急速冷凍技術（PROTON）を活用することにより、旨味を維持したままの仕入を可能とする。さらにIQF凍結（個別急速冷凍）を用いることで、食品ロスの減少も可能となり、スチームされていることで下処理が容易・時短にも効果が見込めることから、消費者にもメリットが多く、食材・流通方	

		法において、他社との競合優位を築くことのできる事業となっている。これらの革新的技術を取り入れることで、既存の販売ネットワークを活用しながら、日本国内の食品販路を強力に開拓する。 また、韓国に輸出する日本産水産物としては、韓国人にも受け入れられやすいホヤ、ホタテ、ホタルイカ等を中心に事業展開を目指す。現在、韓国では日本食がブームとなっており、現地ニーズも踏まえた商品開発を行い、上記の最先端技術を活用しつつ、韓国内のネットワークを活かしながら、販路開拓を行う。 これにより、2028年度に150百万円の売上（グループ全売上高の1.64%に相当）を目指す。	
--	--	--	--

5. 事業再編の実施時期

開始時期：2025年9月

終了時期：2028年2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（2025年9月末時点）

株式会社韓国広場 241名

株式会社ひろば 24名

(2) 事業再編の終了時期の従業員数

株式会社韓国広場 262名

株式会社ひろば 24名

(3) 新規に採用される従業員数

株式会社韓国広場 30名

株式会社ひろば 1名

(4) 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 23名

解雇予定人員数 0名

7. その他

該当なし