



## 株式会社ガーデン

〒160-0022 東京都新宿区新宿2丁目8-8 ヒューリック新宿御苑ビル 4階  
URL <https://gardengroup.co.jp/>

【図表】ガーデンが展開するブランド 一部抜粋(全194店舗)※2024年3月14日時点

 吉角家 直営99店舗/FC22店舗	 山下本気うどん 直営11店舗
 肉寿司(肉料理・居酒屋) 直営1店舗/FC18店舗	 情熱のすためしどん(定食・丼) 直営11店舗/FC1店舗
 ハワイアン(レストラン) 直営4店舗	 MARZAC/MARZAC7(バル) 直営2店舗
 鉄板王国(ステーキ&ハンバーグ) 直営7店舗	 海王(寿司) 直営1店舗

## 事業再生のあゆみ

- 2000.5 「赤字のカラオケ店」を次々と再生
- 2002.7 ステーキ事業を再生(外食事業へ参入)
- 2007.6 カラオケ・寿司事業の経営会社と提携
- 2008.2 牛丼・ラーメン・ステーキ事業を再生
- 2008.7 カラオケ事業を再生
- 2008.8 カラオケ・ラーメン事業を再生
- 2012.4 牛丼事業を再生
- 2014.6 牛丼事業を再生
- 2015.3 ハワイアン事業を再生
- 2016.2 ラーメン事業を再生
- 2016.7 回転寿司事業を再生
- 2016.10 ラーメン事業を再生
- 2017.3 うどん事業を再生
- 2017.6 トンテキ事業を再生
- 2017.7 肉寿司事業を買収し展開

高い給与水準もガーデンの特徴だ。飲食大手の賃上げは、店舗を傘下を持つホールディングカンパニーの従業員を中心に行われていることが多いが、現場の従業員の給与や賞与までは、増えていないのが現実だという。一方、同社の2023年12月の賞与は、前年比で2倍の支給になっており、会社が利益を得ることで働く環

境が良くなり、給与水準が引きあがる好循環が生まれている。「日本では、『何かを成し遂げるためには何かを捨てる』という教えがはびこっています。トレードオフ理論は古い考えであり、お客さまを喜ばすために自分たちは我慢しようという飲食業に未来はないと思います。従業員満足度が高くなければ、顧客満足度は高くなりません。当社は事業再生を通じ、『お客さまを楽しませ、自分たちも楽しむ』という生き生きとした企業を作っていきたいと考えています。お世話になった外食産業に、私のこれまでの経験を伝えていくことで、恩返しをしたいと思います。」(川島氏)

進め、コロナ禍も価格改定を行った。同社のROE(自己資本利益率)は中間決算で30%を超えており、純利益率は7.4%と、100店舗以上を展開する飲食企業でトップクラスだ。同社は、2年以内に営業利益15%程度、純利益10%を目指している。

境が良くなり、給与水準が引きあがる好循環が生まれている。「日本では、『何かを成し遂げるためには何かを捨てる』という教えがはびこっています。トレードオフ理論は古い考えであり、お客さまを喜ばすために自分たちは我慢しようという飲食業に未来はないと思います。従業員満足度が高くなければ、顧客満足度は高くなりません。当社は事業再生を通じ、『お客さまを楽しませ、自分たちも楽しむ』という生き生きとした企業を作っていきたいと考えています。お世話になった外食産業に、私のこれまでの経験を伝えていくことで、恩返しをしたいと思います。」(川島氏)

## [case] GARDEN

## 飲食業の不採算事業を次々と再生 営業利益15%、純利益10%を目指す

カラオケ事業を皮切りに飲食業の不採算事業を次々と再生してきたガーデンは、2024年3月14日時点で19ブランド194店舗を展開する飲食チェーンだ。事業再生において成功を続ける同社の再生手法や強みを紹介する。

### カラオケ事業を無償譲受 3年で年商10億円を達成

ガーデンの事業再生は、代表取締役社長の川島賢氏が2002年に不採算のカラオケ事業を譲り受けたことに始まる。「知人の紹介で企業のカラオケ事業を無償譲受したことが、事業再生に取り組みきっかけとなりました。当時、数億円といわれた出店の初期投資がかからない分、利用料を下げることで集客し、ドリンクなどで利益を取る戦略で売り上げを伸ばしていきました」と、川島氏は

出向し、店舗の状況から財務まで詳しく調査した。対象企業は5億円の負債を抱えていたが、仕入れなどの合理化と保有資産の売却により1年程度で借入金を返済できると判断し、2007年に買収を決めた。ステーキ事業も早期に黒字化したガーデンは、これ以降、飲食業の再生に本格的に取り組みこととなる。

やカルボナーラうどんなどの『創作うどん』で付加価値を高めれば、多店舗展開ができると感じました」と川島氏は説明する。同店の創作うどんはSNSで一気に広がり、男女を問わず人気になった。

「当社の最大の強みは、不採算の企業を立て直すさまざまなノウハウを持つさまざまなノウハウを持つ」

「既存業態の立て直し」の好事例として、同社のうどん事業がある。「山下本気うどんは、香川県出身でうどん好きの創業者がオープンしたお店です。彼は、東京で飲食店を開業するにあたって讃岐うどんの名店で修行し、うどんに強いこだわりを持った店づくりを行っていたので、味のレベルは非常に高いものがありました。明太クリームチーズうどん

「既存業態の立て直し」の好事例として、同社のうどん事業がある。「山下本気うどんは、香川県出身でうどん好きの創業者がオープンしたお店です。彼は、東京で飲食店を開業するにあたって讃岐うどんの名店で修行し、うどんに強いこだわりを持った店づくりを行っていたので、味のレベルは非常に高いものがありました。明太クリームチーズうどん

「既存業態の立て直し」の好事例として、同社のうどん事業がある。「山下本気うどんは、香川県出身でうどん好きの創業者がオープンしたお店です。彼は、東京で飲食店を開業するにあたって讃岐うどんの名店で修行し、うどんに強いこだわりを持った店づくりを行っていたので、味のレベルは非常に高いものがありました。明太クリームチーズうどん

「既存業態の立て直し」の好事例として、同社のうどん事業がある。「山下本気うどんは、香川県出身でうどん好きの創業者がオープンしたお店です。彼は、東京で飲食店を開業するにあたって讃岐うどんの名店で修行し、うどんに強いこだわりを持った店づくりを行っていたので、味のレベルは非常に高いものがありました。明太クリームチーズうどん



ガーデン  
代表取締役社長  
川島 賢氏