



NEWS RELEASE

平成27年11月13日

各位

株式会社 マツオ
代表取締役 松尾 吉洋

経営の合理化について（お知らせ）

謹啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、弊社では経営の合理化を図るべく、今後より成長が見込める分野へ経営資源を集中的に投入していくこととし、下記のとおり事業の再構築を図ることといたしました。

より収益力がありマツオの強みが発揮できる新たな業態やサービスを創造し、多様化するお客さまニーズに応えるべく取り組んでまいりたいと考えています。

記

1. 「攻めの営業展開」および「メーカーとして直営レストランを持つ強みの発揮」

最終消費地である札幌圏に拠点を設けることで積極的な攻めの営業を展開してまいります。また、メーカーとしてその販売拠点である直営レストランを持つ強みを最大限に発揮し、収益力を強化していくとともに、「松尾ジンギスカン」を食べていただく機会の拡大を積極的に図ってまいります。

① 営業人員の配置

平成27年3月23日に開設した札幌営業所に営業人員を新規配置し、最終消費地である札幌を拠点とする量販店に対しキメ細やかな営業活動を展開します。

② 地域密着型小型店「松尾ジンギスカン札幌北24条店」オープン

平成27年10月21日、当社として初の試みである地域密着型小型パイロット店舗を新規開店いたしました。従来に比べてローコストで出店できる店舗業態の開発により機動的に店舗展開が可能となりました。札幌市内を中心に積極的に新店舗を展開してまいります。

③ 東京エリアへの新規出店

「まつじん銀座店（平成22年11月開店）」「まつじん赤坂店（平成23年11月開店）」につぐ東京エリア3カ店目の新規出店を計画しております。

④ 食育の展開

去る9月29日（肉の日）に滝川市内の小中学校10校（小学校6校、中学校4校）の学校給食に松尾ジンギスカンを食材として提供いたしました。松尾ジンギスカンを生み育んできた地元滝川への感謝と次代を担う滝川の子供たちに食べていただきたいという思いを込めて食材提供を行いました。当日は約2,900名に食べていただくことができました。

来年度以降も継続して提供して行きたいと考えているほか、機会があれば他の学校でも行ってまいりたいと考えております。

⑤ M&Aの展開

当社では昨年12月にM&Aにより(株)点心札幌を100%子会社化いたしました。三越、東急、エスタのデパ地下店をはじめ路面店3店舗の営業は順調に推移しております。現在、(株)マツオグループの一社としてブランディングによるブラッシュアップに取り組んでいるほか、グループ内の相互連携を強化し相乗効果を図ってまいります。

また、新たな事業や業務のM&A案件についても相乗効果の見込める事案については積極的に取り組んでまいります。

2. 事業の再構築について

これまでの事業内容を精査し、より可能性のある事業へ経営をシフトしていくために既存事業の再構築を図ってまいります。

① 「砂川ハイウェイオアシス館レストラン業務の一本化」

砂川ハイウェイオアシス館レストラン業務の効率化を図るため「松尾ジンギスカン砂川ハイウェイオアシス店」と「レストラン木林の森」のレストラン業務を一本化することとしました。

「レストラン木林の森」を存続店舗とし、平成28年2月末をもって「松尾ジンギスカン砂川ハイウェイオアシス店」を閉鎖することといたしました。

館内2店舗営業によるムダや不都合を解決することにより効率的な店舗運営を図ってまいります。

業務の効率化・集約化を図ることで、よりお客さまニーズに応えるきめ細かいサービスを提供できますよう取り組んで行きたいと考えています。

② 松尾ジンギスカン上富良野店「フラノーブルマツオ」の閉店および売却

近年の①北海道観光のパーソナル化と団体旅行の減少②消費動向の変化③オンシーズンとオフシーズンのギャップや夏季の人員の確保などの要因から、平成9（1997）年9月のオープン以来、18年にわたりマツオの観光の顔としてたくさんの観光

客のみなさまにご利用いただいていた「フラノーブルマツオ」は平成27年11月8日をもって閉店することといたしました。

売却先は上富良野町で「ハーブヒルふらの」を運営されている(株)JEROP さまでございます。

今後は時代の流れや変化に積極的に対応し、本業であるジンギスカンを中心として、経営資源をより効率の良い方面へ振り向けることでマツオとして着実に成長していきたいと思っております。

以上