

各 位

2026年7月17日

住 所	東 京 都 港 区 新 橋 三 丁 目 20 番 1 号
会 社 名	東 和 フ ー ド サ ー ビ ス 株 式 会 社
代表者名	代 表 取 締 役 社 長 C E O 岸 野 誠 人 (コード番号：3329 東証スタンダード)
問合せ先	取 締 役 執 行 役 員 管 理 本 部 本 部 長 長 谷 川 研 二 T E L : 0 3 - 5 8 4 3 - 7 6 6 6

第二次中期経営計画の進捗に関するお知らせ

当社は、2026年4月期から2028年4月期を対象とした第二次中期経営計画の進捗についてお知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上



2026年4月期～2028年4月期

第二次 中期経営計画



東和フードサービス株式会社

2025年7月11日作成/2026年7月17日更新



目 次

- | | | |
|---|-------------------|-------|
| 1 | はじめに | ➡P.3 |
| 2 | 第一次 中期経営計画の振り返り | ➡P.4 |
| 3 | 中期ビジョン | ➡P.13 |
| 4 | 中期経営戦略 | ➡P.14 |
| 5 | 中期経営目標 | ➡P.20 |
| 6 | 第二次 中期経営計画の取り組み進捗 | ➡P.22 |

東和フードサービス株式会社は、東京圏にて高級喫茶店の「椿屋珈琲」を中心に、カフェ「ダッキーダック」、イタリアンレストラン「イタリアンダイニング DONA」、お好み焼き・もんじゃ焼き「こてがえし」「ぱすたかん」、その他、ケーキ物販店などをチェーン展開する外食企業です。

都内にケーキ工場と珈琲焙煎所、神奈川県にソース、パスタ、ドレッシングなどの食品加工製造工場を有し、独自性の高い高品質な商品とサービスを提供しています。

本中期経営計画は、3年間(2026年4月期～2028年4月期)を対象とし、当社が直面する課題と、持続的な成長に向けた取り組みを明らかにします。

特に、2025年7月現在の経済情勢や社会課題(円安、インフレ、インバウンド、物価高、企業責任、環境問題、SDGs、DX、人手不足、高付加価値経営)を踏まえ、外食特有の具体例を用いて課題設定を行い、対応方針を策定しました。

中期経営戦略

1

顧客満足度向上のための戦略

新規出店

業態開発

新規事業

2

生産性向上

3

人材育成・確保

4

環境・サステナビリティ

新規出店

業態開発

新規事業

2022年5月～2025年4月

当初計画

実績

純増 イートイン 6店舗
物販店 6店舗

純増 イートイン 1店舗
物販店 -1店舗

	期間	出店	退店	
2023年4月期	2022年5月～2023年4月	物販店 2店舗	—	2店舗増加
2024年4月期	2023年5月～2024年4月	イートイン 3店舗	4店舗	1店舗減少
2025年4月期	2024年5月～2025年4月	イートイン 3店舗	4店舗	1店舗減少

Total

イートイン 出店 6店舗 退店 5店舗
物販店 出店 2店舗 退店 3店舗

- 出店よりも労務環境改善を優先した結果、店舗数は横ばい
- 退店は契約満了によるものが多いが、再開発による撤退、リロケーションも含む
- 物販店は収益化が難しい店舗の閉鎖を早期に決断

新規出店

業態開発

新規事業

テーマ

「椿屋ブランディング」

茶寮SiKi 抹茶をテーマにした新業態

- 2022年4月にコレットマーレ店、
2023年10月に仙川店をオープン
- 愛知県西尾「南山園」の抹茶を使用



TSUBAKIYA Jiyugaoka

- 2023年10月にオープン
- 当日製造の苺のミルフィーユを
自由が丘店限定で販売



焼きたて シュークリーム専門店

- 2023年10月に五反田店をオープン



新規出店

業態開発

新規事業

椿屋珈琲 焙煎所

- 江東区猿江に2024年10月竣工
- スペシャルティコーヒーへのこだわりを発信する場へ

技術力向上
(SCAJ・社内マイスター育成)

- SCAJ(日本スペシャルティコーヒー協会)主催の競技会で2023年に優勝
- 研修センターでの抽出技術の指導



新規出店

業態開発

新規事業

食物販事業の拡充

■ テイクアウト専門店の開発



椿屋珈琲 大森店



椿屋珈琲 五反田店

■ デリバリー需要の取り込み(Uber Eats・出前館)



- イートインの需要が戻ったことで、全体的な物販売上比率は低下
- 物販・テイクアウト・デリバリーは売上全体の約1割

新規出店

業態開発

新規事業

EC・実店舗の連携強化

椿屋珈琲グループの
ポイントアプリを開発

- 2023年4月にリリース
- アプリ会員は現在18万人超

椿屋珈琲
グループアプリおかげさまで
会員18万人突破！アニバーサリーケーキ
予約サイトの新設

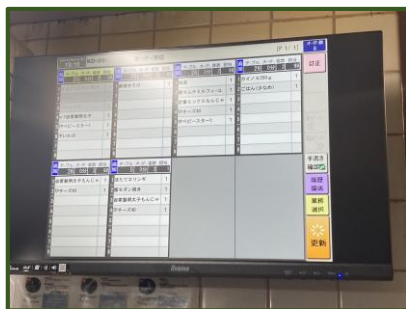
- 2023年11月にクリスマスケーキ予約サイトを
開発
- ハレの日をもっと手軽に楽しむアニバーサリー
ケーキ予約サイトへ2025年3月にリニューアル



2 生産性向上

生産性・利便性の向上

- 自動釣銭機への入替は概ね完了
- 順番待ち受付機の導入
- テーブルオーダー、キッチンディスプレイの配備
(こてがえし・ぱすたかん/一部他業態も導入)
- 配膳ロボットの導入
- 多層階店舗のインカム導入
- 社内コミュニケーションツールの刷新
- シフト作成ツールの導入、他店舗応援の仕組み化
- 店舗小口現金のキャッシュレス化
- 生産拠点の冷凍設備の入替、空調設備の交換を実施



サービスレベルの維持向上

- オンラインで待ち時間を確認、順番待ち予約ができるサービスの開始(こてがえし・ぱすたかん)

こてがえし そごう千葉店



- 外国人スタッフ向けのマニュアル翻訳

インバウンド対応

- アレルゲンの多言語対応(全業態)
- メニューや焼き方ガイドの多言語対応(こてがえし・ぱすたかん)

組織のフラット化

- お客様や店舗からの意見・クレームの吸い上げ
(Voice of customerで定着)
- 年一回の従業員による会社評価アンケート実施(eNPS)
- 長時間労働抑制と有給休暇取得促進
- 福利厚生制度の大幅拡充

- 家族手当(配偶者・子ども)の拡充
- 奨学金支援制度の新設
- 社宅補助の拡充
- 資格取得助成金の拡充
- 慶弔見舞金等の対象者拡充
(社会保険加入のアルバイトも対象へ)



教育研修制度・人事評価

- 研修センターの設立
- トレーナーによる教育研修・
ランクアップ評価の実施
- 人事評価基準、昇進昇格基準の
見える化



安全・安心への取り組み

- ISO22000認証継続と管理基準向上
(安全安心委員会の価値向上)
- スペシャルティコーヒーの生産国
視察による、トレーサビリティの
確保



食品ロスの低減

- 原価管理システム導入とレシピ
厳守によるオーバーポーションの
低減
- 生麺リサイクル(製造時の端材を
牛の飼料へ)
- 規格外牛肉の有効活用



環境・健康志向

- 廃油リサイクル(SAF)
- 動植物性残渣の飼料化、発電
リサイクル
- 地産地消



経営理念

味覚とサービスを通して、
都会生活に安全で楽しい食の場を提供する。

当社は「あったら楽しい」「手の届くぜいたく」をテーマに、高品質な商品とサービスを通して、お客様にゆとりとくつろぎのひとときを提供し、社会に貢献する企業を目指します。



- 1 メニュー政策による収益性の向上
- 2 人的資本の充実
- 3 消費者ニーズの多様化と差別化の推進
- 4 付加価値創造のための生産性向上

原価管理精度の向上

- 食材の高騰に対応すべく、原価管理の基幹システムを2024年度に導入
- 各レシピ単位での理論原価を日々の発注単価ベースで更新・可視化することで、在庫管理の精度を高める
- 適正価格を設定することで、収益化に繋げる

高付加価値商品の開発

- 原価率の上昇を客単価の向上でカバーする戦略を展開
- 季節感あふれるメニューや旬のフルーツを使用したスイーツを開発



労働環境の改善

- 年間休日120日を目指した地区応援体制の確立
- 育休・産休制度や時短勤務制度等の労働環境の整備
- 福利厚生制度の周知(社内報・ガイドブック)

2025年4月期 実績

年間取得休日

平均 118.2日
(前年比 + 3.2日)

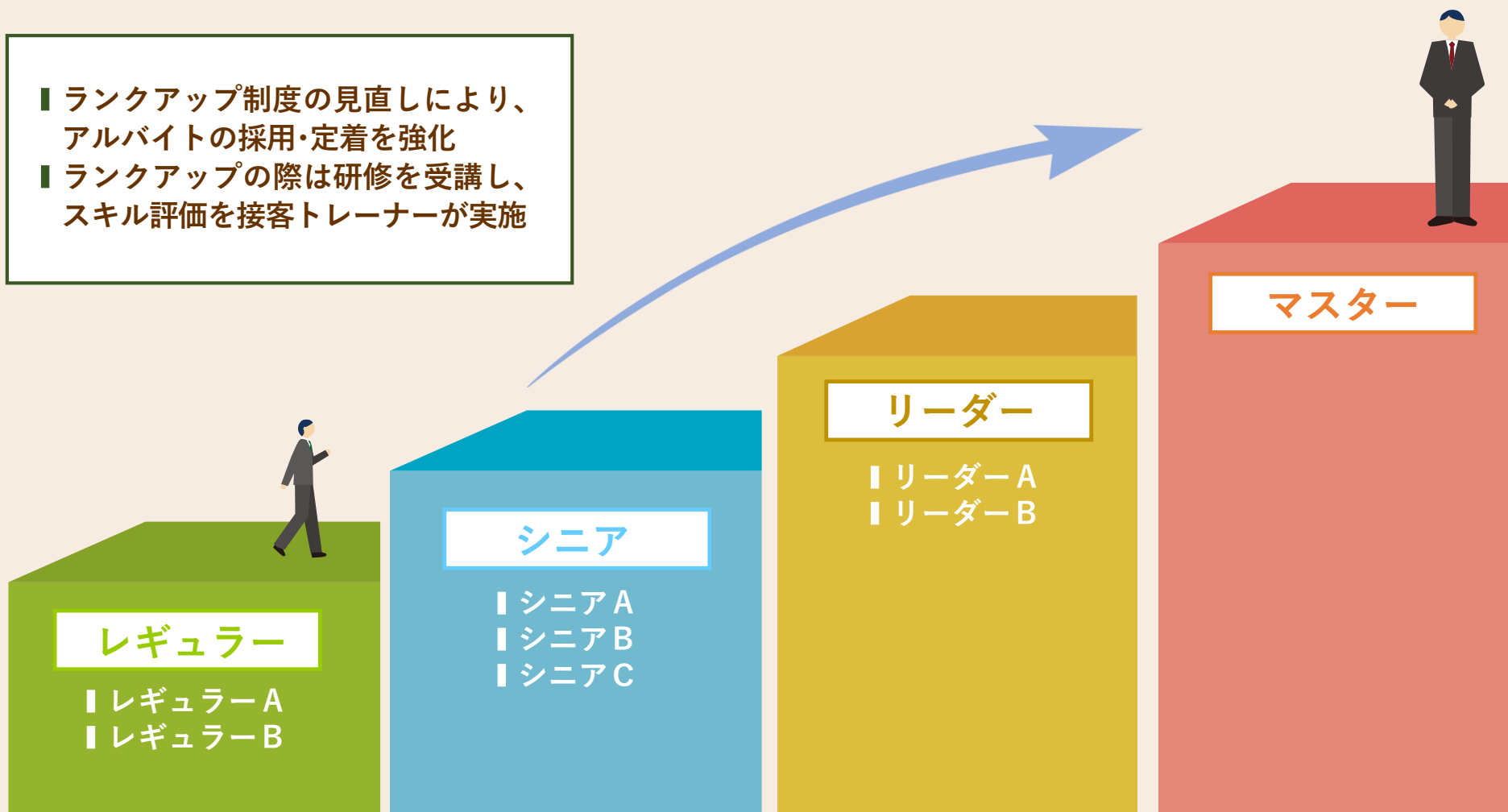
時間外労働時間

月間平均 16.9時間
(前年比 ▲7.6時間)

2 人的資本の充実

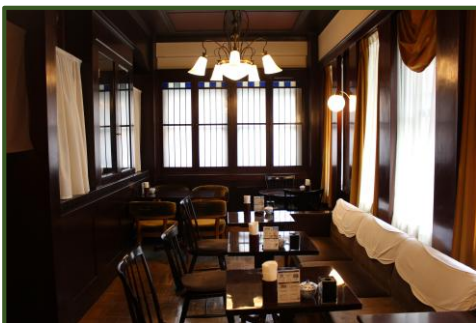
アルバイト教育・研修プログラムの体系化

- ランクアップ制度の見直しにより、アルバイトの採用・定着を強化
- ランクアップの際は研修を受講し、スキル評価を接客トレーナーが実施



体験価値の向上

- 2026年4月20日に30周年を迎える、椿屋珈琲の1号店「椿屋珈琲 銀座本館」をリニューアル



- 接客トレーナーの研修による接客サービスの高質化・標準化
- サービス接客検定1級の取得推進



付加価値の再訴求

- 国産のフレッシュなバジルを使用したバジルソース



- 最高級の国産薄力粉 増田製粉の「特宝笠」を使用



機械化・DX化による効率化

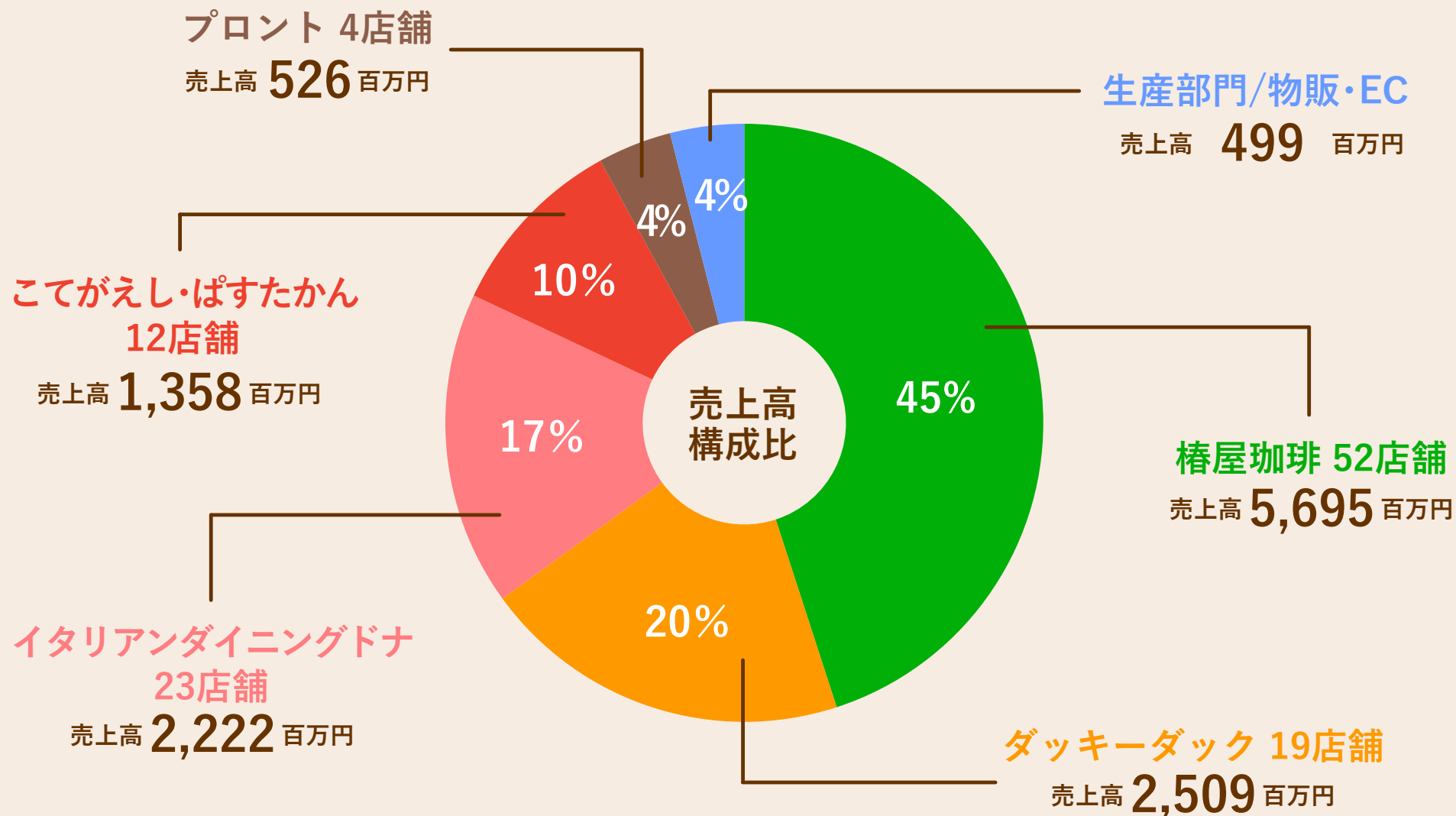
- 単純作業を自動化することで、従業員を接客や顧客満足度向上に繋がるサービスに注力させる



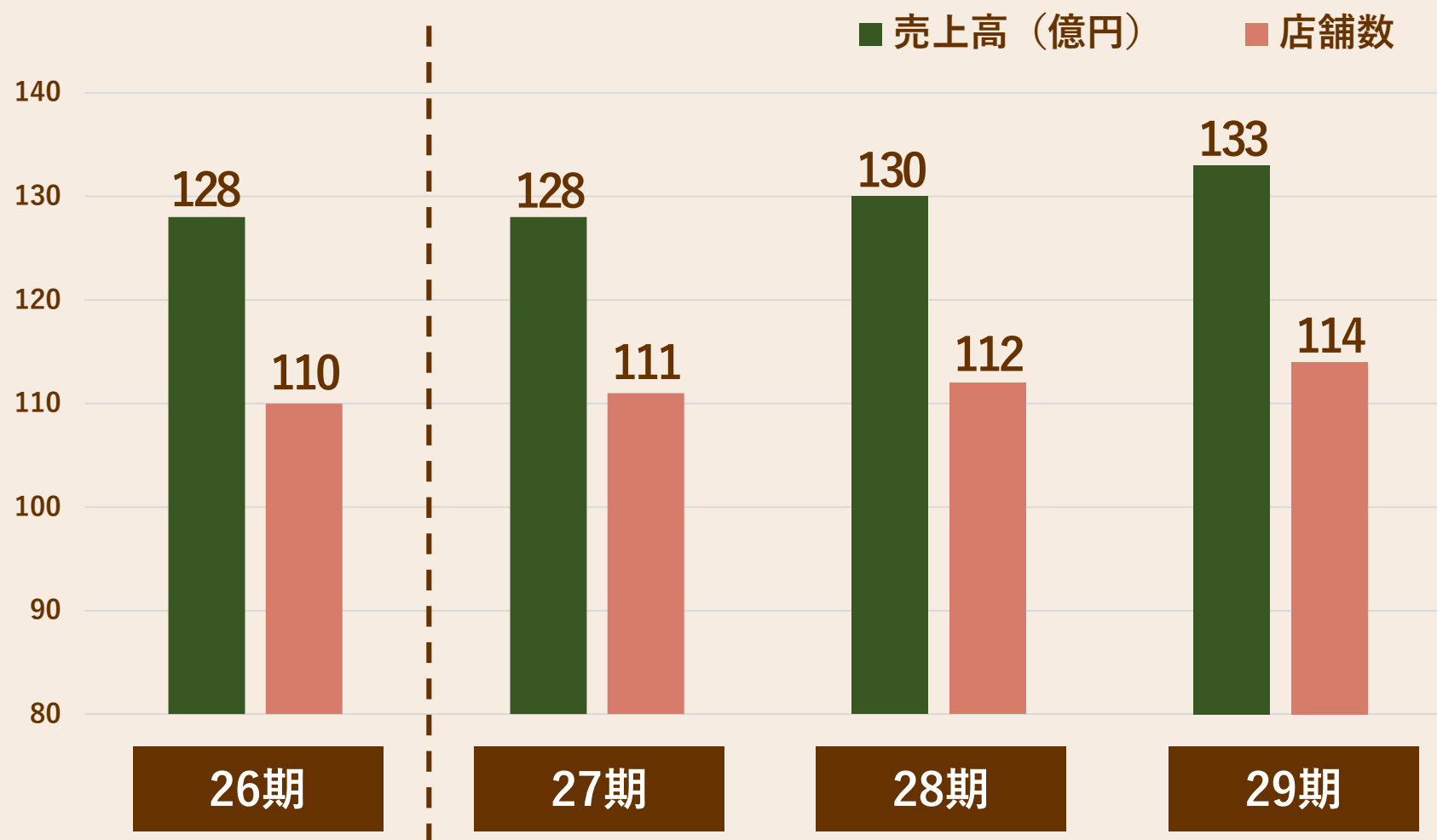
セントラルキッチンの活用

- 下処理やソース調合の集中化により、店舗での調理工数を削減





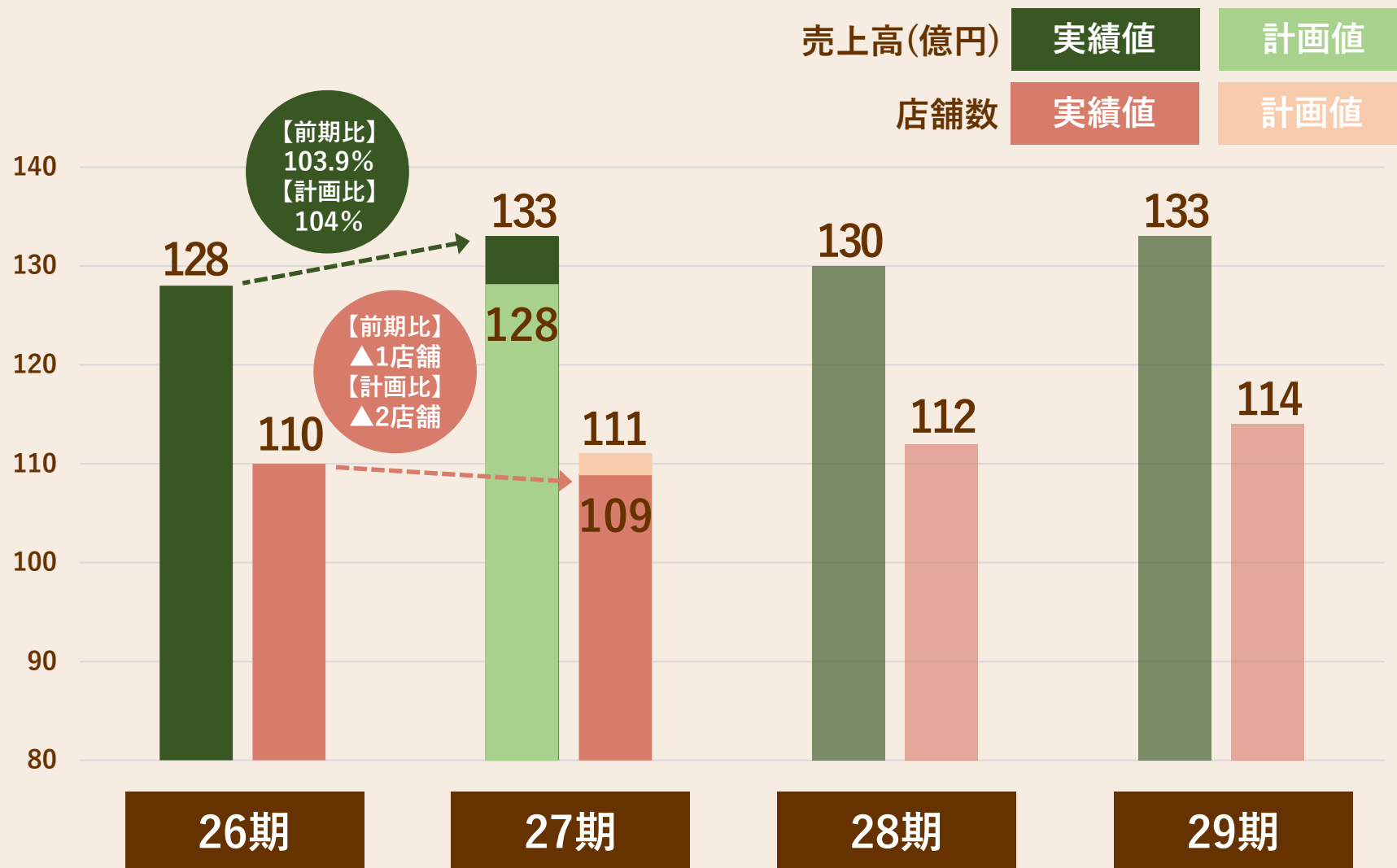
売上高と店舗数の推移



第二次 中期経営計画の取り組み進捗 ～2026年4月期の振り返りと課題～

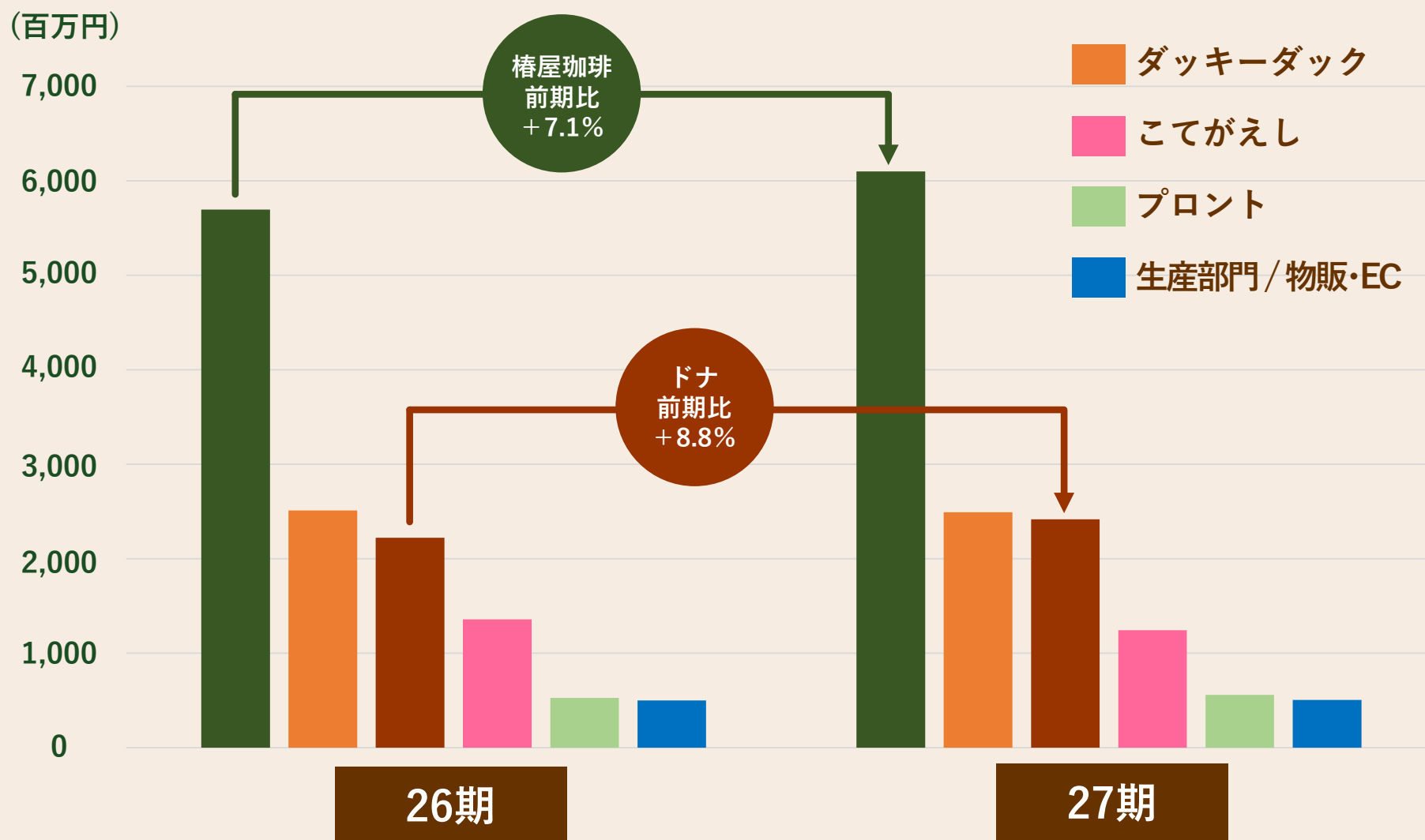
中期経営目標に対する進捗

売上高と店舗数の推移



中期経営目標に対する進捗

部門別の売上推移



2026年4月期の成果

トップラインの飛躍と着実な店舗展開

顧客体験の最大化

- 椿屋スペシャルティブレンドの刷新
- 日本一のサイフォニストが考案したブレンドの開発
- 旬のフルーツを使用したスイーツ



接客サービスの高質化

- 研修センターによる研修制度の充実化

「SC接客ロールプレイングコンテスト」
関東大会にて優勝、全国大会へ出場



ドミナント展開

- 多業態ドミナント展開によるシナジー効果の創出



2025年10月「椿屋茶房 大宮店」オープン

店舗基盤の強化

- 既存店舗の改装リニューアル(5店舗)



椿屋珈琲 銀座本館



ダッキーダック池袋アルパ店

2026年4月期の成果

店舗基盤を強化する人的資本経営とDX・生産性向上の推進

人的資本経営の推進

■ 労務環境の健全化

年間取得休日

118.2日 → 前期比 +0.9日 → 119.1日

時間外労働時間

16.9時間 → 前期比 ▲5.7時間 → 11.2時間

DX・生産性向上の推進

- テーブルオーダーシステムの導入
→35%導入完了
- 配膳ロボットの導入
→2025年10月オープンの「ぱすたかん 池袋アルパ店」に導入
- セントラルキッチンによる内製化
→内製化比率50%を維持し、調理工程のポーション化を進めることで品質の均一化とコストコントロールに寄与。



2027年4月期の重点取り組み課題

教育研修の柔軟化と生産性の向上



- 現場でのOJTとデジタルツールを用いたeラーニングを活用し、ランクアップ制度を柔軟な運用へと昇華させ、教育システムの再構築に取り組む
- 刷新したシフト管理システムを活用し、エリア制度による地区内の応援制度を強化し、人時売上高の最適化を図る(エリア内相互応援比率2.1%→12%を目標)

2027年4月期の重点取り組み課題

収益性の向上



高付加価値
メニューの
開発

ブランド
ポジショニングの
確立

ブランド
ストーリーの
共鳴

食材費
高騰への
対応

食品ロスの
低減

- 高付加価値メニューの開発と体験価値の向上をもって、価格競争からの脱却、他社との差別化につなげる
- 日次での理論原価と実績原価の差異分析を基盤とし、食材費高騰への対応と食材ロスの極小化を図る

おわりに

当社は、本中期経営計画を実行することで、持続的な成長と収益力向上を実現し、株主の皆さまにご満足いただける企業を目指してまいります。

※本中期経営計画は、2026年7月時点の情報に基づき作成しており、今後変更となる可能性があります。

※本資料は、情報提供のみを目的としており、投資判断の材料として使用されるべきものではありません。