



**TRAILHEAD  
GLOBAL  
HOLDINGS**

TSE STANDARD / 3358 / EST. 1994

FY2025 · SUPPLEMENTARY MATERIAL

# 2026年 3月期 決算説明 資料

10か月で描いた成長の設計図。  
2027年3月期、本格始動へ。

対象期間 / PERIOD

2025.04 – 2026.03

発行日 / ISSUED

2026年5月15日

区分 / TYPE

決算説明資料



Trailhead Global Holdings株式会社 · 2026年5月15日

## — CONTENTS

# 本資料の構成

2026年3月期 決算短信を補足する全5ブロック、付録を含めて構成しています。

①	ビジョン・バリュー・CEO & 会長メッセージ	P. 03	②	当期の変革と財務ハイライト(EBITDA・CF)	P. 07
③	各事業の成長ストーリー	P. 12	④	翌期の業績予想・配当再開・株主優待	P. 17
⑤	中期経営計画・資本政策	P. 20	+	付録(M&A詳細・財務諸表・リスク情報)	P. 22

— VISION

## ビジョン

# 日本の食文化をコンテンツに、 海外展開を支えるプラットフォームになる

私たちには創業以来、積み上げてきた伝統のもと、日本食をコンテンツとした展開において豊富な技術とノウハウがあります。世界中の人たちが“日本の食文化”に触れ、感動してもらえる——そうしたきっかけを、私たちは **プラットフォーム** として惜しみなく提供します。グローバルビジネスとしての私たちの挑戦にご期待ください。

## — VALUE

# お客様に感動を届けるための、5つの価値

美味しい日本食を通じて感動を提供するため、私たちが大切にしている価値観

## 01

**おもてなしを  
極める**

おいしい食事と心地よい空間を提供し、お客様に笑顔と感動を与える。

## 02

**スピードで  
圧倒する**

結果を恐れず、フルスピードで行動し、世界の人々を驚かす。

## 03

**できない理由に  
挑む**

できない理由を探さず、創意工夫し、未知の世界に挑む。

## 04

**情熱をもって  
やり遂げる**

できるまで諦めず、仲間と共に、情熱をもって成功させる。

## 05

**世界の食を  
変える**

日本の食文化をアップデートし、世界中に“おいしい”を届ける。



Message from

変革の設計図から、  
本格始動へ。

Trailhead Global Holdings 株式会社

代表取締役社長

高田 十光

取締役会長

青柳 和洋

株主の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当事業年度は、食材価格や人件費の高騰など、外食産業を取り巻く構造的な逆風が続く厳しい1年となりました。しかし当社は、この環境をむしろ業界再編の好機と捉え、新経営体制発足からわずか **10か月で5件のM&A・事業譲受を完遂**いたしました。これにより、ラーメン専門企業から、**6業態・8ブランド以上**を擁する「マルチブランド総合飲食プラットフォーム」へと変貌を遂げ、設計図を一気に描き切る「仕込みの年」を完了することができました。

——そして今、当社は次のフェーズへ移ります。

**第一に**、国内におけるブランドポートフォリオの拡充をさらに進めます。戦略的M&Aによるブランド獲得を継続し、ポートフォリオを一段と厚みのあるものへと完成させてまいります。

**第二に**、デジタル × フードテック戦略の実行フェーズへ本格的に移行いたします。AIによるサプライチェーンの最適化、パーソナライズされた顧客体験(OMO)、そして次世代店舗における「おもてなし」の高度化を推進し、収益構造と顧客価値の両面で、外食事業の常識を塗り替えてまいります。

**第三に**、海外への展開を本格化させます。自社ブランドの海外輸出と現地ブランドの戦略的獲得を並行して進め、「日本の食文化をコンテンツに、海外展開を支えるプラットフォーム」というビジョンを、具体的な事業として立ち上げてまいります。

これらの取り組みにより、当社は **非連続な成長による事業規模の大幅な拡大** を志向します。投資局面においても一定の利益を確保しながら、株主の皆様への還元を着実に拡充していくことが、私たちの果たすべき責務であると考えております。その第一歩として、長らくお待たせいたしました

**配当を本年より再開** いたします。FY2026の配当性向は **143%** という高い水準となりますが、これは安定株主の皆様のご期待に必ず応えるという当社の意思表示であり、今期中間配当から、ためらうことなく実行に移してまいります。

仕込みの年は終わりました。ここからは、**本格始動の年**です。

私たちの決意と実現力に、ぜひお力をお貸しください。

— 10 MONTHS · JUN 2025 → MAR 2026

# 10か月で5件のM&Aを完遂 — スピードとスケールで事業領域を一気に拡張

2025年6月 — 経営体制発足時

ラーメン

**1 ジャンル**  
山小屋ブランドのFC展開

展開エリア  
**国内 (FC)・海外 (FC)**

→

2026年3月期末 — 現在

**8 ブランド以上 / 6 業態**  
飲食領域の多角化+AI/IT 機能の取り込み

ラーメン  
山小屋

焼肉  
やっば。

プレ焼肉  
當麻

南仏  
★BLUE

寿司  
KINKA

バーガー  
B.R.

展開エリア  
**国内 (直営+FC) + 海外 (FC+現地ブランド)**

追加機能  
AI/IT
OEM

M&A・事業譲受

5

件

2025.07 - 2025.12 に実行

店舗ネットワーク

113

店

直営7 / FC73 / 海外22 / 子会社11

経営体制発足から

10

か月

2025年6月 → 2026年3月期末

後発事象 (FY26)

+1

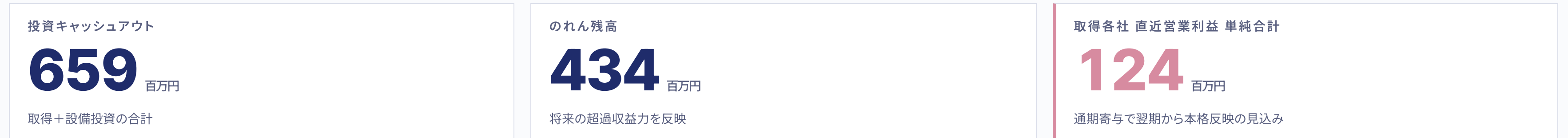
件

SBWorks 完全子会社化 (2026年4月)

— DEAL TIMELINE ・ JUN 2025 → APR 2026

## 業態・商圈・顧客層を分散した 5 件の M&amp;A 軌跡

SPEED 5 件 / 10 ヶ月



出所: 各種適時開示資料、各社直近期実績(単位:百万円。直近営業利益合計は単純合算であり、シナジー・統合コスト等は織り込まれていません)

— BALANCE SHEET (MAR 31, 2026)

# 財務健全性の維持と積極投資の両立

(百万円)	金額	備考
総資産	3,196	M&A取得資産を計上
現金及び現金同等物	544	期首388 → +156
のれん	434	超過収益力の体現
コールオプション債権	199	KINKA・バーガーレボリューションの残余持分取得権
負債合計	1,038	短期借入380+長期借入60
純資産	2,157	期首比 +519

出所: 2026年3月期 決算短信

自己資本比率

**66.5** %

高い財務健全性を維持

エクイティ調達

**433**百万円

新株予約権行使

D/E レシオ方針

**≤ 0.5**倍

財務規律の上限

市場評価の高まり

中期経営計画の公表を契機に **新株予約権の行使が加速**。投資家の成長ストーリーへの期待を裏付ける資金調達。

## — CASH FLOW STATEMENT (FY2025)

## 投資 659・調達 848 — 規律あるキャッシュ・フロー管理

期首現金残高 <b>388</b> 2025年4月期首	営業活動 CF <b>△ 32</b> EBITDA約+59・非資金項目調整	投資活動 CF <b>△ 659</b> M&A 524 + 事業譲受 53 + 設備投資 88	財務活動 CF <b>+ 848</b> 新株予約権行使 435 + 新規借入 380	期末現金残高 <b>544</b> 期首比 +156 / 十分な手元流動性
-----------------------------------	--	--	---	---

## 投資内訳 (△659)

- M&Aによる子会社株式取得 524
- 事業譲受 (ROTISSERIE★BLUE・BEEFMAN) 53
- 設備投資 88

## 調達内訳 (+848)

- 新株予約権行使 (エクイティ) 435
- 新規借入 (金融機関) 380
- エクイティ比率 53% の健全な資本構成

## 翌期の営業CFプラス転換

- 5件のM&Aが 通期で寄与
- SBWorks の FL改善効果
- EBITDA が大幅拡大する見通し

出所: 2026年3月期 決算短信 連結キャッシュ・フロー計算書 (単位: 百万円)

— BRAND × PRICE MAP

# 業態 × 価格帯で分散したブランドポートフォリオ



3つの設計意図

- 業態分散 : ラーメン / 焼肉 / 寿司 / バーガー / フレンチの5領域
- 価格帯分散 : カジュアル～プレミアムの3ティア
- 商圏分散 : 地方FCと都市型ブランドを併存

焼肉 — 2段構え

「焼肉やっば。」(ミドル)と「神戸牛焼肉 當麻」(プレミアム)で価格帯を明確に分離。

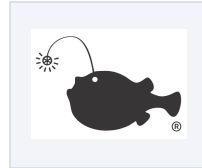
インバウンド対応

KINKA (カナダ発・寿司)とBURGER REVOLUTION (和牛×ハラール対応)が訪日需要を取り込む設計。

出所: 当社開示資料、各社事業内容に基づく当社作成 (位置はイメージ。実数値ではありません)

— INBOUND × GLOBAL

## 2つのインバウンドブランドと、グループ商品力強化



2025.12 連結子会社化 ・ 80%

### KINKA SUSHI BAR IZAKAYA

カナダ発・渋谷／六本木2店舗。炙り寿司・モザイク寿司のビジュアル訴求。

直近売上  
**386**

営業利益  
**44**

連続増収増益  
**3期**

- 国内主要都市展開(福岡・大阪・京都)
- 海外展開ロードマップを準備中



2025.12 連結子会社化 ・ 51%

### BURGER REVOLUTION

国産和牛100% × ミシュラン三ツ星監修ソース × ハラル認証対応。

2024.02期売上  
**256**

営業利益  
**53**

主要拠点  
**六本木・京都**

- 大阪・福岡 → 海外出店計画
- 和牛 × ハラル対応の希少な国際ブランド



2025.09 CCO 就任

ミシュラン一ツ星

ビブグルマン選出

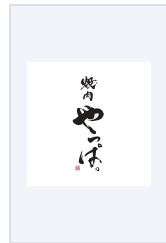
### 西村 貴仁 氏 — Chief Creative Officer

ミシュラン一ツ星(フュージョン部門)・ビブグルマン選出の実績を持ち、海外(ソウル)でも高い評価を受けるシェフ。当社グループの **全ブランドのメニュー開発・監修、リブランディング、新規出店戦略**を一体的に推進する CCO に就任。M&Aで取得した各ブランドの商品力・付加価値向上を加速します。

出所: 各種開示資料(金額単位:百万円)

## — TWO-TIER YAKINIKU PORTFOLIO

## 価格帯を分けたプレミアム焼肉ポートフォリオ



TIER 1・ミドル

焼肉やっば。

東京都内のミドル価格帯焼肉ブランド。都市部ボリュームゾーンを取り、グループ全体の集客基盤として機能。

商圈

東京都内

想定客層

ミドル層・都市生活者



TIER 2・プレミアム

神戸牛焼肉 當麻

2026.03 に旧BEEFMAN横浜からリニューアル。兵庫県・川岸牧場産 神戸牛・但馬牛 を希少部位まで余さず提供。完全個室・生食用専用調理場を完備。

商圈

横浜・首都圏

想定客層

高単価・インバウンド・地元アスリート

派生プロダクト — チョップドサラダ

「焼肉やっば。」の人気メニュー チョップドサラダ を、単独ブランド化+デリバリー展開 で計画中。店舗依存しない収益源として育成。

出所: 当社開示資料、ブランド戦略資料

— MANUFACTURING × 4-CHANNEL MODEL

# 山小屋製造インフラの4経路活用

製造インフラ

山小屋  
製麺

ワイエスフード生産工場

創業55年・連結子会社

品質管理基盤

FC全国展開で実証

4つの活用経路

## 直営・FC・OEM・通販

固定費の効率配分と、収益源の分散により、外食事業のボラティリティに左右されにくい収益基盤を志向。

展開先

直営

山小屋直営店舗(国内)

FC

国内FC 73店 / 海外 22店

OEM

菊水 生麺受託(2026.04 開始)

通販

外販・通販事業

2026.04 開始 ・ 基本合意

菊水 生麺OEM

伊藤ハム米久HD傘下・国内有数の製麺大手

SCALE OF PRODUCTION

## 年間 2 億食

製造実績規模 — 全国流通する有力ブランド

初年度規模

# ~ 1

 億円

年換算ベース

立ち上げエリア

## 九州 中四国

段階的にエリア拡大

期待される効果

製造稼働率の向上  
外販収益の新規確保  
当社品質基準の対外的提示

出所: 当社開示資料、菊水OEM基本合意書(数値は当社作成資料)

— SBWORKS ・ OPERATIONAL TECH

# 需要予測・自動発注・シフト最適化による FL 比率改善

2026.04 完全子会社化



AI活用・ITコンサルティング事業。AI 自動発注・シフト最適化・需要予測システムを内製。

2026.02期 売上675 百万円  
2026.02期 営業利益20 百万円  
スキーム完全子会社化

出所: 2026年3月期 決算短信「重要な後発事象」、SBWorks 開示資料 (FL比率の試算は当社作成、実際の効果は導入スケジュール・不確定要因により異なります)

## 01 ・ AI 自動発注

需要予測に基づく自動発注で **食材ロスの削減**を志向。原材料費比率の低減を目指す。

## 02 ・ AI シフト最適化

来客予測に応じた **シフト最適化**により、過剰人員配置の是正と人件費比率の低減を目指す。

## 03 ・ FL 比率改善 (試算)

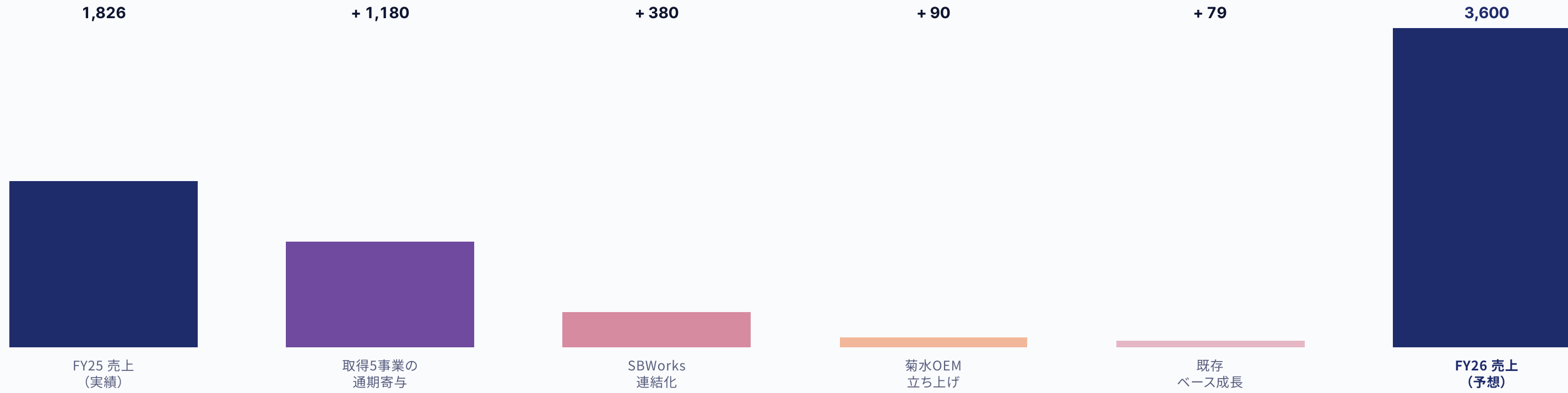
仮に **FL 比率が 1pt 改善**した場合、飲食事業売上 1,673 × 1% ≈ **16.8 百万円/年** の EBITDA 改善効果が試算されます。翌期業績への寄与が見込まれます。

## 04 ・ 中計「次世代型店舗」の中核

デジタルと飲食の融合による **次世代型店舗** のプロトタイプを構築。中期経営計画における中核機能。

— FY2026 GUIDANCE

# FY26 予想 — 創業以来の記録を塗り替える、圧倒的な過去最高売上と利益を計画



<p>売上高</p> <p><b>3,600</b> 百万円</p> <p>+97.1% 前期比</p>	<p>営業利益</p> <p><b>136</b> 百万円</p> <p>黒字転換 前期△11</p>	<p>経常利益</p> <p><b>111</b> 百万円</p> <p>EBITDA 大幅拡大</p>	<p>当期純利益</p> <p><b>53</b> 百万円</p> <p>EPS 1.40 円</p>
--	---	--	---

出所: 2026年3月期 決算短信「今後の見通し」(金額単位:百万円・寄与額は当社試算)

## — DIVIDEND RESUMPTION

## FY2026 配当再開・中長期で継続的な増配を目指す

FY2026 年間配当(予想)

**2.00**円/株

中間配当

**1.00 円**

基準日 2026.09.30

期末配当

**1.00 円**

基準日 2027.03.31

初年度の高い配当性向について

FY2026 の配当性向は **143.2%**と高い水準となりますが、これは配当再開の年として意識的に設定したものです。中長期では業績拡大に伴い **配当性向は適正水準へ収束し、安定的・継続的な配当の供給**を目指します。

中長期の配当方針

業績の拡大に伴い、**翌期以降も安定的に続けられる配当、そして継続的な増配**を目指します。

STEP 01

株主総会承認

2026年6月(予定)

STEP 02

資本準備金 取崩

配当原資を確保

STEP 03

欠損 填補

利益剰余金 △639 を解消

STEP 04

配当再開

FY2026 中間 / 期末

## — SHAREHOLDER BENEFIT

# 株主優待制度 — ECポイント+QUOカードの2本立て

基準日 3月末・9月末(年2回)の保有株式数に応じて、優待を進呈いたします。

## ECポイント 優待 ① ECサイトポイント

連結子会社 **ワイエスフード** の公式オンラインショップ「**山小屋からの贈り物**」でご利用いただけるポイントを進呈。

### POINT — 飲食店でも使える

ポイントは **当社グループ店舗で利用可能な飲食ご優待券** にも交換可能です。

### 対象商品(一例)

ラーメンセット / 肉・魚・加工品 / お店そのままの逸品 / ラーメン屋のチャーハン / 特選ギフト等

## QUO CARD 優待 ② QUOカード進呈

保有株式数に応じて **QUOカード** を進呈いたします。全国の加盟店でご利用いただけます。

### SCHEDULE

基準日 **3月末日** 時点の株主様を対象に、**6月下旬ごろ** に発送予定。

### 適用条件

同一株主番号で1年以上継続保有・最低保有株式数を満たす株主様

## 保有株式数別 進呈表

保有株式数	ECサイトポイント (年2回 / 9月・3月)	QUOカード金額 (年1回 / 3月)
2,500株 ~ 7,499株	2,050 P	5,000 円分
7,500株 ~ 14,999株	8,000 P	26,000 円分
15,000株 ~ 24,999株	20,000 P	57,500 円分
25,000株 ~ 49,999株	40,000 P	100,000 円分
<b>50,000株 以上</b>	<b>100,000 P</b>	<b>200,000 円分</b>

※ 株主優待の内容は、業績および事業環境等を踏まえ、**変更となる場合があります**。最新の優待内容は当社IRサイトをご確認ください。

※ ECポイントの有効期限は発行日から1年間。新設出店・廃止・業態変更等により利用可能店舗が変わる場合があります。

— MID-TERM PLAN ・ 2026 - 2030

# 売上 200億・EBITDA 20億への道

M&Aの前倒し実行により、計画を概ね上回る進捗。SBWorks 参画でさらに前倒しの可能性。

FY2025 (実績)

## 仕込みの年

M&A 5件完遂・グループ管理体制構築・連結初年度。売上 1,826 / EBITDA +59 / 自己資本比率 66.5%。

FY2026 (予想)

## 本格始動

M&A通期寄与+SBWorks導入効果。売上 3,600 / 営業利益 136 / 配当再開。

FY2028 - FY2029

## 海外展開加速

KINKA・BURGER REVOLUTION の海外出店本格化。OEM 全国拡大。プラットフォーム機能の外販。

FY2030 目標

## 中計達成

売上 200億円・EBITDA 20億円・ROIC 10% 以上の達成を目指す。

FY30 目標 — 売上

**20,000**百万円

FY30 目標 — EBITDA

**2,000**百万円

ROIC 改善

**1~2% → 10%+**

出所: 当社中期経営計画「Trailhead 2030」(2025年9月公表)

## — CAPITAL POLICY

# 基本方針：D/E レシオ上限 0.5 倍 の規律

## 調達手法の使い分け

### レバレッジ活用

#### 安定 EBITDA 見込み案件

国内 M&A 等

### エクイティ優先

#### リスクの高い案件

海外案件 等

## 資本業務提携の方向性

各 **リージョンパートナー** をはじめとする、事業シナジーの高い **長期安定パートナー** との **第三者割当増資** を通じた戦略的エクイティ調達も並行推進。

## 新株予約権 — 行使の状況

中期経営計画の公表後、**新株予約権の行使が加速**。当期は **435百万円** のエクイティ調達を実現。

- 市場評価の高まりが行使を後押し
- 健全な資本構成の維持 (エクイティ比率 53%)
- 将来の希薄化は、業績拡大に伴い相対化される設計

## 財務規律サマリー

D/E 上限

**0.5 倍**

自己資本比率

**66.5%**

CF管理

選別的

## — APPENDIX ・ DEAL SHEET

## M&amp;A 各案件の詳細サマリー

時期	対象	スキーム	取得価額	統合シナジー	戦略的位置づけ
2025.07	<b>Yappa</b> 焼肉やっば。/ 神戸牛焼肉 當麻	完全子会社化	110	後続譲受の受け皿会社として機能	都市型高付加価値業態への第一歩
2025.09	<b>ROTISSERIE★BLUE</b> 恵比寿GP39F	事業譲受 (Yappa経由)	27	CCO 監修によるメニュー再設計	国内多店舗化 + 海外進出
2025.08	<b>神戸牛焼肉 當麻</b> 旧BEEFMAN横浜 リニューアル	事業譲受 (Yappa経由)	26	「焼肉やっば。」と価格帯分離	プレミアム焼肉ブランドの確立
2025.12	<b>KINKA FAMILY JAPAN</b> KINKA SUSHI BAR IZAKAYA	連結子会社化 (80%)	—	SBWorks DX + CCO 監修で店舗オペ改善	インバウンド + 海外展開の中核
2025.12	<b>バーガーレボリューション</b> BURGER REVOLUTION	連結子会社化 (51%)	—	山小屋 FC ネットワークの調達力活用	和牛 × ハラール × 海外
2026.04	<b>SBWorks</b> 後発事象	完全子会社化	—	全113店舗への AI 機能展開	FL 改善 → 翌期黒字転換の核心

出所: 各種適時開示資料、決算短信「重要な後発事象」(金額単位:百万円)

## — APPENDIX ・ FINANCIAL STATEMENTS

## 連結 BS / PL / CF &amp; セグメント情報

PL サマリー (連結 / 百万円)

	FY25 実績	FY26 予想
売上高	1,826	3,600
営業利益	△11	136
経常利益	82	111
当期純利益	64	53

セグメント別 (連結 / 百万円)

	売上	利益
飲食事業	1,673	68
不動産賃貸	35	1
運営受託	118	5

BS / CF サマリー (連結 / 百万円)

	金額
総資産	3,196
純資産	2,157
自己資本比率	66.5%
営業 CF	△32
投資 CF	△659
財務 CF	+848
現金期末残高	544

非 GAAP 指標の算出根拠

- EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
- ROIC = 営業利益 ÷ (有利子負債 + 自己資本) × 100
- FL 比率 = (原材料費 + 人件費) ÷ 売上高

出所: 2026年3月期 決算短信 / 連結財務諸表に基づき作成

## — APPENDIX ・ RISKS &amp; DISCLAIMER

# 将来予測に関する記述および主要リスク

## 将来予測に関する注意（東証ガイドライン準拠）

本資料に含まれる業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。

実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提条件および業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、決算短信添付資料「1. (4) 今後の見通し」をご覧ください。

当社は、本資料に記載した将来予想に関する記述について、事後の事実の発生または状況の変化を反映するための更新義務を負うものではありません。

本資料は **当社株式の取得または売却その他の取引を勧誘するものではありません**。投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断と責任において行われるよう、お願い申し上げます。

## 主要リスク因子

リスク項目	概要
食材・人件費の高騰	FL 比率の悪化リスク。SBWorks 導入により構造的に低減
競合環境の変化	外食産業の競争激化。ブランド差別化と CCO 監修で対応
インバウンド需要の変動	為替・地政学リスクによる訪日需要の変動
M&A 統合リスク	想定シナジーの実現遅延・のれん減損
海外展開リスク	現地規制・為替変動・カントリーリスク
人材確保・離職	店舗運営人材の確保。報酬・育成制度で対応

出所: 2026年3月期 有価証券報告書「事業等のリスク」



# 本資料に関する お問い合わせ先

IR 担当窓口までお問い合わせください