



あなたの成長が、 未来をつくる

RECRUITING GUIDE BOOK



東証プライム・名証プレミア上場



株式会社

サガミホールディングス

No.1 Noodle Restaurant Company

トップメッセージ

お客様の人生の様々なシーンに寄り添い、 その大切な思い出となる 「忘れられないレストラン」でありたい。

M&Aや海外展開を含む新しいエリアへの進出、
小型業態の強化など、多様なかたちで、
素材からこだわるサガミの味に込めた想いを広げていきます。

サガミホールディングスは、「食」と「職」の楽しさを届けることを使命に、No.1 Noodle Restaurant Companyの実現を目指しています。大切にしているのは、素材や技法へのこだわりはもちろん、従業員一人ひとりが誇りを持って働ける環境から生まれる“おもてなし”です。

外食を取り巻く価値観は大きく変化しています。特別な時間を過ごす“ハレの日”の食事と、日常で気軽に利用される“ケの日”の食事。そのどちらにも応えていくため、サガミでは大型店舗での特別な体験づくりと、小型業態や新エリアへの積極出店を並行して進めています。成長の軸となるのは、「人」「出店」「M&A」「海外」の4つです。多様な人材が活躍できる育成体系の強化、新しい地域・新しい業態への挑戦、生産者や他企業との協働、そして海外での価値提供。いずれも、サガミがこれまで守り続けてきた“本物のおいしさ”と“心のこもった接客”をさらに広げる取り組みです。

私たちが目指しているのは、ただ料理を提供する場ではありません。お客様の人生の節目や何気ない日常の時間に寄り添い、記憶に残る「忘れられないレストラン」であり続けることです。そして、その価値を生み出す原動力こそが、現場で笑顔をつくる従業員一人ひとりで。

サガミは、働く人の物心両面のゆたかさを大切に、仲間と共に成長できる職場づくりを進めています。これから加わる皆さんとともに、地域に愛される店をさらに広げ、未来のサガミを創っていきたいと考えています。



おおにし ひさし
代表取締役社長 大西 尚真



サガミホールディングス 沿革

1970年3月 名古屋で和食レストラン『サガミ』創業 地域に根ざした食の提供が原点

1970～
80年代 郊外型大型店舗展開、製麺工場・物流体制整備、
“おいしさを安定して届ける仕組み”を確立

1990年代 名証・東証上場、全国展開を加速

2000年代 海外出店・多業態展開開始

2012年 尾西工場が『食品衛生の改善向上』で厚生労働大臣賞を受賞

2014年 味の民芸・ぶぶか等がグループ参画

2014年 第1回『手羽先サミット2014』で金賞を受賞

2015年 ミラノ国際博覧会日本館レストランにて『蕎麦』を出店

2017年 食品安全マネジメントシステム国際規格『ISO22000』認証取得

2018年 持株会社体制へ移行 社名を『サガミホールディングス』へ

2018年 第5回『手羽先サミット』2018で殿堂入り

2018年 『あいち女性輝きカンパニー』認証取得

2019年 全国一斉休業を実施 働き方改革・人を大切にする経営へ

2020年 創業50周年 時代やお客様の変化に合わせて成長してきたからこそ

2021年 『名古屋コーチン味噌煮（宇宙食）』が宇宙日本食に認証、ISSへ提供

2022年 東証プライム市場・名証プレミアム市場へ移行

東証プライムに上場している企業は約0.05%しかありません。なんとたった1%未満なんです!



2025年 『和食麺処サガミ』業態が50周年（店舗展開）を迎える

ひと目でわかるサガミホールディングス

数字で見るサガミホールディングス

(2024年度末)

創立

1970年

1970年3月、名古屋市中村区大門町に「サガミチェーン株式会社」を設立。

店舗数

266店舗

主力業態の和食麺処サガミ、味の民芸をはじめとして国内255店舗、海外11店舗を展開しています。

サガミグループ従業員数

9,904名

正社員に加え、勤続20年、30年を超えるような多くのパートナー従業員によって支えられています。

出店都道府県

22都府県

3月5日に味の民芸守谷ふれあい通り店を茨城県へ再出店するなど、今後も新たなエリアへの出店を検討し、店舗網を拡大していきます。

出店国数

4か国

日本以外に、ベトナムとイタリア、スペインで店舗展開を行っています。今後もあらゆる可能性を考慮し、海外への出店を検討します。

新規出店数

21店舗

主力業態の和食麺処サガミを中心に、十割そば長助の出店にも注力。業態ポートフォリオの見直しを行いつつ、今後も店舗展開を行います。

売上高

350億円

創業来最高売上高である2001年度の320億円を抜き、過去最高の売上高となりました。さらなる事業拡大に取り組んでいきます。

営業利益

20億円

新規出店による事業規模の拡大や、既存店の客数増加により、営業利益は前年を上回りました。また、継続的なIT・DXの推進といった取り組みも、生産性の向上に寄与しています。

サガミホールディングスの特色

みそ煮込販売数 (2024年1~12月)

178万食



当社独自調べ

味噌は愛知県岡崎市・まるや八丁味噌を使用。江戸時代からの伝統製法を守る真正正銘の八丁味噌です。これをベースに複数の味噌をブレンドし、奥深いコクやほのかな辛味や渋み、そしてまるやかさのある味噌つゆに仕上げています。麺は自社工場で作るオリジナル。しっかり角の立った太麺は、煮込むほどにつゆに麺がなじんで食べ進むにしたがってどんどんおいしくなっていきます。

従業員国籍

14か国

多様な文化背景を持つ従業員が増えることで、職場の文化的多様性が向上し、柔軟な働き方やコミュニケーションの促進につながります。アジア圏を中心に様々な国籍の従業員が活躍しています。

ブランド数 13ブランド (2025年12月現在)



和食の原点とも言えるそば、みそ煮込を主体とした店舗を東海地区を中心に展開。



日本最大の手延べうどんチェーン。和の伝統である手延べうどんとだしにこだわりを持った店舗を首都圏を中心に展開。



セルフ式の麺類店。うどん、ぎしめん、そば、丼を中心に天ぷら、おにぎりなどを提供。



十割そばをセルフ方式にて気軽にお楽しみいただける店舗を展開。



十割そばをセルフ方式にて気軽にお楽しみいただける店舗を展開。



備中（岡山県）名産の「手延べうどん」。熟成を重ね製法された手延べうどんと、つゆにこだわりを持った店舗。



本格生パスタ店。生パスタとオリジナルソースにこだわりを持った店舗。



レゴランド・ジャパンに隣接。「手羽先」「みそ煮込」など、なごやめしを主体とした店舗。



手延べうどんをお気軽にお楽しみいただける店舗。



汁なしの油そばと東京風醤油とんこつらーめんの店舗。スープ、タレにこだわり、独自製法のチャーシューを提供。



お好みの麺、天ぷら、おにぎりなど、選ぶ楽しさが広がる「セルフ形式」や「丼ぶり」など幅広いメニューを用意。



海外
ブランド



<ベトナム>

ツルツルモチモチの食感が特徴の手延べうどん。毎日店舗で仕込むこだわりの出汁、本物の美味しいうどんを楽しめる店舗。



<イタリア>

現地のパートナーと共に、サガミの味を欧州のお客様へ届けます。

先輩社員の声

People



仕事の「楽しさ」に気付くことができました

私がサガミグループに入社した理由は、高校時代「味の民芸」でアルバイトをしており、当時の店長から色々な仕事を教わっている中で、仕事を覚えることの楽しさや、やりがいを感じられるようになった事がきっかけです。

高校当時、どのような仕事をしたいのかも定まっておらず、目指す方向性やモチベーションも無かった私にとって、「仕事の楽しさ」を気付かせてくれた当時の店長にはとても感謝をしています。

私たちの会社(グループ)は、人と人の繋がりをを感じる会社だと思っています。私自身も先輩社員の方に助けられながらスキルアップを図れ、店長になれたと感じています。

今の目標は、経営理念「みんなのゆたかさと笑顔のために」を実現する為に、「色々なことにチャレンジをし、更に上を目指す」「これから入社してくる後輩の方々と共に楽しく働ける会社にしていく」ことです。

薄葉 優 | 2017年4月入社 / ストアマネージャー

人を「食」で笑顔にしたい

小さい頃から家族と何度も通っていた、身近なお店がサガミでした。もともと和食はあまり得意ではなかったのですが、食べてみると本当においしくて、気付けば和食が大好きになっていました。

人と接する仕事がしたい、人を「食」で笑顔にしたい、そんな想いが、入社を決め手です。

就職活動では飲食業界やホテル業界を中心に見ていましたが、軸は一貫して「人を笑顔にすること」でした。現在はキッチン業務に挑戦中で、正直むずかしさのほうが大きいです。少しずつ成長を実感しています。サガミは本当に「いい人」ばかりの会社です。まずは半年で、キッチン業務を一通り任せてもらえるようになることが目標です。

就活は大変なこともあります。同期と励まし合いながら、前向きに頑張れる職場です!

飯田 結賀 | 2025年4月入社





人とのつながりを大切に

大学の会社説明会やインターンで、人事の方が楽しそうに仕事の話をしている姿が印象に残り、「この人たちと働きたい!」と思ったことがサガミに入社したきっかけです。

就職活動では、お客様と直接関わり、笑顔を見ることができ、仕事を軸に考え、他社内定もありましたが、最終的にサガミを選びました。サガミは、人とのつながりをとても大切にしている会社で、内定者懇親会や研修を通じて同期との距離が自然と近くなり、先輩方とも交流できる機会が多いと感じています。温かい人間関係の中で成長できる環境があるのは、サガミの大きな魅力です。

就職活動を始めた当初は、自分が何をしたいのかわからず悩みましたが、説明会などに足を運び、さまざまな会社や仕事を知ること、納得できる選択ができました。就活生のみなさんも、まずは「知ること」を大切に取組んでほしいです。

浅田 海秀 2024年4月入社

風通しの良いお店を目指して

飲食業界は大変だというイメージを持たれている方も多くかもしれませんが、実際に働いてみると、大変なことばかりではなく、楽しいことや嬉しいこと、やりがいもたくさんあります。それらを仲間と共有できるのも魅力だと言えるかもしれません。

高校生から大先輩まで、幅広い年代の方々と毎日仕事をするなど、他の業種ではなかなか味わえない体験も多くあります。それらの経験が、自身を日々成長させてくれていると常に実感しています。

私は学生時代、本気でやりたいこと、熱中できることが中々見つけられず苦労しました。目標をもって仕事をすると仕事は楽しく、有意義なものになると言います。そういう人はプライベートも充実していきます。

私の今の目標は、困難をみんなで乗り越えられるお店を作れる店長になることです。みんなで何でも共有し、プライベートも大事にできる、そんな風通しの良いお店を目指しています。

皆さんが、仕事もプライベートも充実させられる仲間になってくれることを願っています。

中村 天翔 | 2020年4月入社 / ストアマネージャー



キャリアステップ

Career step

自ら創り出せる「多彩なキャリア」

まずは店舗で経験を積み、力を伸ばす。

その先には、マネジメントや専門分野など、さまざまなキャリアがあります。

自ら考え、行動することで、キャリアは一つではなく、いくつにも広がっていきます。

STAGE 1

入社～一般社員

店舗の厨房およびホールスタッフとして店舗オペレーションに参加し、基本的な調理技術と接客技術を身につけます。

頑張りに応じて

- 新店トレーナー
- 本部業務経験
- メニュー開発など

チーフ

発注業務によるモノの管理を経験した上で、ヒトの管理を任せられます。採用や教育、ワークスケジュールリングなど、現場のトップとしてヒトのマネジメントをおこないます。

STAGE 2

ストアマネージャー アドヴァンスストアマネージャー

ヒト、モノ、カネのうち、新たにカネの管理がミッションとして加わります。店舗の最高責任者として利益管理をおこない、スタッフのベクトルを合わせます。

先輩社員への インタビューを ご紹介します！



Q1. これまでの経歴と今の仕事は？

就活するまではサガミには行ったこともなかったのですが、店舗で半年働いたあと新店立ち上げも経験させていただきました。今は本社でExcelの資料づくりが中心で、“数字で現場を助ける”仕事をしています。

Q2. サガミを選んだ理由は？

会計を勉強してたんですが、就職を考えていたのは飲食でした。サガミの“本物のおもてなし”に惹かれて、ここで成長したいと思いました。

Q4. 今後挑戦したいことは？

まずは店長へ。その先は会社全体の戦略をつくる経営企画に挑戦したいと思っています。

STAGE 1

2024年入社
DX 数値情報課
一般社員
牧谷 亮希



STAGE 1

2020年入社
サガミ久居店 チーフ
兼メニュープロジェクト
メンバー
名倉 朋佳

Q1. これまでの経歴と今の仕事は？

学生時代にサガミでアルバイトをしていて、ストアマネージャーやパートさんに褒めてもらえたり必要とされるのがすごく嬉しくて“ここなら成長し続けられる”って思えたのが入社決め手でした。今は店舗で働きながら、メニュー開発プロジェクトにも参加していて、特にデザート企画や試作を担当しています。

Q2. これまでの経歴と今の仕事は？

“お客様が喜ぶ味”と“従業員が作りやすい形”を両立させるのは本当に難しいんですけど、その分すごくやりがいがあります。店舗にいるからこそ、お客様の声も従業員の声もリアルに聞けて、それが開発にめっちゃ生きてるんですね。今後はもっと“現場から生まれるメニュー”を形にできるように、視野を広げていきたいです。

Q3. 大変だったことは？

この6年間、悩んだり落ち込んだりして、“もうダメかも…”って思う日も本当にありました。でも、そのたびに周りの人が声をかけてくれて相談に乗ってくれて、人に支えられてここまで来られたと思っています。サガミの“人のあたたかさ”は、絶対に自分も引き継ぎたい部分です。

STAGE 3

ブロックマネージャー

10~15店舗の店舗を取りまとめる責任者。複数店舗を管理統括し、状況に則した対応を行うことを通して、各店舗の業務を円滑に進捗させ、有効に機能させる役割を担います。業界や業務に関する高いレベルの知識、および培ってきた様々な経験を活用し、目標達成に導きます。

人事・メニュー開発など後方部門

専門的な知識や経験を蓄積し、営業店舗支援などに取り組みます。担当部署の業務に精通し、業務改善・効率化を行います。本社業務は、時代の変化や新しいニーズを捉え、店舗や会社の仕組みを進化させていく仕事です。現場で培った経験を活かし、サガミの成長を支え、未来をつくっていきます。

EXTRA STAGE

取締役

STAGE 4

営業部門部長・統括部長

戦略的な目標設定と、その目標を達成するための組織運営、人材育成、そして問題解決において、責任と権限を持つ、会社経営の中核を担うポジションです。

後方部門部長

会社・部門の長期的な成長に繋がる考勤が重要な任務となります。経営の意思決定の具現化に向け、自ら提案・行動・発信を行います。

STAGE 2

2021年入社
サガミ川西加茂店
ストアマネージャー
高橋 健司



Q1.現在の業務内容は?

スタッフ育成や接客・料理のクオリティ維持、売上や人件費などの数値管理。チームが同じ方向を向いていいお店を作れるように、日々コミュニケーションを意識しています。

Q2.店長の仕事の「やりがい」って?

お客様から『ありがとう』と言ってもらえることや、スタッフ全員が同じ方向を向いてお店を作れるようになったことにやりがいを感じます。一方で、自分の思いを相手にきちんと伝え、行動につなげる難しさも日々感じています。

Q3.入社して苦労した・大変だったことは?

店長になった時、数字に全く弱かったことが大きな壁でした。人件費や利益の管理も初めてでしたが、周りの人に聞きながらノートに整理したり、自分なりに少しずつ理解を深めて乗り越えました。

Q4.どんな店舗をつくりたいですか?

今の高校生や大学生が大人になっても、子供を連れてまた来たいと思えるようなお店を作りたいです。誰に対してもフラットに接し、全員が心地よく過ごせる職場を目指しています。

STAGE 4

2004年入社
業態開発事業部
部長
阿曾 俊介

Q1.これまでの経歴と今の仕事?

店舗でストアマネージャーを経験した後、本社で広報や経営企画を担当。今は業態開発の部長として“十割そば長助”を第3の柱に育てるため、ブランドづくりと店舗拡大に取り組んでいます。

Q3.苦労したことは?

経験不足でお客様や取引先の期待に応えられなかったこともあります。でも、上司・同僚・部下が支えてくれたおかげで前を向けました。最後はやっぱり“お客様の笑顔”が力になります。

Q2.やりがいを感じる瞬間?

自分のアイデアや行動がそのままお客様に届き、笑顔として返ってくるころですね。外食ならではの“反応の速さ”が一番のやりがいです。

Q4.サガミをどんな会社になりたい?

“人”の良さはそのままに、変化を恐れず成長し続ける会社になりたいです。自分自身も止まらず、常にアップデートしていきたいと思っています。



スペシャルインタビュー

Special interview

Q1 これまでの業務経験と現在の業務内容を教えてください。

入社後は営業部門で、まず現場の最前線であるストアマネージャーを目指し、店舗運営を経験し、お客様や従業員との関わりの中で、マネジメント力と現場感覚が徹底的に磨かれました。

現在は、その経験を活かし経営企画部に異動。全社の事業計画策定など会社の根幹に関わる重要な経営判断をサポートする業務に携わっています。

Q2 これまでで苦労した・大変だったことはありますか？

初めてストアマネージャーを任された際、約50名もの多様なメンバーを束ね、一つの目標に向かわせることに最も苦労しました。乗り越えるために、まず全員と個別の対話を行い、一人ひとりの価値観や強みを把握することに時間を割きました。

その結果、次第に協力してくれるメンバーが増え、チーム全体のコミュニケーションが劇的に活発化しました。それが相乗効果となり、以前よりも仕事の楽しさや達成感を大きく感じられるようになりました。

Q3 サガミで活躍する人はどんな方だと思いますか？

当社の経営理念にもある「すべてはみんなのゆたかさ笑顔のために」を体現する意欲のある方であると考えます。

これは単にお客様だけでなく、共に働く仲間や社会全体に向けて「どうすればより良い価値を提供できるか」を常に考え、行動に移せる人材のことで。自己の成長と、周りのしあわせを結びつけて考えられる方を歓迎します。

Q4 今後挑戦したい仕事・目指したいキャリアを教えてください。

経営企画部として、まずは営業現場の方々が最大限のパフォーマンスを発揮できる環境づくりに注力したいです。

現場経験者として、戦略と現場のギャップを埋める役割を担います。その上で、サガミグループがこれまで培ってきた「強み」と「信頼」を最大限に活かし、既存事業の価値を高める戦略を実行することで、圧倒的な業界優位性を確立したいと考えております。

Q5 休日の過ごし方を教えてください。

より高い経営視点を身につけるため、現在MBA(経営学修士)の取得を目指して大学院に通っています。仕事と学業の両立は簡単ではありませんが、職場の理解と協力に支えられながら、この挑戦を続けています。大学院で得た知識や多角的な視点は、日々の業務にもすぐに活かされ、自身の成長が組織への貢献につながっていることを実感しています。

忙しい毎日の中で、心身のバランスを保つうえで欠かせないのが、家族や趣味の時間です。休日は子どもたちと過ごす時間を大切にしており、その無邪気な笑顔に何度も元気をもらっています。また、一人の時間には城めぐりや読書を楽しみ、知的なリフレッシュをしています。歴史に思いを馳せたり、本を通じてさまざまな価値観に触れたりすることが、自分自身を整える大切な時間になっています。

「学び、働き、遊び、楽しむ」この4つを無理なく大切にできる環境があるからこそ、これからも前向きに挑戦を続けていきたいと考えています。

経営企画部 課長
望月 良紀

2010年 入社
2014年 スタアマネージャー昇進
2023年 アドヴァンス
ストアマネージャー昇進
2024年 経営企画部へ



1日のスケジュール (現在:経営企画部)

- 06:00 起床・朝の読書
早めに起き、読書を楽しむ、仕事や学問のヒントを得る貴重な習慣
- 08:30 出社・メールチェック
一日のタスクを優先順位に従って整理し、スムーズに業務を開始
- 10:00 チームミーティング
メンバーと進捗を共有、MBAで学んでいるマネジメント理論を意識
- 12:00 昼食 同僚とリフレッシュ
- 13:00 資料作成・デスクワーク
午後は集中してアウトプットを行う時間、周囲との連携を密に
- 15:00 顧客との打ち合わせ
オンラインや対面での商談、課題解決に向けた提案に力を注ぐ
- 17:30 業務終了・退社
残業は最小限に抑え、定時退社を意識、オンとオフを明確に
- 18:30 夕食
家族団楽の時間を大事にしています
- 19:00 大学院の講義予習
週末のMBA授業に向けレポート作成に取り組み
- 24:00 就寝

1日のスケジュール (ストアマネージャー時代)

- 08:00 起床
少し早めに起き、家族をお見送り
- 10:00 出社・メールチェック
一日のタスクを優先順位に従って整理し、スムーズに業務を開始
- 11:00 営業現場(ランチタイム営業)
営業現場にたち、マネジメント業務を遂行
- 15:00 昼食 社員と一緒に食事をとります
- 17:00 資料作成・デスクワーク
ワークスケジュールの作成や売上計画の作成など
- 18:00 営業現場(ディナータイム営業)
ランチタイムとは異なる営業となるので、OJTも含めたマネジメントを
- 22:00 業務終了・退社
残業は最小限に抑え、定時退社を意識、オンとオフを明確に
- 23:00 夕食
遅い時間ですが、少しでも家族と会話できる時間を大事にしています
- 24:00 就寝



店舗の仕事

Manager's job

お客様の「心」を満たすためには、 様々な角度からのサービスが必要

「店」を経営する、マネジメントの最前線

店舗での仕事は、接客や調理ではありません。一つの店舗を「チーム」「組織」として運営する、店舗経営の仕事です。店長は現場の中心に立ちながら、売上や原価、人員配置、育成計画などを管理し、店舗全体が成長する流れをつくっていきます。日々の運営を通じて、課題を整理する力、数字をもとに判断する力、人を動かす力など、どんな職種でも活かせる管理能力が身についていきます。店舗での経験は、サガミで描くキャリアの土台となり、その先の多様なキャリアへとつながっていきます。



和食めい
サガミ

購買

店舗内の「モノ」に関して、食器や調理器具、ハサミなどの事務用品まで、任された予算内ですべて揃えます。オーナー気分が味わえる、やりがいのある仕事です。



数値管理

毎月1年を通した経営計画を自ら考え、目標に向けた店舗経営の具現化をめざします。数値分析をし売上のアップ、コストダウンにつながる対応策を考えます。



採用・教育

店舗は多くの仲間との協力により成り立っています。スタッフ全員のパワーを効率良く最大限に発揮し、質を向上させるための「人の管理」こそ店長の役割です。



メニュー開発

地域の特産品を取り入れた地産地消メニューや、ハレの場・自分へのご褒美などの消費者ニーズに対応したプチ贅沢メニューを考え、各店で開発しています。



販売促進

お客様のニーズも年々複雑に変化しています。ニーズに的確に応えるために店長の裁量によってその店の販売促進企画が実現できる社内環境を採り入れています。



待遇・福利厚生・社内制度

Treatment, benefits, and company systems

充実したサポートで、あなたの仕事と生活を応援します。

住まい・生活サポート

- 社員寮
(家具・家電付ワンルーム)
- 社食制度
(毎日おいしいまかないが食べられる!!)
- 従業員割引制度



資産形成支援

- 従業員持株会
(奨励金20%!!)
- 退職金
(確定拠出金または前払い退職金)



相談・サポート体制

- 5つの相談窓口
いつでも匿名で不安や困りごとを相談可
- 労働組合
- 各種保険



キャリアコンサルティング制度

- 上長面談
年2回のキャリアアップについての面談
- 自己申告制度
現在の業務に対する自己評価や今後形成したいキャリアを会社側に伝える機会



- 楽しいサークル活動
- 若手社員旅行



「食」と「住」と
「将来の資金」は
不安にさせません!!



リフレッシュ休暇制度

- 年3回の連続休暇取得制度
取得率100%(年2回の取得率)
趣味や家族との時間をしっかり持ち、働く時はしっかり働き、休む時にはしっかり自分の時間を楽しむことができる体制を整えております。



プライベート充実! オフ満喫サポート

- ナガシマスパーランド特別優待
- レジャー・テーマパーク補助
映画館やテーマパーク、ライブなど、“オフ”を思いきり楽しめば、労働組合から補助が出ます! 自分の時間も大切にしながら、リフレッシュできる制度です。
- 昇進・昇格お祝い特典
一定の等級へステップアップした節目の年に、少し特別なテーマパーク入場券の優待補助をご用意。これまでの頑張りをねぎらいながら、ご家族や友人と過ごす特別な時間を応援します。



研修体制 サガミアカデミー

Training system

「人財を育てる」研修いろいろ

サガミグループでは、社会人としての基本であるビジネスマナーから、商品や業務への理解、クレーム対応の実践スキル、さらにマーケティングやコンプライアンスまで、“社会人に必要なことをまるごと学べる”研修環境を整えています。安心して成長できるサポートがそろっています。



女性活躍推進・子育て支援 / ギアチェンジ制度

Women's Empowerment and Childcare Support/Gear Change System

選んだ道で、
私らしく走り続ける。



二度の産休・
育休を経て復帰!
杉山未侑
2018年入社

INTERVIEW

Q1 産休・育休はどれくらいの期間取得されましたか?

産休は約1か月半、育休は2年間取得しました。2人目の出産もあり、しっかり子どもと向き合う時間を取らせていただきました。

Q2 1日のスケジュールを教えてください。

朝は8時半までに子どもたちを保育園へ送り、10時半に出勤しています。15時から2時間ほど休憩を取り、17時から21時まで働いています。家庭のことも大切にしながら、自分のペースで働けていると感じています。

出勤日

07:30 起床 朝ごはん用意
08:30 子供を保育園に預ける
09:30 自分の身支度
家事(洗い物や洗濯など)
10:00 家出発
11:00 勤務開始
20:00 退勤
21:00 帰宅 お風呂やスキンケア
夕食
22:00 就寝

休日

07:30 起床 朝ごはん用意
08:30 子供を保育園に預ける
08:30 自由時間
美容院やまつ毛パーマなど
息抜きに贅沢ランチ♪
17:00 子供のお迎え
18:00 夕食
19:00 皆でお風呂
21:00 就寝

Q3 休暇中や復帰する際に周囲のサポートや配慮はありましたか?

育休中は、夫にも育休を取ってもらい、家事や育児と一緒にしていました。復帰後は、パート・アルバイトさんが協力してくださり、早めに出社させてもらう日もあります。日曜日は保育園がお休みなのでお休みをいただいています、理解してもらっているのがとてもありがたいです。繁忙期は家族にも協力してもらいながら、無理のない形で働いています。

Q4 職場に復帰されたとき、どのようなお気持ちでしたか?

復帰するときは、2年間のブランクもあり少し不安がありました。また、初めての店舗での勤務や、子どもたちが保育園に慣れるまでの期間は大変に感じることがありました。それでも、周りの方に支えてもらいながら、今は安心して働くことができます。



子育て支援制度

- 出産祝い金
新しい家族の誕生を会社がしっかりお祝いします。
- 両立支援手当(満3歳まで支給)
育児と仕事の両立をサポートする手当を毎月支給。
- 柔軟な働き方
育児・家庭との両立がしやすいシフトや勤務形態を相談できます。



ギアチェンジ制度

(サガミ独自の働き方多様制度)

再び社員に戻る際は、ギアチェンジ前の”役職にそのまま復帰”が可能!
結婚・出産・育児・介護など、人生の転機があっても、「キャリアを手放す」必要は全くありません。キャリアを続けたい、けど家族も大切にしたい。その両方を叶えられる仕組みです。

社員

パート・アルバイト

元の役職のまま
復帰!
社員

- ✓ 社員⇄パート・アルバイト⇄社員へ柔軟に移行可能!
- ✓ 再び社員に戻る場合、ギアチェンジ前の役職に復帰できます!
- ✓ 育児・介護・自己啓発など、様々なライフイベントに対応!

店舗ネットワーク

Store network

サガミホールディングスは様々なブランドを国内外に店舗展開しております。



サガミレストランズ株式会社

和食麵処
サガミ

和食麵処サガミ

中部圏を中心に約160店舗を展開。席数130席前後の郊外ロードサイドタイプの大型店。個室、お座敷、テーブル席と幅広い席のバリエーションを用意しております。



味の民芸フードサービス株式会社

味の民芸

味の民芸

日本最大の手延べうどんチェーン。首都圏を中心に約50店舗を展開。席数110席前後の郊外ロードサイドタイプの中型店。ゆったりとしたお座敷、テーブル席をご用意し、ご家族、ご友人とお食事を楽めます。



だんどん庵・長助 その他業態

セルフ式麺類店のFC展開をはじめ、日本料理・十割そば専門店・生パスタ専門店など、お客様の嗜好に合わせた様々な業態を展開。様々な立地条件への対応を想定しております。

サガミインターナショナル株式会社



味の民芸
サガミ
SAGAMI

海外事業展開

ベトナム・イタリアに展開。直営に限らず、フランチャイズでの展開も視野に入れ積極的に推進しております。

和食麵処サガミ 店舗

Sagami Restaurants

『おいしい』から『おいしい“ね”』へ

私たちは、料理のおいしさに加え、会話や笑顔が生まれる時間を大切にしています。味・空間・おもてなしを磨き、和の食文化を通して「おいしい“ね”」が生まれる場所をつくる。それが、和食麵処サガミの店舗づくりです。

お客様のちょっとしたいい日を”もっといい日に”していきます。



サガミ公式ゆるキャラ
みそ煮込の妖精
「みそっち」

～ 受け継がれる和の味わい ～



石挽そば

そばの実を石臼でゆっくり挽くことで、摩擦熱の発生を抑え、豊かな香りを保った「そば粉」ができます。

そばの実の中心部から、殻の内側の甘皮部分までを粉にすることで、透明感のあるそばができていきます。さらに、これを店内製麺することで、「挽きたて」「打ちたた」「湯がきたて」のそばとなります。



天ぷら

お客様にご注文をいただいてから揚げる、サガミ自慢のサクサク天ぷら。油には、オレイン酸が多く含まれるキャノーラ油を使用しています。

評判の大海老天ぷらには、素材にこだわり、化学調味料を使わず、海老本来のうま味と甘味を引き出しています。



だし

「だし」は主役になることはない「うま味」という脇役ですが、麺類の味の土台を支えています。

原料の節は、カツオなどの魚を湯がき、サクラ・クヌギ・ナラなどで燻製にし、マイナス5度で半年以上寝かせます。

店舗ではサガミ秘伝のかえしと共に、地域に合わせてこだわりの味を追及しています。



味の民芸 店舗

Ajino-mingei Restaurants

また会いたくなるおいしさへ

いい味 いい顔 味の民芸

味の民芸は手延べうどんと黄金だしを活かし、うどん、蕎麦、お膳、お重など、バリエーション豊かな手作り料理を提供している和食処です。

創業以来「手延べ」製法を続けており、うどん本来の「コシ」と「つるつるとした食感」を最高の形で味わえます。明るく広々とした和の空間で、ご家族やご友人との楽しいお食事の時間をお過ごしください。



～ 創業から変わらない“こだわり”があります ～

手延べうどん

熟成を火さね重ね、10時間以上繰り返し延ばして作る「手延べうどん」。手間暇をかけるからこそ生まれる、ツルツルとしたなめらかな舌ざわりとモチモチとした柔軟なコシが特徴です。

伝承の技による本物のおいしさをお客様にお楽しみいただくために、味の民芸は「手延べうどん」にこだわりつづけます。

無添加の「黄金だし」

手づくり、無添加でつくる、和食の原点「黄金だし」。毎日店舗で手間暇をかけて作り、使用するのには「一番だし」のみ。最高級と称される「利尻昆布」と枕崎・焼津産の「かつお節」をはじめとする四種類の削り節を贅沢に使用した、こだわりの逸品です。



国内グループ事業

Domestic Operations

当社グループは、ロードサイド大型業態である店内製麺のそばが自慢の「和食麺処サガミ」手延べうどんの「味の民芸」、ロードサイド小型業態であるセルフサービス方式の「どんどん庵」、かき揚げ十割そば「長助」、十割そば「二代目長助」、ビルイン小型業態である手延べうどんの「水山」、生パスタの「JINJIN」、油そばの「ぶぶか」など立地に合わせ、様々な業態を展開しております。



どんどん庵

どんどん庵は、愛知県、岐阜県、三重県に店舗展開しており、セルフ方式の強みを活かして、「うどん」「きしめん」「そば」「丼」を中心に「天ぷら」「おにぎり」などをお手頃な価格で提供しております。名古屋名物「あんかけスパゲティ」の併設店舗もございます。



水山

「手延べうどん」を気軽にお楽しみいただけるお店です。品川駅構内にも出店しています。国内店舗の他に、ベトナム・ホーチミンには3店舗を展開しています。



かき揚げ十割そば 長助

本格的な「十割そば」を券売機型セルフサービス形態を取り入れ、リーズナブルな価格で気軽にご来店できるお店です。味や風味を追究し、厳選したそば粉を配合しております。50席程度の郊外ロードサイド型小型店です。



十割そば 二代目長助

「十割そば」を気軽にお楽しみいただけるセルフ式のお店。「そば」を中心に「天ぷら」「おにぎり」などを提供しております。店内の石臼で挽いたそば粉を一部使用し、製麺しています。



ぶぶか

汁なしの「油そば」と「東京風醤油とんこつらーめん」の店。1995年のオープン以来、油そばの元祖的存在です。もっちり太麺の「油そば」。ストレート細麺の「とんこつらーめん」。スープ・タレ・チャーシューは店内で手作りです。



びんむぎ

びつ(岡山県)名産「手延べうどん」。熟成を重ね、包丁を使わずにひたすら延ばし続け、10時間以上かけて作り上げるからこそ生まれる「つるつる・モチモチ」の食感。創作つゆのおいさと共に「至福の一杯」をお楽しみください。



JINJIN

JINJIN(ジンジン)は1970年に新宿で開業した生パスタ専門店です。モチモチ食感の生麺を使用し、オリジナルソースにこだわったパスタを各種取り揃えております。



和麺サガミ レストピアふじた店

病院内のレストランとして、健康に配慮したメニューから、ボリューム満点メニューなど、病院ご利用者はもとより、学生・教職員の皆様のニーズにもお応えできるメニューをご用意しております。時間帯に合わせて、様々なシーンでご利用いただけます。

海外事業 SAGAMI to the world

Ajino-mingei Restaurants

国内事業で培ったノウハウを武器に、サガミ伝統の味、そして日本の麺文化を世界中のお客様へお届けします。



 Italy



SAGAMI Milano Centrale



SAGAMI Modena



Manyi-SAGAMI Bologna



SAGAMI Parma



SAGAMI Reggio Emilia



SAGAMI Bellinzago Lombardo



Vietnam



SUIZAN Takashimaya



SUIZAN Lotte Mart Go Vap



SUIZAN Thai Van Lung

★ 手延べうどん水山業態で成長著しいベトナム市場を開拓！

2016年7月、ホーチミン市中心部にある高島屋内に、ベトナム1号店となる“SUIZAN Takashimaya店”をオープンしました。

日本の定番商品に加えて、「トムヤムうどん」など現地の嗜好に合わせたメニューを取り揃え好評をいただいています。ブランドの要である手延べうどんは、定期的に日本より輸入することで日本と同じ品質の商品提供を行い、ベトナムのお客様へ美味しさを届けられるよう努力を重ねています。



欧州展開の足掛かりとしてイタリアで事業を開始！

■ イタリアで開催されたミラノ万博に出店

イタリア・ミラノにて2015年5月1日から10月31日まで6か月間開催されたミラノ国際博覧会日本館レストラン運営の一員として参加いたしました。ミラノ博は「地球に食料を、生命にエネルギーを(Feeding The Planet, Energy For Life)」と「食」をテーマにした初めての万博でした。日本館ではサガミのそばメニューが一番人気でした。



■ イタリア・ミラノ市でテストマーケティングを実施

2015年に開催されたミラノ万博日本館内での営業、および2016年春にミラノ市内で行った約1か月半のテスト営業が高評価を得たことから、2016年12月31日より再度ミラノ市内に出店し、1年間にわたる長期検証営業を実施いたしました。味の嗜好や生活習慣を学びながらメニュー開発を繰り返す中で、欧州での本格展開へ向けての貴重な経験・知識を得ることができ、常設店舗出店の足掛かりとなりました。



■ SAGAMI ITALIA S.r.l 設立～常設店舗オープン

長期検証営業を経て、2018年11月に待望の欧州1号店をミラノ市内にオープンいたしました。オープン当日には、多くの来賓を招待してセレモニーを実施し、大いに盛り上がりました。その後、コロナパンデミックの影響を大きく受けながらも、地域のお客様の支持のもと、ミラノおよび周辺地域でのプレゼンスを着実に高め、今日現在の店舗数はイタリア国内で7店となっています。日本発の外食企業として、イタリアNo.1のブランドとなるよう日々研究を重ねています。



旬の味へのこだわり

Commitment to seasonal flavors

味の民芸 食材・季節のこだわり

食材の味はもちろん、安全性を第一に考えて国産を中心に使用し、商品価値を向上させるために、使用食材の見直しもおこなっております。また、産地や季節に合った旬の食材を厳選し、「期間限定メニュー」として提供しております。

日本各地に100種類以上ある「ご当地サーモン」を旬に合わせて厳選し提供することや、ご当地料理を味の民芸で味わえるように仕立てるなど、美味しさだけでなく楽しさを感じていただけるよう取り組んでおります。



大海老天セイロうどん



黒酢の酸辣(スーラー)うどん



黒毛和牛ステーキ御膳



広島産牡蠣の
たっぷり土手鍋うどん



ご当地サーモンの「サーモン丼」

和食麵処サガミ 食材・季節のこだわり

サガミの旬のメニュー開発では、「お客様にとっての価値」を軸にした味づくりを最も重視しています。単に美味しいだけでなく、和食麵処サガミらしさを感じていただけること、そして日本の四季や地域文化などを感じていただけることを大切にしています。食材は、数多くの候補の中から味・品質・価格・和食との相性を総合的に検討し、納得できるもののみを厳選しています。また、市場動向やお客様の声を分析し、その時期に求められる味や満足感を的確にメニューへ反映しています。



黒瀬ぶり丼



北海道味めぐり膳



真あなご天ざるそば



シャインマスカット デザート

健康へのこだわり

Commitment to health

『からだにおいしい、からだにやさしい』をテーマにした商品

味の民芸では、健康をテーマにした商品を提供しております。

おいしく楽しく適正な糖質摂取を目的とした「ロカボ御膳」、野菜を1日の摂取目標量である350g以上使用している「ちゃんぼんうどん」の提供。また、糖質を30%抑えた「低糖質手延べうどん」の開発などをおこなっております。

健康を維持することも、食の持つ大きな役割と考え、お客様の健康のお手伝いをさせていただけるよう商品を作り続けております。



360(サブロク)
長崎ちゃんぼんうどん



ロカボ

ロカボ御膳

サガミのなごやめし

No.1 Nagoya-Meshi Company



販売数
日本一
184万食

レストラン部門
2025年1月~12月実績

みそ煮込

味噌は「うま味・コクの豆味噌」「渋みの味噌」を絶妙な割合でブレンドしています。自家製麺のうどんを直接煮込むことにより、独特な粘りとコシを出しています。



からあげグランプリ【手羽先部門】
4年連続金賞受賞
手羽先サミット
金賞2回・グランプリ1回受賞
2018年殿堂入り認定

私の
オススメ!

自慢の手羽先

外はパリッ、中はジューシーなサガミの手羽先は、秘伝の味付けがクセになる人気メニュー。食事のお供にもお酒のおつまみにもぴったりで、塩味派のファンも多い一品です。



自社製麺

きしめん

小麦・水・塩のみを使い、丁寧に仕上げた無添加でヘルシーなこだわり麺です。平打ちならではの、うどんとは一味違った喉ごしです。



ひつまぶし

香ばしいうなぎを三通りで味わう名古屋名物。まずはこだわりのうなぎをそのまま、次に薬味を添えて、最後はだし茶漬でさっぱり締める贅沢な一杯。

Nagoya-meshi company
自慢の品々



SDGsへの取り組み

Initiatives toward the SDGs

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

当社グループは、従前よりCSV(共有価値の創造)並びにESG(環境・社会・企業統治)をキーワードとした“三方よし”の経営の推進を掲げ、取り組みを進めてまいりました。



当社は、企業活動を通じ、CO2をはじめとした温室効果ガスの削減などの環境問題への取り組みをすすめています。また、事業活動において自然環境との調和を図り、環境への影響の低減と保全活動に積極的に取り組みます。



☀️ 太陽光発電

当社では、再生可能エネルギーを身近に感じていただくため、設置条件の合った営業店舗8店舗ならびに本社に、太陽光パネルを設置しています。



🌳 植樹活動



SAGAMI × WWF(世界自然保護基金) ニチレイ
 タラカン市(現地行政) MMA(海老パッカー)

サガミは、植林地域の持続可能な発展を願い、養殖エビの販売数に応じて、マングローブの植樹を行っております。

♻️ 循環型CO2削減への取り組み

各店舗で使用し終わった油は、「バイオディーゼル燃料」や飼料、石鹸などに生まれ変わり、再利用されています。

2021年9月より、そのバイオディーゼル燃料を使用したトラックで、店舗への配送を行う循環型廃油リサイクルモデルを構築し、限定店舗にて実際に取り組みを開始しております。



🍜 「そば殻バイオコクス」の製造を開始

そばを主力商品とする和食チェーンとして、当社では年間を通じて多くのそば殻が発生します。これまで一部は再利用してきましたが、さらなる有効活用を目指し、新たな取り組みを開始しました。バイオコクスとは、そば殻などの植物由来の廃棄物からつくられる固体燃料です。そば殻バイオコクスの製造により、廃棄物削減とエネルギーの再資源化につながっています。



🌍 プラスチックスマートキャンペーンへの取り組み



年間 **2.4t** (推計)
削減

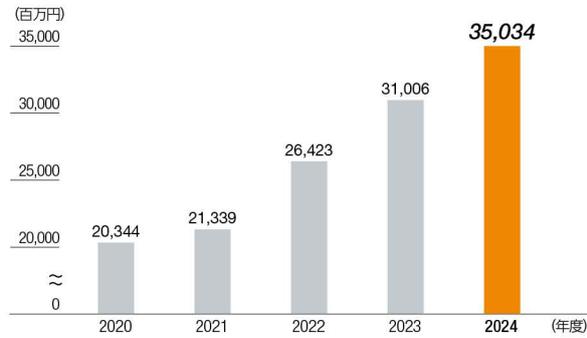
環境に配慮し、テイクアウト用プラスチック容器を一部紙容器へ変更。また、「地元愛知の海にこれ以上ごみを出さない!」という想いを込め、日本財団 海洋ごみ対策プロジェクト「海と日本プロジェクト・CHANGE FOR THE BLUE」のテイクアウト容器を制作。2021年8月より使用を開始しています。

更に、2022年1月よりお子様ゼリーの容器を紙製品へ変更。これにより、当社グループの2020年の年間実績による推計では約2.4トンの削減。

今後も、プラスチック製品の使用量の削減に向けて積極的な取り組みを進め、より良い環境づくりを推進して参ります。

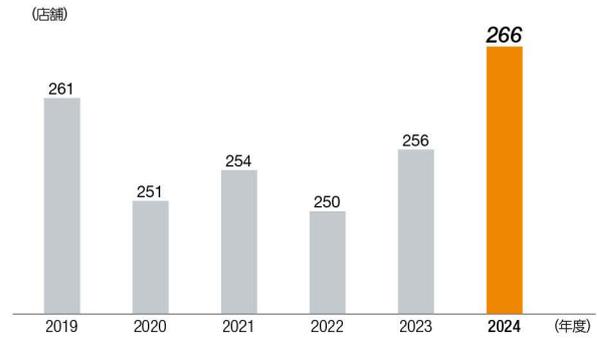
財務・非財務ハイライト

売上高



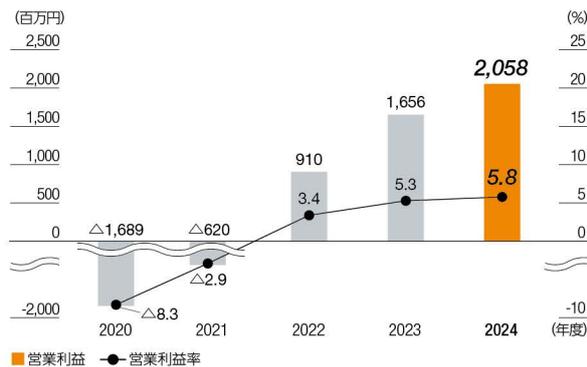
社会経済活動の正常化による回復が見られ、訪日外客数の増加に伴い外食需要が増加するなど、概ね堅調に推移したことにより、売上高は前年から4,028百万円増の35,034百万円となりました。

サガミグループ店舗数



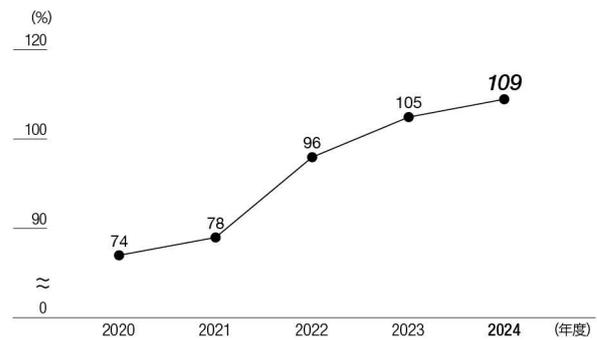
2019年度には店舗数は260を数えましたが、2020年度からのコロナ禍において出店計画の見直しを行い、2022年度には一時的に250店舗まで減少しました。その後、コロナ禍が明けてからは出店計画を加速させ、長野県など新エリアへの進出も進め、2024年度には266店舗まで増加しています。

営業利益／営業利益率



米をはじめとする原材料価格の高騰に加え、人件費、水光熱費の高騰など、営業活動を維持するためのコストは軒並み増加傾向にありますが、売上高の回復などにより402百万円増加し、2,058百万円となりました。営業利益率につきましても、前年より0.5%増加しました。

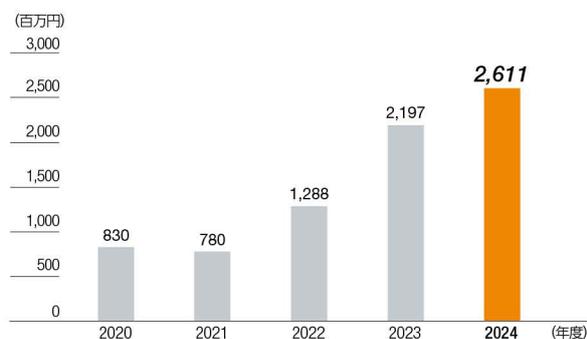
来店客数* (2019年対比)



「お祝い初め」や「ご長寿のお祝い」など、ハレの日のおもてなしによる来店機会の増加に加え、地域とのコラボレーションメニューの販売やモーニング営業による外食機会の創出が奏功し、客数は増加傾向を示しました。

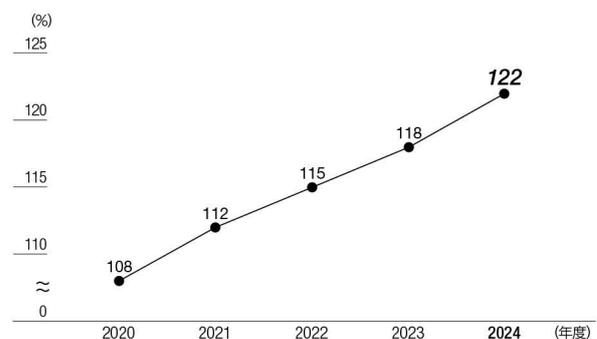
※来店客数は主力業態である和食処サガミの数値

設備投資額



新規出店14店舗、業態転換7店舗並びに既存店舗の改装・改修を実施いたしました。未出店地域における需要の取り込みや、店舗の席効率の向上、お客様の居心地向上につながったと考えています。

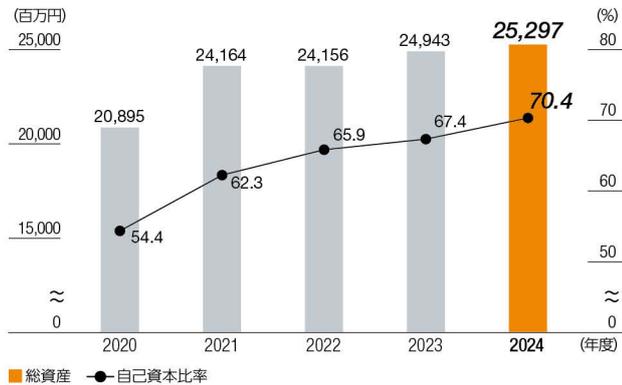
時間当たり付加価値* (2019年対比)



タブレット型セルフオーダーシステムの一部店舗導入や店舗の生産性向上策の効果により時間当たり付加価値は年々向上しています。

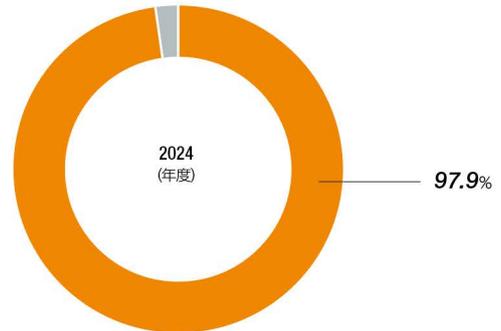
※時間当たり付加価値は主力業態である和食処サガミの数値

総資産／自己資本比率



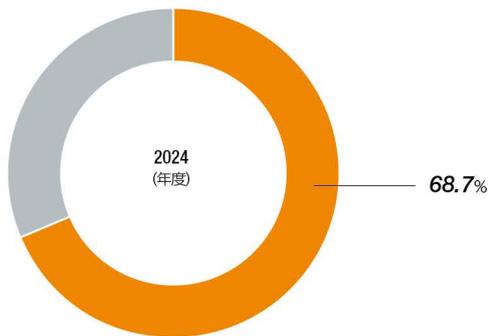
総資産は建物及び構築物が1,092百万円増加したことなどにより前年に比べ354百万円増加し、25,297百万円となりました。自己資本比率は3.0%増加し、70.4%となりました。

リフレッシュ休暇取得率 (年2回取得率)



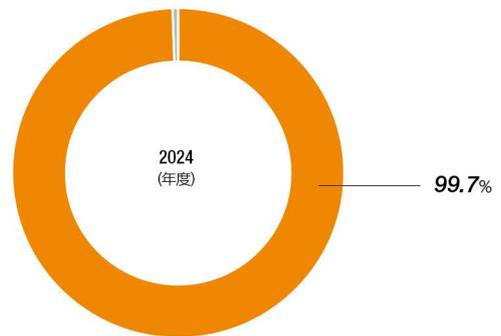
社員の有給休暇取得促進を目的として、4日以上連続休暇を、リフレッシュ休暇として年3回の取得を推進しています。連続休暇制度により、体と心のリフレッシュだけでなく、計画的に業務を行う土壌づくりを進めています。

女性従業員比率



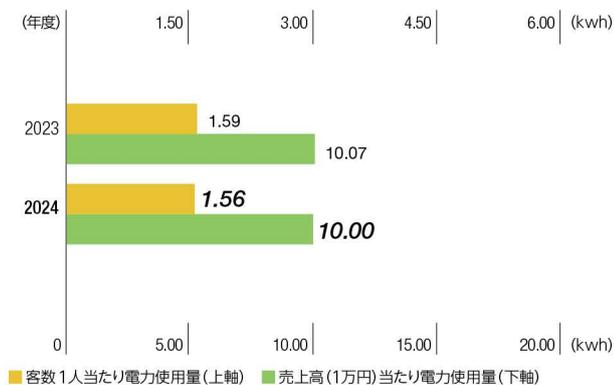
2025年3月末時点において、全従業員9,904名に対し女性従業員は6,801名であり、女性従業員比率は68.7%となりました。すべての従業員が社内フィロソフィを共有し、一人ひとりが個性を発揮できる環境を整え企業成長に取り組んでいます。また、女性役職者比率は、全役職者に対して14.1%となっていますが、今後も積極的に女性社員の採用と育成、及びパートナー役職者の登用を行い、2030年までに女性役職者比率16.5%達成を目標とします。

健康診断受診率



2019年度より健康診断の受診状況をシステム管理しています。コロナ禍の2020年度には受診控えもありましたが、2021年度以降は、受診率は再び上昇しました。今後も、受診率100%となるよう取り組みを進めていきます。

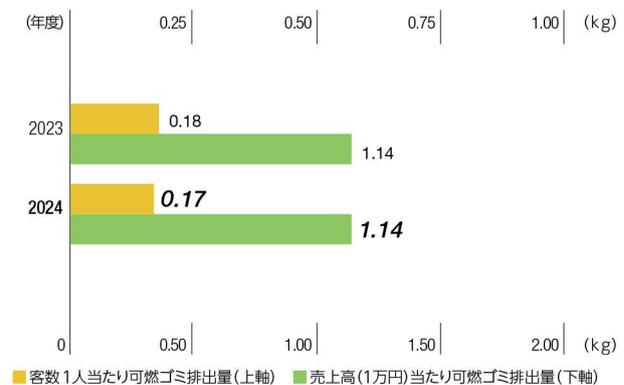
客数1人当たり電力使用量* / 売上高(1万円)当たり電力使用量



遮熱ガラス、及び遮熱フィルムを導入することにより、空調効率が上がり、エネルギー使用量は改善傾向にあります。売上高(1万円)当たり電気使用量は2023年度に比べて減少しています。

*電気使用量は店舗のみにおける電力使用量

客数1人当たり可燃ゴミ排出量* / 売上高(1万円)当たり可燃ゴミ排出量



店舗における可燃ゴミは、食品残渣、期限切れ食材、当日廃棄食材、ペーパー、ビニール、おしぼり、割箸(使用店舗のみ)などを表します。今後も食品残渣削減などを行い、可燃ゴミ排出量削減に向けた取り組みを進めていきます。

*可燃ゴミ排出量は店舗における可燃ゴミのみの排出量

未来への投資 (初任給の推移)

Investment in the future

私たちは、社員一人ひとりの成長と生活を何よりも大切にしています。その想いを込めて、年々初任給を引き上げてきました。皆さんの新しいスタートを、私たちは全力でサポートします。

私たちは、社員への投資を惜しみません!



大卒初任給と売上高の推移(2022年~2026年)



※ 2025年度の売上高は計画値です。

着実な給与アップ

私たちは継続的に初任給を引き上げています。特にここ数年の伸びは、私たちの成長と社員への還元意欲の証です。2022年~2026年にかけて大卒初任給は8万円アップする計画です。

いかなる時も、社員と共に

市況が厳しい時期でも、私たちは社員への投資を惜しみませんでした。そして、業績が力強く回復した今、その成果を皆さんと分かち合うことを最優先に考えています。会社の未来と社員の未来は一つです。

株価推移・会社概要

Stock price trends / Company overview

サガミホールディングス(9900)

過去15年間の株価推移



会社概要

商号	株式会社サガミホールディングス
設立年月日	1970年(昭和45年)3月4日
資本金	9,090,653,149円
従業員数	542名
本社	名古屋市守山区八剣二丁目118番地
店舗数	266店舗
グループ企業	<ul style="list-style-type: none"> ● サガミレストランズ株式会社 ● 味の民芸フードサービス株式会社 ● 株式会社サガミマネジメントサポート ● 株式会社サガミフード ● サガミインターナショナル株式会社 ● SINGAPORE SAGAMI PTE.LTD. ● VIETNAM SAGAMI JOINT STOCK COMPANY



RECRUITING GUIDE BOOK