

知的資産経営報告書 2024

社外用（開示）

日本の古き良き文化を継承しながら、
さらに進化させていく。



目次

1. 社長挨拶	P3
2. 経営哲学	P4
3. 事業内容	P6
4. 過去から現在	P8
5. 知的資産	P11
①開発力	P12
②感動を創り出すキャスト	P14
③管理力	P21
④ネットワーク力	P22
⑤組織の価値観	P23
6. 今後の事業展開	P24
(1) 当社を取り巻く環境	P24
(2) 今後のビジョン	P26
(3) ビジョン達成のための戦略	P28
7. 会社概要	P33
8. 問い合わせ	P34



日本の古き良き文化を継承しながら、
さらに進化させていく。



1. 社長挨拶

株式会社はせ川のスタッフの皆様、そして取引先の皆様へ
弊社の理念、ビジョンにご共感いただき、共に繁栄できることを心より願っております。

資料をご覧になり、皆様はどのように感じられたでしょうか。

私たちのビジネスは飲食業の中でも高級店のミドルクラスに位置し、自ずと客層も限定されます。
だからこそ、私たちは明確なメッセージを、効果的な方法で伝える必要があると考えています。

当社のお客様の平均滞在時間は約3時間30分。これは販売の現場では他に類を見ない長さです。
お客様は料理を楽しむために来店されますが、評価の対象は滞在時間中に五感で感じる全てとなります。

この時間を利用し、私たちの理念やこだわりを伝え、共感を得て、「過去のどの店よりもここが一番だ」と感じ
ていただけるようなおもてなしを実現することが理想です。そのためには、お客様一人ひとりの趣味趣向や来
店目的、場面に応じた対応と気遣い、そしてスタッフの高いサービス力が必要不可欠です。

マニュアルだけでは生き残れないこの業界で、私たちは現状を理解し、技術や能力だけでなく、顧客心理を
捉えた戦略を練り、闘っていく必要があります。

そんな仕事が「楽しい」「面白い」と思えるような組織でありたいと願っています。



2024年9月30日
代表取締役

高橋 健一

2. 経営哲学

(1) 経営理念

～日本の古き良き文化を継承しながらさらに進化していく～

日本文化の継承と進化



「日本焼肉 はせ川 別荘 銀座店」ライブキッチンスタイルのカウンター

左官職人・久住有生氏が手掛けた内装や陶芸家・内田剛一氏による特注品も

(2) 社是

凡事徹底：当たり前のことを丁寧に継続する。

整理整頓：決めた場所にきちんと置くことで、仕事の生産性が高まる。

勝負心：常に競争意識をもって取り組み、開発をし続ける。

感動：顧客心理を考え、お客様に感動を与えることに注力する。

数値管理：管理面にもきめ細やかな体制をとり利益上昇、給与上昇とする。

一番店：お客様全員にはせ川が一番と仰っていただける店にする。

(3) 社訓

Original: 誰にもマネできない

Revolutionary: 革命的

Timeless: 時代を超える

2. 経営哲学

(4) 感動分岐点

可能性を超えたモノが人の心に残る。

明日の常識になる、今の非常識「お客様の新しい満足をつくり出すこと」

生活者は刺激ある提案を待っている「今よりも新しく」「今とは違ったもの」

面白くなくては人は動かん

そして、その思いは必ず相手に伝わる。

無我夢中で仕事をしていれば不平不満などでてくるものではない、

情熱から生きがい沸き起こってくるんだ、闘い続けることが生きがいなんだ

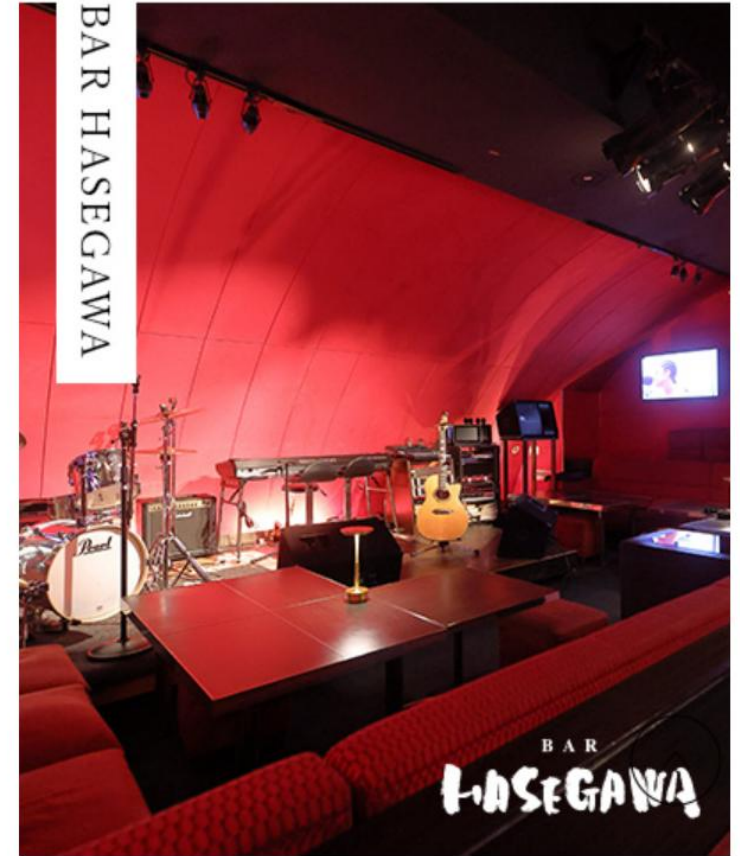
思うようにならぬ時にはいかに振る舞うかあきらめてはならない

知識も大事、知恵も大事、本能も大事。

しかし何よりも大事なものは、熱意と誠意である。

3. 事業内容 ～関西エリア～

関西エリア



3. 事業内容 ～関東エリア～

関東エリア

寿司はせ川 西麻布店



日本焼肉はせ川 銀座本店



日本焼肉はせ川 表参道店



日本焼肉はせ川 別亭 銀座店



4. 過去から現在

(1) ヒストリー

■ 日本文化の継承を決意させた和菓子店勤務時代 古塚は大学卒業後、経営を学ぼうと、滋賀で和菓子店と日本料理店を経営する有名飲食企業に勤めました。そこでお茶や茶花、骨董、器などに触れ、日本文化に興味を持つようになりました。また、店舗の出店計画やコンセプトづくり、企画に携わり、店舗数を増やすことに成功。その際に、店舗デザイン、空間デザインなどを任された経験から、日本の建築にも興味を持ちました。この和菓子店、日本料理店での勤務経験から、日本文化の素晴らしさに魅了された古塚は、「将来は日本文化を伝える店をやろう」と決意したのです。



■ 日本食を代表する「寿司」と「日本料理」を1つの店で提供 念願かなって、2001年に古塚は「はせ川グループ」の前身である新和風ダイニングを京都にオープンさせました。その後、さらなる進化を考えていた古塚は、「日本食を代表する日本料理と寿司を別々ではなく、一つの店にしてみたいじゃないか？」という発想から、両方を極め進化させた「寿司はせ川」をオープンさせました。日本料理と寿司は、同じジャンルに思われがちですが作り方や考え方が全く異なります。それゆえ、両方を高いクオリティで提供する店はほとんど存在しませんでした。日本料理と寿司という日本を代表する上質な料理と時間をお客様に提供することで店は繁盛。その後、鉄板焼、バーなどの店を出店、着実に店舗は増えていき、2007年に東京へと進出しました。

■ 「日本焼肉」の開発へ そして東京での2店舗目の出店では「日本料理の進化」を考え、日本の食文化として継承されて来た「和牛」に着目し、世界に誇れる素晴らしい「和牛」を日本料理の主役として使った「日本焼肉」を開発。「日本焼肉 はせ川」を2016年銀座にオープンさせました。日本人にはもちろんのこと、増える訪日観光客にも、日本に来て「和牛」を韓国式の焼肉ではなく、日本料理のスタイルで食べてほしいという想いもありました。しかし、「日本焼肉」の認知には時間がかかり、同店のオープンから約一年は赤字が続きました。それでも、「日本焼肉」に自信を持っていた古塚は諦めませんでした。日本本来の食文化を日本の文化が溢れる心地よい空間で味わってもらおう。その結果、従来の韓国焼肉のような匂いがしない、胃にもたれない、料理構成がヘルシーであるということから、一度体験したお客様が「他店ではできない体験を味わえる」とリピーターとして増え、「日本焼肉」は認知されていき、2019年に「同 表参道店」、2022年に「同 別亭 銀座店」と店舗を着実に増やしています。



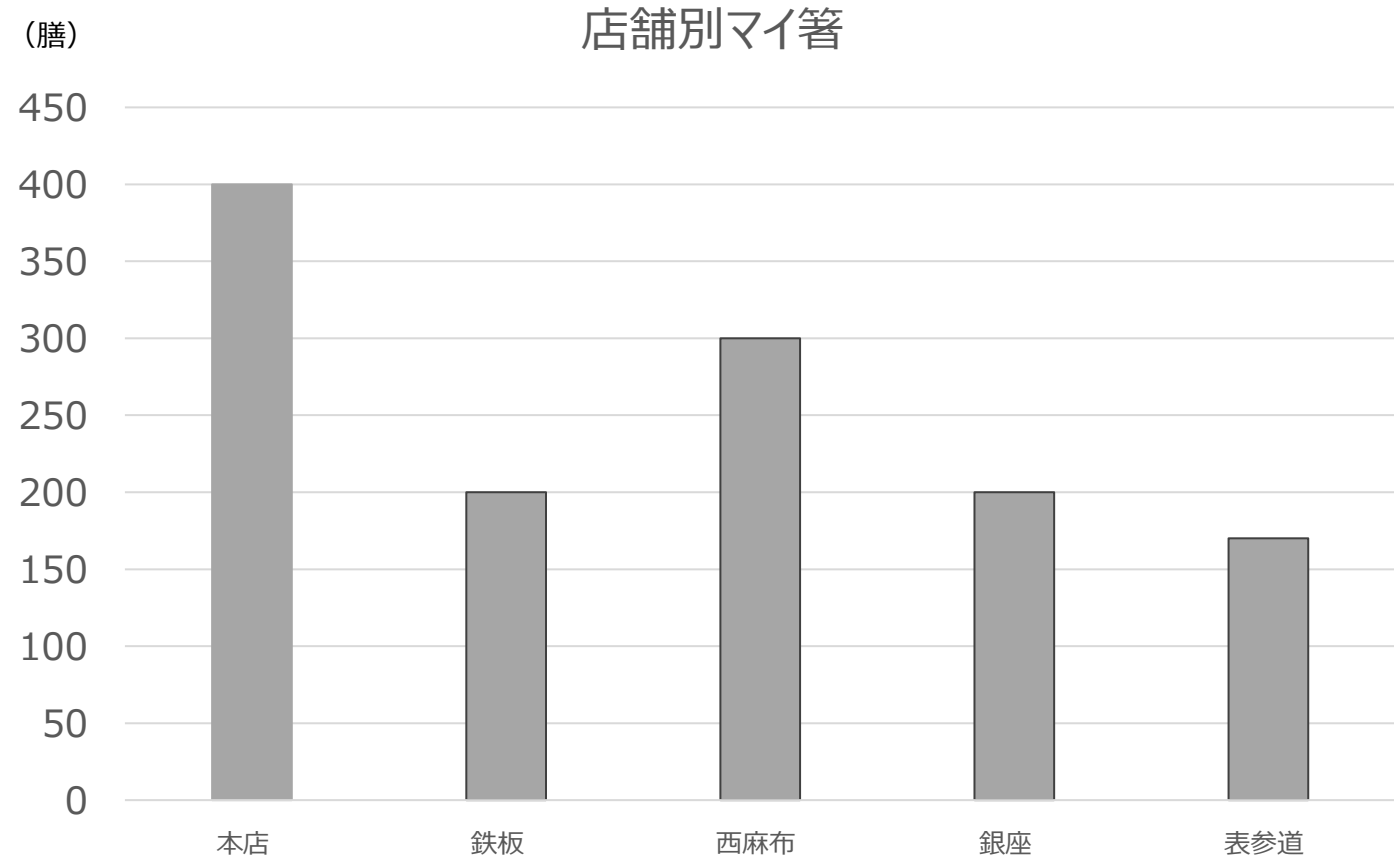
4. 過去から現在

(1) ヒストリー

H13.10	京都市中京区 有限会社ディーラインスペースを設立 資本金500万
H13.12	新和風ダイニング 風ホノカ オープン
H17.11	寿司はせ川 オープン (大阪市中央区心斎橋)
H18.6	社名変更 株式会社 はせ川 資本金1000万に増資 (事業所所在地 京都より大阪へ移転)
H18.7	風ホノカ クローズ
H18.9	京風鉄板はせ川 オープン
H18.11	BAR HASEGAWA オープン
H19.9	寿司はせ川 西麻布店 オープン (東京都港区西麻布)
H28.12	日本焼肉はせ川 銀座店 オープン (東京都中央区銀座)
H31.4	日本焼肉はせ川 表参道店 オープン (東京都港区南青山)
R4.6	日本焼肉はせ川 別亭銀座店 オープン

4. 過去から現在

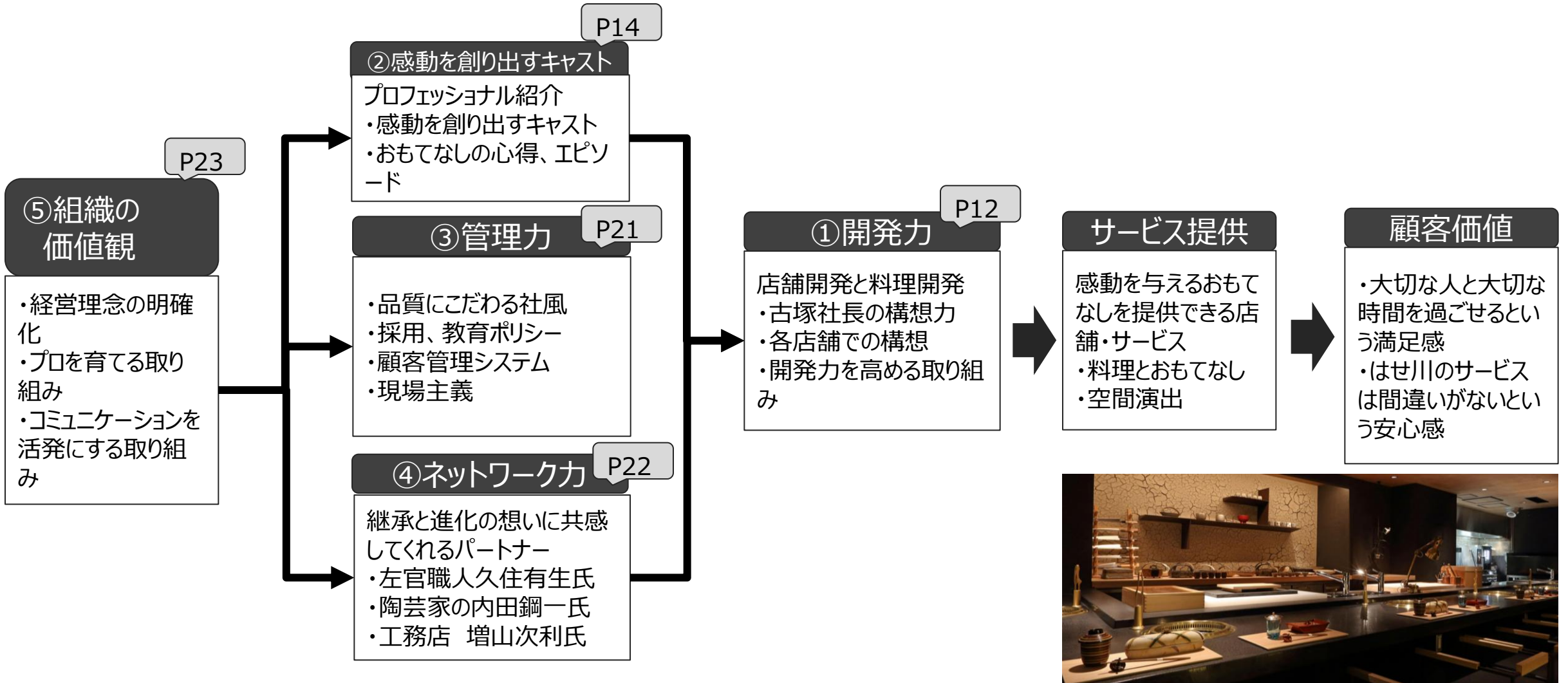
(2) 業績の推移



マイ箸とは、当店をご贖頂いているお客様にお客様の名入りのお箸をプレゼントしているものです。お客様への感謝の気持ちとおもてなしのサプライズとして実施しています。マイ箸の数は、当社をご贖頂いている方が増えているという重要業績評価指標として管理しています。

5. 知的資産 ～知的資産の全体像～

(2) 知的資産の繋がりフロー



5. 知的資産 ①開発力

日本文化の継承と進化に繋がる新しい価値を創造することができる

(1) 人的資産

■ 構想力に長けた人材

店舗開発は、代表の古塚と想いを共にするプロフェッショナル人材との協業を通じて実現している



プロフェッショナル紹介 代表取締役 古塚 建一

■ 仕事へのこだわり

まずはコンセプトとして掲げている日本文化の進化が基本ベースであり、進化ということは現在世の中に存在しない新しいモノを開発しなければならないので日々アンテナをはっているような情報を取り入れ開発のきっかけを得て進化に繋がるモノ・コトづくりに取り組んでおります。

ただ、それが消費者に支持してもらわなければ意味がなくなるので気をつけたいところでもあります。消費者 お客様が良いモノ見つけたと思ってもらえることが永続的な経営となるはずで。経営は開発なくして永続無しと考えます。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること



日本を代表する左官職人として国内外で活躍する久住有生氏。はせ川の日本料理の継承と進化の想いに共感して頂き、店舗内装に協力いただいている。

～日本を代表する左官職人 久住有生氏にはせ川本店のリニューアル 内装を依頼～

プロフェッショナル仕事の流儀に出演している久住氏の仕事にける想いや日本文化の進化を実践している仕事ぶりに感銘し、はせ川の新店舗の内装について企画段階から相談して頂いている。



～陶芸家 内田 鋼一氏との共同企画で作陶展を開催～

日本料理の進化と継承に賛同頂けるプロフェッショナル人材と協業する機会を通じて、自分の能力の向上に努めている。

5. 知的資産 ①開発力

(2) 組織資産

■ 各店舗での構想

料理開発は、各店舗の声、構想を活用することで日本料理の進化に繋げている。



新メニューのサンプルの作成



店舗でのアイデア出しの会議

■ 開発力を高める取り組み

開発力を高めるためには、本物のお店を知る機会が欠かせない。定期的に代表 古塚が選ぶ飲食店にスタッフ全員を招待し、料理、おもてなし、器などを勉強する機会を設けている。



比良山荘の食事会



自分たちで、お米を収穫する体験を従業員教育の一環として実施している。

(3) 重要業績評価指標【2024年8月時点】

成果指標：現場起点での開発件数

非開示

5. 知的資産 ②感動を創り出すキャスト

感動を創り出すキャストがお客様の感動分岐点を超えるおもてなしを提供することができる

(1) 人的資産

■ 感動を創り出すキャスト



プロフェッショナル紹介 寿司はせ川 本店 支配人 加藤 妙

■ 仕事へのこだわり

四季の催事、日本の歴史文化を大切にして日本料理、寿司料理の昔からの仕事を受け継ぎ、新しく進化させていきます。食材に関しては天然の食材、体に優しい食材を追求しまた食べやすさや印象に残るお料理を手掛けております。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

日々、アンテナをはり、世の中の動き流行を感じる事と同時に自然や季節の花、本を見て感性を養うようにしております。



プロフェッショナル紹介 寿司はせ川 本店 秋山 小百合

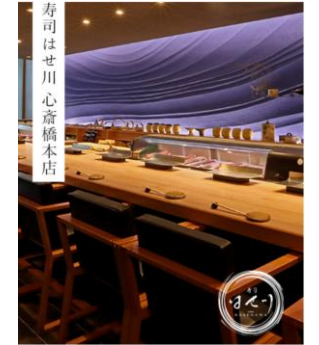
■ 仕事へのこだわり

おもてなしの心を持つことです。常に笑顔でお客様の様子を伺い相手が喜ぶこと望むことを察知しお声掛けするよう心掛けています。また、お料理や器など全てを大切に扱うようにしています。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

日々勉強するよう心がけています。

お花や器、お料理や日本酒のことなどわからないことがあればすぐ調べ手帳に記すようにしています。



～おもてなしの心得、エピソード～

接待利用の際、イレギュラーな対応や要望があったが細かく対応し幹事様に喜んでいただいた。それ以来、接待として多く利用してもらえるようになった。お客様の要望を聞き今後も対応していきます。

誕生日等でご利用いただいお客様には毎回大変喜んでいただけています。通常利用でもお客様の想像を超えるようにしていますが、特に記念日で利用いただく方は意識しています。

5. 知的資産 ②感動を創り出すキャスト

感動を創り出すキャストがお客様の感動分岐点を超えるおもてなしを提供することができる

(1) 人的資産

■ 感動を創り出すキャスト



プロフェッショナル紹介 京風鉄板はせ川 支配人 肥後 悟

■ 仕事へのこだわり

京の文化のみならず、お料理、お花、器など日本の文化を継承し時代に合わせ進化し新しい鉄板の有り方を追求します。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

スタッフの一步後ろを歩き、世代・立場を問わず一人ひとりの個性をみます。そうすることで個々の能力を最大限に発揮できそれを結集させることで一人では成しえない成果を生み出せると考えています。

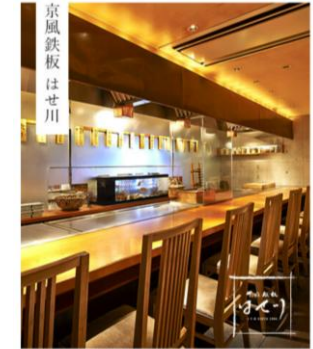
プロフェッショナル紹介 京風鉄板はせ川 木村 多良

■ 仕事へのこだわり

仕事へのこだわりは最後まで手を抜かず責任を持つことです。この仕事について、仕事の基礎ができていないと高速化、効率化もできないと考えひとつ、ひとつ手を抜かず責任をもって実行してきました。その積み重ねでより良い仕事ができるようになる考えています。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

休日、市場などに行き匂なものが出ているか確認すると共に料理関連の書籍や色々なお店で食事を行い料理の技術を研究しております。



～おもてなしの心得、エピソード～

ホストの方から先にゲストの方の好みをお伺いしゲスト好みのお料理・ドリンクを提供しゲスト側ホスト側、ともに喜んでいただき感謝の言葉をいただきました。常にお客様のために出来る事を探したいと思いました。

お料理をご提供する際、お客様の会話を察しデザート時、サプライズでプレートに祝いのメッセージをお書きしお出した時お客様から最高のありがとうを頂きました。ホスピタリティーの心をモットーに行動したいと思いました。

5. 知的資産 ②感動を創り出すキャスト

感動を創り出すキャストがお客様の感動分岐点を超えるおもてなしを提供することができる

(1) 人的資産

■ 感動を創り出すキャスト



プロフェッショナル紹介 寿司はせ川西麻布店 料理長 晒谷 秀樹

■ 仕事へのこだわり

歳時記を元に、季節感溢れる料理や演出になるよう心掛けています。手作り、手作業を基本とし、食材の探求にも積極的に努めております。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

同業者やSNS等にもアンテナを張り、常に新鮮で斬新な情報を得られるよう意識し、それをお客様にご提供できるように努めております。

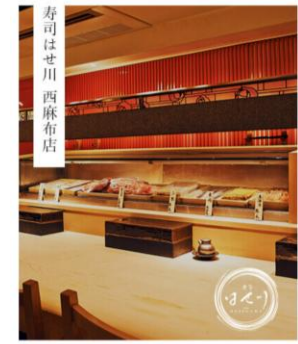
プロフェッショナル紹介 寿司はせ川西麻布店 李 和柱

■ 仕事へのこだわり

ご来店いただいたお客様に対して笑顔でお料理を召し上がっていただけるような接客を心がけております。話し方、料理の提供の仕方など工夫次第でお客様に感動を届けられると思っています。今より、お客様に笑顔や感動を届けられるよう、さらに様々なことにアンテナをはっていきたいです。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

料理だけではなく日本文化について勉強しています。特にお花について学び飾り方は特に工夫しています。



～おもてなしの心得、エピソード～

どのようなお客様の要望に対し、はせ川グループのキャストとして、顧客の心理を読み取り、どのようなサービスを提供したか。また、そのサービスに対して、お客様からどのような声を頂いたか。さらにその声を頂いたことにより、キャストとしての皆様は、どのように感じたかなどの視点で記載いただければと思います。ご協力のほどよろしくお願いいたします。

5. 知的資産 ②感動を創り出すキャスト

感動を創り出すキャストがお客様の感動分岐点を超えるおもてなしを提供することができる

お客様から素敵なプロポーズがしたいとのご要望があり、何回か電話で打ち合わせをしました。フレンチやイタリアンレストランではなくて、プロポーズを寿司会席でしたいのは彼女がお寿司を大好きだからとの理由でした。

寿司屋でプロポーズをするのはあまりないし、お客様の色々本気で頑張りたい気持ちが伝わってきて、私も目一杯手伝ってあげたいと思いました。花束も彼女が好きな色のバラを用意して、彼女が好きなもの、苦手なものなどを聞いて、なるべく、コースの中に好きな食材を入れるように用意しました。お酒を飲めない方々だったので、美味しいノンアルコールリングワインを用意して良い雰囲気になるようにしました。最後のデザートにサプライズをしたいとのことだったので、デザートプレートにプロポーズのメッセージとディズニーが好きな彼女のためにミッキーがミニーにプロポーズする絵を描いて添えました。若いカップルだったので、とても緊張していたのですが、最後のお会計の時に状況を尋ねるとプロポーズに成功したとのこと感謝の気持ちを伝えて頂きました。

時がたち、予約が入ってきてコメント欄に「結婚記念日でお伺いします。宜しく願います」と書いていたのですが、同じ方々で、とても幸せそうなお夫婦でした。色々お話が出来て楽しく会話をしました。その1年後も次も毎年結婚記念日にいらっしゃるようになり、特別な日にいつもはせ川をご利用くださり、とても遣り甲斐があって嬉しかったです。

(3) 重要業績評価指標【2024年8月時点】

成果指標：活きているマイ箸の数

非開示

5. 知的資産 ②感動を創り出すキャスト

感動を創り出すキャストがお客様の感動分岐点を超えるおもてなしを提供することができる

(1) 人的資産

■ 感動を創り出すキャスト



プロフェッショナル紹介 日本焼肉はせ川銀座本店 主任 島田 篤史

■ 仕事へのこだわり

常に効率よく無駄のない仕事を心掛けております。また、お客様が快適にお過ごしいただけるよう、常に心配りが出来るよう意識しております。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

コロナ渦をぬけてから海外のお客様のご利用が多くなっております。コミュニケーションをしっかりとるために日々の英語の学習を心掛けております。

プロフェッショナル紹介 日本焼肉はせ川銀座本店 大野 真紀

■ 仕事へのこだわり

私はお仕事をする上で細かい感動を感じてもらえるように取り組んでおります。最近では海外からのお客様も増えてきましたが、国内外問わず気の利くサービスを心掛けております。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

コロナも落ち着きインバウンドゲストが増えたので、英語を使う機会がかなり増えました。接客も英語で行うことが多いため、日本食をどのように説明したら分かりやすく伝わるかなど日々英語を勉強しております。



～おもてなしの心得、エピソード～

ホストの方から先にゲストの方の好みをお伺いしゲスト好みのお料理・ドリンクを提供しゲスト側ホスト側、ともに喜んでいただき感謝の言葉をいただきました。常にお客様のために出来る事を探したいと思いました。

お料理をご提供する際、お客様の会話を察しデザート時、サプライズでプレートに祝いのメッセージをお書きしお出した時お客様から最高のありがとうございました。ホスピタリティーの心をモットーに行動したいと思いました。

5. 知的資産 ②感動を創り出すキャスト

感動を創り出すキャストがお客様の感動分岐点を超えるおもてなしを提供することができる

(1) 人的資産

■ 感動を創り出すキャスト



プロフェッショナル紹介 日本焼肉はせ川表参道店 料理長 齋藤 綱二

■ 仕事へのこだわり

御客様へお出しする料理は如何に無駄なく洗練されたものを提供できるか。料理長としては如何に効果的な仕事を店全体で行えるか考えそれを下の者に日々伝えていく事を実践しております。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

料理の知識だけではなく、日本の歳時記やそれにもなった茶花やあしらえを季節を感じながら学び、器や掛け軸等を使った空間の彩りも美術館に足を運ぶなどして、日々精進する事を心掛けております。

プロフェッショナル紹介 日本焼肉はせ川表参道店 マネージャー 永良 崇

■ 仕事へのこだわり

自分が接客業を生業にしている目的のひとつが御客様の笑顔でいる時間を増やすという事があります。その為に会食の動機、参加者の関係性などリサーチ出来る事は極力調べた上で会食の場での声のスピードや抑揚、言葉遣いなどを考え和やかな場になるように準備を行っております。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

当店に来られる御客様の層などを意識して政治や経済、テクノロジーやエンターテインメント等幅広く知識や情報をアップデートした上でその内容を理解し自分の言葉で話せるようにアウトプットする事に努めています。その大前提として、御客様のお話を素直に傾聴する意識も常に持つようにしています。



～おもてなしの心得、エピソード～

海外からの団体の御客様の事前にお伺いしていなかったイレギュラーな食材のNGに対して細かく対応しつつ日本料理の枠に納めて提供していった結果、幹事の方だけでなく御客様から記念写真とお褒めの御言葉を頂き日本の良さをお伝え出来た事に喜びがありました。

プロポーズプランの御客様でしたがご要望等が無く事前連絡もつかない状況で当日を迎える事になった時、合間のお時間で花束の用意やサプライズのタイミング等様々な段取りを全て御客様に提案・了承をもらいながら進めていきました。プロポーズが無事に成功した後、御客様に大変感謝をして頂き結婚記念日は毎年当店をご利用して頂いております。

5. 知的資産 ②感動を創り出すキャスト

感動を創り出すキャストがお客様の感動分岐点を超えるおもてなしを提供することができる

(1) 人的資産

■ 感動を創り出すキャスト



プロフェッショナル紹介 日本焼肉はせ川別亭銀座店 マネージャー 久保 章

■ 仕事へのこだわり

お越し頂いたお客様が御来店時よりも、笑顔でお帰りいただけるよう心のこもった「おもてなし」を心掛けています。又、できる限りお客様からのリクエストに寄り添えるよう柔軟な考え方で仕事に取り組んでいます。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

お客様やスタッフの話の中で、少しでもサービスに活かせる話題があった時に調べ、自分がサービスをする時の話題に出来るよう心掛けています。



プロフェッショナル紹介 日本焼肉はせ川別亭銀座店 西 宏和

■ 仕事へのこだわり

常に一つ一つの仕事をよりよくなる為にはどうしたらいいか考え、改善しつつ質の高い料理を提供できるように、又それが日本料理・文化・伝統へと向かっているかというところにこだわりを持っています。

■ 自身の能力を高めるために取り組んでいること

色々な所に足を運び、料理はもちろん、その他知識や教養を身につける為美術館や庭園へ行き、感覚を養うことを行っています。



～おもてなしの心得、エピソード～

ご利用頂いたお客様より「困ったときはせ川さんだよ」とお言葉を頂く事が多く、常に大切な接待等のお店でお客様の中心に居れるように営業を行っています。

結婚記念日や誕生日等、様々な記念日での利用がありますが、お客様の想像を越えるようなサプライズを常に行えるように心掛けており、記念日の度にリピーターで御利用いただくお客様が多いです。

5. 知的資産 ③管理力

品質にこだわる社風や採用、教育ポリシー等を通じて、おもてなしの精度の向上に繋げている。

(1) 組織資産

■ 品質にこだわる社風

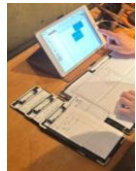
全店舗役職者が参加する会議で、先月の実績の反省やサービス品質に関してクオリティコントロールが徹底できているか？さらには、今後どのように改善するか？など品質にこだわった会議を実施している。



おせち
はせ川が提供するお節は、予定通りに商品が到着しているか、全数管理することで、未着のトラブルを防いでいる。

■ 顧客管理システム

予約システムは、既存のアレルギーや好み、誕生日など属性を把握しており、お客様が快適にお食事を楽しめるように演出している。



既存顧客、新規顧客の区分も徹底することで、提供料理が重複しない工夫も実施している。



■ 採用、教育ポリシー

理念である「日本文化の継承と進化」を軸に日本の古き良き文化を継承しながらさらに進化していくことに共感を覚える人材を育てることを大切にしている。



正月飾りは、代表古塚が毎年行い、日本文化の大切さを教育している。



自分たちで、お米を収穫する体験を従業員教育の一環として実施している。

■ 現場主義

代表の古塚は、全店舗を定期的に巡回し、お客様目線でみて、心地よい店舗になっているか？お客様の感動分岐点を超えるサービスを提供しているか？現場、現物、現実を見て指導している。



来店頻度の高いお客様に提供しているマイ箸。感動分岐点を超えるサービスは現場で生まれる

(2) 重要業績評価指標【2024年8月時点】

成果指標：予約を取る際に関するルール順守率	非開示
-----------------------	-----

5. 知的資産 ④ネットワーク力

継承と進化の想いに共感してくれるパートナーと協業することで、日本文化の進化に繋がっている

(1) 関係資産

■左官職人 久住 有生氏

日本を代表する左官職人として国内外で活躍する久住有生氏。はせ川の日本料理の継承と進化の想いに共感して頂き、店舗内装に協力いただいている。



■増山工務店 増山 次利氏

滋賀県、大津市に拠点を持ち日本の建築技術の伝統を継承し、顧客要望に応えることを大切にしている。はせ川の店舗建築に創業当初から協力いただいているパートナー。



■陶芸家の内田 鋼一氏

現代陶芸の旗手として、国内で活躍する内田鋼一氏。はせ川のこだわり抜いた器は、内田氏に依頼したモノも多い。



(2) 重要業績評価指標【2024年8月時点】

成果指標：コラボイベント企画数	非開示
-----------------	-----

5. 知的資産 ⑤組織の価値観

共通の目的の浸透、プロを育てる取り組み、コミュニケーションを図る取り組みを通じて、組織力を高めることができる。

(1) 経営理念の明確化

経営理念

～日本の古き良き文化を継承しながらさらに進化していく～

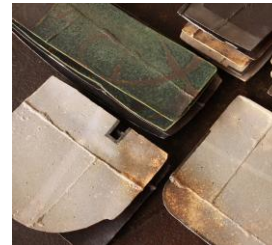
日本文化の継承と進化

これは、当社の経営理念である。

この共通の目的を明確にし、その浸透に向けて邁進する姿勢こそが、当社の根源的な知的資産である。また、社是、社訓を明確にすることで、組織としての正しい行動を明らかにしている。

(2) プロを育てる取り組み

経営は、人が中心。人が最大限に活躍できる機会を創出することである。当社では従業員には、本物のおもてなしを体験してもらうため、高級飲食店での学びの機会を作ることや、本物の材料やこだわった器を使用するなど成長する機会を促している。最大の経営資源である人財の持てる力を発揮できるように努める姿勢こそ我々の知的資産である。



社是

凡事徹底：当たり前のことを丁寧に継続する。

整理整頓：決めた場所にきちんと置くことで、仕事の生産性が高まる。

勝負心：常に競争意識をもって取り組み、開発をし続ける。

感動：顧客心理を考え、お客様に感動を与えることに注力する。

数値管理：管理面にもきめ細やかな体制をとり利益上昇、給与上昇とする。

一番店：お客様全員にはせ川が一番と仰っていただける店にする。

(3) コミュニケーションを活発化する取り組み

「日本文化の継承と進化という理念を浸透させる」ためには、コミュニケーションが欠かせない。当社では、目的の浸透、目標達成ための会議の機会や現場の問題解決に繋げる会議などコミュニケーションの機会を積極的に設けている。対話の機会を設け、プロ意識を高めていくことが組織の成長に繋がるからである。



社訓

Original: 誰にもマネできない

Revolutionary: 革命的

Timeless: 時代を超える

6. 今後の事業展開

(1) 当社を取り巻く環境

■ 日本料理人のなり手が減少！

日本文化の日本料理が衰退の危機にユネスコ無形文化遺産に登録された「和食（日本料理）※」は、海外から高い関心が寄せられ、海外での日本食レストランの数も増加傾向にある中、日本では日本料理人のなり手が減少し、日本料理店も少なくなっていると言われています。調理師学校で日本料理を専攻する人は激減しており、厚生労働省のHPに発表されているデータによると、日本料理の専門調理師認定証書の交付数は、2008年に368だったのに対して、2021年には115と半数以下にまで減少しています。その理由として、労働時間や給料に加えて、日本料理は伝統の継承ばかりが先行して、新しいトレンドをつくるというイメージとは真逆となり、憧れの対象ではなくなってきたからではないでしょうか。また、日本料理や寿司の職人は海外のほうブランドとして認められ、日本より収入も高いことから、人材が海外に流出しているという実情もあります。当社では、このままでは日本料理、日本文化が衰退してしまうという危機感を感じていました。

※日本の伝統的な懐石料理や会席料理、郷土料理を「和食（日本料理）」としています。旬の食材を使い、季節感や彩りの演出、器や作法など、料理だけではなく日本の精神なども含まれています。



(厚生労働省 HP データより)

■ 固定概念に阻まれ、止まってしまった進化が、日本料理を「古いもの」にしている今まで、日本料理といえば魚が主役、肉といえば韓国式の焼肉やステーキというのがほとんどの日本人の思うイメージでした。日本料理の衰退の原因として、この固定概念にとらわれて日本料理の進化が止まっていること、またビジネス化された安価な日本料理が増えていることが考えられます。当社では、高品質で自慢すべき日本のブランド「日本料理」を、古いもの、昔のものにしたいという強い思いがあります。このままでは日本料理が衰退してしまうという、この社会問題を解決するためには、固定概念にとらわれない「進化した日本料理」が必要です。本来、洗練された日本料理をはじめとする日本文化はアートと言っても過言ではありません。

6. 今後の事業展開

(1) 当社を取り巻く環境

■ インバウンドの増加

JNTO（日本政府観光局）発表の2024年8月訪問日外客数推計値は約293万人となっており、2019年同月比では16.4%増となり、7か月連続で同月過去最高を記録した。

株式会社日本政策投資銀行（DBJ）と公益財団法人日本交通公社（JTBF）が共同で行った「DBJ・JTBFアジア・欧米豪 訪日外国人旅行者の意図調査（2022年度版）」によると、「次に海外旅行したい国」に日本が1位に選ばれています。

「食事のおいしさ」「治安の良さ」「買い物」「宿泊施設」などが世界的に高い評価を受けています。また、「円安」の影響もあり、今後さらに訪日外国人は増えると予測されています。

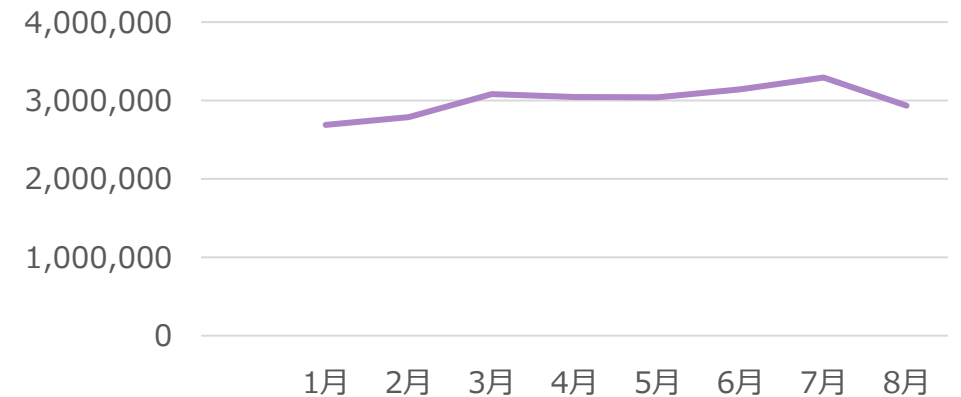
さらに、GMOインターネットグループが北米およびヨーロッパ、オセアニア地域の6カ国を対象に2022年に実施した海外旅行に関する意識調査によると、行きたい国に日本を選んだ理由として、全体では「日本食を食べる」のほか「自然・景勝地観光」「歴史的建造物観光」「四季を体感」「ギャラリーや美術館を眺める」が上位となりました。

高級ホテルコンシェルジュ推薦！ 海外から見た日本文化が凝縮した「日本焼肉」

株式会社はせ川（所在地：大阪府大阪市 代表取締役：古塚建一）では、日本料理をベースにした高級焼肉店など大阪、東京で高級飲食店7店舗を営んでおりここ数ヶ月で訪問日外国人の来店が圧倒的に増加。コロナ禍前に近づく勢いとなりました。

特に、日本の和牛に着目した日本料理の新ジャンルとして開発した「日本焼肉 はせ川」は、多くの訪日外国人が高く評価しています。その一番の理由として、高級ホテルのコンシェルジュからの紹介が急増していることが挙げられます。コンシェルジュは和牛を日本料理として一緒に食べるほかに、日本の文化と一緒に体感できる点に魅力を感じているようです。訪問日外国人にとって、日本で体感したい「日本食を食べる」「四季を体感」「ギャラリーや美術館を訪れる」が、同店で体感していただけるのです。

2024年 訪日外客数の推移



出典：日本政府観光局（JNTO）

6. 今後の事業展開

(2) 今後のビジョン

日本文化の継承と進化を体現できる人材が育ち、お客様の予想を超えるモノとの出会いを提供することで、感動を生み出す店舗としてブランディングできている

＜①日本文化の継承と進化を体現＞
五感で感動を生み出せる人材と本物を理解するプロフェッショナル人材が協業することで、日本文化の良さを伝える店舗、機会が増える

＜②商品・サービスの開発＞
料理、おもてなし、器、空間デザイン、店舗デザインなど多面的な視点で、感動を生み出すサービスの開発が加速する

＜③お客様の感動分岐点超えを実現＞
感動を創るキャストが日本文化のよさを伝えるサービスを提供することで、お客様の予想を超えた物事との出会いに繋がり、感動が生まれる。

はせ川の日本文化の
継承と進化を生み出す
成長のサイクル

＜④はせ川が一番のお店と
思っただけの熱狂的なファンが増える＞
感動に触れたお客様が、はせ川のファンになり、そのファンからの口コミを通じて、新規顧客が増える。

＜⑤スタッフのやりがい、意欲の向上＞
感動を生み出す機会が増えることで、スタッフの仕事に対するモチベーションが高まり知識習得などの成長意欲が向上する

＜⑥本物に触れたい人材の確保＞
日本文化の継承と進化に本気で取り組む、当社の姿勢に共感する人材を確保すると共に、本物を提供するプロフェッショナル人材のネットワークが増える

6. 今後の事業展開

(2) 今後のビジョン

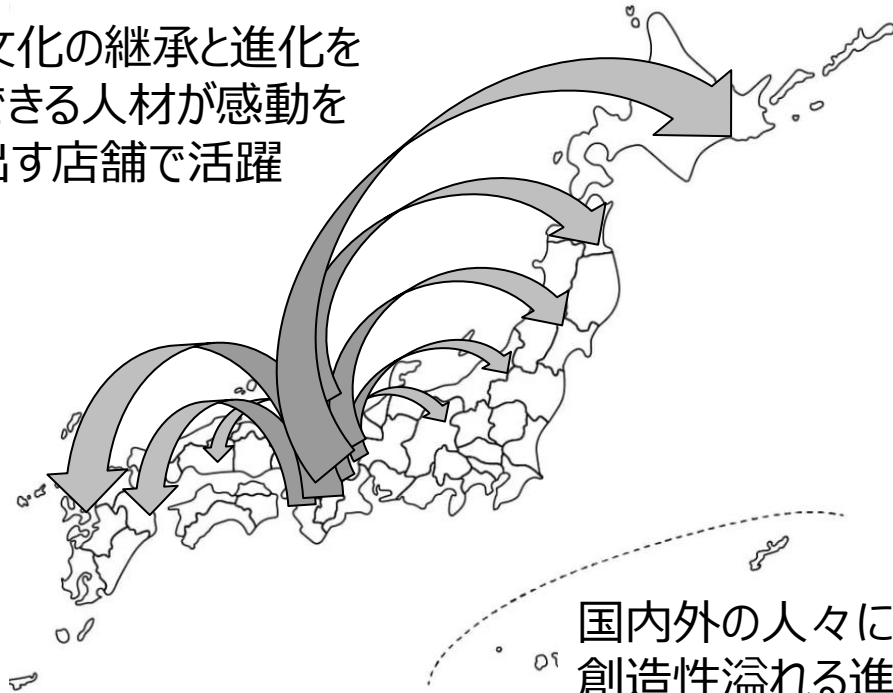
経営理念

日本文化の継承と進化

ビジョン

日本文化の継承と進化を体現できる人材が育ち、お客様の予想を超えるモノとの出会いを提供することで、感動を生み出す店舗としてブランディングできている

日本文化の継承と進化を体現できる人材が感動を生み出す店舗で活躍



国内外の人々に感動を体感できる機会を創出し、日本文化の素晴らしさと創造性溢れる進化したサービス、空間を提供し、感動を生み出す店舗として認知されている

6. 今後の事業展開

(3) ビジョン達成のための戦略

戦略

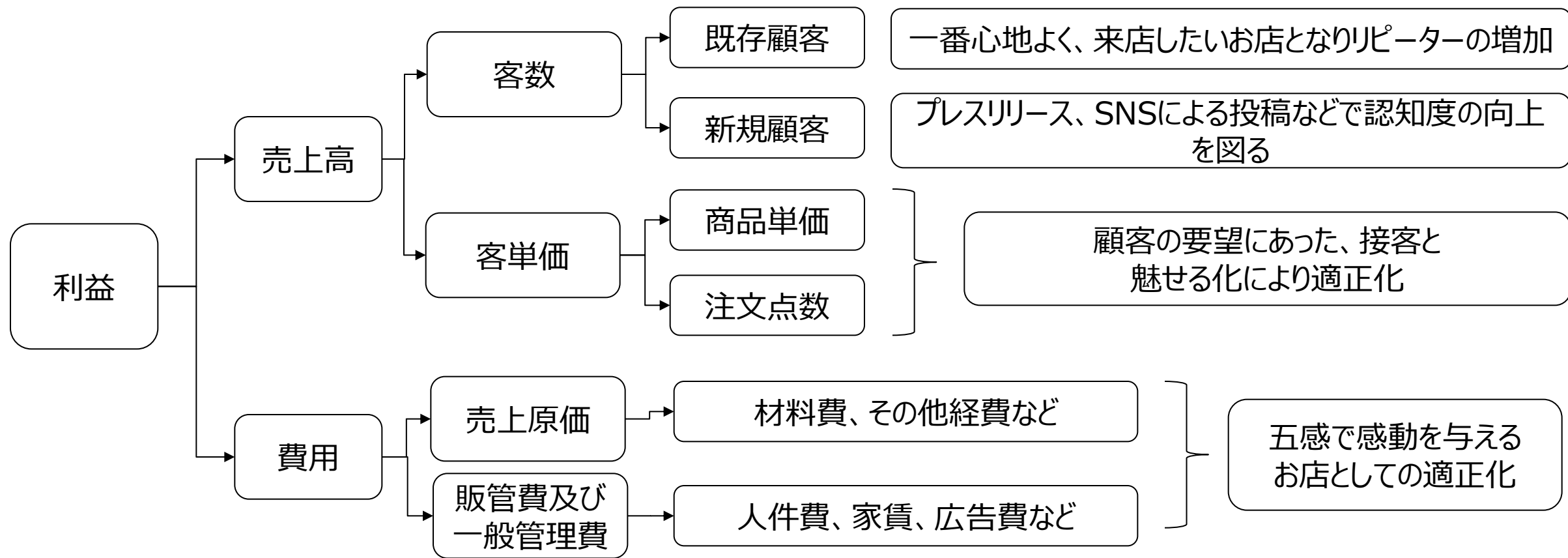
経営理念	日本文化の継承と進化	
ビジョン	日本文化の継承と進化を体現できる人材が育ち、お客様の予想を超えるモノとの出会いを提供することで、感動を生み出す店舗としてブランディングできている	
財務の視点	お客様にとって一番心地良く、来店したいと思う良いお店となることで、熱狂的なファンが増え、その方の紹介やSNSなどのプロモーション施策を通じて、売上高、利益を確保できている。	
顧客の視点	料理、おもてなし、器、空間デザイン、店舗デザインを通じて、日本文化のよさを伝え、事前期待を超える感動を提供し続ける。	
業務プロセスの視点	弊社スタッフと外部のプロフェッショナルの協業で感動を生み出すサービス、店舗を開発する。	各店舗の視点でQC（クオリティコントロール）活動を実施し、品質への感度を高める活動を継続する。
学習と成長の視点	<p><社内のプロフェッショナル人材の確保> スタッフのキャリアプランを確立すると共に、各人材が成長する機会を継続的にフォローする仕組みを構築する。また、当社が求める人材像を明確化し、発信することで、本物を追及したい人材を確保する。</p>	<p><社外のプロフェッショナル人材との協業> 空間、店舗デザイン面や本物の素材を仕入れる業者との協業を通じて、共存共栄（win-win）となる機会を継続的に創造する。</p>

6. 今後の事業展開

(3) ビジョン達成のための戦略

財務の視点

お客様にとって一番心地良く、来店したいと思う良いお店となることで、熱狂的なファンが増え、その方の紹介やSNSなどのプロモーション施策を通じて、売上高、利益を確保できている。

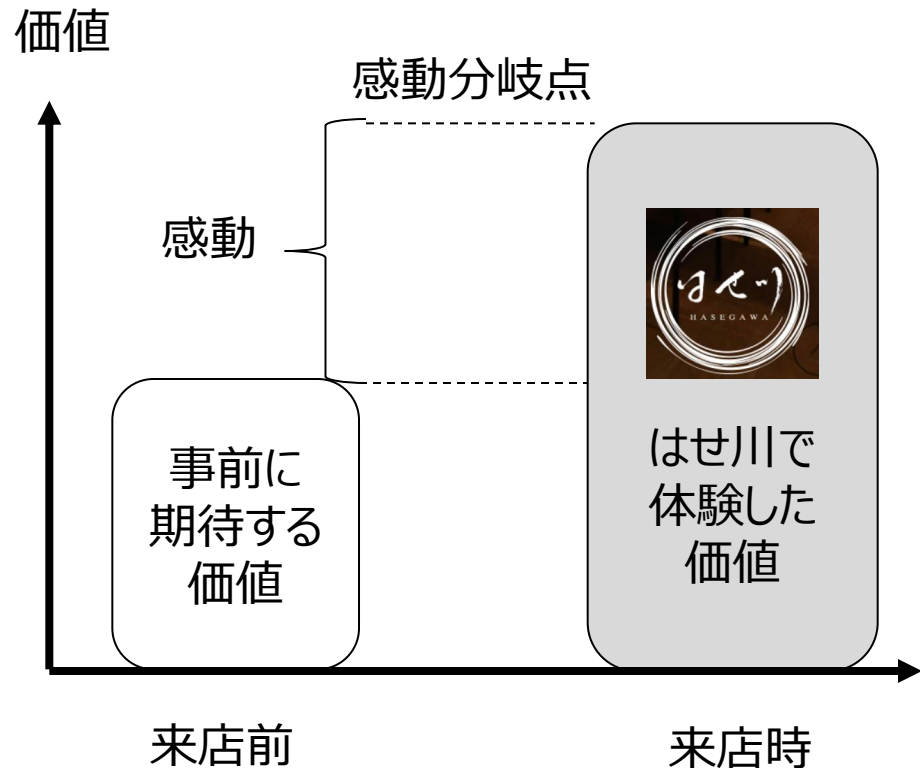


6. 今後の事業展開

(3) ビジョン達成のための戦略

顧客の視点

料理、おもてなし、器、空間デザイン、店舗デザインを通じて、日本文化の良さを伝え、事前期待を超える感動を提供し続ける。



お客様の創造を超えたモノが人の心に残り、明日の常識になる。
生活者は、刺激のある提案を待っている。

感動を生み出すキャストと空間が日本文化の良さを伝え、店舗に来店する前の事前期待を大きく超えたとき、感動が生まれる。
「最高の素材」「最高の器」「最高の空間」で、
ホスピタリティ精神の高いスタッフが感動を生み出す『おもてなし』を提供する。

料理とは、器と料理が一体となった作品アートである。
空間、おもてなし、旬、歳時記を感じることで日本文化の良さを伝える

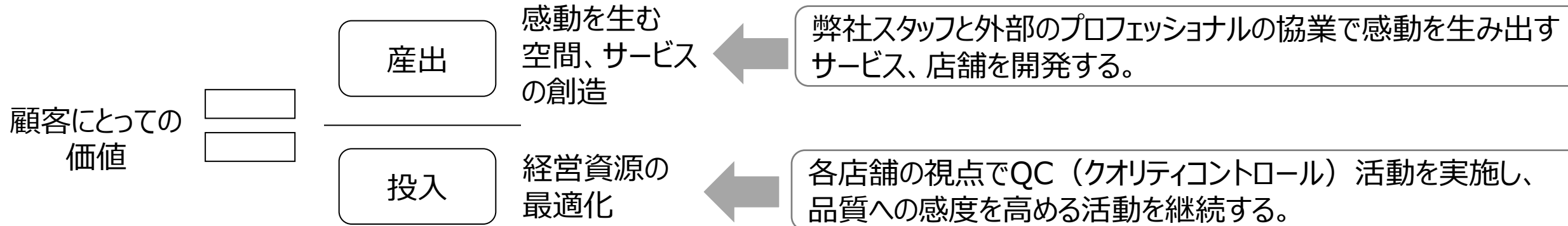
6. 今後の事業展開

(3) ビジョン達成のための戦略

業務プロセス
の視点

弊社スタッフと外部のプロフェッショナルの協業で感動を生み出すサービス、店舗を開発する。

各店舗の視点でQC（クオリティコントロール）活動を実施し、品質への感度を高める活動を継続する。



産出面：全社員が感動を生み出すためには何をすべきか？と仮説を立て、実行し、検証する。

投入面：整理、整頓、衛生管理の徹底が基本。その上で、おもてなし、設備、空間、素材、提供方法などの経営資源を最適化するように努める。

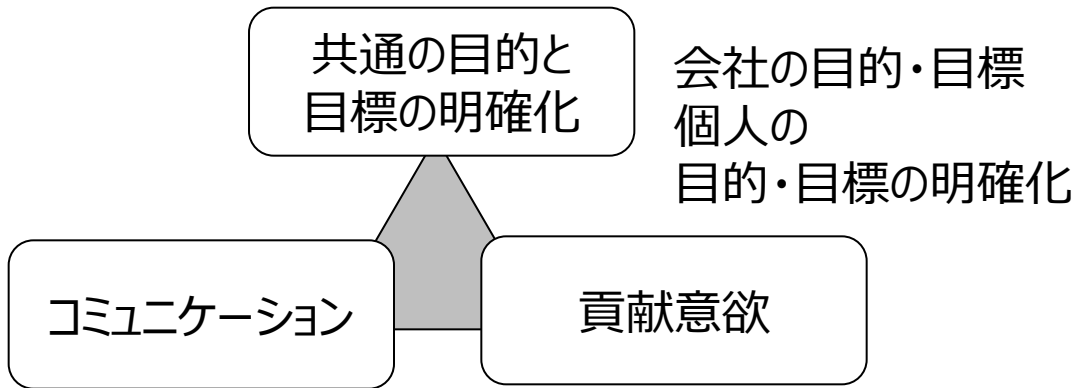
6. 今後の事業展開

(3) ビジョン達成のための戦略

学習と成長
の視点

＜社内のプロフェッショナル人材の確保＞
スタッフのキャリアプランを確立すると共に、各人材が成長する機会を継続的にフォローする仕組みを構築する。また、当社が求める人材像を明確化し、発信することで、本物を追及したい人材を確保する。

＜社外のプロフェッショナル人材との協業＞
空間、店舗デザイン面や本物の素材を仕入れる業者との協業を通じて、共存共栄（win-win）となる機会を継続的に創造する。



目的、目標を伝え
視座を上げる取り組み

「望ましい成果」
「望ましい行動」
「望ましいスキル」の明確化

＜社内＞

- ①はせ川というフィールドで、自分の活躍したい未来をイメージできるようにキャリアプラン制度を確立する
- ②そのなりたい姿に向かって、成長できる機会を提供する
- ③当社の目的・目標を外部に発信することで、本物を追及したい人材を確保する。

＜社外＞
当社の目的、目標に共感するプロフェッショナルと協業することで、共存、共栄（win-win）となる機会を継続的に創造する

7. 会社概要

(1) 会社情報

法人名	株式会社はせ川
代表者	古塚 建一
所在地	本部 〒542-0083 大阪府中央区東心斎橋1-16-20 ガレリア・アッカビル4FB
事業内容	飲食業
店舗数	7店舗（大阪府 3店舗 東京都 4店舗）
TEL	06-6282-1626
FAX	06-6282-1627
設立	2001年
資本金	1,000万円
取引銀行	りそな銀行 京都銀行 大阪シティ信用金庫



8. 問い合わせ

本書に関する問い合わせ先

問い合わせ担当者：牧田 純弥
電話番号：06-6282-1626
メールアドレス：makita@hasegawa-group.jp

①知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しています。

②本書ご利用上の注意

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しています。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要を生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

③作成支援外部専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援を賜りました。
中小企業診断士 青木 宏人（あおき ひろと）氏