

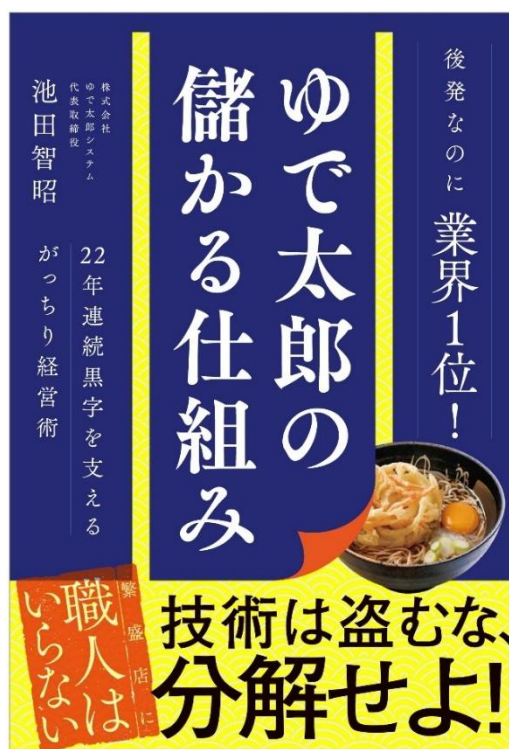
【後発から業界 1 位へ】22 年連続黒字
ゆで太郎の「職人に頼らない」経営術を初公開
代表・池田智昭 初の著書『ゆで太郎の儲かる仕組み』
8 月 10 日（月）発売
～“普通を極める”再現性ある仕組みの全貌～

江戸切りそば「ゆで太郎」のフランチャイズチェーン本部および直営店を展開する株式会社ゆで太郎システム（本社：東京都品川区、代表取締役：池田 智昭）は、代表・池田智昭による初の著書『ゆで太郎の儲かる仕組み 22 年連続黒字を支えるがっちり経営術』（株式会社ワニブックス刊）を、2026 年 8 月 10 日（月）に発売いたします。

「一杯のそばを通じて、世の中も、お客さまも、働く人も、みんなを幸せにする」を会社の使命に掲げる当社は、そばチェーンとして急成長を遂げ、現在は全国 200 店舗以上を展開しています。その成長を支えてきたのは、特別な才能や偶然ではなく、「誰でも再現できる仕組み」を積み重ねてきた経営でした。本書は、その考え方を代表自らの言葉でまとめた一冊です。飲食店経営者だけでなく、中小企業の経営者、店舗ビジネスに携わる方、組織づくりや人材育成に関わる方まで、業種・職種を問わず実践できる内容となっています。本書の根底にある『仕組み化』により、同社は飲食業界最高水準となる『2027 年度・大卒初任給 35.5 万円（5 年連続ベア）』を確定させており、人手不足に悩む現代の経営者必読の一冊です。

★予約はこちらから★

[ゆで太郎の儲かる仕組み - 22 年連続黒字を支えるがっちり経営術 - | 池田 智昭 | 本 | 通販 | Amazon](#)



■特別な才能ではなく、「仕組み」が会社を作る

著者の池田は、大学卒業後「ほっかほっか亭」でフランチャイズの個人オーナーとしてキャリアをスタート。その後は本部社員としてフランチャイズチェーン理論を学びました。特別な経営の才能で会社を伸ばしてきたわけではなく、むしろ「仕組み」を一つひとつ磨き上げることで、後発でありながら業界 1 位、22 年連続黒字という安定成長を実現してきました。

【常識の打破】駅前の一等地を奪い合う「立ち食いそば」の常識を疑い、誰も狙っていなかった郊外のロードサイドで勝負を仕掛けたこと

【失敗からの学び】商店街への出店で 4 度の撤退を経験し、その失敗から出店基準を磨き上げたこと

【属人化の解消】職人の技術を分解し、誰でも再現できる仕組みに変えたこと

こうした試行錯誤の一つひとつが、実は「仕組み化」という一つの思想でつながっています。本書は単なる「ゆで太郎の成功美談」ではありません。再現性のある経営ノウハウとして、多くの業種で活用できる内容となっています。こうした試行錯誤の一つひとつが、実は「仕組み化」という一つの思想でつながっています。本書は単なる「ゆで太郎の成功美談」ではありません。再現性のある経営ノウハウとして、多くの業種で活用できる内容となっています。



■本書の構成

【第 1 章】競争しない市場を作る

駅前の一等地を奪い合う立ち食いそば業界の常識を疑い、誰も狙っていなかった郊外のロードサイドへ。「戦う土俵を先に変える」という発想の転換が、ゆで太郎の成長を決定づけた転機を語ります。

【第 2 章】技術は、「盗む」のではなく「分解」する

一人の職人が最初から最後まで作る従来のそば屋とは異なり、職人の技術を仕組みに変えることで「職人に依存しない店」を実現してきた過程を明かします。

【第3章】現場で価値を磨き、ヒットを生む

月曜朝のモーニングミーティングをはじめ、会議を「決める場」ではなく「発見する場」と位置づける当社独自の商品開発・調達の思想を紹介します。

【第4章】売れる仕組みを設計する

朝食市場という「ブルーオーシャン」への着目や、価格を先に決めてから経営を組み立てる考え方など、売れる仕組みの設計思想を解説します。

【第5章】信頼を育てる

日本人正社員約 200 人、外国人正社員約 500 人、時給社員・パートを合わせて約 2,000 人が支える組織で、本部と現場、加盟店との信頼関係をどう築いてきたかを語ります。

【第6章】70点を積み重ねる

「一か八かでは、会社は続かない」という池田の経営哲学。100 点を目指す完璧主義ではなく、70 点を安定して積み重ねる経営の強さについて述べます。

★予約はこちらから★

[ゆで太郎の儲かる仕組み - 22 年連続黒字を支えるがっちり経営術 - | 池田 智昭 | 本 | 通販 | Amazon](#)

■書籍概要

タイトル	ゆで太郎の儲かる仕組み 22 年連続黒字を支えるがっちり経営術
著書	池田 智昭（株式会社ゆで太郎システム 代表取締役）
発行	株式会社ワニブックス
発売日	2026 年 8 月 10 日（月）
ページ数	208 ページ
価格	1,600 円
形態	単行本
販売場所	全国の書店、ネット書店

■著者からのメッセージ

飲食店は『続けること』が一番難しい。それでも、ゆで太郎は 22 年間黒字を続けてきました。私は特別な才能で会社を伸ばしてきた経営者ではありません。むしろその逆で、『仕組み』を一つひとつ磨き上げることで、安定した成長を実現してきました。普通を極めるという地道な道のりが、実は成功への近道なのだと、本書を通じて感じていただければ幸いです。

なお、当社は本書の刊行に先立ち、2027 年度における 5 年連続のベースアップ（最低 1.7 万円、定期昇給と合わせて月 2 万円の昇給）を確定・発表しております。「利益から還元する」のではなく「まず社員にいくら払うべきかを決め、そこから経営を逆算する」という当社の経営姿勢は、本書で語られる「仕組み化経営」の思想そのものであり、両者は地続きの取り組みです。

【飲食業界最高水準の待遇へ】ゆで太郎システム 5 年連続のベースアップを確定 2027 年度 大卒初任給 35.5 万円、高卒最大 31.7 万円へ

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000185769.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000003.000185769.html)

【会社概要】

社名：株式会社ゆで太郎システム

代表者：代表取締役 池田 智昭

本社所在地：東京都品川区西五反田 2-29-5 日幸五反田ビル 3F

設立：2004 年 8 月 11 日

事業内容：「ゆで太郎」のフランチャイズチェーン本部および直営店の運営、加盟店への商品供給、加盟店への運営指導（コンサルティング）

URL：<https://yudetaro.jp/>



【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ゆで太郎システム 広報担当：立岡

TEL：03-5436-1023 MAIL：pr@yudetaro.jp