

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
中嶋 一生

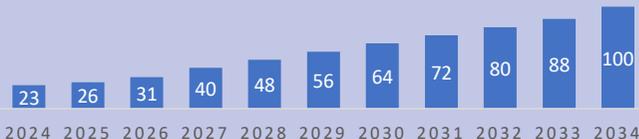
おもてなしで「期待」を超える。「また来たい」を生む。

お客様の大切なご接待や特別なご会食の場において、私たちはそのひとときを「一生の記憶に残る最高の体験」としてご提供することを目指しています。心からの笑顔と、旬の素材を活かした最高の料理、そして細やかな気配りと先回りのサービスによって、お客様のご期待を上回るおもてなしを実現します。上記の積み重ねによって、「あのお店でしか味わえない」「あのスタッフにまた会いたい」と思っただけ、唯一無二の存在として選ばれるブランドを確立してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高100億円達成に向け、全国主要都市への展開とグローバル展開を目指す。



課題

- ブランド確立：おもてなしと言えば「瓢斗・瓢喜」
- 全国展開：地域特性を活かしたおもてなしと伝統の確立
- グローバル展開：香港・上海・シドニーへの出店拡大
- 店舗数拡大に対応する仕入・物流体制の構築
- 働きやすい職場環境の構築と雇用条件の改善



京都 瓢斗 京都駅前本店

- 本社所在地：東京都中央区
- 事業概要：日本料理・しゃぶしゃぶをメインとした飲食を国内で京都府内2店舗・東京都内10店舗展開している。
- 常時使用する従業員：
正社員107名 アルバイト116名
(2024年8月)
- 現在の売上高(2024年8月期)：23億円
- 法人番号：8130002022311
- Web：https://mihaku.jp/

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 出店エリアの商圈分析等、データに基づくエリア選定
- 旅行会社との連携によるツアー利用の強化
- インバウンド向けメニューや日本を感じる空間の演出
- 店舗マネジメントと従業員育成のフォーマット化
- デベロッパーと協業しながらの全国展開やグローバル出店
- ブランド豚の肥育～加工を自社完結させるフローの確立
- サービス力の更なる強化による競合他社との差別化
- フードロス削減に向けた積極的な設備投資

実施体制

- 全体統括：戦略推進本部
- 商圈分析・出店戦略チーム
- 旅行会社連携推進チーム (B2B戦略室)
- 商品・空間開発チーム (インバウンド戦略)
- 店舗マネジメント改革チーム (業務改革室)
- デベロッパー/海外戦略チーム
- ブランド豚の生産・加工チーム (サプライチェーン部門)
- サービス品質向上チーム (CS向上室)

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです