



主力ブランド NENE CHICKEN

- 本社所在地：東京都新宿区
- 事業概要：外食・食品・広告・EVENT・不動産事業
- 常時使用する従業員：363名
(2026年8月時点)
- 現在の売上高：29億円
(2025年12月期)
- 法人番号：4011101024759
- Web：https://www.kyosanjapan.com

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
李 義炯

韓国の屋台文化を、日本の日常に。

日本はこれまで世界各国、各地域の食文化を積極的に取り入れ日本独自のアレンジを施し、伝統的和食と共に豊かで多彩な食文化を醸成してきました。いまや自他共に認める世界一のグルメ大国です。株式会社巨山は1995年(平成7年)7月、韓国の料理、食材を日本に紹介するべく『食のワンダーランド』とも称される新宿区で創業。大久保の地に韓国料理専門店『ジョンノ本家』を開店しました。爾後、お客様や地域の温かいご支援を賜りながら多角的な店舗・商品展開を図りつつ順調に業績伸長することができました。1997年(平成9年)の法人化後は現主力商品『元祖ジョンノホットグ』を販売開始し、多くのお客様からの熱いご支持を頂き更なる飛躍を実現しました。日韓両国では、特に若者世代を中心に、文化的側面における交流が隆盛を保ちながら日々変容発展を遂げています。私たち株式会社巨山従業員一同は、これからも『食の文化』を介して日韓両国の良好かつ建設的な交流増進と地域社会発展に寄与するべくお客様、お取引先様ほか皆様に愛され喜んで頂ける商品の創造とサービス提供に努めて参ります。どうか、引き続きご支援ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年に売上高100億円を達成する。その後も成長を続け、2036年には143.2億円を目指す(2025年実績29.1億円の約4.9倍)。

年	売上目標	外食	食品製造	FC加盟
2026	35億	23億	10億	2億
2030	56億	28億	25億	3億
2034	102億	34億	64億	4億
2036	143億	37億	101億	5億

課題

- ・直営店・FC店舗の1店舗あたり収益力向上が課題。全社営業利益率は約1.0%(2025年12月期、前期2.2%から悪化)と薄く、増収に見合う増益体質への転換が必要。
- ・保守シナリオでは2036年に93.2億円とやや未達の見込みだが、新業態展開等の上乗せ施策で確度を高める。
- ・取引先開拓及び既存取引先の売上拡大の値上げ・賃上げが常態化している原価率・販売費率をいかに圧縮するか。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・生産体制増強：千葉第一(HACCP認定)・第二工場(HACCP見込)・佐野工場(HACCP認定・ISO22000見込)を中心にセントラルキッチン機能を増強し、冷凍・常温食品を含む食品流通事業(Online販売)を拡大する。
- ・複数店舗展開：東京23区9エリア(渋谷・北千住・上野等)および全国優良エリアでFC・直営店を計画的に出店する。
- ・新業態展開と冷凍食品の卸取引先開拓：既存ブランドに続く新業態を展開し、法人向け販路を拡大する。
- ・展示会・催事(ゴルフトーナメント会場等)への出店により、来場者への認知拡大を通じたFC加盟店開拓と、ゴルフ場内飲食施設をはじめ各種施設への冷凍食品販路開拓を進める。

実施体制

- ・社長室主導で全社業務評価指標(KPI)を一元管理し、FC加盟事業部・外食食品事業部・冷凍食品事業部(オンライン事業)・広告EVENT部・経理室・人事管理室が連携する。
- ・認定支援機関等の外部専門家の支援も活用する。
- ・展示会出展によるFC加盟店獲得。
- ・SNS・MEO(マップエンジン最適化)・自社HP経由の集客及びSEO(検索エンジン最適化)強化によるブランドイメージアップ。
- ・大手食品卸への提案営業による冷凍食品の新規取引先開拓を、部門横断で連動して推進する。