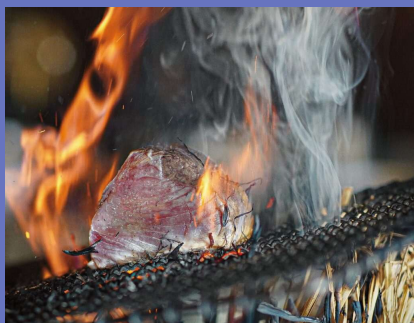




魚丸名物 カツオの薫焼き

○本社所在地：滋賀県長浜市
 ○事業概要：飲食店経営（「魚丸」「鶏丸」「近江バルnadeshico」他多数）
 ○常時使用する従業員：490名
 （2026年9月時点）
 ○現在の売上高：13億円
 （2026年5月期）
 ○法人番号：1160001009635○
 Web：https://nadeshico1000.jp

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
細川 雄也

滋賀をおいしく、オモシロク

私たちは、「滋賀をおいしく、オモシロク」を企業理念に掲げ、滋賀県を中心に多様な飲食ブランドを展開してきました。私たちが目指す「オモシロク」とは、驚きのある料理、個性あふれるスタッフ、また訪れたくなるお店、そして従業員がワクワクしながら挑戦できる会社をつくることです。今後は、滋賀県で培ってきた食の魅力とおもてなしの文化を関西、そして全国へと広げていきます。そのために、多店舗展開と人材育成、生産性向上を通じてさらなる成長を目指します。売上高100億円への挑戦は、単なる規模の拡大ではありません。お客様に感動を、従業員に夢と誇りを、地域に新たな活気を生み出す挑戦です。「おいしい」と「オモシロイ」があふれる未来を、滋賀から創ってまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2034年の売上高100億円達成を目指す。
- ・滋賀県内で培った多業態ドミナント戦略を深化させ、関西圏、さらには全国へと商圈を拡大する。
- ・直営店の継続的な出店を成長の柱とし、新規出店のうちの約半数を基幹店舗（ハブ店舗）として整備し、多店舗展開を支える生産、人材育成体制を確立する。
- ・FC展開を推進し、新たな収益基盤を構築する。

課題

- ・出店拡大に対応する生産体制の構築（店舗ごとの仕込み作業、調理品質のばらつきの解消）
- ・多店舗展開を支える中核人材の確保・育成
- ・広域出店に向けた店舗開発力の強化（商圈分析、業態選定の精度を高める）
- ・本部機能と収益管理体制の強化
- ・FC事業の展開基盤の確立

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・多業態ドミナント戦略による直営店の出店拡大
- ・ハブ店舗型セントラルキッチンへの整備による生産性向上
- ・人材育成の仕組み化による多店舗展開の加速
- ・FC事業の拡大による収益基盤の多角化
- ・本部機能の強化による高収益型経営への転換

実施体制

- ・代表取締役の統括の下、経営戦略・出店計画の推進を図る。
- ・フードビジネス事業部を中心に、店舗運営・品質管理体制を強化する。
- ・商品開発部、営業、購買部を中心に、セントラルキッチン及び商品供給体制（店舗間の安定供給）を構築し、原価の低減と生産性向上を図る。
- ・経営推進部を中心に、採用活動と階層別研修を推進する。併せて、FC加盟店への運営指導、供給体制を整備する。