

第40期 報告書
平成28年5月16日から平成29年5月15日まで

銚子丸通信

CHOSHIMARU TSUSHIN



おもてなしの心を添えて

「真心」を提供し「お客様

の感謝と喜び」をいただくために



商品・接客サービスの向上、QSCの徹底で
既存店強化に注力！

「職人がひと手間を加えた魅力的で自信のある商品」で
銚子丸ブランドのさらなる向上を目指します。

経営理念

人間の生命を支える最も基本的な飲食を通し、より多くのお客様に、よりおいしく・よりよいサービス・より速くをもって

私達の「真心」を提供し

お客様の「感謝と喜び」を頂くことを私達の使命

と致します。



アイランド産天然本まぐろ

北大西洋・アイランド産の天然本まぐろは、
通称「北極天然本まぐろ」と呼ばれ、
極寒の海で育つので脂ののり、
身質とも良く大変美味しいことで有名。
魚体の大きいまぐろは脂ののりも旨みも格別！
150キロ超～200キロ超サイズにこだわり
イベントを開催しました。

銚子丸の強み

“「真心」を提供し「お客様の感謝と喜び」を頂く”という経営理念を実現するために、劇団員全員が同じ価値観を共有しています。食材生産地のチャンネルを幅広く持ち、食材（特に活魚）配送の迅速化・効率化により「鮮度そのままに」を実現しております。

親切・思いやり・誠実さに溢れた接客サービスと、職人の技を駆使したパフォーマンスを実践しています。

銚子丸の特長

「すし銚子丸」ブランドに特化した直営店のみの多店舗展開を行っております。「店舗は劇場、スタッフは劇団員」をコンセプトに掲げ、それぞれの役柄を一生懸命に演じております。商品については「海の香り」「鮮度」「魚屋の精神」「ネタの大きさ」という4つのコンセプトをモットーに商品開発に努めております。



塩メかつおづけ握り

テレビ朝日「お願い！ランキング」で選ばれました。
3つの商品案の中から視聴者投票で1位を獲得！
江戸前伝統の技「塩メ」「たたき」「づけ」を
駆使し仕込みに4時間以上かかる
銚子丸の職人魂が生んだ逸品です。

経営基盤の強化と、業容拡大に向けて！



代表取締役社長

石田 満

株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

ここに、平成29年5月期事業報告書をお届けするにあたり、ひとことご挨拶を申し上げます。

当事業年度におけるわが国の外食産業は、他業種他業態との顧客獲得競争が激化するとともに、食材全般にわたる不足感から仕入価格の高騰傾向が止まないなど、経営環境は厳しい状況で推移しました。さらには、労働需給の逼迫に伴う労働単価の上昇と人材確保が重要な経営課題となっております。

このような状況において、当社は商品開発や銚子丸劇団と、その劇団員による人的接客サービスの一層の向上に注力してまいりました。

販売促進につきましては、当社の主力商品である「まぐろ」にこだわり、「アイルランド産天然本まぐろ」をはじめとした「高品質」かつ「お得感」のあるイベントメニューの充実を図るとともに、「桜島活かんばち」や「函館真いか」など産地にこだわった

商品や、「真鱈白子」「牡蠣」「あんこう」「とらふぐ」など時節の旬の食材に加え、いわゆる「漬け」や「メもの」など「職人がひと手間を加えた魅力的で自信のある商品」の開発に取り組み、パブリシティとWEB媒体を通じて積極的にアピールすることにより、お客様の来店動機高揚に努めてまいりました。

店舗展開については、採算性を重視し厳選した結果、効率性の高い都心部を中心とし、木場店(平成28年9月)、狛江店(平成28年11月)及び見沼店(平成29年3月)を新規に出店しました。一方で、限られた人的資源の有効活用を図るために不採算店の閉店基準を見直し、西橋本店(平成29年1月)及び宮原店(平成29年4月)を閉店した結果、当事業年度末の店舗数は93店舗になりました。また、利益体質改善のためには、既存店の強化が必要不可欠であることから、上期4店舗、下期5店舗、計9店舗について、作業性の向上及びイメージアップを重視した効果的な改装を実施するとともに、特に「QSCの徹底」に注力し業績向上に努めてまいりました。

以上の取り組みが奏功し、上期は対前年比で減収・減益となりましたが、下期から売上は前年並みに回復し、利益についてもWEB媒体の活用による紙媒体の広告宣伝費の圧縮や、水道光熱費の削減等の努力により前年並みを確保しました。

この結果、当事業年度における売上高は195億40百万円(前年同期比1.0%減)、営業利益は9億23百万円(同1.4%増)、経常利益9億58百万円(同1.6%減)となりました。一方、業績不振店舗に係る減損損失163百万円を特別損失に計上したこと等によって、当期純利益は4億57百万円(同10.9%減)となりました。

外食産業におきましては、個人消費低迷の長期化、仕入価格の高騰傾向、人材不足や人件費の上昇等、依然として厳しい状況が続くものと予想されます。

このような状況の下、基本に立ち返り、「私達の真心を提供し、お客様の感謝と喜びを頂く」という経営理念の実現をテーマとして、企業体質の一層の強化と、商品のレベルアップ、接客サービスの向上を図るため、当社の対処すべき課題として次の4項目を重点課題に掲げ実践してまいります。

I. 既存店の強化

当社では、人材不足が急速に深刻化しており、特に店舗勤務者の人材不足が逼迫し、これが新規出店の制約となる中、今迄以上に既存店強化を重視し、商品における「銚子丸スタンダード」を徹底するとともに、原価・物流・品質・技術・売価を総合的に見直し、魅力的で自信のある商品開発により他社との差別化を図ってまいります。また、「職人がひと手間かけてご提供する」という当社の特長を生かしつつ機械化・システム化の導入による店舗オペレーションの省力化を推進し、店舗運営の効率化と生産性向上に努めてまいります。

II. 人材確保と育成強化

即戦力となる寿司職人の経験者を対象とした中途採用者の募集地域を、1都6県に拡大し、積極的なリクルート活動を展開するとともに、特に留学生をターゲットとした外国人の活用と育成強化により、都市部を中心とした人材不足に対応してまいります。

また、優れた技術と経験を有するパートタイマーの正社員化制度の導入と労働環境の整備・改善を主とした人事改革に取り組み、定着率向上を図るとともに、人材育成計画の再構築を行い、経営基盤の強化による安定的な業容拡大に努めてまいります。

III. 採算性重視の厳選出店

従来のロードサイド中心から、平成28年4月に駅前立地に新規出店した南千住店の成功事例を受け、商業施設内、駅

前・駅中、地下街等の繁華街立地も候補地選定基準に加えたドミナント戦略の下、出店候補地を開拓してまいりました。

今後は、このドミナント戦略に加えて、出店コストと採算性を重視した厳選出店を実現するために、従来の店舗スタイルにこだわることなく、お客様の多様なニーズに応えた「新しい寿司の提供スタイル(都心型回転寿司や狭小立ち寿司店舗等)」も視野に入れた店舗開発を推進してまいります。

IV. 本部機能の強化

常に3年後5年後の「あるべき姿」を描き、その達成に向けた経営戦略の策定に必要な調査・提案・推進を専任する戦略的部門の設置、仕入部門や管理部門の増員をはじめとする既存部署の補強、及び将来の銚子丸を担う若手幹部候補生の採用等により、本部機能を強化することで、創業者によるトップダウン主体の経営から、各部署長が主体的に権限を行使する組織経営型への移行を進め、新しいことに挑戦し続ける社風を醸成してまいります。

以上の取り組みにより、当社の商品およびサービスの高度化を図り、強固な経営基盤の確立と企業価値の増大に努めてまいります。

当社は創業以来40年、「私達の真心を提供し、お客様の感謝と喜びを頂く」という経営理念と、株主の皆様のご支援により、業容を拡大してまいりましたが、今後も永続的に成長し続けるために『新生銚子丸の創生』を旗印として、各種施策を始動させております。

株主の皆様におかれましては、一層のご支援を賜りますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

銚子丸らしい接客サービスのために（効率化・省力化の推進）

平成29年3月に新規オープンした「すし銚子丸見沼店（さいたま市見沼区）」を第1号店としてセルフオーダーシステム（タッチパネル）の導入を開始いたしました。（平成29年7月末日現在 10店舗で導入済）

- オーダー忘れが激減した ●海外のお客様からは、「注文しやすい」等の評価をいただいている一方で、
- 操作がしづらい ●銚子丸らしさが薄らいだ等のご意見もいただいております。

これら貴重なご意見を参考として、「職人が注文に追われることなく、余裕を持つことで、『より良い商品の提供』『お客様との会話が増える』など、銚子丸らしい接客サービスをご提供する。」という本来の目的を実現するために、機能の充実と使いやすさを追求してまいります。

また、お会計の時間短縮と会計ミス削減のために、自動釣銭機を積極的に導入しております。（平成29年7月末日現在 68店舗で導入済）今後も、『職人がひと手間かけて本格的なお寿司をご提供する』『江戸前の立ち寿司のような接客サービス』という、銚子丸の特長を生かしつつ、機械化・システム化の導入による店舗オペレーションの効率化・省力化を推進してまいります。



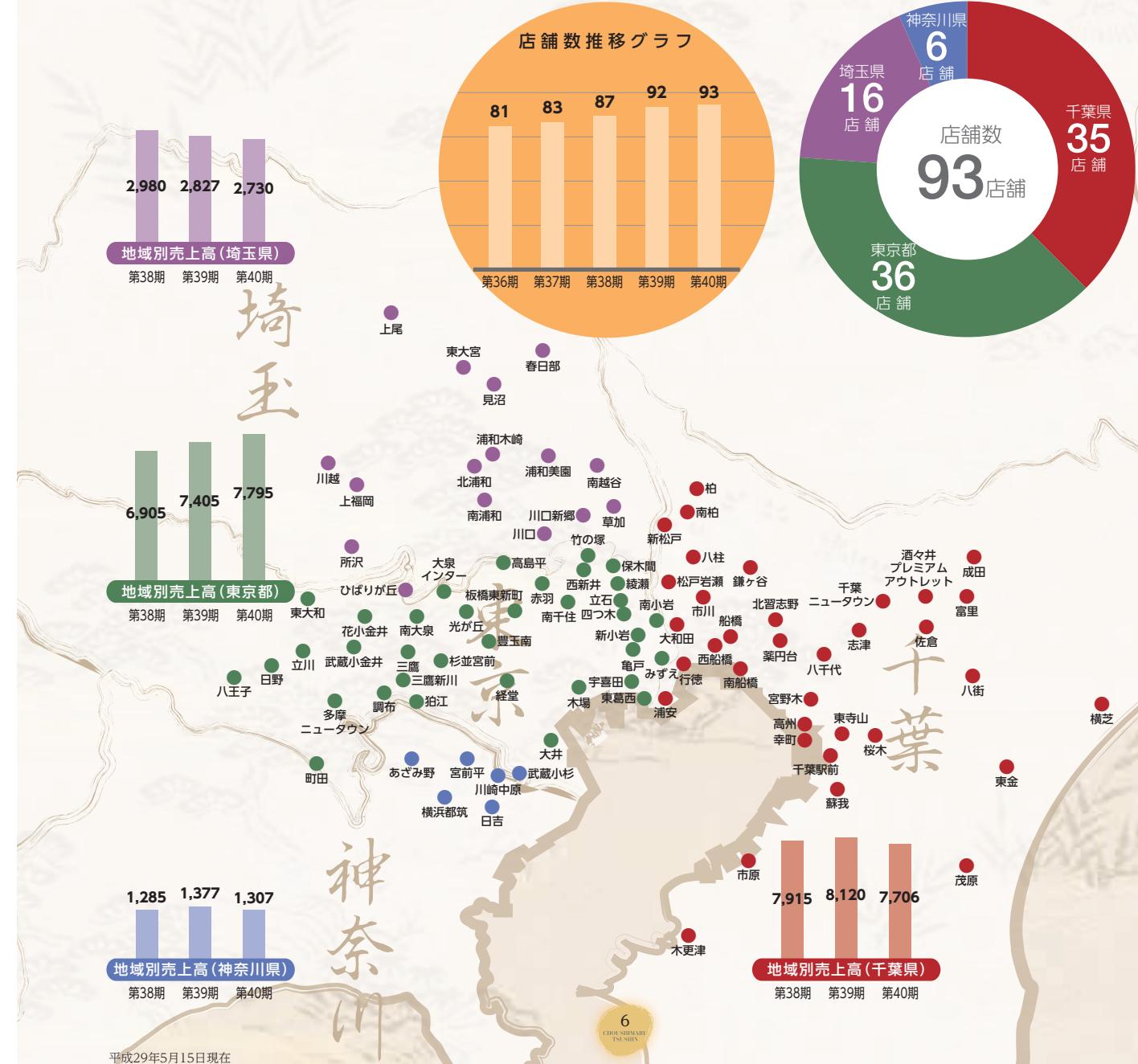
販売促進・広告宣伝の刷新！（WEB媒体の積極活用開始）



平成28年11月に、ホームページを全面リニューアルいたしました。今後は、ホームページを軸として各種SNSの積極活用と、ホームページのブラッシュアップで、グルメ回転寿司業態の魅力を配信し、集客力の向上に努めてまいります。

新たな取り組みとして、グルメ検索サイト大手2社で全店を加盟店として一括管理できる体制の構築に着手しました。江戸前すし百萬石2店舗においては、実際の効果として予約数が堅調に増加しています。引続き、積極的なパブリシティとWEB媒体の活用で、新たな顧客層の開拓を図ります。

従来より、チラシを楽しみにいただいているお客様に向けては、お得なイベント案内、旬の商品アピール等内容の充実を図ってまいります。

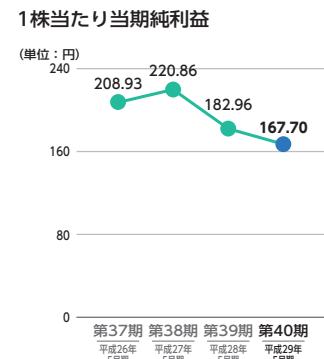
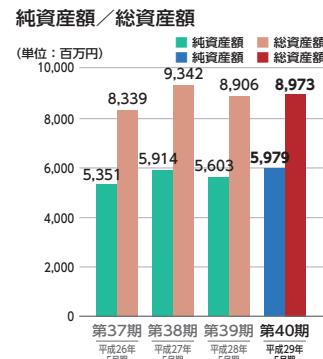
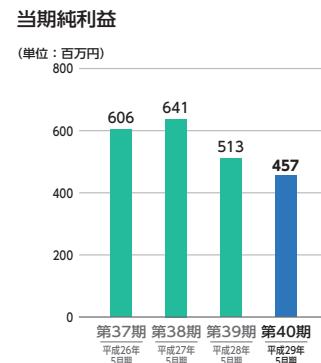
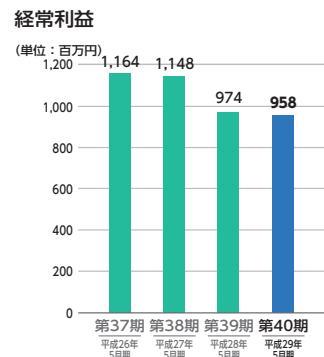


当期財務諸表

業績サマリー

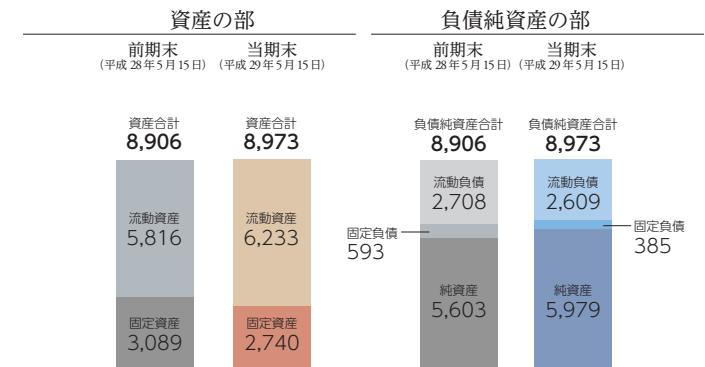


財務ハイライト



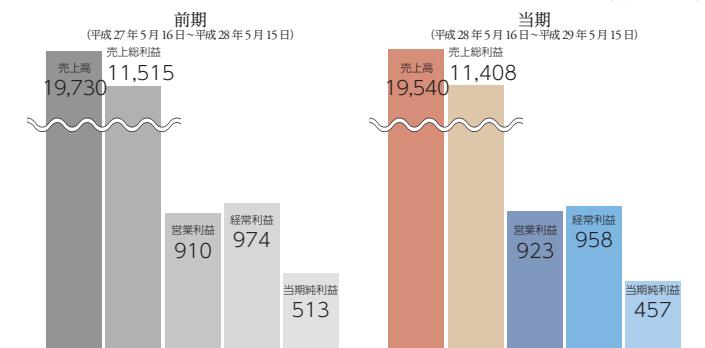
貸借対照表 (要旨)

(単位：百万円)



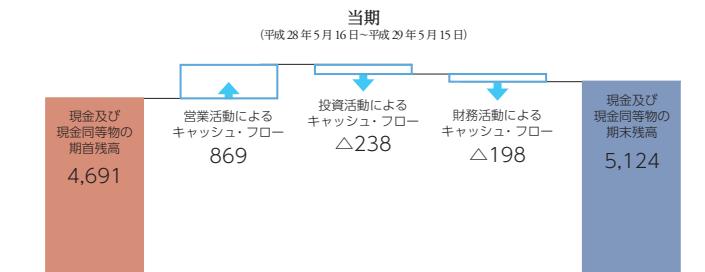
損益計算書 (要旨)

(単位：百万円)



キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：百万円)



資産のポイント

流動資産は、当座資産及び棚卸資産が増加したことから、前事業年度末に比べ4億17百万円増加しました。

固定資産は、有形固定資産の減少と、のれん（無形固定資産）の減少等により、前事業年度末に比べ3億49百万円減少しました。

負債純資産のポイント

流動負債は、主に短期借入金の減少により、前事業年度末に比べ99百万円減少しました。

固定負債は、主に長期未払金の減少により前事業年度末に比べ2億8百万円減少しました。

純資産は、繰越利益剰余金の増加により、前事業年度末に比べ3億75百万円増加しました。

キャッシュ・フロー計算書のポイント

現金及び現金同等物の期末残高は、前事業年度末に比べ4億33百万円減少しました。

会社概要 (平成29年5月15日現在)

商号	株式会社 銚子丸 Choushimaru Co.,Ltd.
設立	昭和52年11月
資本金	3億1,595万円
代表者	代表取締役社長 石田 満
本社所在地	〒261-0025 千葉県千葉市美浜区浜田二丁目39番地
事業内容	グルメ回転寿司事業
決算期	毎年5月15日
店舗数	93店舗 (千葉県：35 東京都：36 埼玉県：16 神奈川県：6)
従業員数	正社員456名 パート・アルバイト1,308名(平均人員)
取引銀行	株式会社三菱東京UFJ銀行 株式会社千葉銀行

役員構成 (平成29年8月3日現在)

代表取締役社長	石田 満
取締役会長	堀地 ヒロ子
常務取締役	堀地 元
取締役	本村 公弘
取締役	松戸 栄三
取締役	大島 有紀子
常勤監査役	山口 忠則
監査役	中嶋 克久
監査役	守屋 達雄

株式の状況 (平成29年5月15日現在)

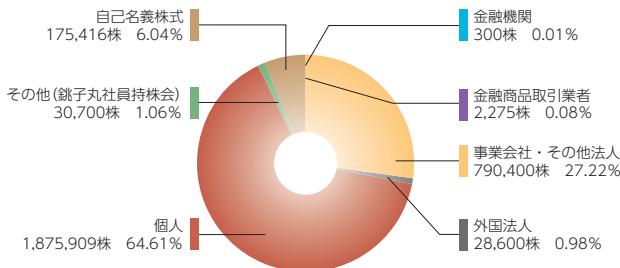
発行可能株式総数	10,800,000株
発行済株式の総数 (自己株式175,416株を含む)	2,903,600株
株主数	6,177名

大株主 (上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
有限会社オール・エム	784,000	28.74
堀地 かなえ	459,720	16.85
堀地 ヒロ子	384,880	14.11
堀地 元	48,000	1.76
銚子丸社員持株会	30,700	1.13
J. P. MORGAN SECURITIES LLC-CLEARING	11,700	0.43
布施 栄一郎	2,500	0.09
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505019	2,400	0.09
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE COLONIAL FIRST STATE INVESTMENTS LIMITED	2,400	0.09
UBS EUROPE SE LUXEMBOURG BRANCH REF: AIF CIENTS	2,000	0.07

※当社は、自己株式(175,416株)を所有しておりますが、上記の大株主より除いております。
※持株比率は、発行済株式総数から自己株式を控除して算出しております。

所有者別株式分布状況



株主優待のご案内

第40期末(平成29年5月15日)現在で所有株式数100株以上を保有の株主の皆様へ、すし銚子丸・百萬石の全店舗でご利用いただける「株主優待お食事券」(有効期限：平成30年3月15日)を送付させていただきます。



※このお食事券は、ご希望で、「特選品」と交換いたします。

- 所有株式数が200株以上の株主様は、以下特選品から選択いただけます。

「特選辛子明太子&甘塩たらこ(800g相当)」
「佃煮詰合せ(全9品)」

- 所有株式数が100株以上200株未満の株主様は、以下特選品から選択いただけます。

「甘塩たらこ(400g相当)」
「佃煮詰合せ(全6品)」

- 引き換え方法につきましては、同封の案内をご参照ください。
 - ご不明な点がございましたら、下記にお問い合わせください。
- フリーダイヤル 0120-126651 銚子丸特選品事務局

※受付期間：平成29年8月7日から平成29年9月30日まで
※受付時間：土・日・祭日を除く9:00~17:00まで
※尚、株主優待特選品は限定生産のため受付からお渡しまで日数がかかります。
※誠に勝手ながら、受付期限を平成29年9月30日までとさせていただきます。



「銚子港直送」の表示について



「銚子港直送」の表示は、当店屋号の由来であり、新鮮かつおいしい食材をお客様に提供するという企業使命を表す表示です。取扱品目の大部分が銚子港という意味ではございません。銚子港直送の食材は、さば・いわし・金目鯛等の地魚ですが、日によって異なります。



株主メモ

上場金融商品取引所	東京証券取引所JASDAQスタンダード市場
証券コード	3075
事業年度	毎年5月16日から翌年5月15日まで
定時株主総会	毎年8月
基準日	毎年5月15日
株主名簿管理人 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
連絡先・送付先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL. 0120-232-711 (通話料無料) ※平成29年8月13日まで
単元株式数	100株
公告方法	電子公告により、当社ホームページ (http://www.choushimaru.co.jp) に掲載いたします。なお、やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載いたします。

ホームページのご案内

<http://www.choushimaru.co.jp/ir/index.html>

トップページ



IR情報トップ



お知らせ

- 株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関の事務拠点の移転に伴い平成29年8月14日以降の連絡先・郵送先は以下となります。
連絡先：三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 東京都府中市日鋼町1-1 TEL. 0120-232-711 (通話料無料)
郵送先：〒137-8081 新東京郵便局私書箱29号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問い合わせください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にでもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

●株主優待制度について

毎年5月15日ならびに11月15日現在の株主様に対し、優待お食事券を贈呈いたします。
詳細につきましては、当社ホームページのIR情報をご覧ください。

インターネットアドレス <http://www.choushimaru.co.jp/ir/index.html>

株式会社 銚子丸

〒261-0025 千葉県千葉市美浜区浜田二丁目39番地
TEL 043-350-1266 FAX 043-350-1300
<http://www.choushimaru.co.jp>

