



中国料理
浜木綿
はきわた

株式会社浜木綿

2022年7月期第2四半期 決算説明資料

証券コード: 7682

本資料は、当社が企業情報等の提供のために作成したものであり、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。
本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手可能な情報あるいは想定できる市場動向などを前提としており、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。
実際の業績は、様々な要因により、これらの予想と異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。

- I. 決算の状況
 - II. 今期のハイライト
 - III. 今後の展望
-



中国料理
浜木綿
はまけら

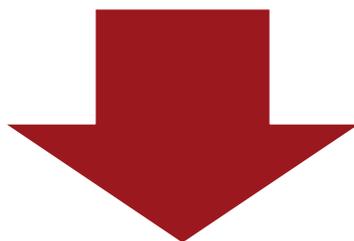
I. 決算の状況



中国料理
浜木綿
はまけう

2022年7月期の通期業績予想について、
それまで未定としていた業績予想を算定し公表しておりました。

※2021年12月10日公表



しかし、オミクロン株による第6波が襲来し新型コロナウイルス感染者数が爆発的に増加。

業績予想を **「未定」** といたしました。

今後、合理的な算出が可能になり次第、開示いたします。

※2022年2月15日公表

決算の概況(2022/7期 第2四半期決算 実績①)

損益計算書

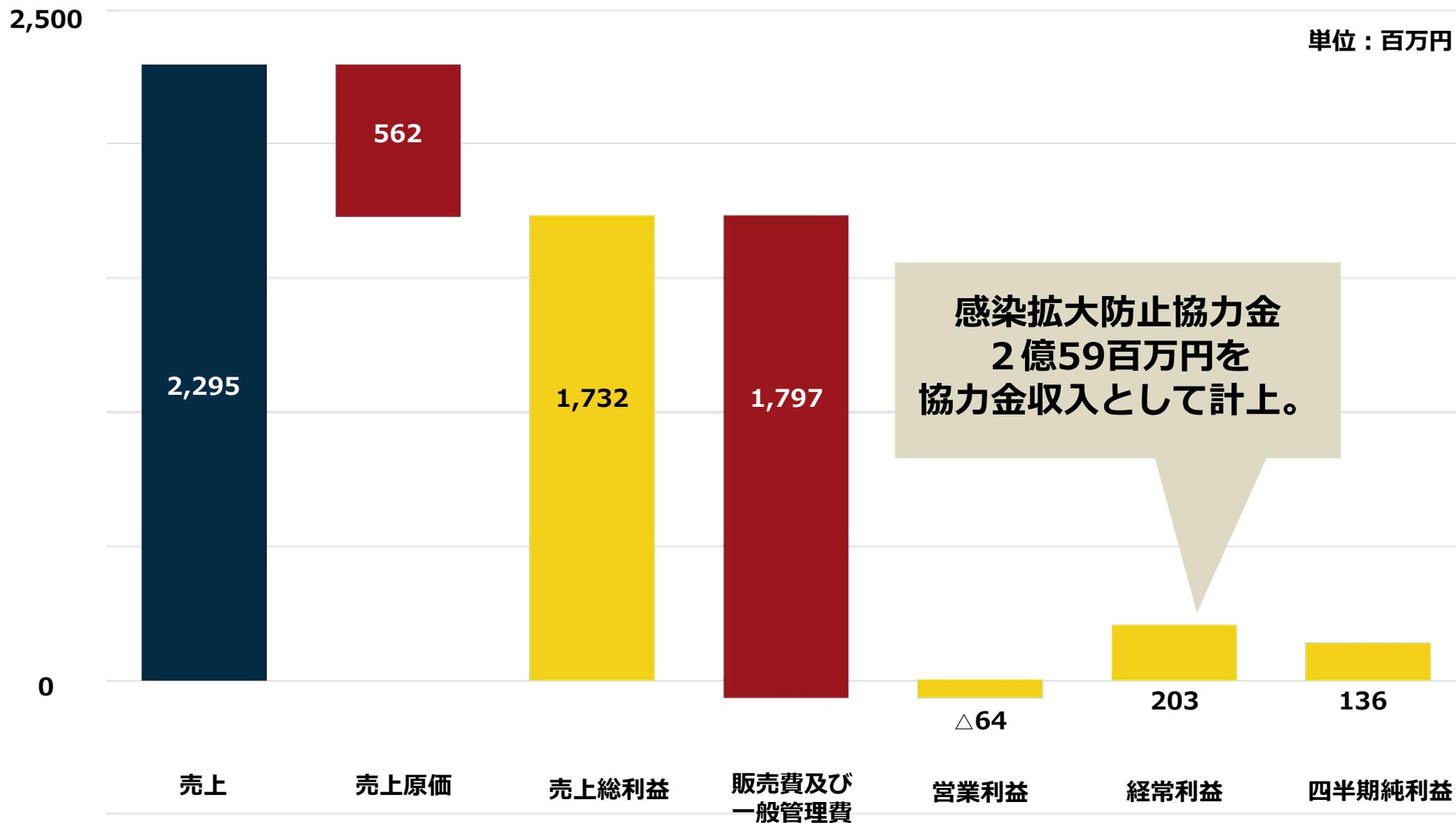
単位：百万円



	2021年7月期 第2四半期		2022年7月期 第2四半期		前期比	
	実績	対売上比率%	実績	対売上比率%	増減値	増減率%
売上高	2,245	100.0	2,295	100.0	49	2.2
売上総利益	1,684	74.9	1,732	75.5	48	2.9
販売費及び一般管理費	1,743	77.6	1,797	78.3	53	3.1
営業利益	△58	—	△64	—	△5	—
経常利益	△53	—	203	8.9	257	—
四半期純利益	△58	—	136	—	194	—
1株当たり四半期純利益(円)	△54.23	—	126.86	—	—	—
自己資本比率(%)	34.3	—	37.4	—	—	—

- ・まん延防止等重点措置の実施に伴い、各自治体から要請により多くの店舗にて営業時間短縮及び酒類提供停止。
- ・営業時間短縮に係る感染拡大防止協力金2億59百万円を営業外収益に計上し、経常利益は2億03百万円。
- ・新型コロナウイルス感染症拡大防止の取り組みを徹底。

2022年7月上半期決算ハイライト

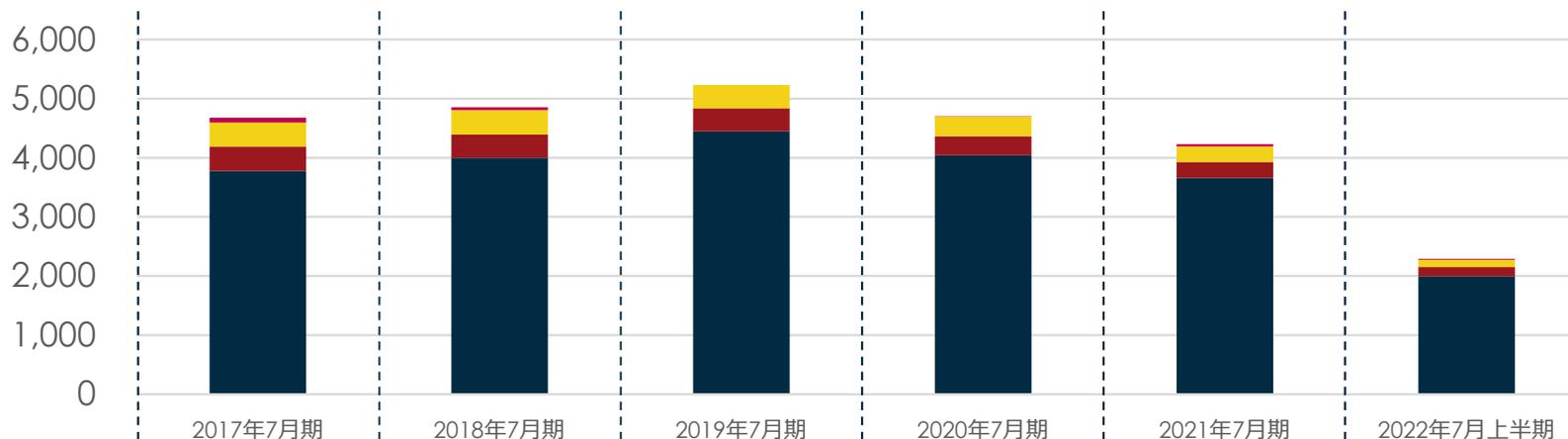


売上の構成等(店舗形態別の売上高)

- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を42店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割強を占める

店舗形態別売上高

■ 浜木綿 ■ 四季亭 ■ 桃李蹊 ■ その他(メンヤム含)



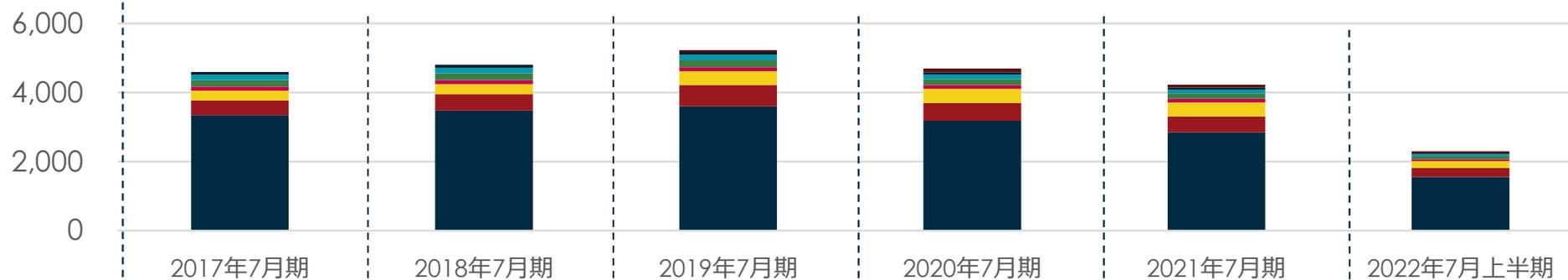
店舗形態別売上構成比	店舗形態別売上高						
		2017年7月期	2018年7月期	2019年7月期	2020年7月期	2021年7月期	2022年7月上半期
浜木綿		80.8%	82.3%	85.0%	86.1%	86.6%	86.9%
四季亭		8.7%	8.2%	7.5%	6.8%	6.3%	6.9%
桃李蹊		8.7%	8.4%	7.5%	7.1%	6.3%	5.5%
その他メンヤム含		1.8%	1.1%	-	0.0%	0.8%	0.7%

売上の構成等(出店エリア別の売上高)

- 東海地方を中心に東は東京都から西は大阪府まで幅広い地域に『本格中華レストラン』を42店舗展開
- 広い駐車スペースが確保できる幹線道路のロードサイドなど、家族が利用しやすい立地への出店が基本

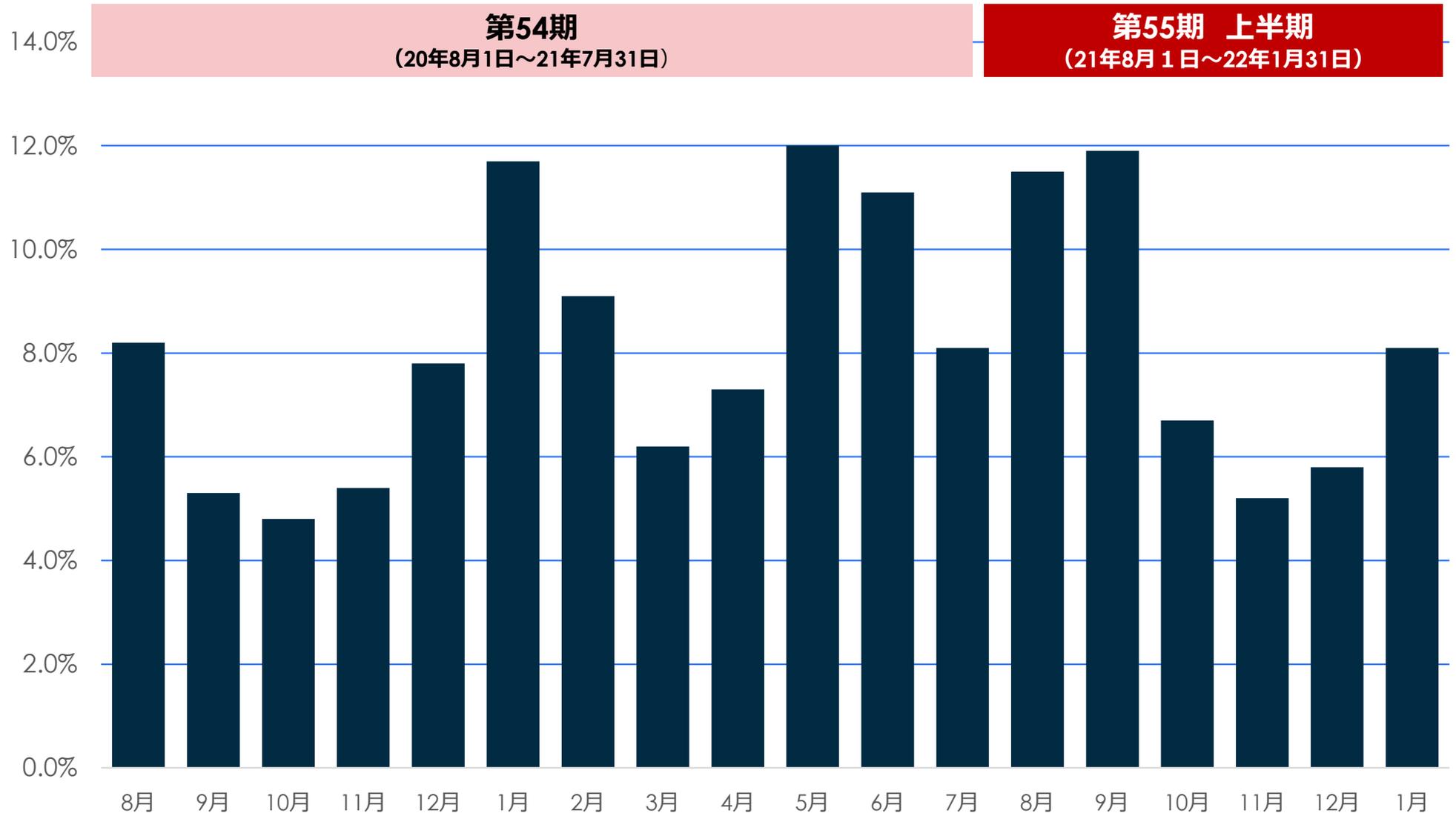
都道府県別売上高

■ 愛知県 ■ 岐阜県 ■ 三重県 ■ 静岡県 ■ 滋賀県 ■ 東京都 ■ 神奈川県 ■ 大阪府



都道府県別売上構成比	2017年7月期	2018年7月期	2019年7月期	2020年7月期	2021年7月期	2022年7月上半期
愛知県	72.7%	72.4%	68.8%	67.6%	67.2%	67.8%
岐阜県	9.5%	9.8%	11.8%	11.0%	10.9%	11.0%
三重県	6.0%	6.1%	7.6%	8.8%	9.6%	9.1%
静岡県	2.5%	2.5%	2.3%	2.3%	2.5%	2.3%
滋賀県	4.2%	4.1%	3.8%	3.6%	3.7%	3.6%
東京都	3.4%	3.4%	3.1%	2.9%	2.6%	2.8%
神奈川県	1.7%	1.7%	1.6%	1.4%	1.4%	1.4%
大阪府	-	-	1.0%	2.4%	2.0%	2.0%

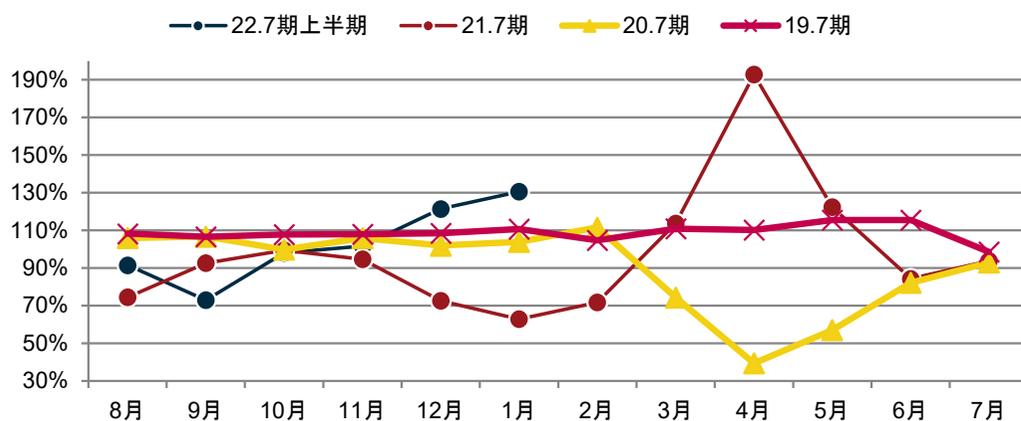
売上に占めるテイクアウト比率



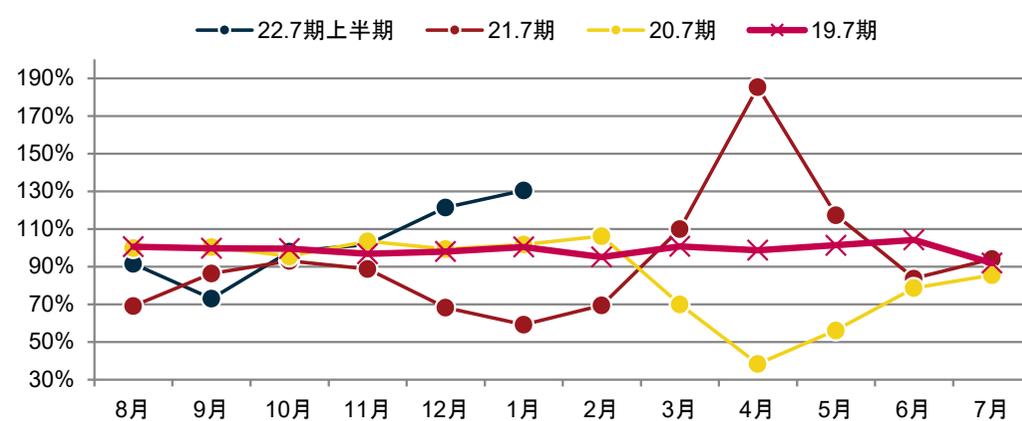
月次売上高(前年比推移)



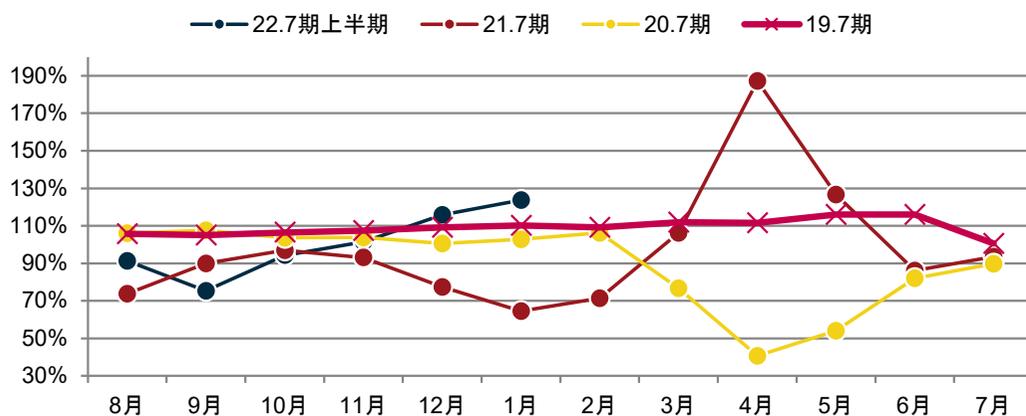
月次売上高(全店)



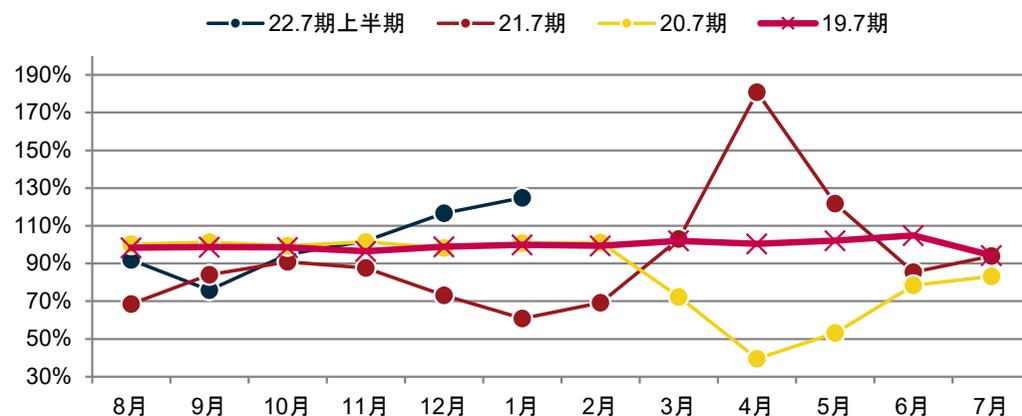
月次売上高(既存店)



客数(全店)



客数(既存店)



※21.7期は第2四半期までの期間を掲載しております。

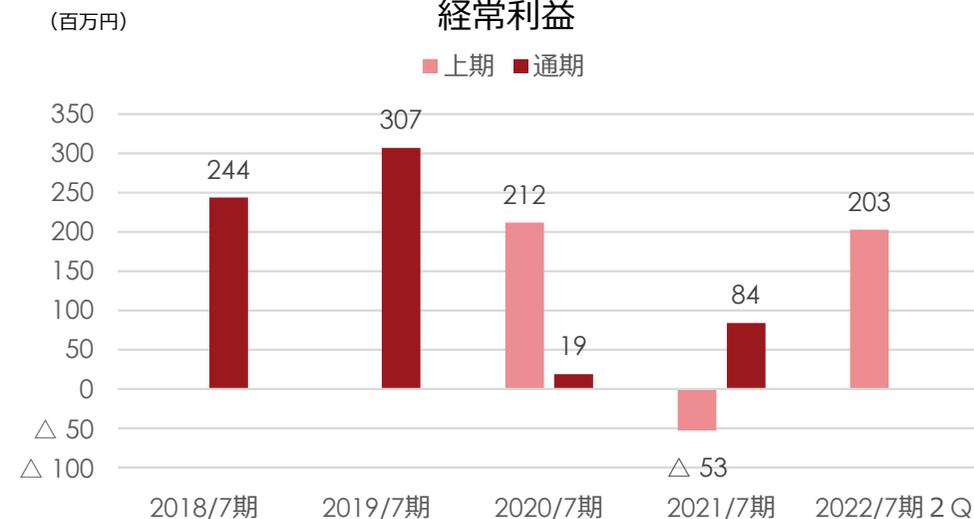
業績の状況



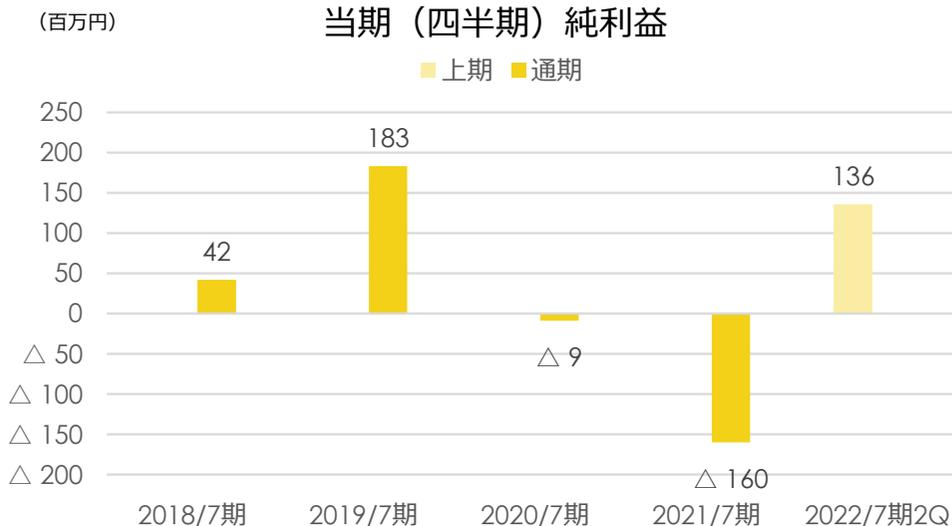
売上高



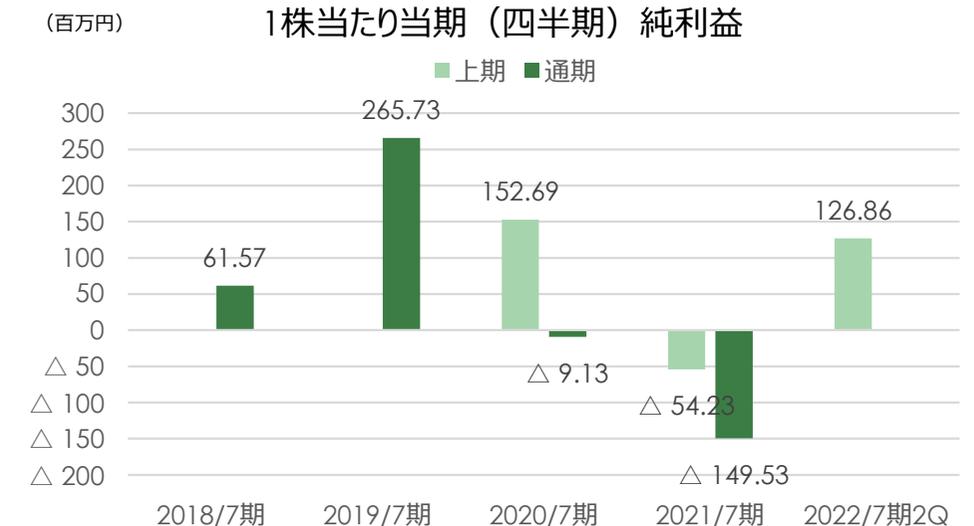
経常利益



当期（四半期）純利益



1株当たり当期（四半期）純利益



※上期業績の開示については上場した2020年7月期以降となります。

決算の概況(2022/7期 第2四半期決算 実績②)

貸借対照表



単位：百万円

	2021年7月期		2022年7月期 2 Q		前期比	
	実績	構成比%	実績	構成比%	増減値	増減率%
流動資産	1,654	39.1	1,776	41.2	121	7.3
固定資産	2,572	60.9	2,531	58.8	△41	△1.6
有形固定資産	1,910	45.2	1,858	43.1	△52	△2.7
無形固定資産	27	0.6	24	0.6	△2	△9.2
投資等	634	15.0	648	15.1	13	2.2
資産合計	4,227	100.0	4,308	100.0	80	1.9
流動負債	1,089	25.8	1,240	28.8	151	13.9
固定負債	1,656	39.2	1,457	33.8	△199	△12.1
負債合計	2,746	65.0	2,698	62.6	△48	△1.8
株主資本	1,481	35.0	1,611	37.4	129	8.7
評価・換算差額等	△0	△0.0	△1	△0.0	△0	-
純資産合計	1,480	35.0	1,610	37.4	129	8.7
負債・純資産合計	4,227	100.0	4,308	100.0	80	1.9

決算の概況(2022/7期 第2四半期決算 実績③) キャッシュ・フロー計算書



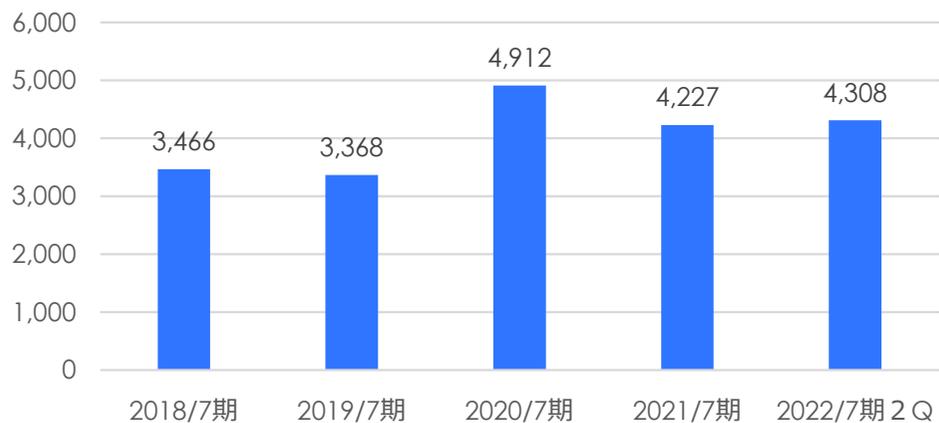
単位：百万円

	2021年7月期 2Q実績	2022年7月期 2Q実績	前期比 増減値
営業活動によるキャッシュ・フロー	64	253	189
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,017	△51	966
フリーキャッシュ・フロー	△953	201	1,155
財務活動によるキャッシュ・フロー	△250	△109	141
現金及び現金同等物の増減額	△1,204	92	1,296
現金及び現金同等物の期末残高	666	1,224	557

- ・営業活動によるCF：前年同期比1億89百万円増。税引前当期四半期純利益の増加(純利益の計上)による影響
- ・投資活動によるCF：前年同期比9億66百万円増。新規出店及び業態変更なし
- ・財務活動によるCF：前年同期比1億41百万円増。長期借入金による資金調達1億円
- ・現金及び現金同等物の期末残高：前年同期比5億57百万円増の12億24百万円。

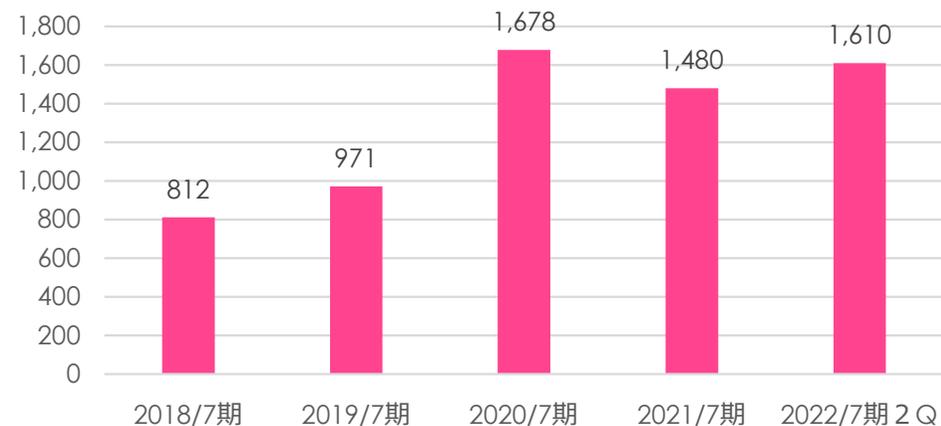
(百万円)

総資産



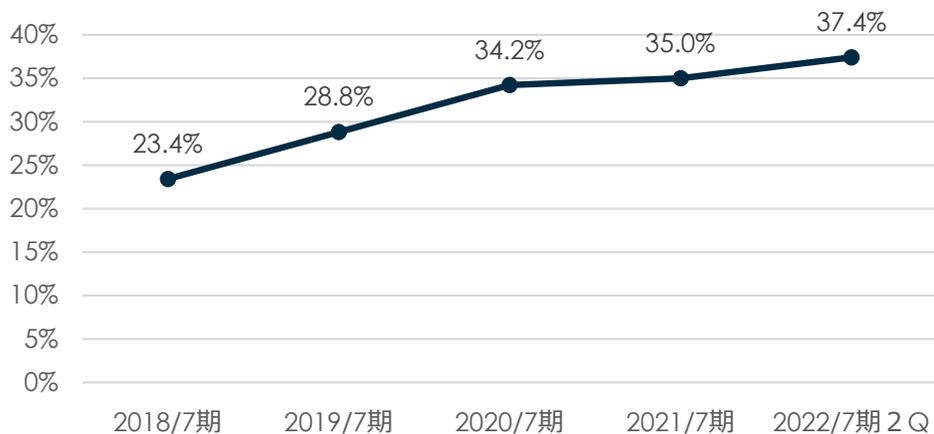
(百万円)

純資産



(%)

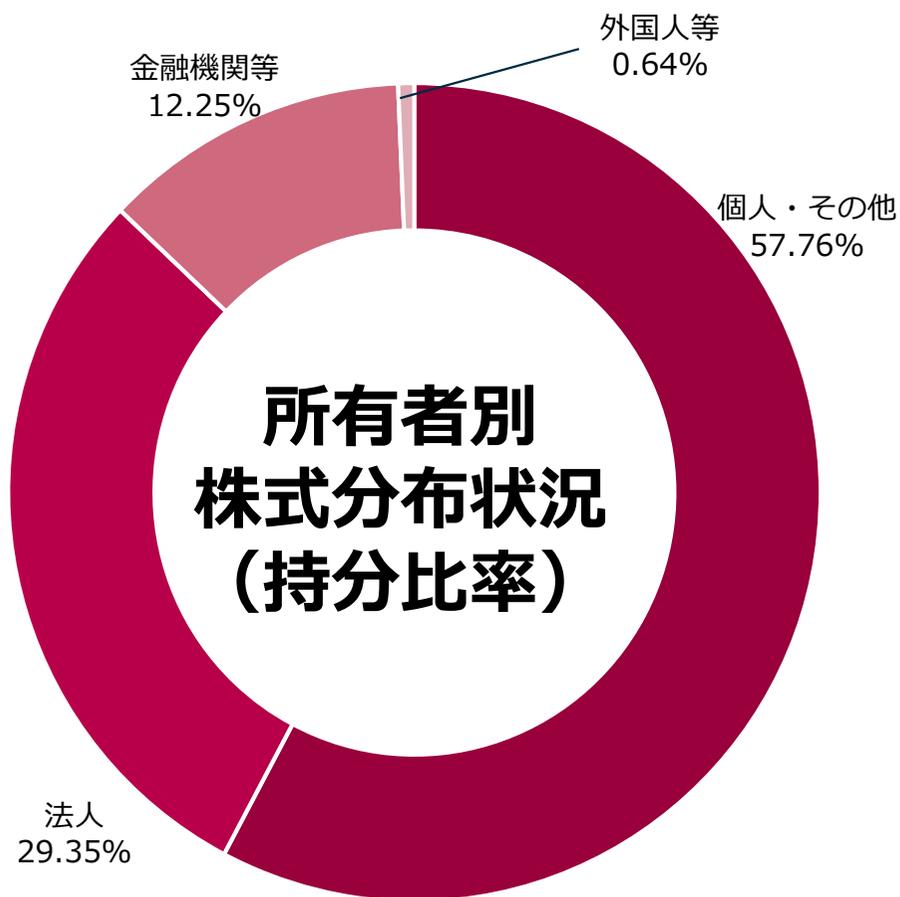
自己資本比率



(円)

1株当たり純資産



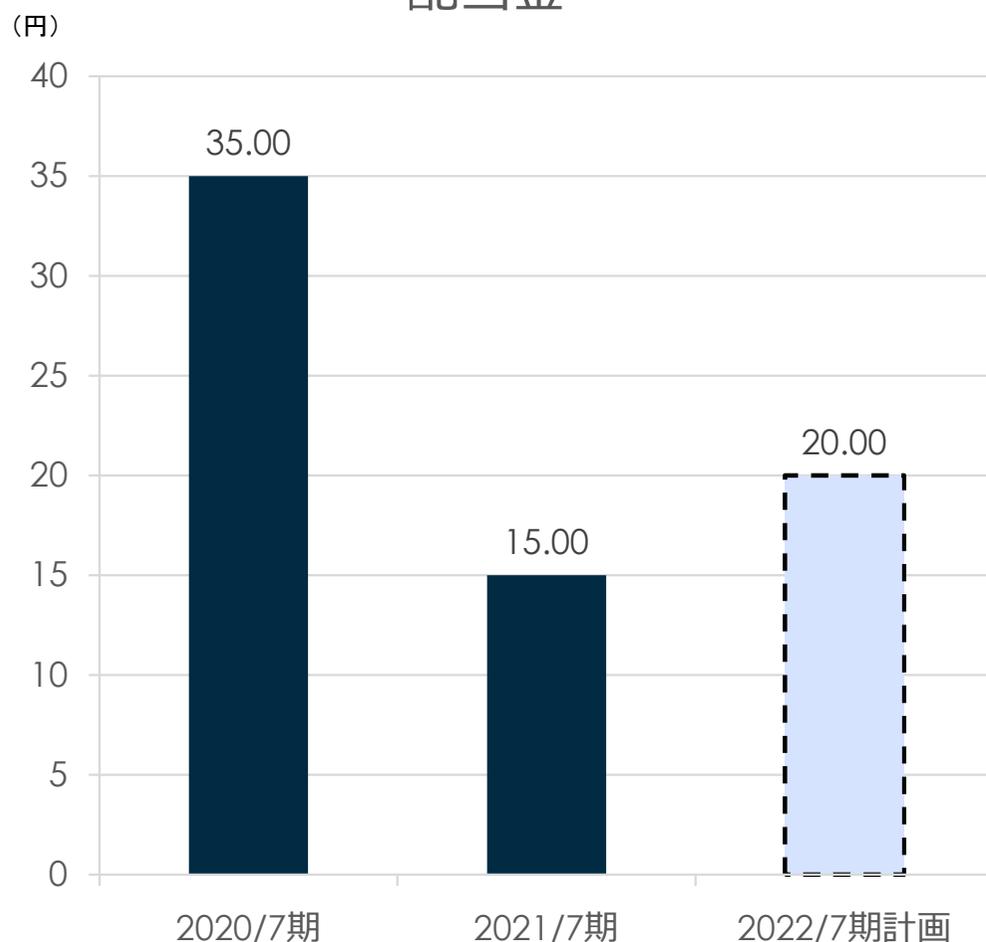


地域別分布状況			
	株主数 (名)	株式数 (株)	株式数比率 (%)
北海道	9	2,402	0.22
東北地方	10	4,406	0.41
関東地方	210	238,508	22.18
中部地方	1,459	766,648	71.30
近畿地方	258	50,270	5.13
中国地方	13	1,421	0.08
四国地方	7	2,602	0.24
九州地方	9	1,703	0.16
国外	6	7,300	0.68
合計	1,981	1,075,260	100



配当

配当金



配当方針

経営環境の変化に備え、必要な内部留保を確保すると共に、株主の皆様への安定的かつ継続的な利益還元を経営の重要施策として業績を勘案しながら成果配分を行うことを基本方針としております。

22/7期配当予想について

2022年7月期の配当につきましては、前期実績より5円増配し、1株あたり**20円**の配当予想といたします。

株主優待券(見本)

株主優待券



株主優待

保有株式数	継続保有期間1年未満	継続保有期間1年以上※
100株以上200株未満	4,000円分の株主優待券	5,000円分の株主優待券
200株以上300株未満	8,000円分の株主優待券	10,000円分の株主優待券
300株以上500株未満	12,000円分の株主優待券	15,000円分の株主優待券
500株以上1,000株未満	20,000円分の株主優待券	25,000円分の株主優待券
1,000株以上	40,000円分の株主優待券	50,000円分の株主優待券

※ 継続保有期間1年以上とは、7月末日及び1月末日の株主名簿に同一株主番号で100株以上の保有を連続3回以上記載された株主様といたします。

- 対象となる株主様
 - ✓ 毎年7月末現在の株主名簿に記載された当社株式100株(1単元)以上を保有される株主様を対象とさせていただきます。
- 株主優待券のご利用条件
 - ① 株主優待券は、「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」全店でご飲食代金としてご利用いただけます。
 - ② 当社のお店のない地域にお住まいの方、またはご希望の方には、株主優待券と引き換えに、代替品をお送りさせていただく予定です。なお、詳細につきましては、今後、決まり次第お知らせいたします。
 - ③ 株主優待券のご利用期間は、株主優待券到着後、翌年10月末までといたします。
 - ④ 株主優待券は、1枚1,000円となっており、お釣りは出ません。
 - ⑤ その他の割引券等との併用はできません。
- 贈呈の時期
 - ✓ 毎年10月に開催予定の当社定時株主総会終了後に送付する決議通知に同封することを予定しております。

Ⅱ. 今期のハイライト



中国料理
浜木綿
はまけう

今期のハイライト(はまゆうアプリのリリース①)



- 2021年10月より浜木綿公式アプリ「はまゆうアプリ」をリリース。
- 店舗予約やテイクアウト予約機能を搭載、更にアプリ会員向けにイベント情報を告知。
- 登録会員向けにクーポン配布を実施。顧客接点の最適化により来店促進、リピート率の向上を図る。



浜木綿アプリダウンロード数

年	月	2021年 10月	2021年 11月	2021年 12月	2022年 1月	2022年 2月	累計
	ダウンロード数	5,642	9,300	1,981	2,770	2,777	22,470

アプリリリースから5ヶ月でダウンロード数2万件突破。

- ・ DMでは3ヶ月に1度の情報発信にとどめていたが、アプリ導入によって顧客への情報発信頻度を向上。
- ・ DM発送からアプリでの情報発信に切替を進め、DMの発送コスト削減を図る。

【参考】DM発送件数の推移（1年に3回発送）

年	月	2020年 5月	2020年 9月	2021年 2月	2021年 5月※	2021年 10月	2022年 3月
	DM 発送 件 数	118,332	104,138	93,780	55,028	87,432	81,421

※2021年5月は経費削減のため一部発送を減らし、店舗にて配布

1. 譲渡制限付株式報酬制度の導入を決定し、
2021年10月開催の定時株主総会において承認可決。
2. 2022年4月からの東京証券取引所新市場区分において
「スタンダード市場」を選択。

 **経営体制の更なる強化**

ガバナンス取組事例

「中核人材の登用等における多様性の確保」

性別や年齢・国籍を問わない公平な雇用を実施し、多様な人材を確保。

- 女性社員 女性社員**52名（全体の23%）**が在籍、うち役職社員（管理職級）は**15名**。
- 外国人社員 外国人社員**41名（全体の18%）**が在籍。外国人社員の積極採用のため、接客・調理・マネジメント等の研修メニューを用意し、早期に実力を発揮いただくための仕組みを構築。
- 中途採用社員 中途採用社員**112名（全体の50%）**が在籍。昇格試験や表彰制度、ジョブローテーション制度等、公正かつ柔軟な人事制度を設けており、様々な職種にて中途採用社員が活躍。

※2022年1月現在。

Ⅲ. 今後の展望

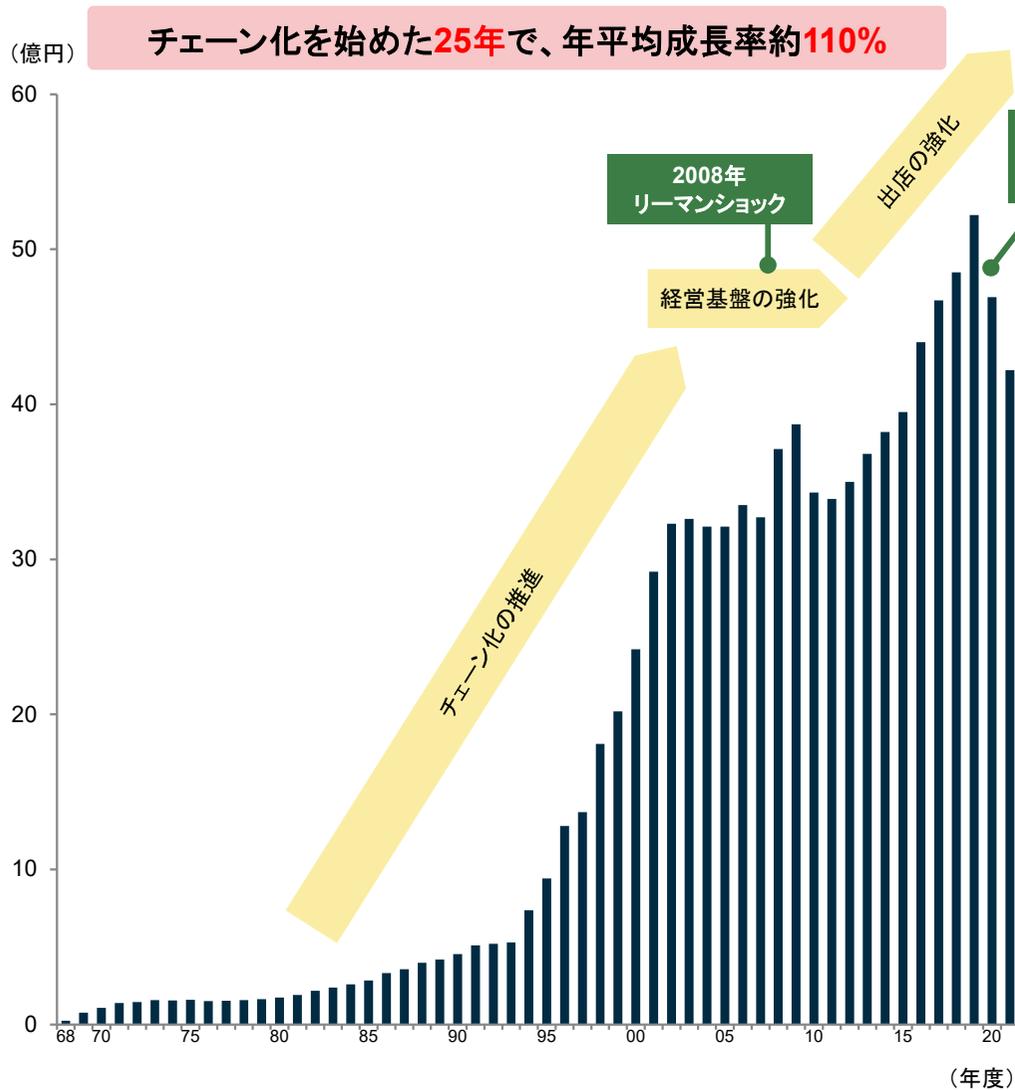


中国料理
浜木綿
はまけう

成長戦略① 店舗の拡大強化

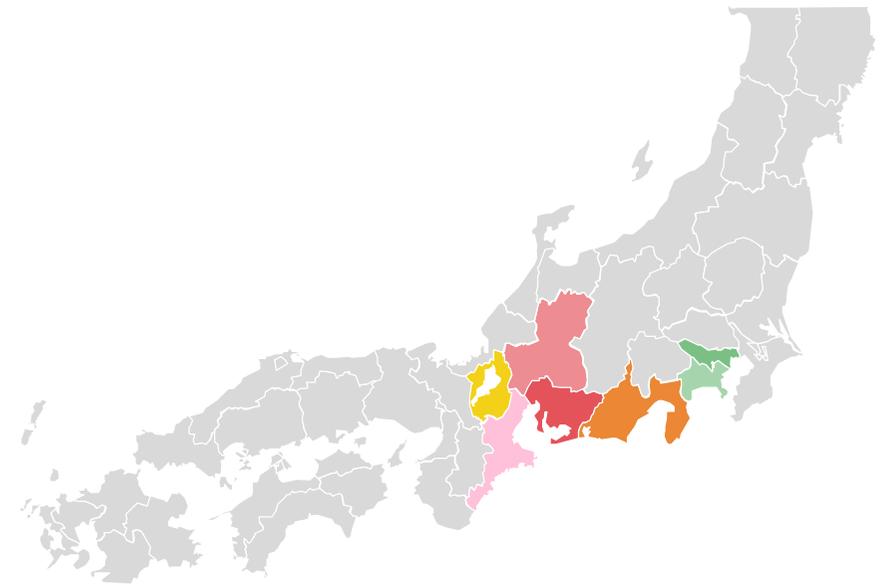


■ チェーン化を始めた1990年代から着実に業績を拡大

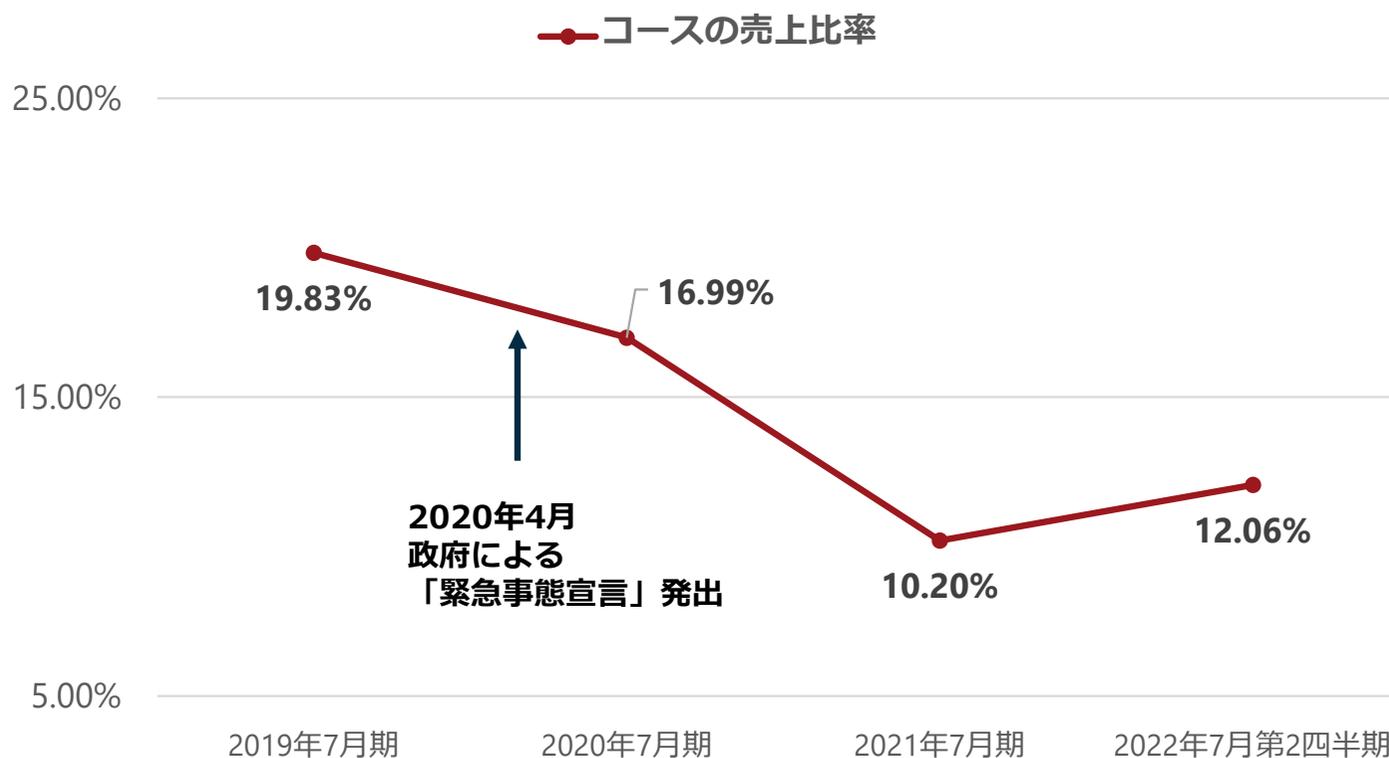


■ 新規出店

- ◆ 今期の出店予定はありません。
- ◆ 来期の出店も未定



売上に占めるコース比率の推移



- ・ 新型コロナウイルス感染拡大により、2020年の3月からコース・宴会関連需要が急激に低下。
- ・ 各自治体からの要請を受けて営業時間短縮を行った結果、2022年7月第2四半期の売上に占めるコースの比率は12.06%と引き続き宴会需要は低迷。
- ・ しかし、コース以外の売上高（単品料理等）については2019年7月期（新型コロナウイルス感染拡大前）に比べてほぼ同水準まで回復。



■ 供給能力を増強するとともに、浜木綿の出店と新しいマーケットへ新業態の出店を展開してゆくための展望

1. 新セントラルキッチンの設立で供給能力を増強
2. 浜木綿の既存業態での出店と地域でのドミナント化
3. 10万人以下の商圈（7万人~10万人）の開拓に向けて
◇浜木綿の変革業態で10万人商圈の開拓をする。
4. その他の新業態
◇繁華街店舗のトライアル
◇地方の駅前や繁華街の宴会主体の大型店舗
◇ショッピングセンターなどの立地によっては低単価の中華も

出店タイプ 客単価	主にショッピングセンターや テナント中心	住宅地を控えた 幹線道路沿い	東京都心・繁華街 居酒屋系
1,000円前後	A社 B社 C社	A社 B社 E社 F社 G社 H社	街中華等 I社 J社
2,000円前後	K社 L社 M社 N社 O社 P社	浜木綿 Q社	台湾料理系 R社 S社 T社 U社 V社
3,000円以上	デパート階上等	地方都市のみに出店 W社 X社 Y社 Z社	複数都市に出店 AB社 CD社 E F社 個店中華料理店等

★ 先期に
当社がめざそう
とした
今後注力する
マーケット



(1) 人材の確保では多様性を推進

- 新卒の大卒・高卒
- 中途採用（パート社員から社員への登用）
- 女性活躍推進
（社員男女比実績 男性172名、女性52名 計224名 2022年1月現在）
（役職社員男女比率 男性89名 女性15名 計104名）
（取締役男女比率 男性8名 女性3名）
（女性の調理師、女性の調理長もいます 女性調理師23名 女性調理長1名）
- 外国人社員（社員実績、中国、台湾、ネパール、ブータン、ベトナム 外国人社員41名 男性31名 女性10名 グループマネジャー1名、店長1名 調理長5名）

(2) 社内人材派遣制度

- 店舗に従事する人の他に調理長、店長クラスの人材も派遣グループをつくり、店舗の管理者や社員が長期休暇や有休休暇を取りやすくしています。

(3) 職位ごとの社内研修制度の充実

- 社内の教育・訓練制度の導入により、調理師や店長・調理長の早期のキャリアを実現させています。

外国人社員たち

- 今後の労働市場のために多様な外国人・男女・年齢を包含



女性調理師の育成

- フロアの女性から希望者を募集
- 軽いチタン鍋を導入



社内人材派遣制度

- 調理師・店長クラスの派遣により、
厨房とホールを支援
- 育成・研修
 - 長期休暇の確保



社内研修制度

- 早期の調理師育成
- 調理長・店長のリーダーシップ研修



SDGsへの取り組み



- 旬の食材を無駄なく使用
- 食育を広める
- 食料廃棄をなくす



- 性別や年齢・国籍を問わない公平な雇用
- 外国人労働者・社員の育成
- 地域コミュニティとの対話



- 責任ある食材の調達
- お料理を通じて、海の豊かさをまもる普及活動を



- 外国人の方にも当社の研修で職能をあげる。
- 社員の人に職業教育をしっかりと



- 帰宅困難者がいれば支援を
- 災害時には資材の提供を（食料・水等）



- 責任ある食材の調達
- 紙や木材も節約を
- お料理を通じて、山の豊かさを守る普及活動を



- 女性幹部の育成と登用
- 男性の育児休暇の取得
- 介護休暇の取得
- LGBTにも理解を



- 責任ある調達を
- サプライチェーンへの要請
- 資材の削減・再利用（プラ製資材の削減）
- （食用油の再利用）



- 外国人従事者の相談窓口を設ける
- 日本語習得を補助し、応援する
- 国籍を問わない公平な雇用



- 働き方改革
- 衛生管理と効率との両立を
- 適正な評価と報酬
- すべての社員や家族に健康診断を



- 資材の削減・再利用
- 電力エネルギーへの転換
- 施設の省エネルギー化の推進



- 社内研修の最後には必ずSDG'sの勉強
- サステナブル人材と思考の実践

【ご注意事項】

本資料は、当社が企業情報等の提供のために作成したものであり、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手可能な情報あるいは想定できる市場動向などを前提としており、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。実際の業績は、様々な要因により、これらの予想と異なる結果となる可能性がありますことをご承知おきください。

APPENDIX



中国料理
浜木綿
はまゆり

■ 会社概要

社名	株式会社浜木綿 英文表記：HAMAYUU CO.,LTD.
本社	愛知県名古屋市昭和区山手通三丁目13番地の1
代表者	代表取締役社長 林 永芳
設立	1968年2月
資本金	6億5,984万円
従業員 (2022年1月末日)	224名 (*332名) *臨時従業員の平均雇用人数
事業内容	外食事業 (浜木綿業態・四季亭業態・桃李蹊業態・メンヤム業態)



■ 経営理念

株式会社 浜木綿

HAMAYUU CO.,LTD.

社是

昨日より今日
今日より
より良い明日へ

ミッション

新しい食文化を創造し
来店されたすべてのお客様に
豊かでハッピーな
食事時間を提供します

営業基本方針

もう一品よりもう一度

Ⅱ-1. 浜木綿の特徴と強み



中国料理
浜木綿
はまけう

外食の常識を打ち破る経営で長期安定成長を実現

1

立地と価格の特異性

2

『本格中華レストラン』のチェーン化を確立

3

精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策

①立地と価格の特異性

~家族連れに手頃な価格で本格的な中華

- 従来の中華料理は本格的な料理を提供する高価格帯と「早い」「安い」を売りにした低価格帯に二分化されていた
- 当社は、高価格帯と低価格帯の間の2,000円前後の客単価を実現。テナントに左右されることなく、スペースに捉われないゆっくりできる空間を提供することで、家族連れをターゲットとした新たなマーケットを創出
- **住宅地を控えた幹線道路沿い**に出店し、地域に根差した本格的な中華レストランとして独自のポジションを確立

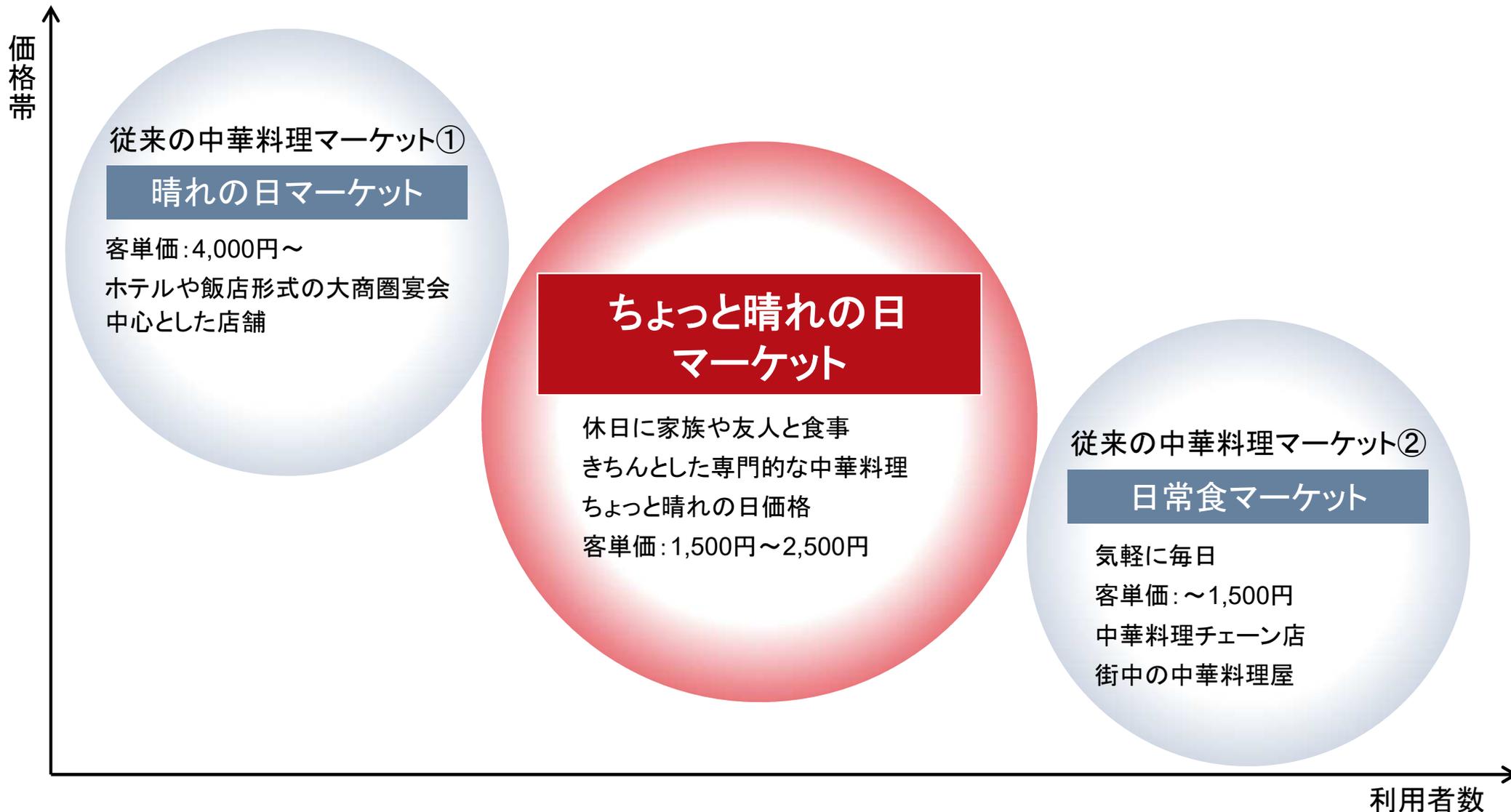
出店タイプ 客単価	主にショッピングセンターや テナント中心	住宅地を控えた 幹線道路沿い	東京都心・繁華街 居酒屋系
1,000円前後	A社 B社 C社	A社 B社 E社 F社 G社 H社	街中華等 I社 J社
2,000円前後	K社 L社 M社 N社 O社 P社	浜木綿 Q社	台湾料理系 R社 S社 T社 U社 V社
3,000円以上	デパート階上等	地方都市のみに出店 W社 X社 Y社 Z社	複数都市に出店 AB社 CD社 E F社 個店中華料理店等

①立地と価格の特異性

~利用シーンが多岐に渡るちょっと晴れの日マーケット



- 気軽に手頃な本格中華料理を満喫できる「ちょっと晴れの日」マーケットを確立
- 家族全員が、普段使いから冠婚葬祭まで、多くの利用者、利用シーンをカバー



①立地と価格の特異性

～住宅地の幹線道路における4つのマーケットの4つのニーズ～

- 「ちょっと晴れの日」マーケットには、4つのサブマーケットが存在
- 4つのサブマーケットのニーズに対応するためには、「単品料理」「ランチ」「日常の宴会コース料理」「冠婚葬祭向けコース料理」など、あらゆる利用シーンに応じた対応が求められることから、業務オペレーションに対する高い参入障壁が存在

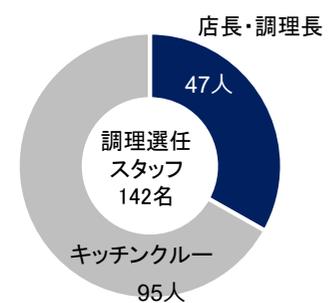
曜日	土日・祭日	平日
時間帯		
昼	① 土日・祭日の昼マーケット 主なお客さま:ご家族連れ	② 平日の昼マーケット 主なお客さま:主婦 学校が休みになると 家族連れが主力
夜	③ 土日・祭日の夜マーケット 主なお客さま:ご家族連れ	④ 平日の夜マーケット 主なお客さま:ビジネスマン 学校が休みになると 家族連れが主力

②『本格中華レストラン』のチェーン化を確立 ~専門料理を手頃な値段で提供するための仕組み~



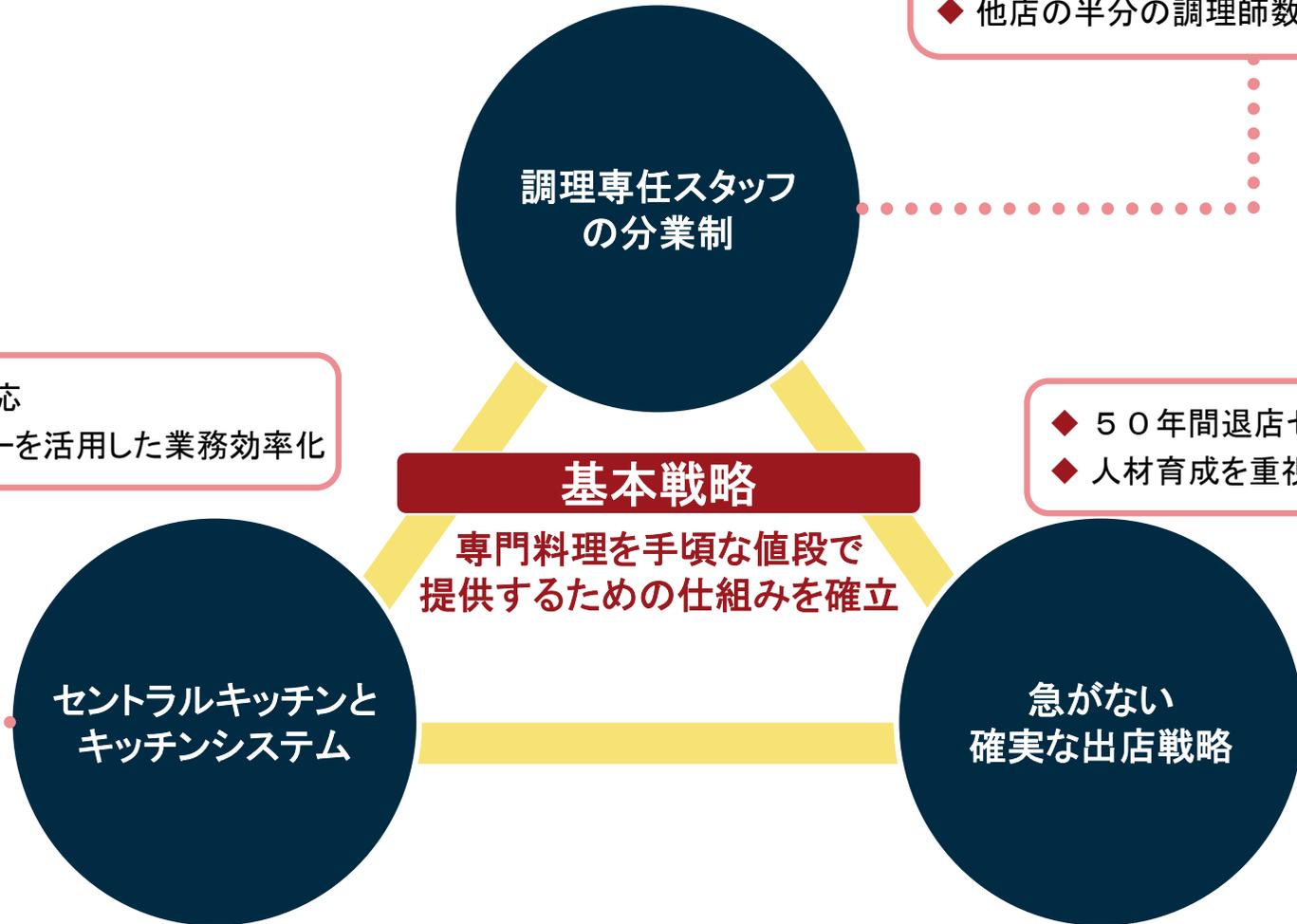
- 専門料理を手頃な価格で提供するため、「調理専任スタッフの分業制」、「急がない確実な出店戦略」、「セントラルキッチン、キッチンシステム」の3つの施策を展開

- ◆ 本格中華料理を分業で提供
- ◆ 分業制に対応できる調理師をゼロから育成
- ◆ 他店の半分の調理師数で本格中華を提供



- ◆ 多店舗展開への対応
- ◆ デジタルテクノロジーを活用した業務効率化

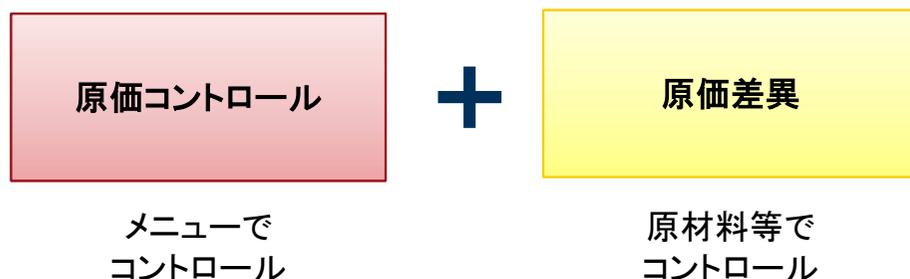
- ◆ 50年間退店ゼロの実績(浜木綿業態)
- ◆ 人材育成を重視した出店計画



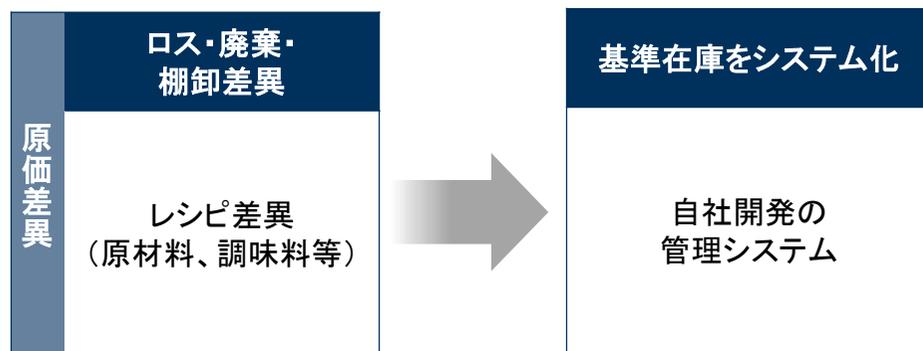
③精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ~原材料まで落とし込む原価差異管理~

■ 原価差異を中心にした経営管理を仕組化

① 原価コントロールと原価差異の二軸で原価管理を実施



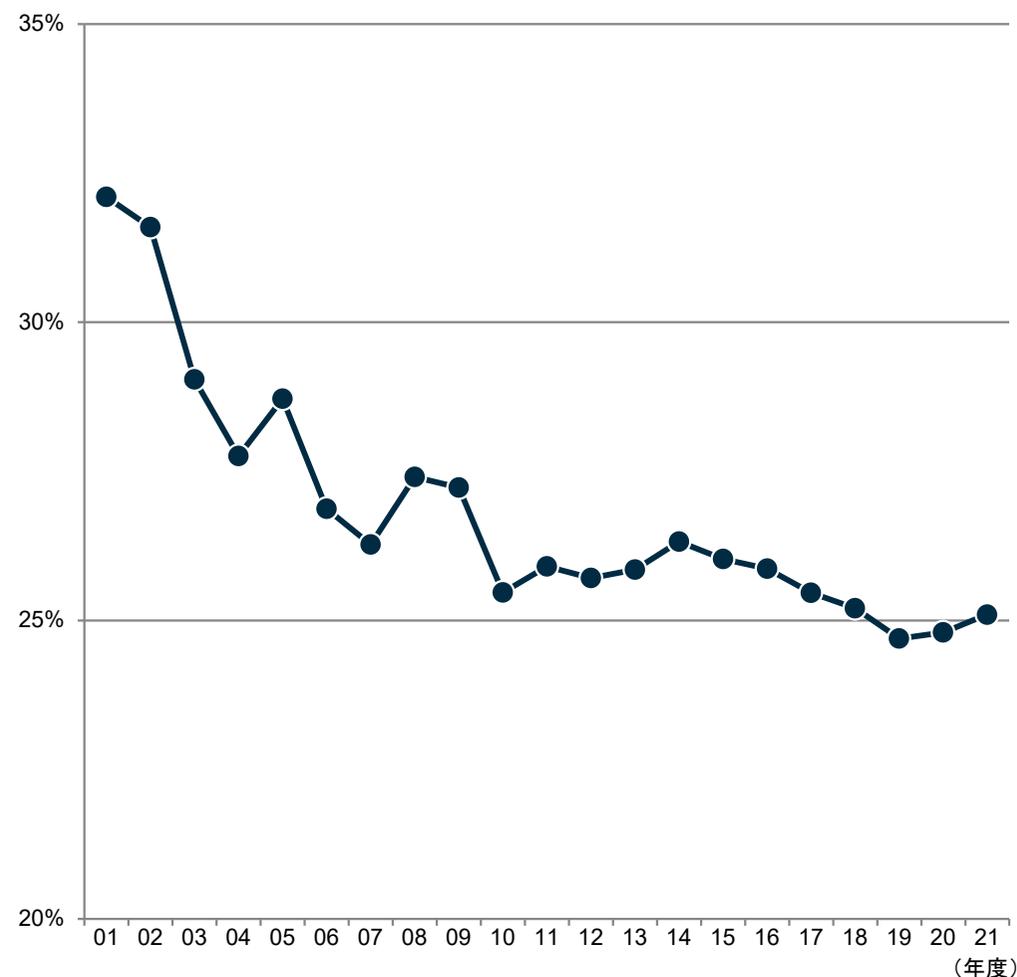
② 上記の原価管理を自社開発した管理システムでデジタル管理



原価差異は20年間で3%から0.8%に改善

■ 売上高原価率は20年間で約8%改善

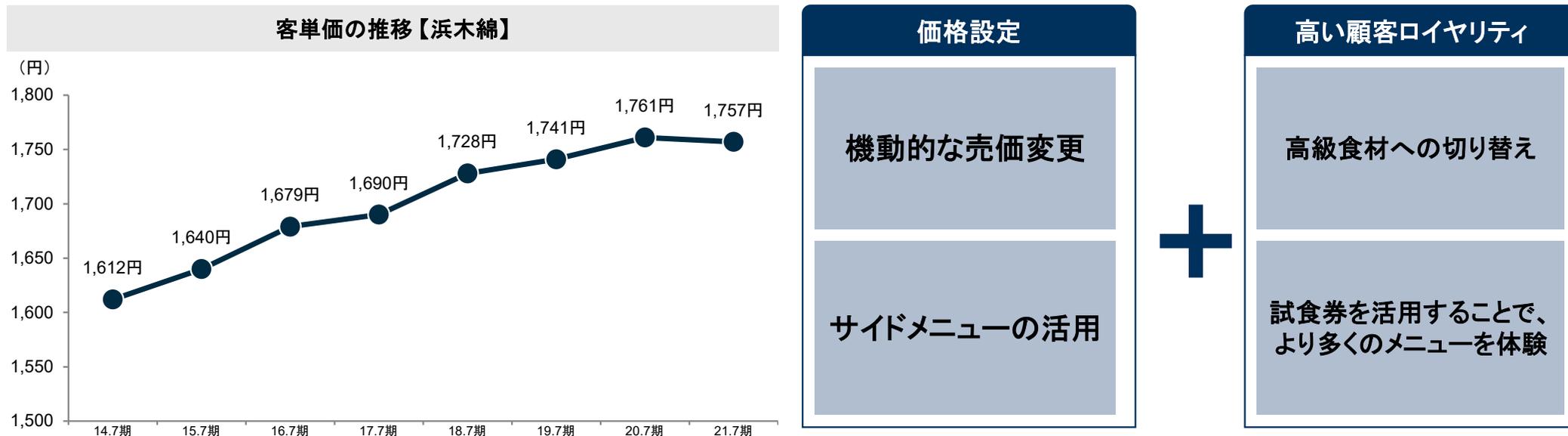
売上高原価率の推移



③ 精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ~顧客ロイヤリティを高めて客単価は毎年上昇~



■ 客単価は毎年上昇、高い顧客ロイヤリティがあるからこそ実現できる価格設定



■ キラーコンテンツを作らず、時代に合った料理を提供することで、リピート顧客を飽きさせない施策を展開

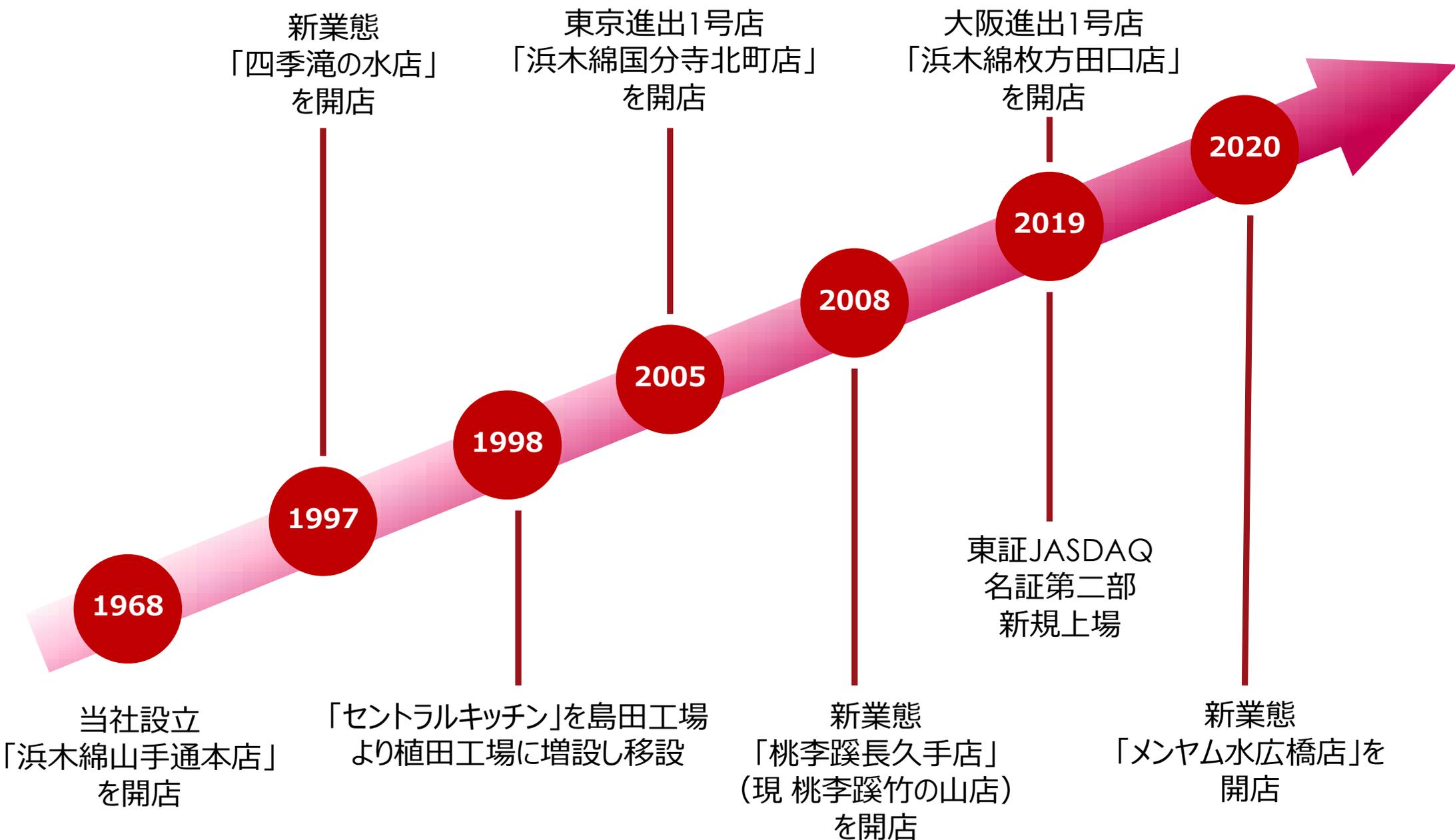


浜木綿の歩みと業態の特徴



中国料理
浜木綿
はまけう

浜木綿の歩み



店舗の構成(立地の特徴と店舗形態)



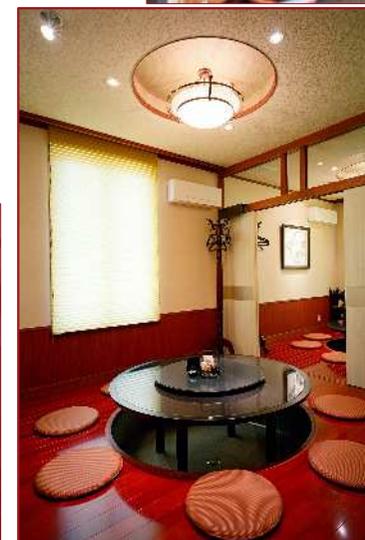
- 近隣に住宅地を控えた生活地中心に「浜木綿」「四季亭」「桃李蹊」「メンヤム」の4業態の『本格中華レストラン』を42店舗展開
- 創業来の旗艦ブランドで、ファミリー利用に重きを置いた「浜木綿」が売上高構成比の8割強を占める

業態	店舗数	価格帯	利用人数	その他	概要
	32	1,600円 ～1,900円	大人数	旗艦ブランド 15万人商圏	創業来の旗艦ブランド、ファミリー利用に重きを置いた中国料理の専門店
	3	2,000円 ～2,200円	大人数	全室個室 15万人商圏	全室個室で家族イベントや宴会主力の特別日の強化業態
	6	1,500円 ～2,000円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・少人数対応、小商圏で可能な小型中国料理専門店
	1	1,600円 ～1,700円	少人数	少人数対応 5万人商圏	新業態・炒麺（焼きそば）と飲茶を中心とした小型中国料理専門店



多機能をもつ四世同堂レストラン

様々な世代や用途に対応できるメニューと設備を持ち
顧客が相手や目的を変え何度も利用



浜木綿のメニュー紹介



世代を超え誰からも愛される
ロングセラー商品



中華パン



ピーナッツだんご



時代やライフスタイルにあわせ
常にメニューを進化



温野菜の五目タンメン
＜一杯で一日の
野菜量をおいしく摂取＞



鴨葱のヘルシーあんかけ麺
＜300kcalの低カロリー麺＞



季節ごとに
キラーコンテンツが存在



【夏】浜木綿冷麺



【秋】上海蟹味噌スープ



【冬】牡蠣の宮保炒め

ハートフルな記念日レストラン



全室個室タイプのお部屋で本格中国料理を楽しめる中国料理専門店
四季折々の食材を使用した、クオリティーの高いお料理を、リーズナブルな価格で提供。自宅にいるような気兼ねのない空間が特徴



アニバーサリーは四季亭にお任せください。

ご家族やご友人の記念日や由緒深い、喜劇の舞台など、お祝いの場にも四季亭が最適な場所となります。お祝いのお席です。

お子様のアニバーサリーも、四季亭が安心です。

お子様の誕生日や入学式、卒業式など、お祝いのお席です。お祝いのお席です。

四季亭は大小の様々なお部屋があります。

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

四季亭セット

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

四季亭コース

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

お祝いのお席です。お祝いのお席です。

ふたリストアイルのナチュラルチャイナ



夫婦や少人数でのご利用を想定した、カフェのような空間
野菜をたっぷりと、また昆布や鰹節・干し椎茸などの和だしを積極的に取り入れている
調理用油にもえごま油やオリーブオイルなど、不足しがちな油を使用しており、油の観点からも健康に配慮したヘルシーなメニューが特徴



こだわりの炒麺と飲茶のお店



香港細麺のほか、平打ち米麺やきしめんのように幅広い春雨を使ったこれまでの焼きそばのイメージとはひと味もふた味も違う「炒麺（チャオメン）」になっています。一品、一品、とことんおいしさにこだわった「飲茶」等のメニューもあり、テイクアウトやデリバリーにも対応した運営をしています。

