



株式会社浜木綿

証券コード: 7682

2023年7月期第2四半期 決算説明資料

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
 - 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

通期業績予想を下方修正

- 新型コロナウイルス感染症の第8波により、繁忙期である年末年始の客足が伸び悩んだことが要因。
- 上記に加えて、原材料をはじめとした各種資源価格の高騰や、エネルギーコストの大幅な上昇の影響により、各利益を押し下げる。

	期初計画	修正予想	増減	増減率
売上高（百万円）	5,207	5,084	△123	△2.4%
営業利益（百万円）	135	21	△114	△84.4%
経常利益（百万円）	137	20	△117	△85.3%
当期純利益（百万円）	99	11	△88	△88.8%
1株当たり四半期純利益(円)	92.42	10.34	—	—

決算の概況(2023/7期 第2四半期決算 実績) 損益計算書

単位：百万円



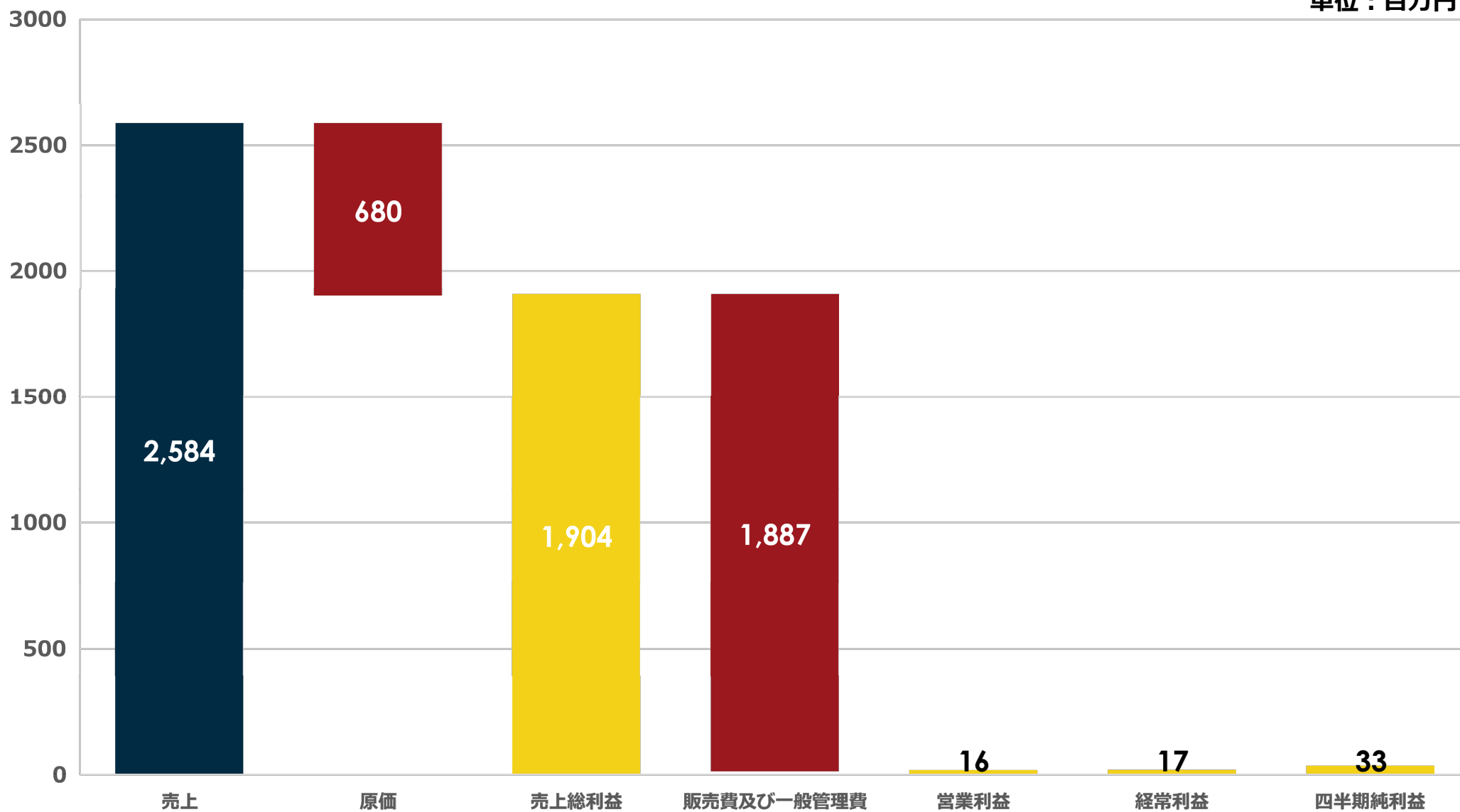
	2022年7月期 第2四半期		2023年7月期 第2四半期		前期比	
	実績	対売上比率%	実績	対売上比率%	増減値	増減率%
売上高	2,295	100.0	2,584	100.0	289	12.6
売上総利益	1,732	75.5	1,904	73.7	171	9.8
販売費及び一般管理費	1,797	78.3	1,887	73.0	90	5.0
営業利益	△64	—	16	0.6	80	—
経常利益	203	8.9	17	0.7	△185	—
四半期純利益	136	—	33	1.3	△102	—
1株当たり四半期純利益(円)	126.86	—	31.51	—	—	—
自己資本比率(%)	37.4	—	37.8	—	—	—

- ・ 新型コロナウイルス感染症の第7波および第8波の影響を断続的に受けるも、営業時間短縮や酒類提供停止等の影響なし。
- ・ テイクアウトやデリバリー対応店舗の拡大、小規模宴会メニュー導入により売上増加。
- ・ 利益面では原材料の高騰やエネルギーコストの上昇の影響を受ける。

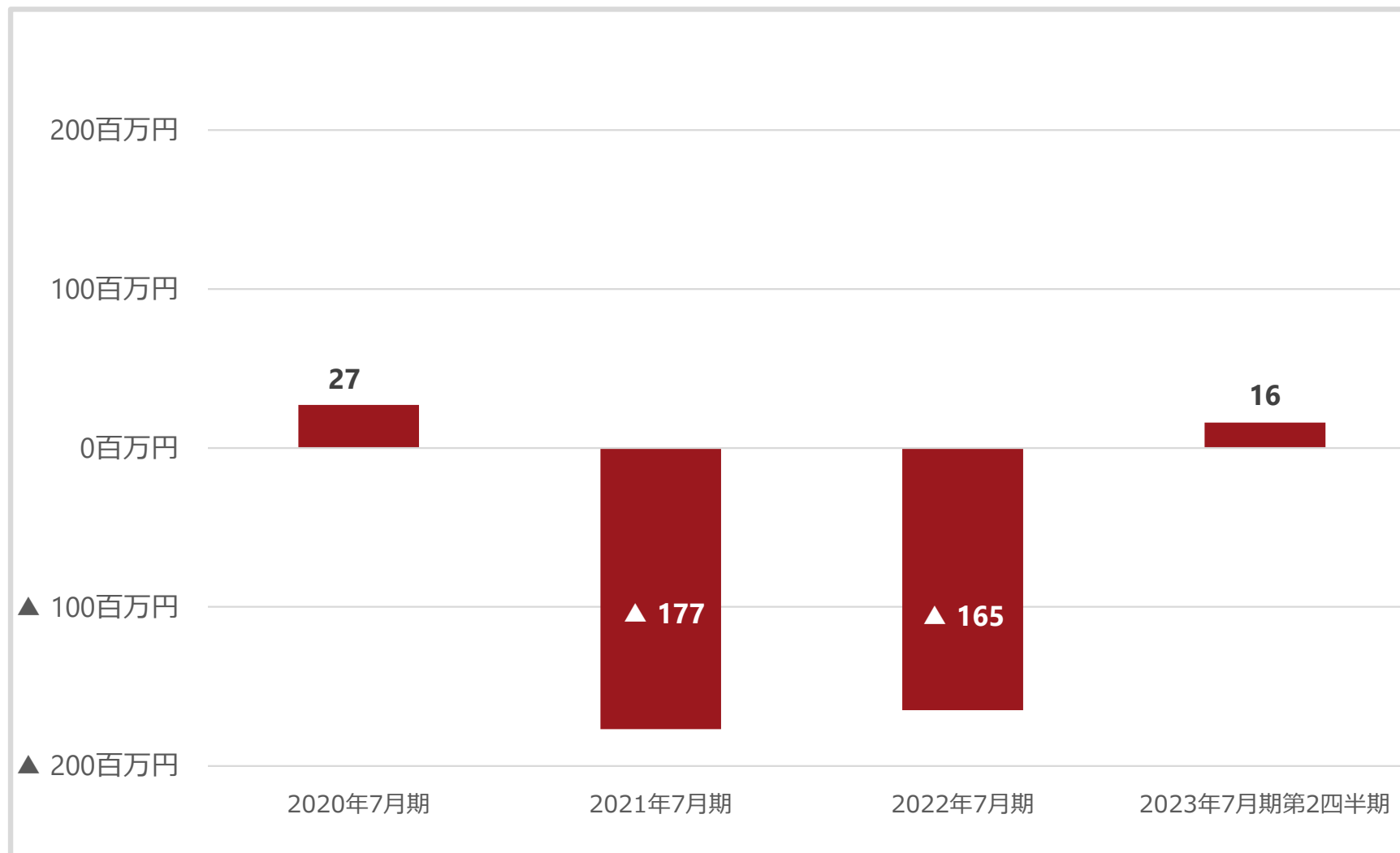
2023年7月期第2四半期決算ハイライト



単位：百万円



営業利益の推移

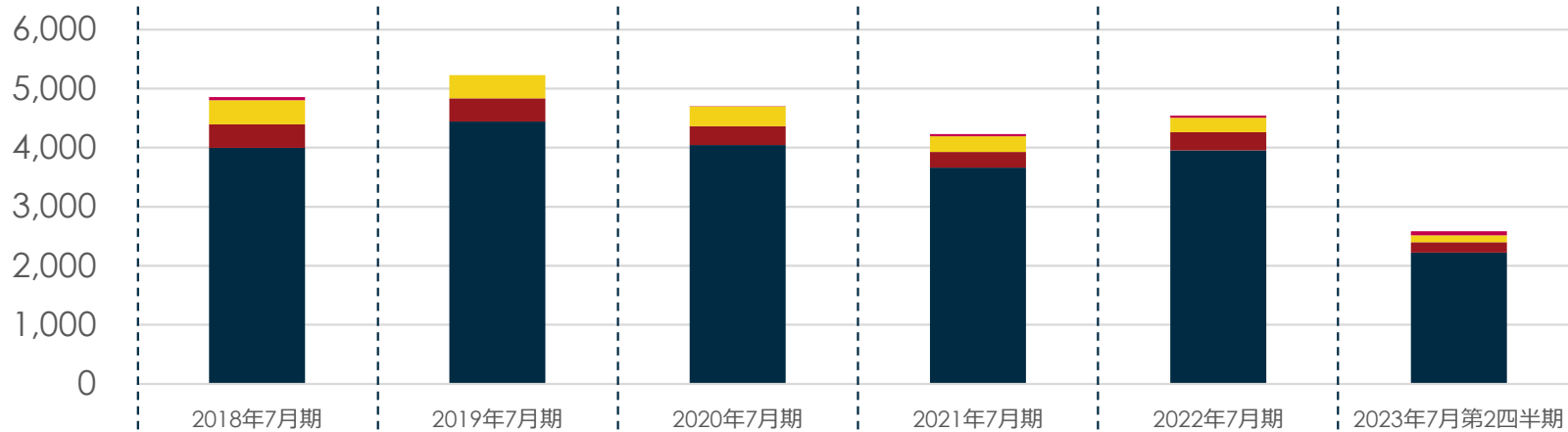


売上の構成等(店舗形態別の売上高)

- 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」「中国食堂はまゆう」の4業態の
- 『本格中華レストラン』を38店舗展開（ほか2店舗改装のため一時休業中）
- 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(中国食堂はまゆう含)



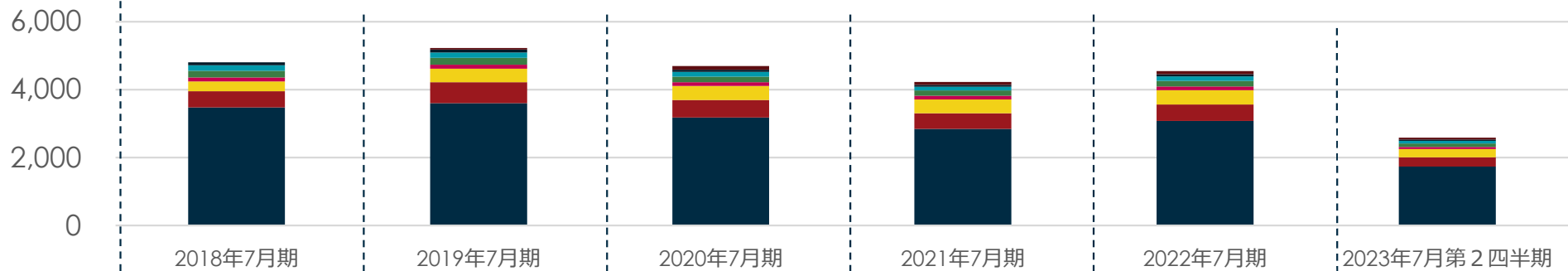
店舗形態別売上構成比	期					
	2018年7月期	2019年7月期	2020年7月期	2021年7月期	2022年7月期	2023年7月第2四半期
浜木綿	80.8%	82.3%	85.0%	86.1%	86.6%	85.9%
四季亭	8.7%	8.2%	7.5%	6.8%	6.3%	6.9%
桃李蹊	8.7%	8.4%	7.5%	7.1%	6.3%	4.5%
その他 (中国食堂はまゆう含)	1.8%	1.1%	-	0.0%	0.8%	2.7%

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40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

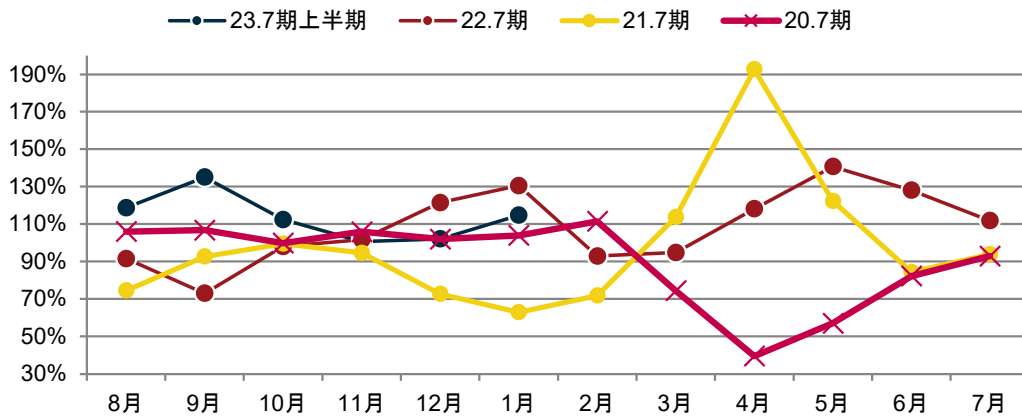


都道府県別売上構成比	2018年7月期	2019年7月期	2020年7月期	2021年7月期	2022年7月期	2023年7月第2四半期
愛知県	72.4%	68.8%	67.6%	67.2%	67.6%	66.9%
岐阜県	9.8%	11.8%	11.0%	10.9%	10.8%	10.6%
三重県	6.1%	7.6%	8.8%	9.6%	9.2%	9.3%
静岡県	2.5%	2.3%	2.3%	2.5%	2.4%	2.6%
滋賀県	4.1%	3.8%	3.6%	3.7%	3.7%	3.8%
東京都	3.4%	3.1%	2.9%	2.6%	2.8%	3.0%
神奈川県	1.7%	1.6%	1.4%	1.4%	1.5%	1.6%
大阪府	-	1.0%	2.4%	2.0%	2.0%	2.2%

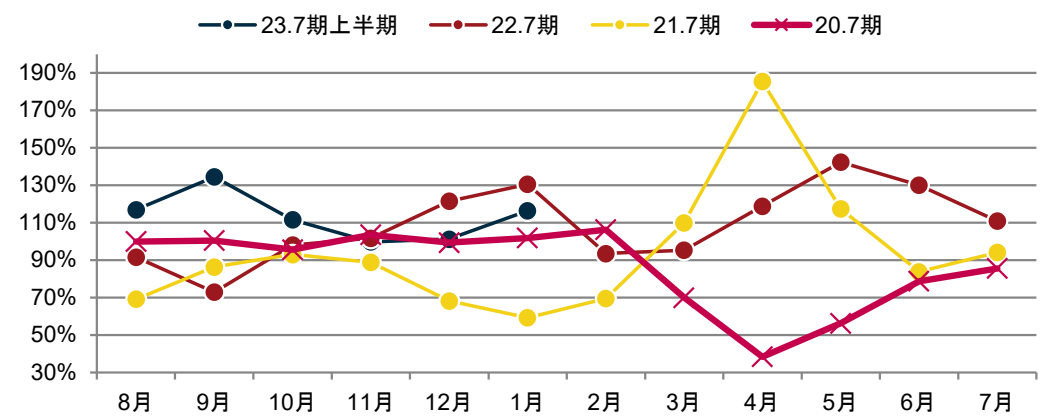
月次売上高(前年比推移)



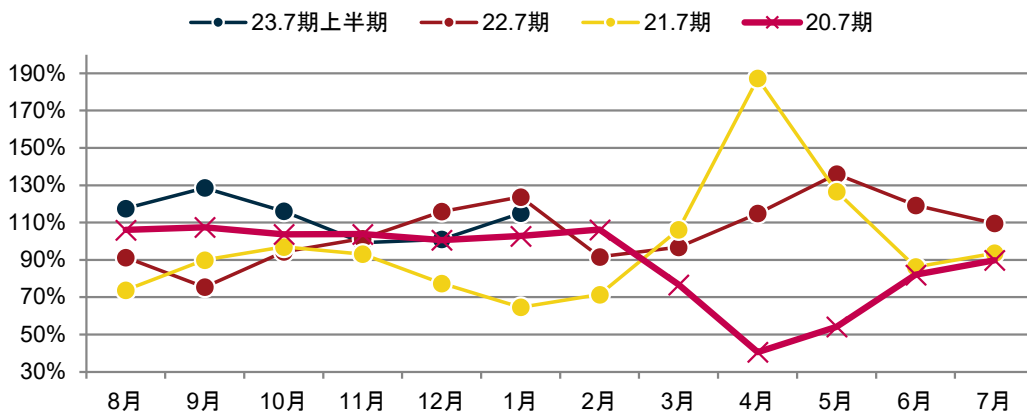
月次売上高(全店)



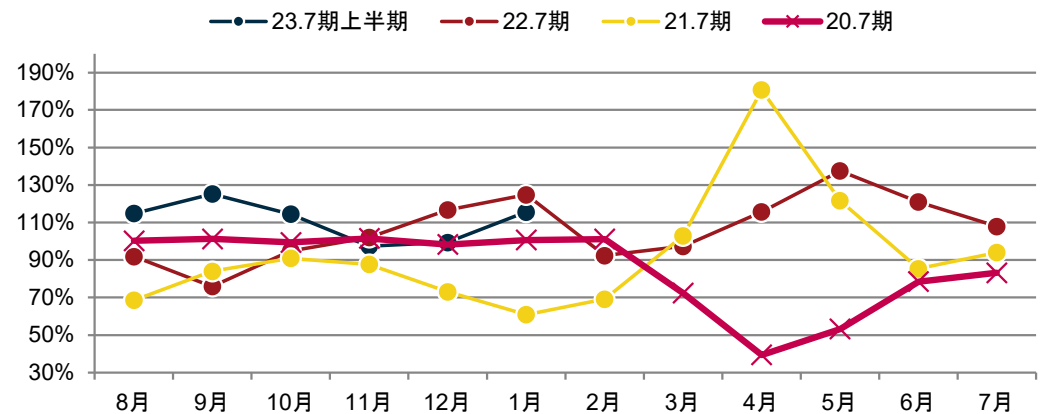
月次売上高(既存店)



客数(全店)

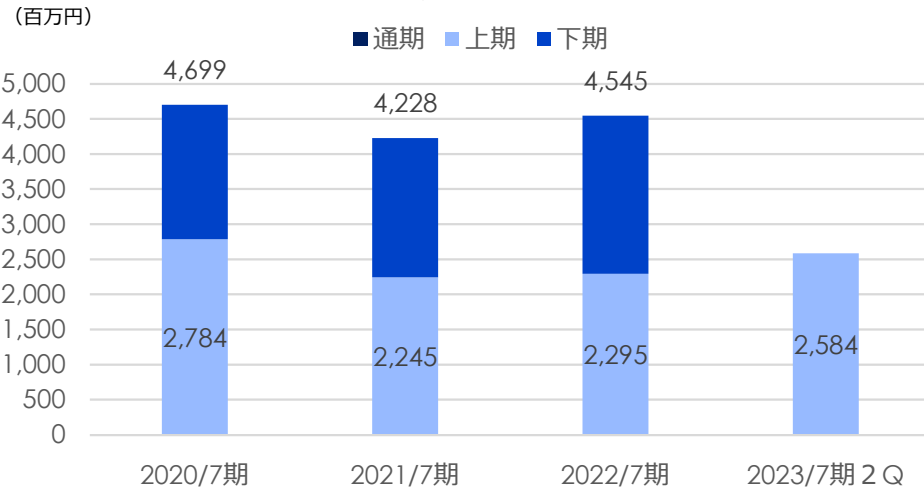


客数(既存店)

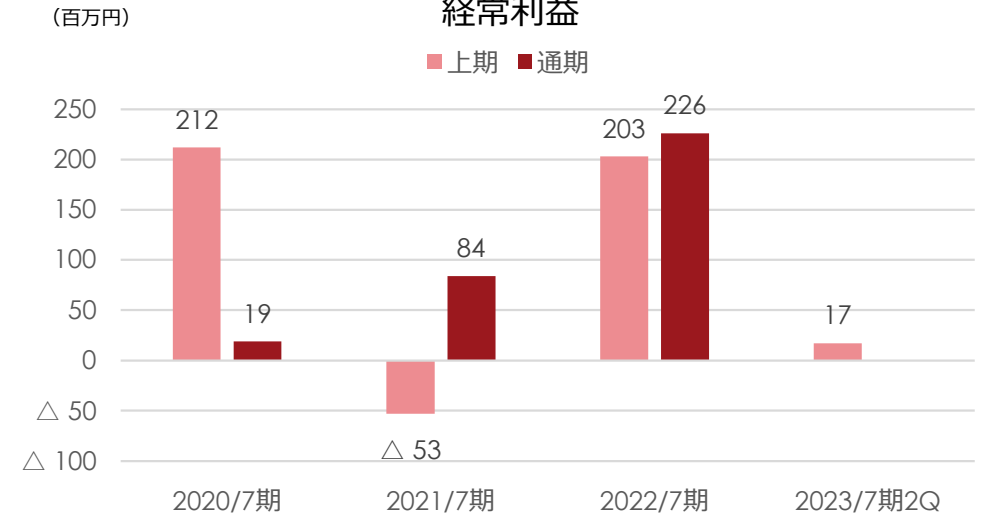


※23.7期は第2四半期までの期間を掲載しております。

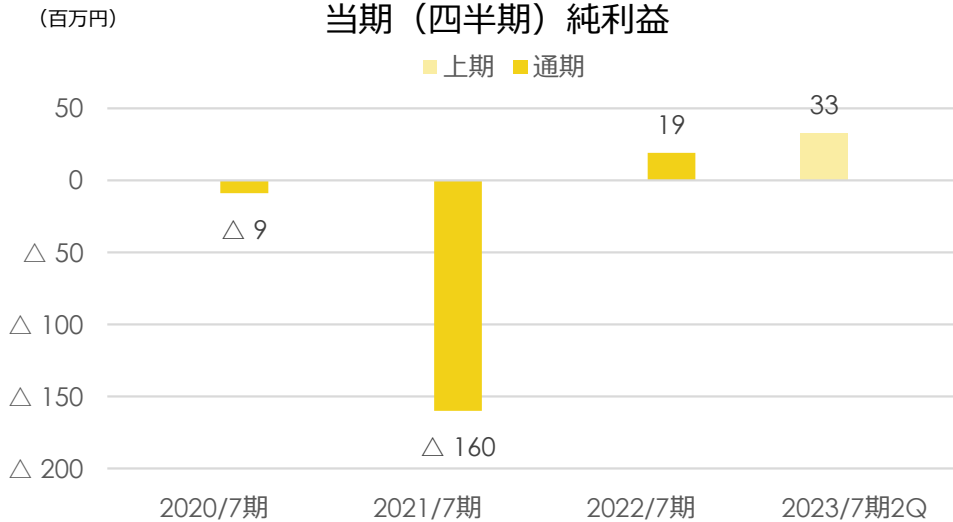
売上高



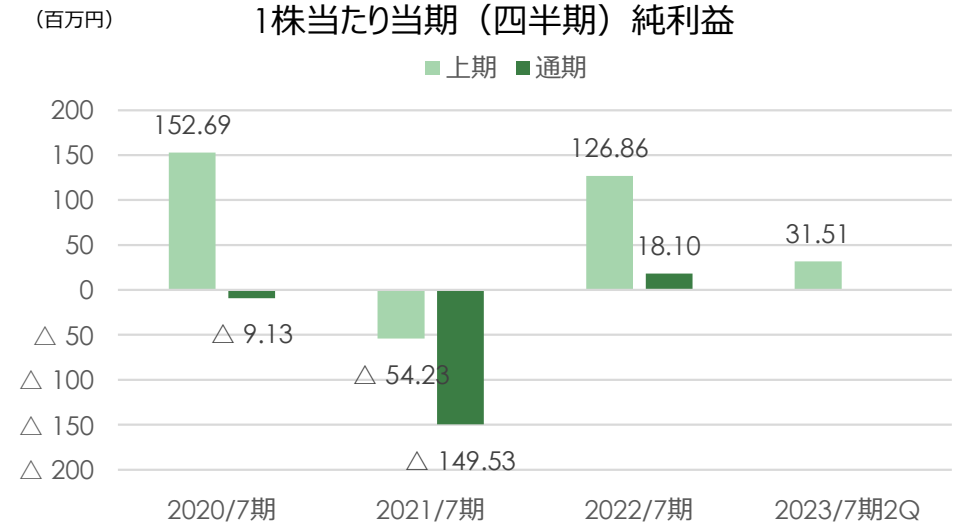
経常利益



当期 (四半期) 純利益



1株当たり当期 (四半期) 純利益



決算の概況（2023/7期 第2四半期決算 実績）

貸借対照表



単位：百万円

	2022年7月期		2023年7月期 第2四半期		前期比	
	実績	構成比%	実績	構成比%	増減値	増減率%
流動資産	1,615	36.1	1,510	37.8	△105	△6.5
固定資産	2,860	63.9	2,489	62.2	△370	△13.0
有形固定資産	2,201	49.2	1,826	45.7	△375	△17.1
無形固定資産	25	0.6	23	0.6	△1	△6.9
投資等	633	14.1	639	16.0	6	1.0
資産合計	4,475	100.0	4,000	100.0	△475	△10.6
流動負債	1,078	24.1	862	21.5	△216	△20.0
固定負債	1,906	42.6	1,625	40.6	△280	△14.7
負債合計	2,984	66.7	2,487	62.2	△497	△16.7
株主資本	1,494	33.4	1,515	37.9	21	1.4
評価・換算差額等	△2	-	△2	-	0	-
純資産合計	1,491	33.3	1,513	37.8	21	1.4
負債・純資産合計	4,475	100.0	4,000	100.0	△475	△10.6

決算の概況（2023/7期 第2四半期決算 実績）

キャッシュ・フロー計算書

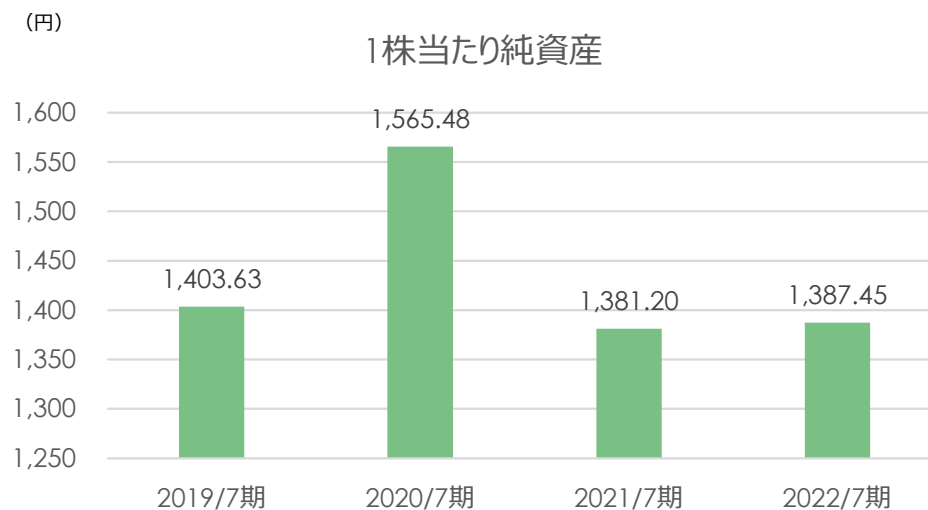
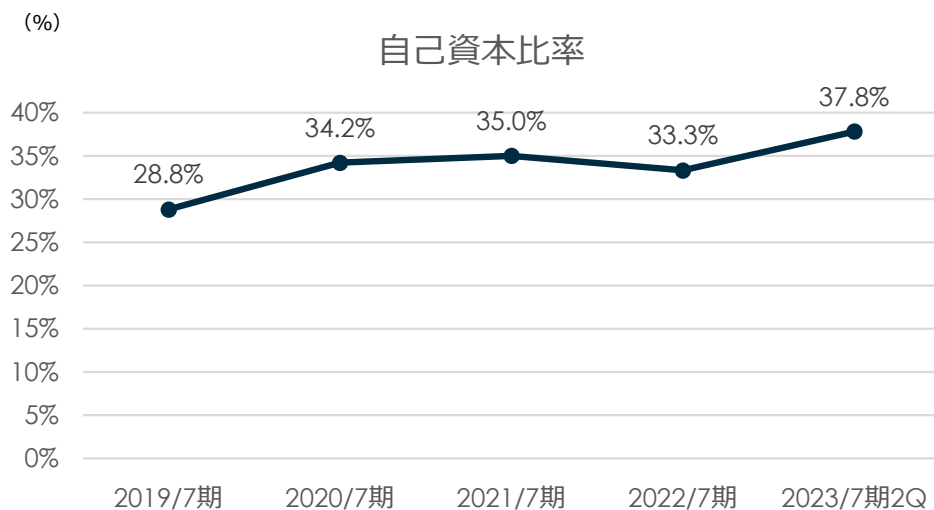
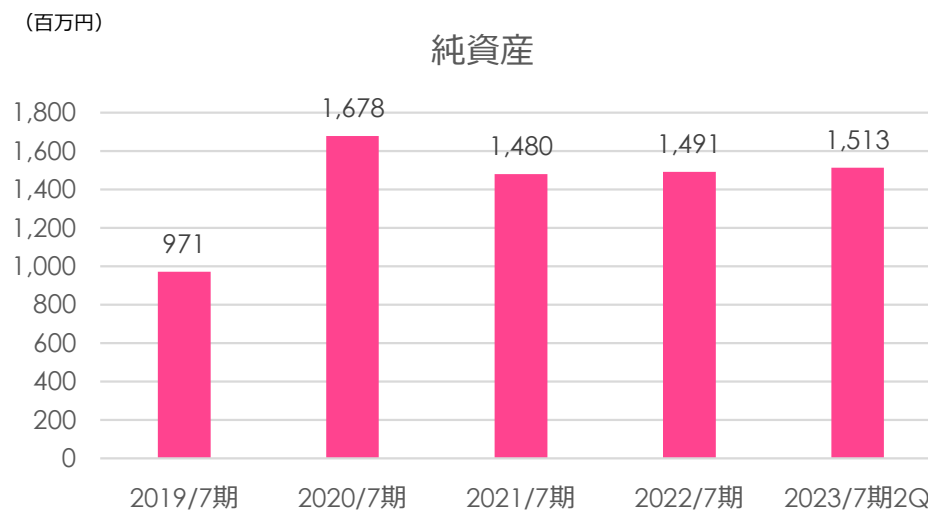


単位：百万円

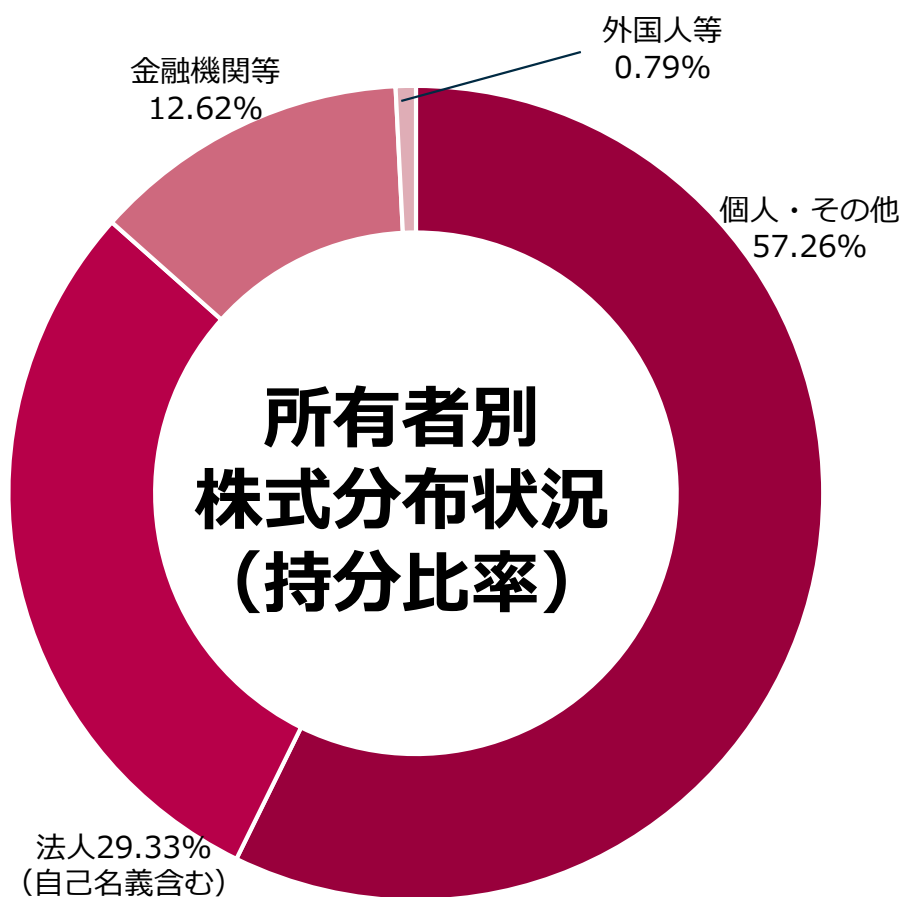
	2022年7月期 第2四半期実績	2023年7月期 第2四半期実績	前期比 増減値
営業活動によるキャッシュ・フロー	253	200	△53
投資活動によるキャッシュ・フロー	△51	322	373
フリーキャッシュ・フロー	201	522	321
財務活動によるキャッシュ・フロー	△109	△540	△431
現金及び現金同等物の増減額	92	△16	△108
現金及び現金同等物の期末残高	1,224	1,099	△125

- ・営業活動によるCF：前年同期比53百万円減。
- ・投資活動によるCF：前年同期比3億73百万円増。有形固定資産の売却による収入3億89百万円。有形固定資産の取得による支出61百万円。
- ・財務活動によるCF：前年同期比4億31百万円増。長期借入金の返済による支出4億5百万円、社債の償還による支出1億円
- ・現金及び現金同等物の期末残高：前年同期比1億25百万円減の10億99百万円。

財務の状況



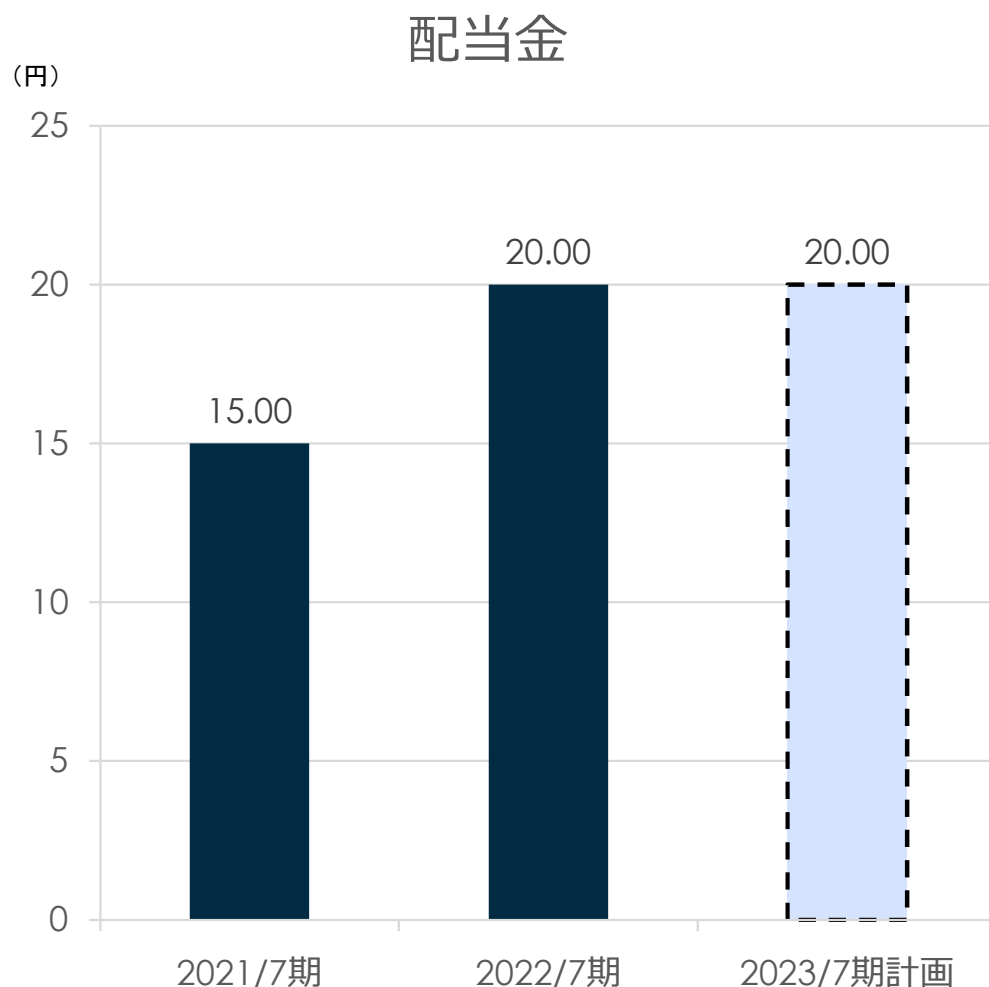
株式状況（2023年1月31日現在）



地域別分布状況			
	株主数 (名)	株式数 (株)	株式数比率 (%)
北海道	7	2,101	0.19
東北地方	11	4,511	0.42
関東地方	220	243,515	22.60
中部地方	1,397	764,011	70.91
近畿地方	250	47,812	4.44
中国地方	16	1,732	0.16
四国地方	9	3,002	0.28
九州地方	14	1,816	0.17
国外	6	9,000	0.84
合計	1,930	1,077,500	100

配当

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。

23/7期配当予想について

2023年7月期の配当につきましては、1株あたり**20円**を予定しています。

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」「中国食堂 はまゆう」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。

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



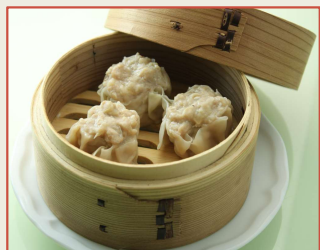
中国料理
浜木綿
はまけう

新業態（中国食堂はまゆう）の展開について①

「中国食堂 はまゆう」1号店を2022年7月13日にオープン。
メディアにも多数取り上げられ、業績も好調に推移。



低価格で気軽に立ち寄れる食堂スタイルの中国料理レストラン。気軽なちょい飲みやファミリー利用など、様々なシーンで利用可能。新町中華をコンセプトにしたカジュアルな店舗。



主力業態「浜木綿」では
“ちょっと晴れの日マーケット”をカバー。
「中国食堂 はまゆう」業態で
“日常食マーケット”に参入。



**主力業態「浜木綿※」と
同程度の店舗数を目指す。**

※31店舗（2023年1月31日時点）

新業態（中国食堂はまゆう）の展開について②

「浜木綿 豊田店」の新規改装を行い、

「中国食堂 はまゆう 豊田店」（2号店）として2023年3月17日にリニューアルオープン。

また、「桃李蹊図書館通店」をリニューアルし、「中国食堂 はまゆう」として今期オープン予定。



新業態の浸透と 店舗展開の加速

店舗情報

中国食堂はまゆう 豊田店
愛知県豊田市前田町3丁目3番1



ライブ感あふれるオープンキッチンとカウンター席を新設し、おひとりでも気軽に利用できる、カジュアルな雰囲気を演出

2022年6月に固定資産（土地・建物：愛知県豊川市）を取得。
新セントラルキッチンの一部計画を見直し、
稼働時期を「2023年3月頃」から1年程度延期。



セントラルキッチン工場予定地

ニューノーマル時代に向けた取り組み

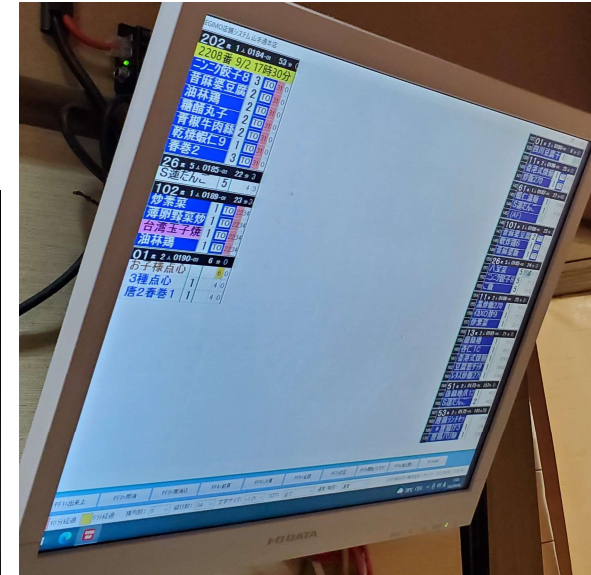


タブレット式のセルフオーダーシステムを店舗配置



直観的でタイムリーな情報提供を実現

予約システムを全店で共有し
きめ細やかな顧客対応を実現



オーダー情報はホールと厨房の
モニターで一元管理して共有

その他、業務効率化や顧客満足向上のためにデジタルツールを積極的に採用

はまゆうアプリのリリース



10万人以上の顧客名簿を利用したお客様との
コミュニケーション展開。

2021年10月には**スマホアプリをリリース**
し、更に充実したコミュニケーションを目指
す。



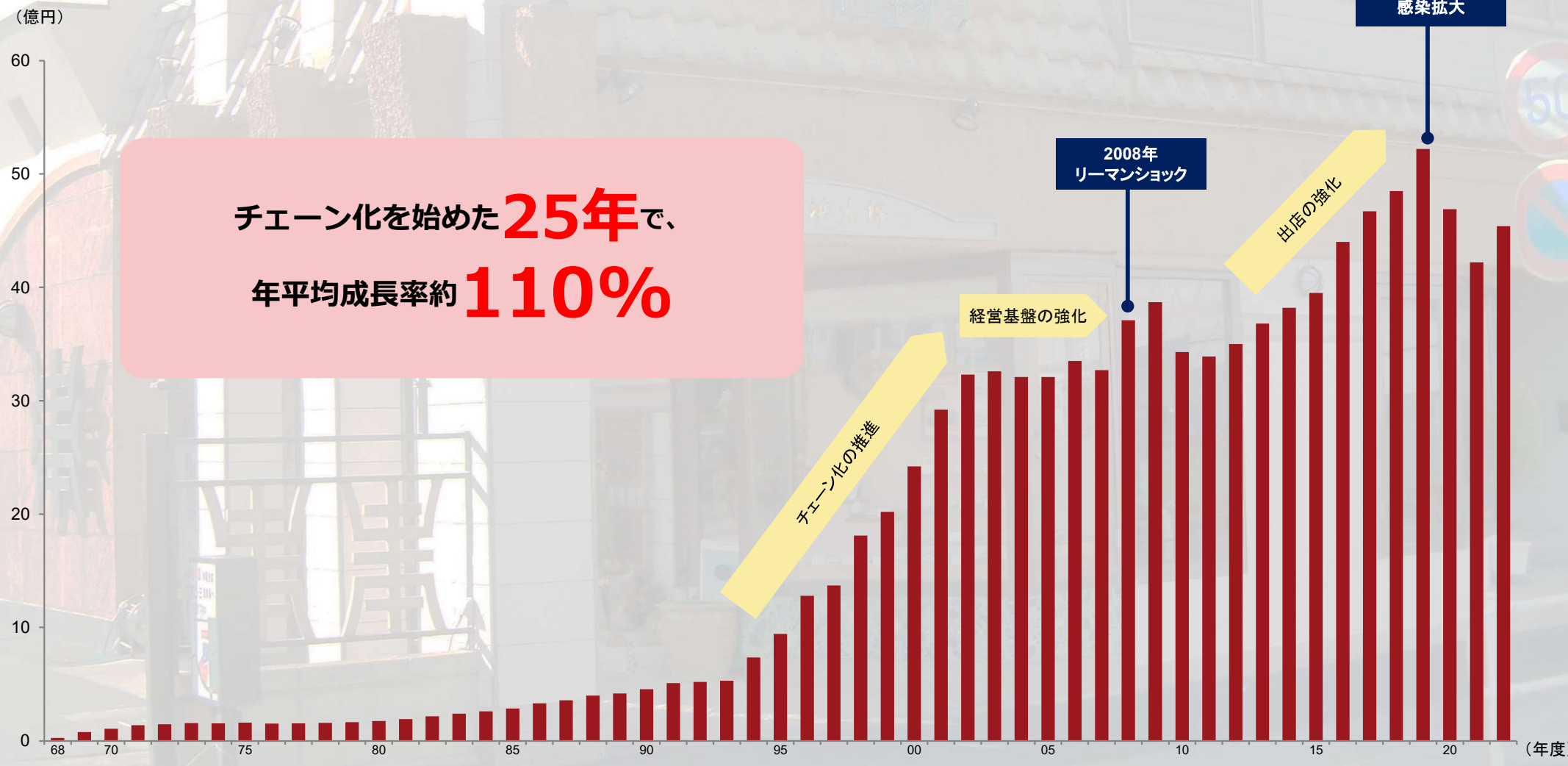
アプリでは店舗予約の
他にイベント情報や
クーポンを配信

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

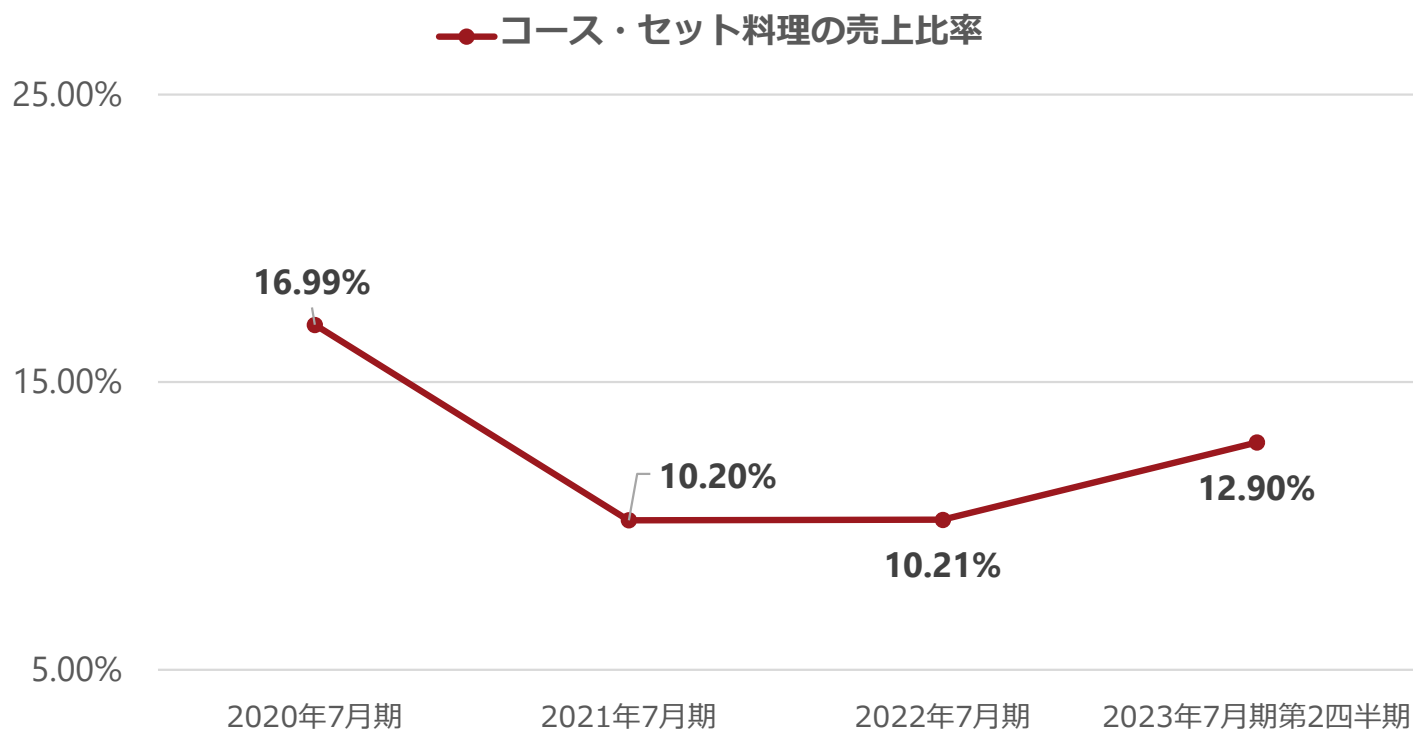


中国料理
浜木綿
はまけら

チェーン化を始めた1990年代から着実に業績を拡大



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月期の売上に占めるコースの比率は10.21%と宴会需要は低迷していたが、個人・少人数向けのセット料理の提案に力を入れたことで、コース・セット料理の売上比率も上昇傾向。
- ・ また、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

◇新業態「中国食堂はまゆう」ブランドで新しいマーケットに進出
◇今後も新しいマーケットへ向けた新業態開発に注力

客単価	出店タイプ	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・駅前	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 C社	A社 B社 E社 F社 G社 H社 	町中華等 I社 J社
2,000円前後	K社 L社 M社 N社 O社 P社	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	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

「中国食堂 はまゆう」ブランドで
新たなマーケットに進出

SDGsへの取り組み①



- 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



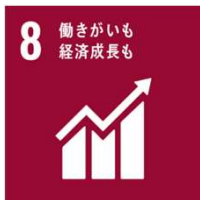
- 女性幹部の育成と登用
- 男性の育児休暇の取得
- 介護休暇の取得
- LGBTにも理解を



- 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

SDGsへの取り組み②



主な活動状況		SDGs (持続する開発目標)
外国人等多様性	 <ul style="list-style-type: none"> 外国人社員の採用 【採用実績】： 中国、台湾、ネパール、ブータン、ベトナム等 管理職への積極登用 	
ジェンダー平等性	 <ul style="list-style-type: none"> 中途採用（パート社員から社員への登用） 女性調理師の登用等、女性活躍の推進 	
社内研修制度	 <ul style="list-style-type: none"> 職位ごとの社内研修制度充実化 (調理師や店長、調理長の 早期キャリア形成の実現) 	 
こども食堂への寄付	 <ul style="list-style-type: none"> 当社が発行したSDGs 私募債（株式会社三十三銀行取扱い）の発行手数料の一部をもとに、愛知県豊田市の子ども食堂「龍の子（たつのこ）」様に「冷凍冷蔵庫」寄贈。 	
フードロスへの取り組み	 <ul style="list-style-type: none"> 廃棄数量のチェックを日々実施し、定期的な臨店において改善対策を指導。 	

浜木綿の目指しているところ

四世代の「つどい」を日本
中のどの町にも

※ 中国の幸福の概念『四世同堂』

浜木綿の目指しているところ

新時代の「町中華」を
日本中のどの町にも

【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

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	6億6,441万円
従業員 (2022年7月末日)	216名 (*399名) *臨時従業員の平均雇用人数
事業内容	外食事業

■ 経営理念



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』のチェーン化のしくみ

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料理を提供～

- ◆ 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つ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

「中国食堂 はまゆう」ブランドで
新たなマーケットに進出

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・駅前	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	町中華等 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

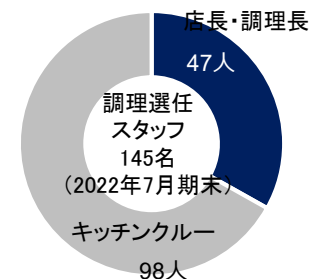
曜日	土日・祭日	平日
時間帯	① 土日・祭日の昼マーケット 主なお客さま:ご家族連れ	② 平日の昼マーケット 主なお客さま:主婦 学校が休みになると 家族連れが主力
	③ 土日・祭日の夜マーケット 主なお客さま:ご家族連れ	④ 平日の夜マーケット 主なお客さま:ビジネスマン 学校が休みになると 家族連れが主力

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～



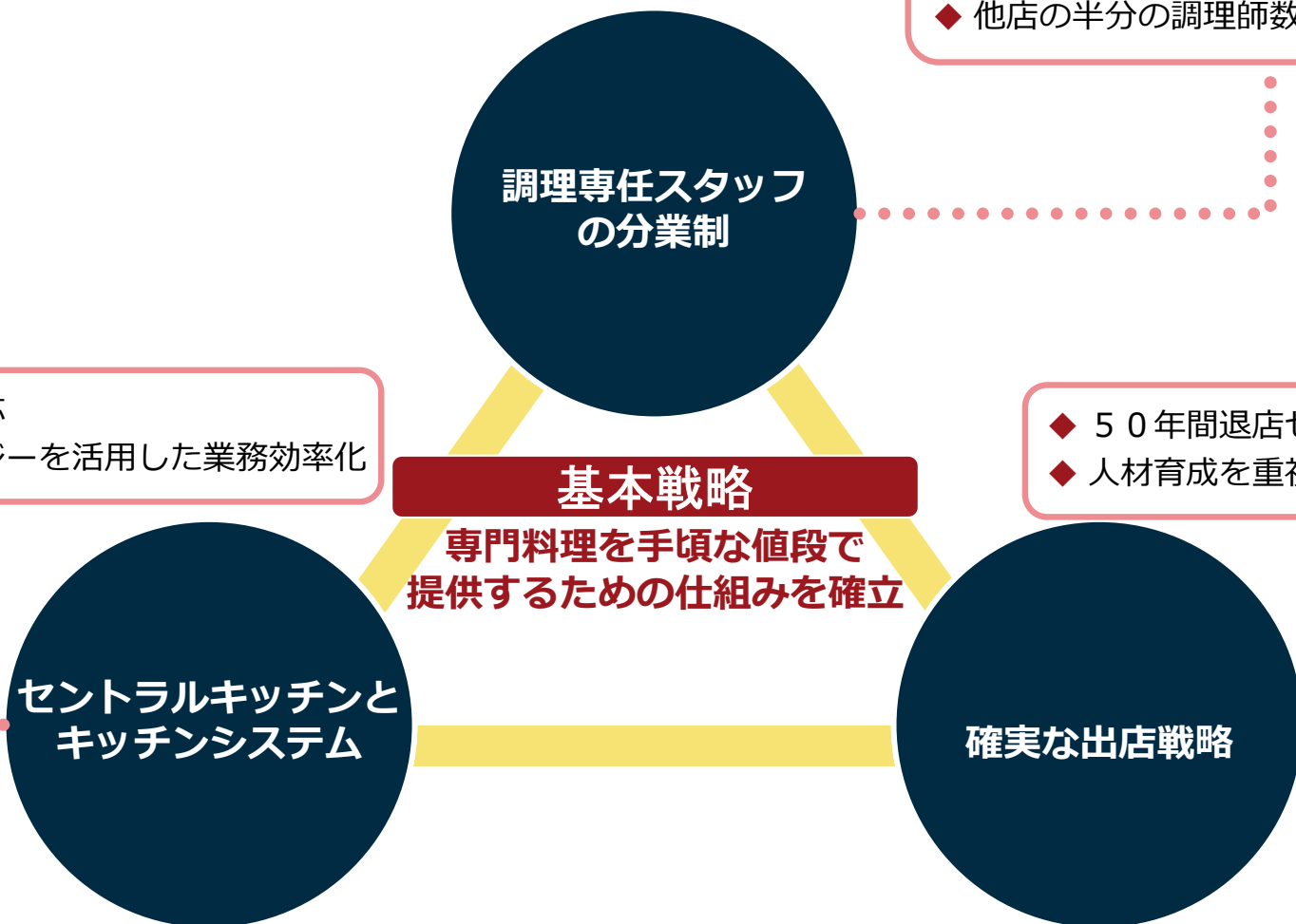
- 専門料理を手頃な価格で提供するため、「調理専任スタッフの分業制」、「急がない確実な出店戦略」、「セントラルキッチン、キッチンシステム」の3つの施策を展開

- ◆ 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

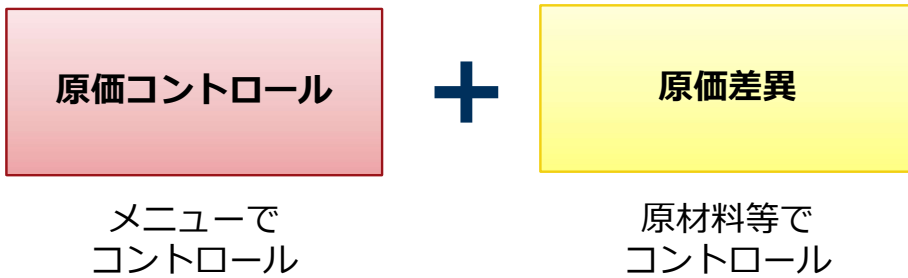


③精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ～原材料まで落とし込む原価差異管理～

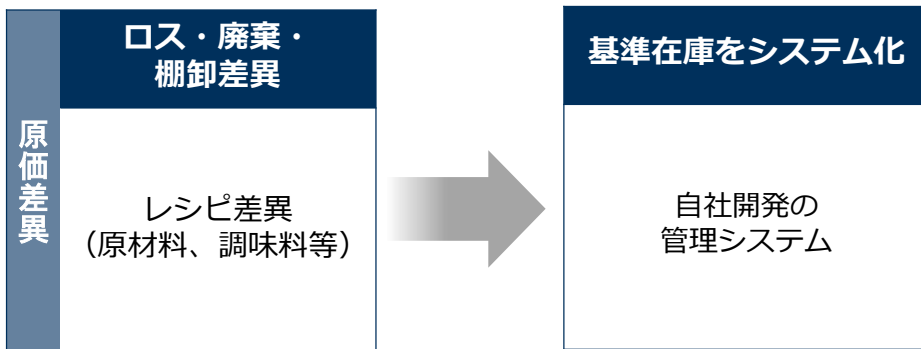


◆ 原価差異を中心にした経営管理を仕組化

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

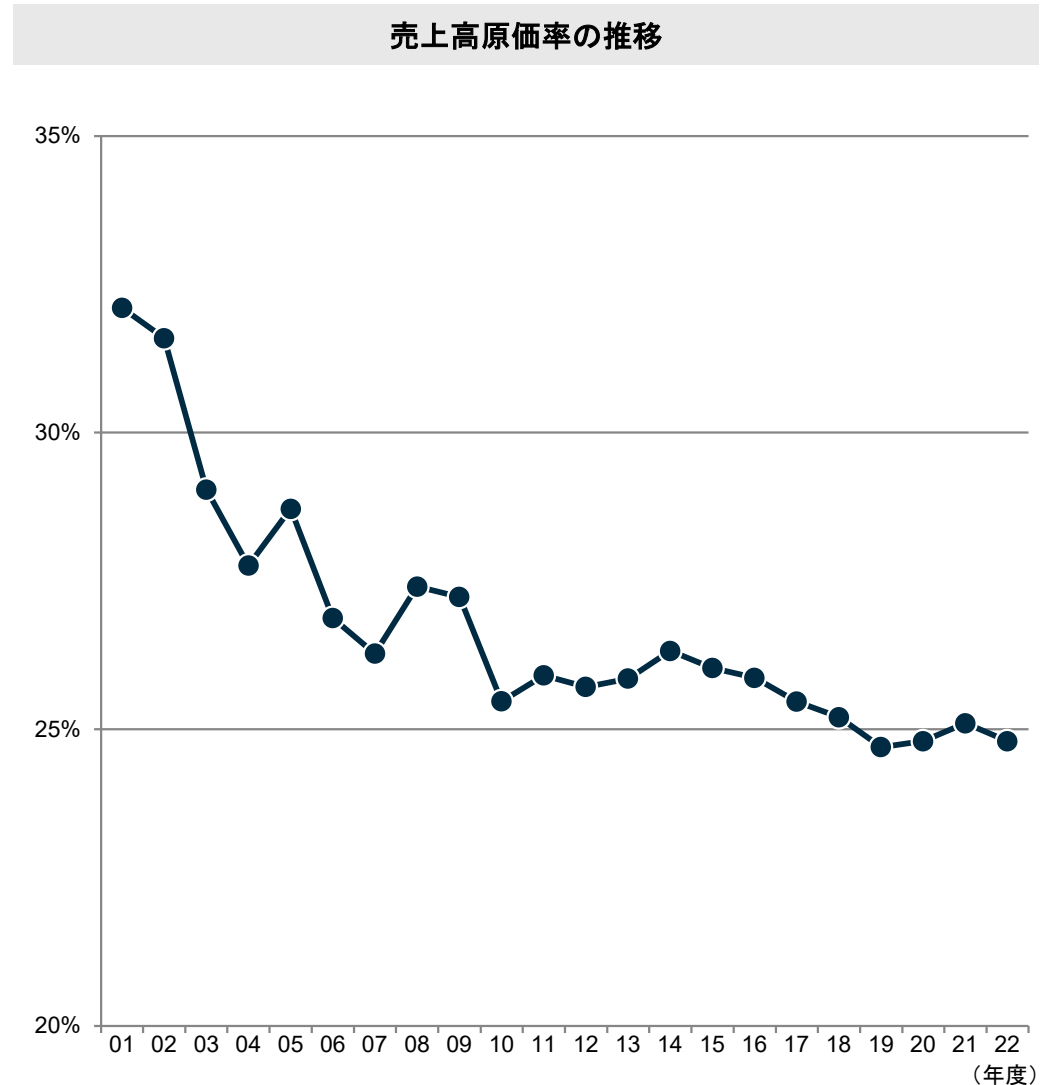


② 上記の原価管理を自社開発した管理システムでデジタル管理



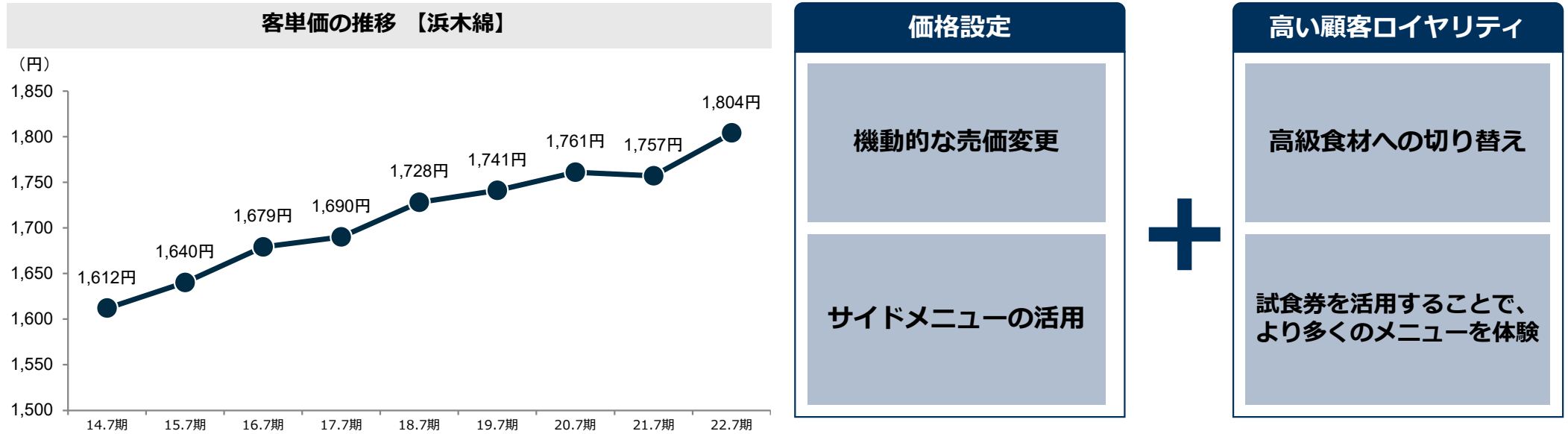
原価差異は20年間で3%から0.8%に改善

■ 売上高原価率は20年間で約8%改善

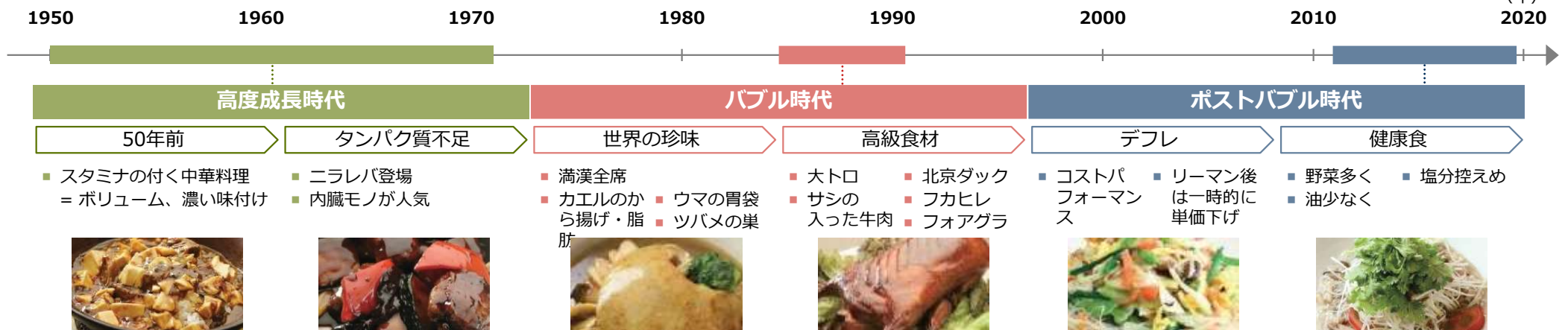


③ 精緻な原価管理と顧客ロイヤリティを高める施策 ~顧客ロイヤリティを高めて客単価は毎年上昇~

■ 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

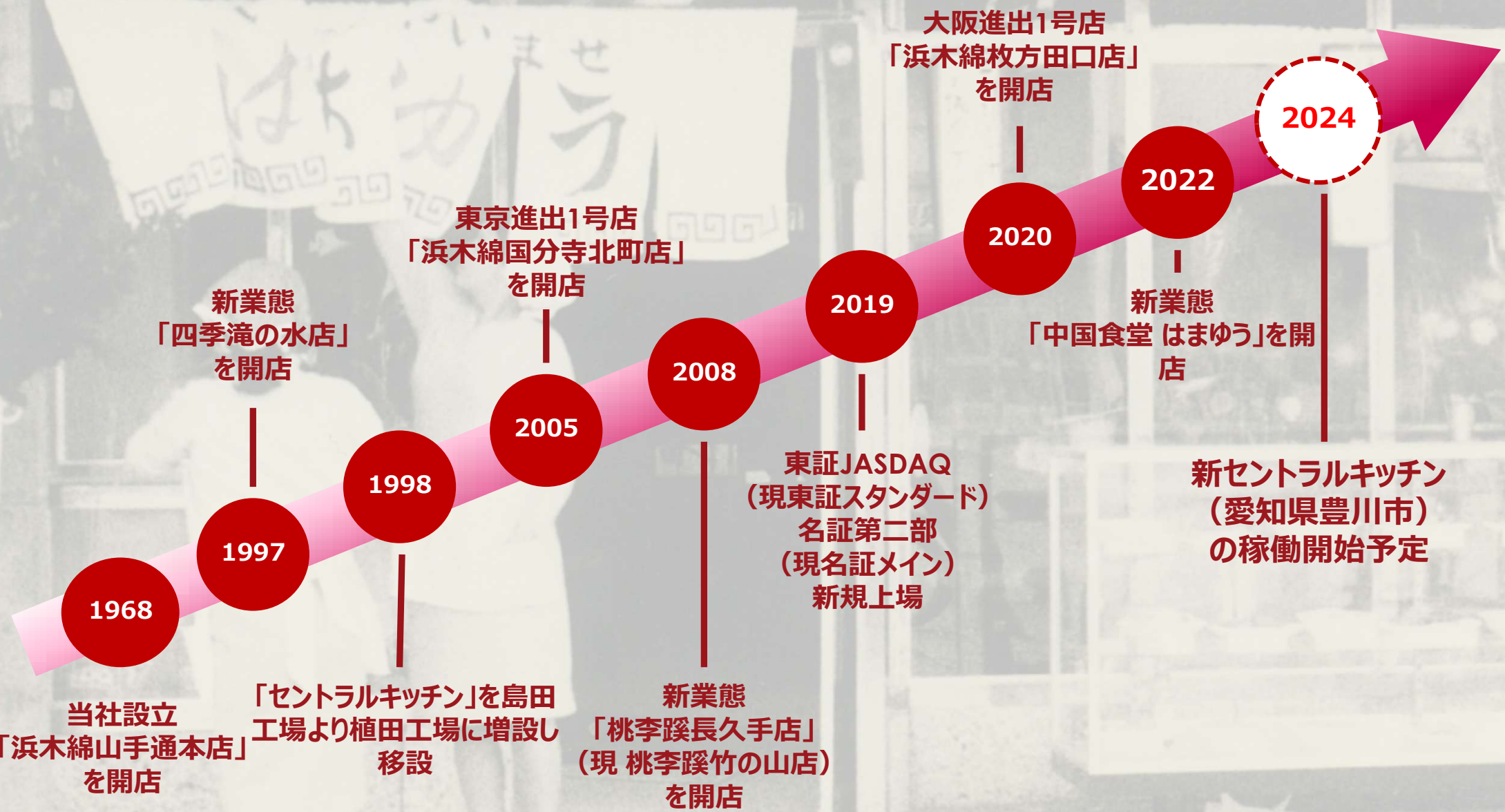


浜木綿の歩みと業態の特徴



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」「中国食堂 はまゆう」の4業態の『本格中華レストラン』を40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
	31	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
	3	1,500円 ～2,000円	少人数	少人数対応 5万人商圏	少人数対応、小商圏で可能な小型中国料理専門店
	1 ※他2店舗改装中	1,000円 ～1,300円	少人数	少人数対応	新業態。少人数対応、中国食堂をイメージした小型の専門店

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

中国食堂 はまゆうの店舗紹介



浜木綿がお届けする新町中華



餃子や焼売、天津飯などの定番メニューを中心に取り揃え、手頃な価格で本格的な味を堪能できる新業態。気軽なちょい飲みやファミリー利用など、様々なシーンで利用可能。新町中華をコンセプトにしたカジュアルな店舗。



店舗外観



店内



ライブ感あふれるキッチン



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大切な行事、喜劇の舞台など、お集まりの場や、お祝いのお席にも、お喜ばれます。

お子様のアニバーサリーも、安全な安心です。

四季亭は、大・小の様々なお席をご用意しております。

料理で演出する思い出づくり。大切な瞬間を、四季亭で大切にさせていただきます。

もともと四季亭が主としておこなうご家族料理。ご子孫にお孫様だけの思い出を、お作りさせていただきます。

季節ごとの食材を使用した、お料理を、リーズナブルな価格で提供。

四季亭セット

どんなシーンにも喜んでいただける、当店自慢のセットです。

四季亭セット ¥4,000

四季亭セット ¥5,000

四季亭セット ¥6,000

四季亭コース

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。

四季亭コース ¥4,000

四季亭コース ¥5,000

四季亭コース ¥6,000

ふたりスタ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ます。

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。

