

真心と鮮度・ボリュームを追求した『グルメ回転寿司』のチェーン店展開で躍進！

さあ、おいしい舞台へ

年2回
優待

すし 銚子丸



「鮮魚の追求」による旬と美味しさへのこだわり

株主優待 食事優待券

年2回(5月・11月)

株式分割

株式分割を行い金額を下げることで、株式の流動性の向上と投資家の更なる拡大を図る。

銚子丸全店で
利用可能

2018年11月15日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の保有する普通株式を、1株につき5株の割合をもって分割。それにとまない株主優待制度が変更された。

※2019年5月15日時点の株主名簿に記載または記録された100株(1単元)以上を保有する株主より開始。

新設 100株以上 500株未満 **500円**相当を贈呈

500株以上 1,000株未満 **2,500円**相当を贈呈

1,000株以上 **5,000円**相当を贈呈

特選品

特選辛子明太子&甘塩たらこ

佃煮詰合せ(全9品)



(注)1. 飲食代金の支払いとして、現金・クレジットカードとの併用又は優待券のみの利用が可能。なお、支払額が優待券の券面額を下回る場合には、釣り銭はでない。
(注)2. 銚子丸店舗における飲食が不可能な株主のうち500株(分割前100株)以上保有の株主に対しては、申出により優待券全てとの引き換えに自社特選品を送付。なお、2019年5月15日時点以降で新たに単元株主となる100株以上500株未満の株主に対しては、自社特選品との引き換えはない。



「鮨Yasuke」・「すし銚子丸 雅」新業態への挑戦



2018年12月13日グランドオープン 鮨Yasuke 大手町プレイス店

新業態「鮨Yasuke」は、「立ち鮨業態で都心部の大型オフィスビルに出店」という新たなビジネスモデル。新鮮な素材を伝統的な江戸前鮨と現代的な創作料理の融合で表現。ただ「鮨を食べる」ではなく、「鮨を愉しむ」をテーマにした立ち鮨業態の専門店。



2019年4月26日グランドオープン すし銚子丸 雅 アリオ亀有店

新業態「すし銚子丸 雅(みやび)」は、「すし 銚子丸」の本格江戸前寿司スタイルを踏襲しつつ、今の時代に合ったシステムを導入した進化型姉妹ブランド。2019年4月13日「イオンスタイル幕張ベイパーク店」、同年4月25日「アトレ松戸店」のグランドオープンと合わせて、ファミリー層向け大型商業施設内への新たな出店形態として展開。

投資のポイント

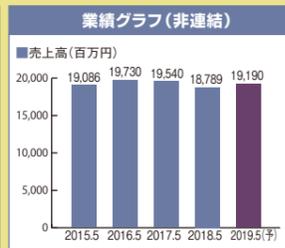
効率的な流通コストマネジメントを実践するため、関東圏エリア(東京都、千葉県、埼玉県、神奈川県)に特化したドミナント出店に加え、都市型コンパクト店・商業施設内テナント出店に注力。2018年10月には「1講座10分から15分」「見やすさ、手軽さ」を追求したWEB動画講座(全100講座で構成)「FCCアカデミー立志塾」を開校。銚子丸の『教え教わる文化』を体系化する教育ツールの実践により銚子丸スタンダードの更なる向上に取り組んでいる。

投資DATA

いくらから買える? ⇒ **112,500円** 予想配当利回り ⇒ **0.53%**

株価 1,125円
配当 6円(19.5%)
最低取引株数 6円(18.5)
市場 JASDAQ(スタンダード)

〒261-0025
千葉県千葉市美浜区浜田2-39
☎043-350-1266
🌐<http://www.choshimaru.co.jp/>



引き続き寿司業態の事業領域に集中し、店舗数拡大と独自性の確立を重点施策として売り上げ増を目指す。積極的な商品開発と販促活動をもとに営業展開を強化。「売上高200億円、100店舗体制」を目前としている。

読者プレゼント 銚子丸特選品 10名様に!



※当選者に送付される品物は掲載品と異なる場合がある。

詳しくは ⇒ 90 ページを参照

「設備投資・教育投資・給与アップ」を押し進め、「質の成長」に軸足を置く企業姿勢の下、従業員一人ひとりの成長と、ひとつひとつの商品の質の向上によって生み出される「大いなる顧客満足度」に支えられ、来店客数の増加と「常に適正な価格」を実現し、売上増加と利益の拡大による投資余力を人財育成や機械化投資に向けてこの循環こそが私の思い描く企業の在り方であり、この実現に邁進いたします。



代表取締役社長
石田 満

サステイナブル(持続可能)企業として成長し続けるために!