

名物



# 串カツ田中

大阪伝統の味

2018年11月期

投資家説明会資料

2018年9月8日

株式会社 串カツ田中ホールディングス

証券コード：3547



# 目次

---

I. 会社概要 P 2

---

II. 2018年11月期 重点施策 P11

---

III. 2018年11月期 第2四半期業績 P19



# 会社概要

社名	株式会社 串カツ田中ホールディングス
設立	2002（平成14）年 3月 20日
代表者	代表取締役社長 貫 啓二 （取締役副社長 田中洋江）
本社	東京都品川区東五反田一丁目7番6号
資本金	300百万円（2018年8月末現在）
業績	●売上高：55億29百万円 ●経常利益：5億20百万円（ともに、2017年11月期）
従業員数	178人 *外、平均臨時雇用者数 223名（ともに、2017年11月末現在）
事業内容	「串カツ田中」の単一ブランドで関東圏を中心に 全国規模で飲食事業を展開



## 沿革

	設立・本店等の流れ	店舗展開の流れ
1998年11月	個人事業として創業	「KG Bar」オープン
2001年12月		デザイナーズレストラン「ターンザテーブル」オープン
2002年 3月	大阪市西区に当社設立	
2004年 3月		<b>東京都港区に「京料理みな瀬」を開店</b>
2008年12月		<b>レシピ発見！！</b> <b>串カツ田中 1号店「串カツ田中世田谷店」（東京都世田谷区）オープン</b>
2011年12月		<b>串カツ田中方南町店をフランチャイズ化し、フランチャイズ展開を開始</b>
2012年 5月		初の <b>大型ターミナル駅</b> 出店「串カツ田中渋谷桜ヶ丘店」（東京都渋谷区）オープン
2013年11月	東京都渋谷区に本店移転	
2014年 2月	「外食アワード2013」受賞	
2014年 4月		<b>50店舗出店達成（FC店含む）</b>
2014年 7月		串カツ田中 <b>関西圏 1号店</b> 「串カツ田中岸和田店」（FC店/大阪府岸和田市）オープン
2014年 9月		串カツ田中 <b>東海地区 1号店</b> 「串カツ田中金山店」（FC店/名古屋市熱田区）オープン
2015年 5月	東京都品川区に本店移転	
2015年 8月	<b>商号を「株式会社串カツ田中」に変更</b>	
2015年12月		<b>100店舗出店達成（FC店含む）</b>
2016年 4月		初の <b>商業施設</b> 「串カツ田中KITTE博多店」（直営店/福岡市博多区）オープン
2016年 9月	<b>東京証券取引所マザーズ市場上場</b>	
2017年 5月		<b>150店舗出店達成（FC店含む）</b>
2018年 6月	<b>ホールディングス化</b>	
2018年 7月		<b>200店舗出店達成（FC店含む）</b>



# 当社の理念

## 企業理念

串カツ田中の串カツで、  
一人でも多くの笑顔を生むことにより、  
社会貢献する

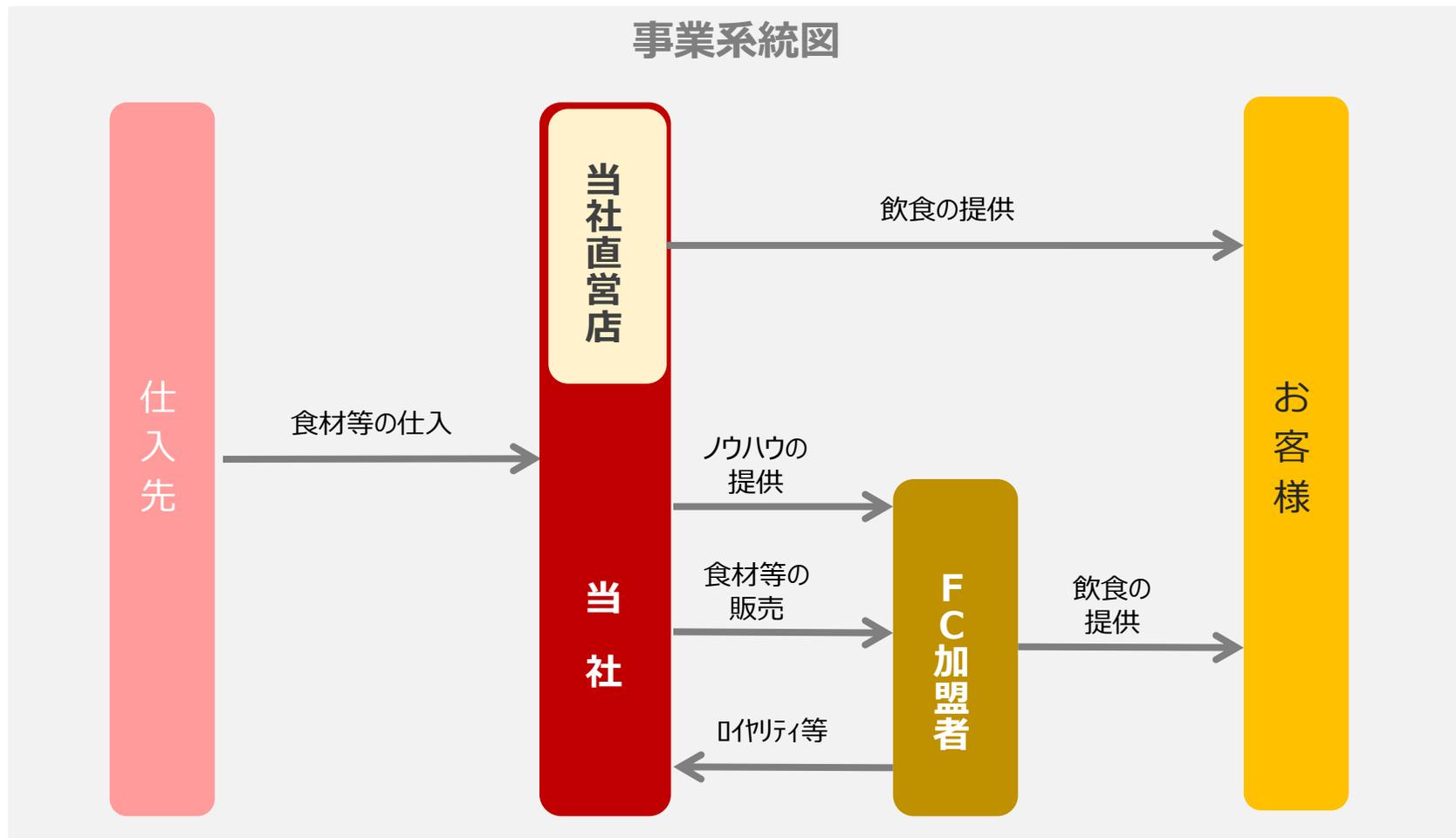
## 当社の使命

- お客様の笑顔
- スタッフの笑顔
- 取引先やすべての  
ステークホルダーの笑顔

## 目標

全国1,000店体制を構築し、串カツ田中の  
串カツを日本を代表する食文化とすること

# 事業系統図



# 串カツ田中ブランドの特徴 1/4

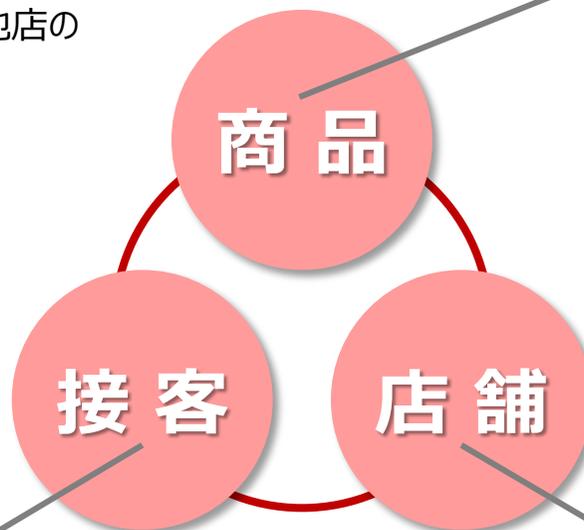
## 『串カツ田中ブランド』

### 他店の串カツとの差別化を図った こだわりの商品

材料、調理の方法、味にこだわることにより、他店の串カツと差別化

### お客様を 笑顔にする接客

商品とサービスを組み合わせ、お客様との接点を増やすことで、老若男女のお客様に楽しんでいただけるお店づくり



### 活気に溢れる 大衆的な店舗

活気に溢れ、誰もが入りやすい、大阪下町の大衆食堂（酒場）の雰囲気を意識した店舗



# 串カツ田中ブランドの特徴 3/4

## 接客 … お客様を笑顔にする

接客は、お客様を笑顔にするための最も重要な要素と考え、理念の浸透・教育等に取り組む



“楽しい”をつくろう。

### サービスと組み合わせて商品を提供する仕掛けづくり

- チンチロリンハイボール
- 子供じゃんけんドリンク
- お子様アイス など

### 従業員が笑顔で楽しくやりがいを感じて働ける環境づくり

- 週休2日制（連休）の導入
- 各店での自主的な販促方法の検討
- 公平公正な評価制度
- 各役職・階層別の研修プログラム

### 「串カツ田中総会」

年始にフランチャイズ店を含む全店、アルバイトを含む全社員が参加。前年度の総括と今年度の目標を確認するイベント

# 串カツ田中ブランドの特徴 4/4

## 店舗 … 活気溢れる、大衆的なお店

一階の路面店  
に出店

間口を広くし、ガラス  
越しに店内の活気や  
賑やかな様子が外に  
も伝わるよう設計



遠くからでも店舗が  
一目でわかるデザイン  
(大きな白いテント看板)

個室や  
席ごとの間仕切りを  
設置せず開放的に

誰もが入りやすい  
大衆食堂 (酒場)  
の雰囲気

# 成長戦略

## 【長期目標】

**全国1,000店舗体制構築を目指し、  
『串カツ田中』の串カツを、日本を代表する食文化に**

## 【中期的な成長戦略】

**持続的な成長の実現と  
収益基盤の強化を図る**

- ① 既存店売上の維持向上
- ② 新規出店の継続、出店エリアの拡大
- ③ 衛生・品質管理の強化・徹底
- ④ 人材採用・教育強化
- ⑤ 経営管理体制の強化



# 2018年11月期 重点施策

# 顧客満足度の追求

## 禁煙化

平成30年6月1日から、ほぼ全店で全席禁煙化。

7月の結果は、既存店前年同期比101.9%。客数は104.1%と増加、客単価は97.9%と減少。

### ■ 売上高の変化

客数前年同期比104.1%に伸びましたが、客単価が97.9%に落ち、売上高は101.9%となった（既存店の動向）。

19時と23時の時間帯の売上が20時、22時台に分散。ピーク時間が早まり、早い時間帯の売上高が増加する一方、深夜帯の売上高が減少した。

### ■ 客層の変化

↑増加：家族+6% 一般男女グループ（～20代）+1% 女性・カップル +1%

↓減少：会社員・男性グループ △6% 一般男女グループ（30代～） △1%

### ■ 客単価の変化

既存店前年同期比97.9%。

要因としてはキャンペーンによる客単価の減少と、お子様をふくむ未成年のお客様の増加により客単価の減少（お通し代がないかつソフトドリンクの為）



報道関係者各位

2018年9月5日

株式会社串カツ田中ホールディングス

## 禁煙後、需要に合わせた営業時間変更で 売上9.7%増、客数12.1%増

～串カツ田中禁煙化経過3カ月の実施結果をお知らせいたします～

株式会社串カツ田中ホールディングス(本社:東京都品川区東五反田、代表取締役社長:貫 啓二、以下:串カツ田中)は、改正健康増進法成立に先行して2018年6月1日から、大衆酒場ではありますが、受動喫煙防止のため、ほぼ全店を全席禁煙化いたしました。実施して3カ月間目の売上や客層の変化をお知らせいたします。8月は売上対前月9.7%増、客数対前月12.1%増となりました。

### ■集計データ概要

対象店舗:直営店の既存店(18カ月以上経過した店舗)

期間:2018年8月1日(水)～8月31日(金)

対比期間:前年同月

### ■対象期間中の要因

・店舗施策の実施状況

(1)8月4日(土)～8月19日(日)の土日、64店舗限定、14時までの来店で「串カツ108円均一 昼飲みキャンペーン」

(2)8月16日(木)から食べ放題コーススタート

(3)8月27日(月)～8月30日(木)の18時までの来店で「串カツ108円均一 プレミアムウィーク」

(4)8月31日(金)「終日串カツ108円均一 プレミアムフライデー」

・8月1日(水)から76店舗で営業時間の変更(土曜・日曜の開店時間を早め、閉店時間を短縮。及び平日の開店時間を短縮)

・メディア露出の増加

### ■前年同月比の結果

#### ●売上・客数・客単価の変化

売上高:109.7% 客数:112.1% 客単価:97.9%

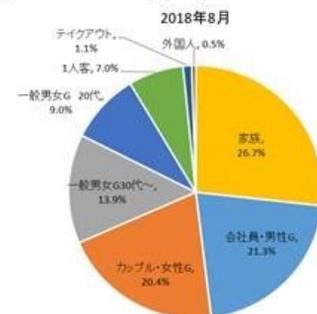
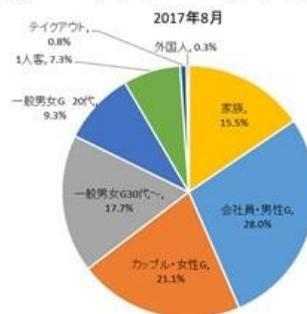
#### ●禁煙化後の既存店売上高前年同月比の推移



### ●客層の変化

増加:家族:+11.2ポイント

減少:会社員・男性グループ:△6.7ポイント



### ■考察:

**8月1日から実施した「営業時間変更」が大きく影響しています。土曜・日曜の開店時間を早め、閉店時間を短縮し、平日の開店時間を短縮しました。土日の昼食利用と昼飲み需要増と深夜飲みの需要減に合わせ、営業時間を切り替えたことが、客数増と売上増に繋がったと考えます。**

①客層変化について:ファミリー層増加の要因は、禁煙化により6・7月の早い時間帯(土曜・日曜の14時台、15時台など)の客数が増加したことを挙げ、8月1日から営業時間を前倒したことにより、昼食利用客が増加しました。会社員・男性グループ層減少の要因は、同様に6・7月の深夜帯の客数が減少したことを受け、深夜の営業時間の短縮によるものと考えます。

②売上増加について:客単価は客層の変化により減少しましたが、客数が大幅に増加し、売上も増加しております。客数増加の要因は、主に土日の昼売上(昼食利用や昼飲み)が増加したためと考えます。需要のある時間帯に合わせて営業時間を早めた結果、客数増加に繋がりました。

③その他の要因:禁煙化によりメディア露出が増え、串カツ田中の認知が広まり、客数、売上ともに増加となりました。

### ■今後について

客層が大きく変化し、お客様からいただくご意見も変化しております。メニューやオペレーションなども含めた今までのシステムを再検討する必要があると考えています。また、深夜の営業時間の短縮は従業員の労働環境改善にも繋がりたいため、今後も検証を続けてまいります。

一人でも多くの方に、串カツ田中の串カツで笑顔になってもらいたい、そして、串カツを「世界のKUSHIKATSU」にするために、日々精進してまいります。

### 【株式会社串カツ田中ホールディングスについて】

設立:2002年3月20日 資本金:31億円(2018年6月1日現在) 代表取締役社長:貫 啓二

本社:東京都品川区東五反田1-7-6 藤和東五反田ビル6階 事業内容:飲食店の経営、FC開発

URL:<http://kushi-tanaka.co.jp/> グループ会社:株式会社串カツ田中

「串カツ田中」の単一ブランドで関東圏を中心に全国規模で飲食事業を展開。「串カツ田中の串カツで、一人でも多くの笑顔を生むことにより、社会貢献する。」が企業理念。全国1,000店舗体制を構築し、串カツ田中の串カツを日本を代表する食文化とすることを目標にしている。2008年に世田谷11店舗目をオープン。外食アワード2013受賞。2016年東証マザーズ市場上場。2018年6月より国内全店規模で禁煙化実施。

# 顧客満足度の追求

## 禁煙化に伴う営業時間の変更

土曜・日曜の开店時間を早め、閉店時間を短縮

平日の閉店時間を短縮



※当該店舗の月曜の営業時間は17:00～25:00です。営業時間は店舗により異なります。

### 【狙い・期待する効果】

昼飲み、昼食利用の需要に対応

潜在顧客の掘り起こし（日中のママ会など）

深夜労働時間短縮による従業員の負担軽減、働き方の選択肢を広げることにより人材確保に寄与

深夜帯の営業時間短縮による店舗運営の効率化

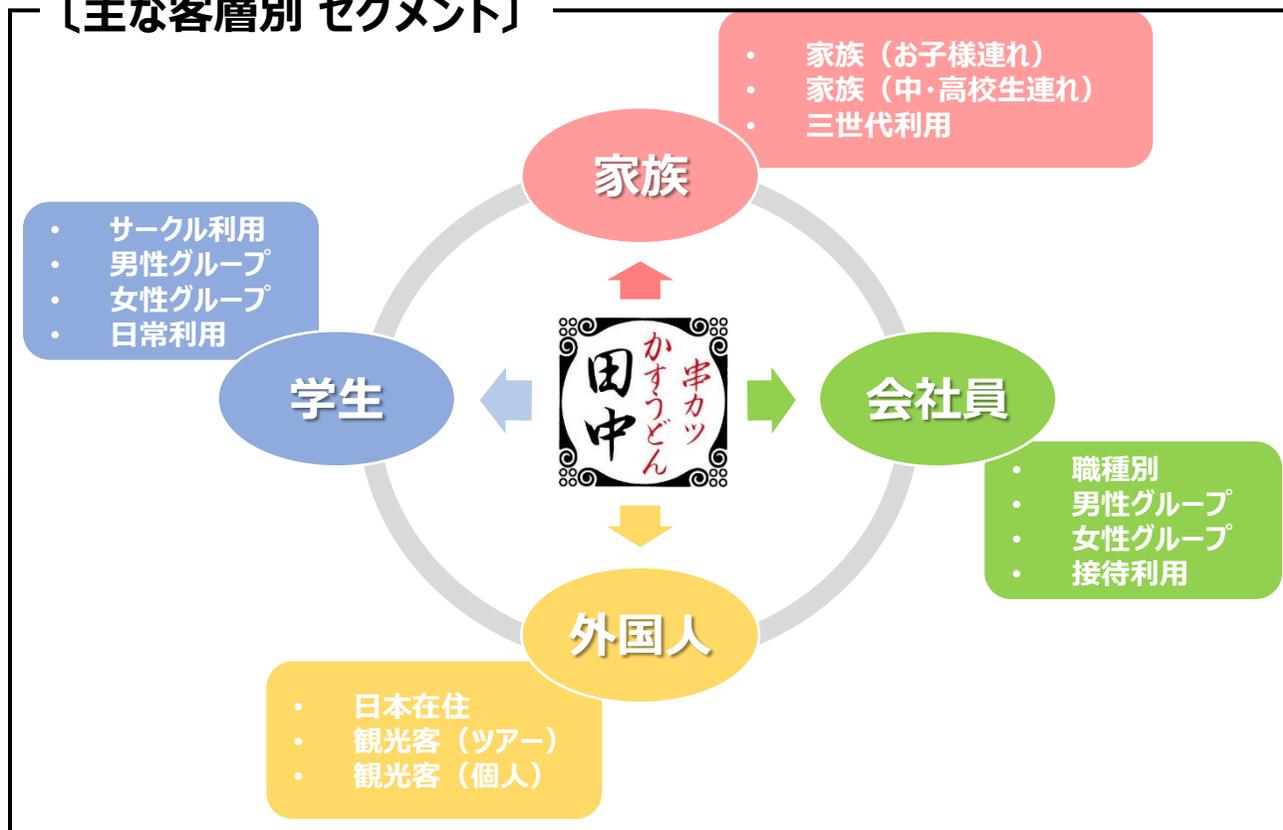
# 既存店の収益維持・向上

## 客層別 利用シーンの拡大

総合居酒屋の「何でもある」というスタイルではなく **客層ごとに訴求**

- 来店頻度の増加を促進
- 売上のアップ

〔主な客層別 セグメント〕



# 顧客満足度の追求

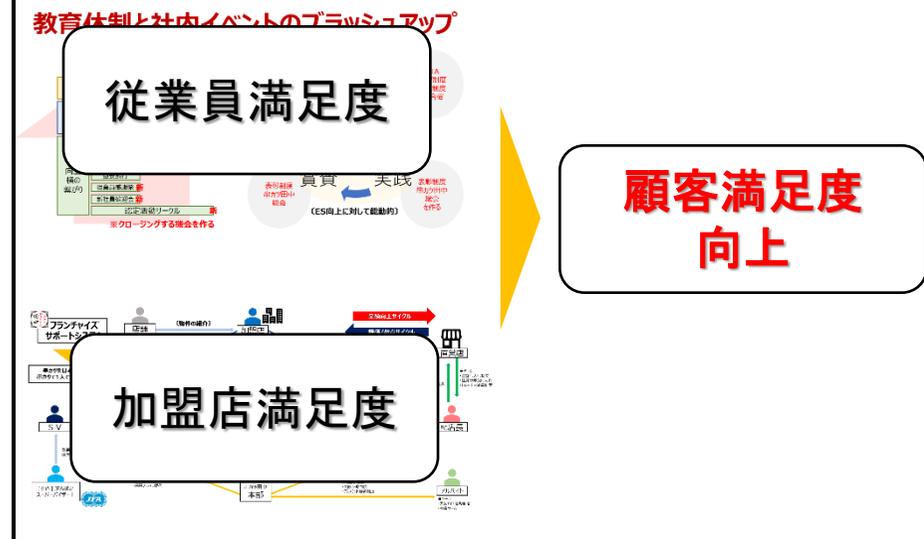
## 顧客満足度(CS)向上施策

串カツ田中に関わる従業員、加盟店企業様の満足度が、顧客満足度の向上につながる。  
各セクションでの満足度追及を図り**顧客満足度の最大化**を目指す。

- 教育体制の整備
- 社内イベントのブラッシュアップ
- FCサポートシステムのブラッシュアップ

**= 当たり前前のサービスレベルの向上**

### 〔顧客満足度向上への計画〕



# 教育強化

## 串カツ田中アカデミー (KTA)

現場でのOJTとは別に、全社員対象で役職に応じた学びの場を提供し、技能・知識の習得を促進。約30講座を整備。入社時から店長になるまでに必要な研修を受ける事が可能に。

社員の役職別に企業理念・ホスピタリティ  
部下育成・店舗管理等の約30講座を整備



## 串カツ田中研修センターの設立

入社後、店舗への本配属を行うまでに、研修センターにてOJT、OFFJTを行い当社の考え方、串カツ田中で必要なQSCを取得する事ができる研修店舗を構築します。

サービスレベルを更に向上し、年間55店舗の  
出店を行っていただける体制の構築



# 新規出店の継続、出店エリアの拡大

## クラーク・キー店 (シンガポール)

2017年12月13日OPEN

串カツを日本を代表する食文化とするという目標の第一歩として、アジア展開に豊富な知見と経験を持つSFBI (Asia-Pacific) Pte.Ltdとフランチャイズ契約を締結し、アジアのハブであるシンガポールに出店。串カツのアジアでの知名度向上を目指します。

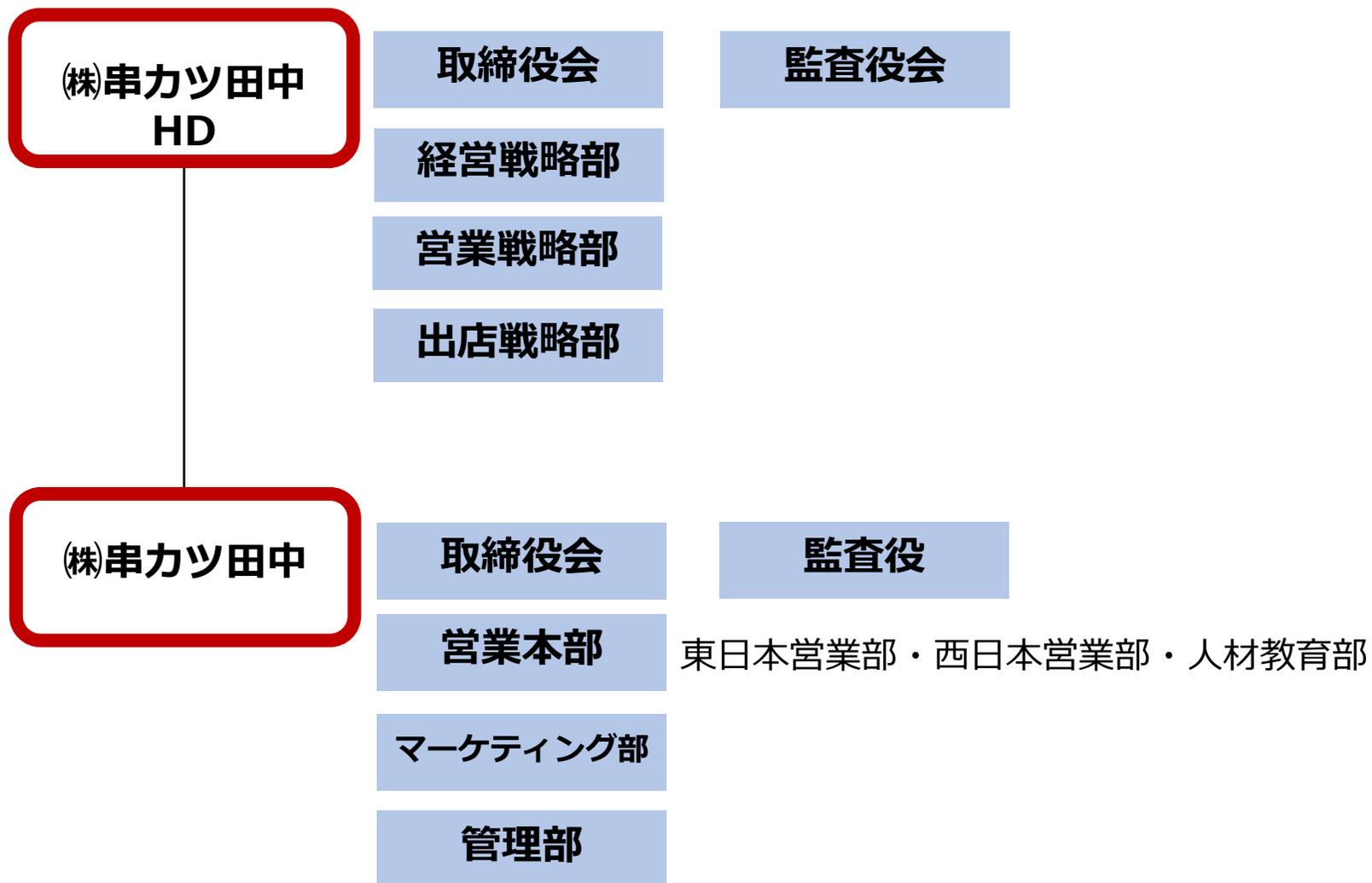


【特徴】 日本と同じ内装・メニューで出店

【店舗規模】 46.5坪 80席

【価格】 串カツ1SGD~2.5SGD 客単価35SGD~40SGD

# ホールディングス化 (2018年6月～)





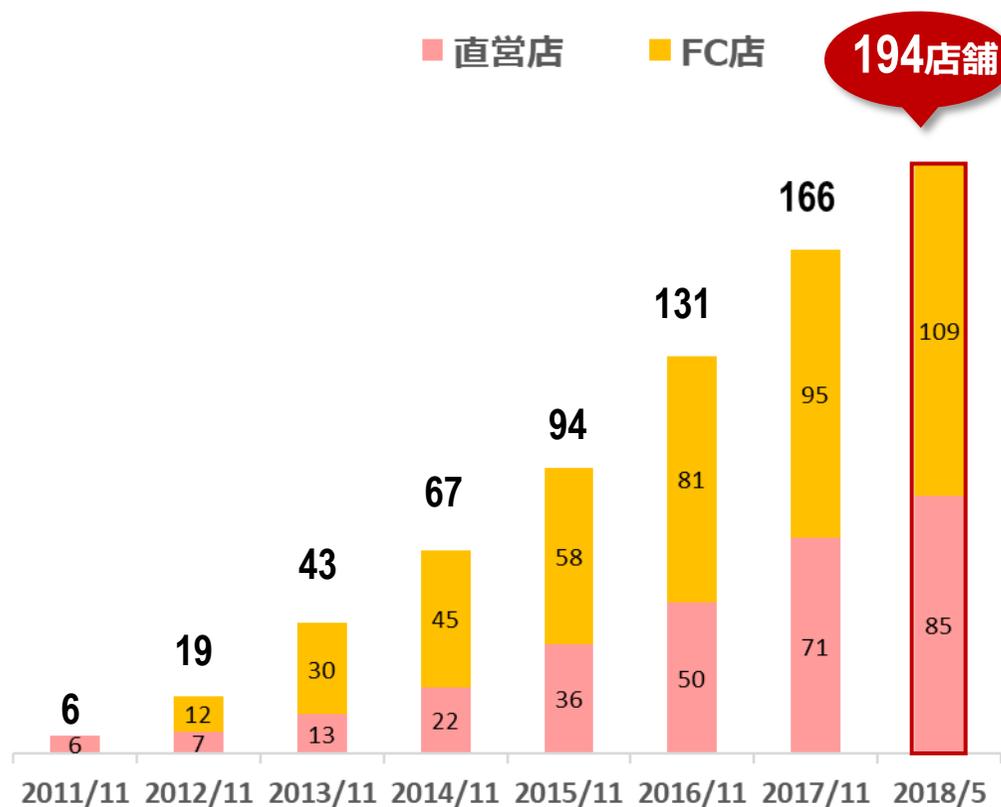
# 2018年11月期 第2四半期業績

# 店舗推移

## 店舗数（直営店 + FC店）

## 順調に拡大

■ 店舗数の推移（店）



2018年11月期 2Q出店28店舗の内訳

	直営店	FC店
関東圏	7店舗	7店舗
関東圏以外	6店舗	8店舗
合計	13店舗	15店舗

関東圏以外の出店進む。

- 北海道（函館五稜郭、麻生）
- 北陸地方（新潟、富山、福井駅前）
- 中部地方（御器所、中村公園、豊田）
- 近畿地方（三宮、西中島南方、福島）
- 中国地方（広島）
- 九州地方（熊本）
- 海外（シンガポール）

\* FC店→直営店1店舗（つつじが丘）

## 店舗数

## 新規出店数前年同期比較

(単位：店舗)

	2017年 11月期 2Q	2018年 11月期 2Q	前年比較	年間予算	進捗率
直営店	10	13	+3	30	43%
FC店	10	15	+5	25	60%
合計	20	28	+8	55	51%

# エリア別店舗数

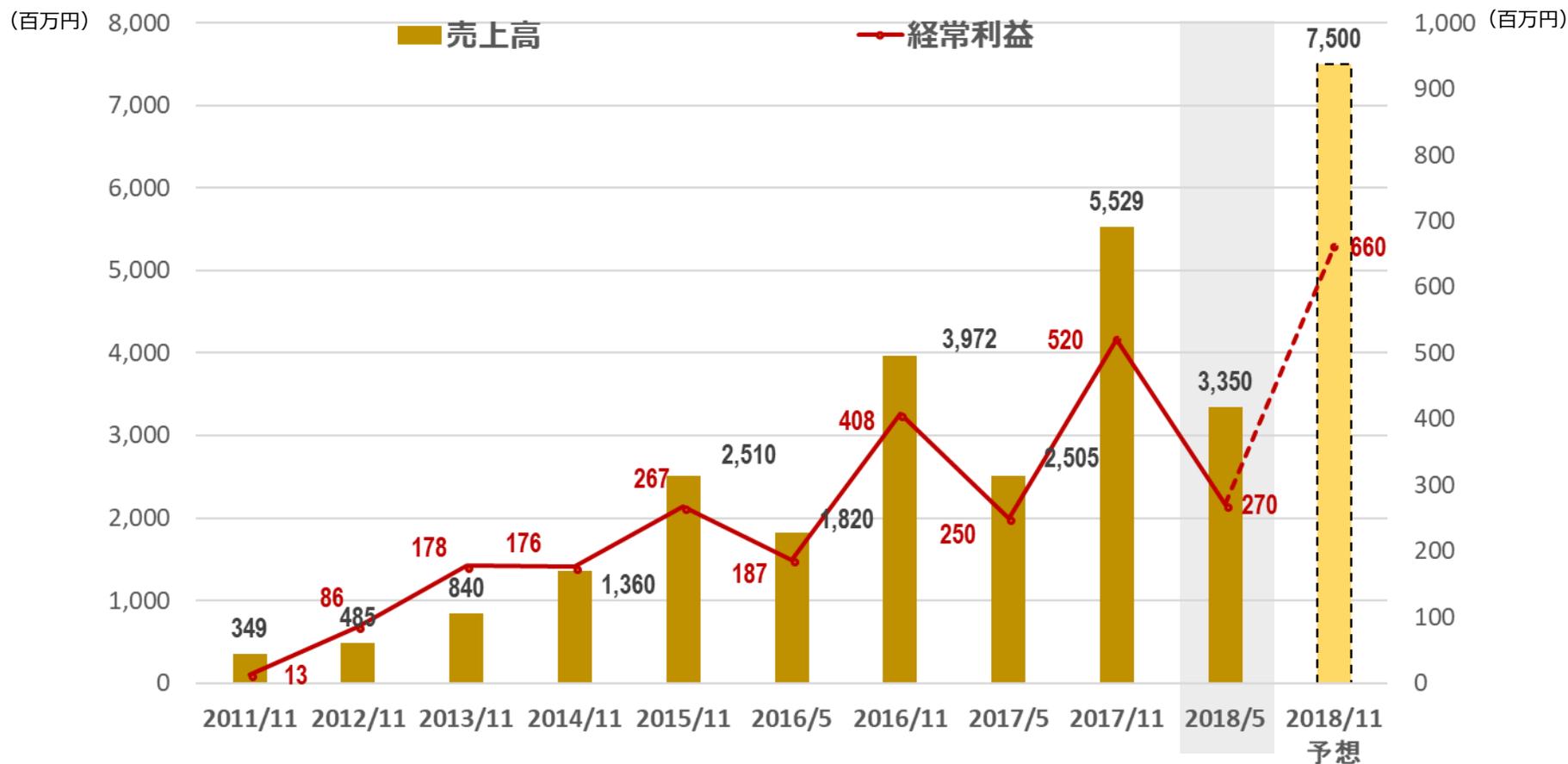
## ■ 店舗の内訳

(単位：店舗)

エリア	直営店	F C店	合計	割合
関東	68	81	149	76%
北陸	—	3	3	2%
中部	6	8	14	7%
近畿	9	4	13	7%
九州	2	4	6	3%
その他	—	9	9	5%
合計	85	109	194	100%

# 現状の業績動向（ハイライト）

**既存店順調をベースに新規出店により  
前年同期比売上高33.7%、経常利益8.0%成長**



## 現状の業績動向（ハイライト・前期比較）

（単位：百万円）

	2017年 11月期2Q	2018年 11月期2Q	前期比	
			増減額	増減率
売上高	2,505	3,350	+844	+33.7%
売上総利益	1,540	2,076	+536	+34.8%
売上総利益率	61.5%	62.0%	+0.5pt	
販管費及び一般管理費	1,344	1,861	+517	+38.5%
営業利益	195	215	+19	+9.9%
経常利益	250	270	+20	+8.0%
経常利益率	10.0%	8.1%	△1.9pt	
当期純利益	157	180	+23	+14.8%

## 主な増減理由

【売上高】  
直営店60→85への増加  
FC店91→109への増加  
の影響

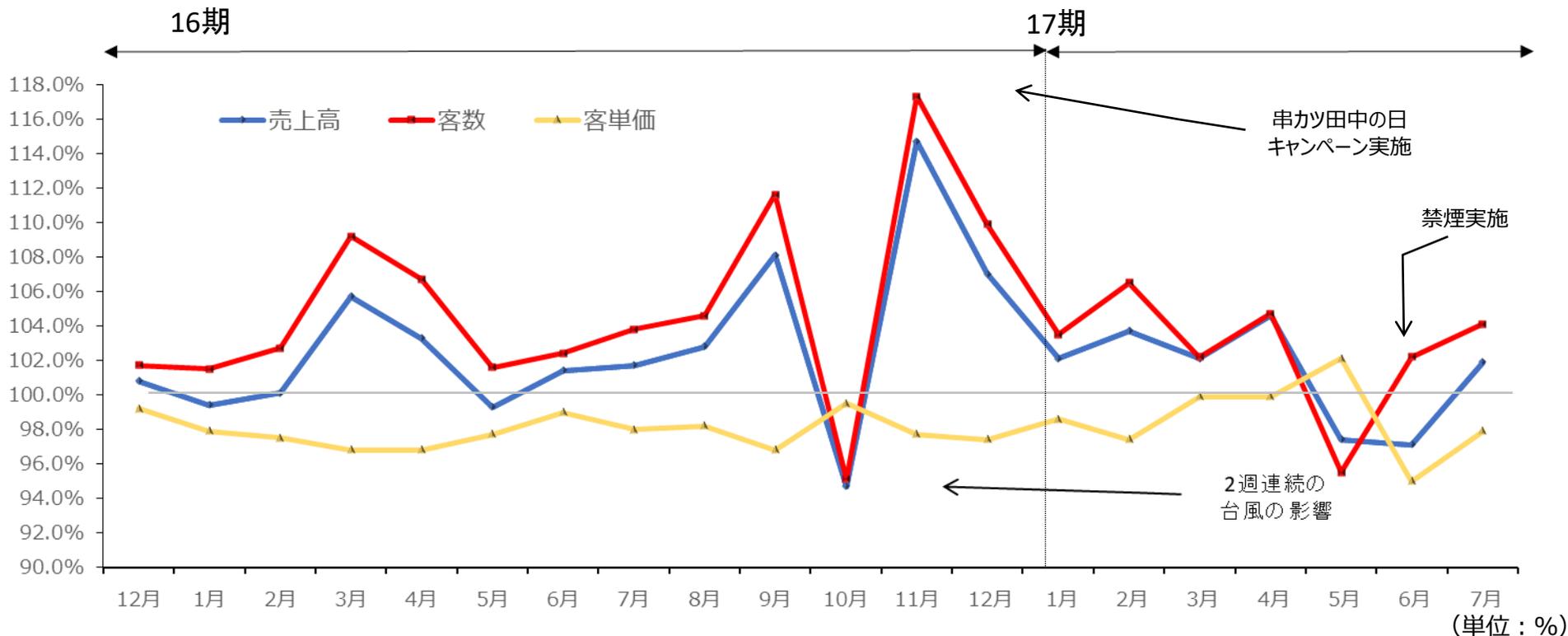
【売上総利益】  
売上高増加および原価率  
改善の影響

【販管費及び一般管理費】  
①直営店増加に伴う経費  
増加

- ・人件費
- ・採用費
- ・減価償却費
- ・地代家賃
- ・消耗品
- ・物件取得費

②外形標準課税

# 既存店売上高前年比推移



	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
売上高	100.8	99.4	100.1	105.7	103.3	99.3	101.4	101.7	102.8	108.1	94.7	114.7	107.0	102.1	103.7	102.1	104.6	97.4	97.1	101.9
客数	101.7	101.5	102.7	109.2	106.7	101.6	102.4	103.8	104.6	111.6	95.1	117.3	109.9	103.5	106.5	102.2	104.7	95.5	102.2	104.1
客単価	99.2	97.9	97.5	96.8	96.8	97.7	99.0	98.0	98.2	96.8	99.5	97.7	97.4	98.6	97.4	99.9	99.9	102.1	95.0	97.9

※このページにおける既存店とは、新規開店した月を除き、18ヵ月以上経過した店舗としております。



## 現状の業績動向（ハイライト・予算比較）

## 売上高・利益の予算に対する進捗は順調

（単位：百万円）

	2018年 11月期 2Q	2018年11月 期 2Q 予算	予算比	2018年 11月期 予算 (連結)	進捗率
売上高	<b>3,350</b>	<b>3,400</b>	98.5%	<b>7,500</b>	44.7%
営業利益	<b>215</b>	<b>200</b>	107.5%	<b>530</b>	40.6%
営業利益率	6.4%	5.8%		7.1%	
経常利益	<b>270</b>	<b>260</b>	104.2%	<b>660</b>	41.0%
経常利益率	8.1%	7.6%		8.8%	
当期純利益	<b>180</b>	<b>160</b>	112.6%	<b>390</b>	46.2%
当期純利益率	5.4%	4.7%		5.2%	

# 株主還元

## ■ 利益配分の基本方針

将来の事業拡大のために必要な内部留保とのバランスを図りながら安定的かつ継続的な配当を実施する。

## ■ 配当予定

未定

## ■ 株主優待（基準日：11月末）

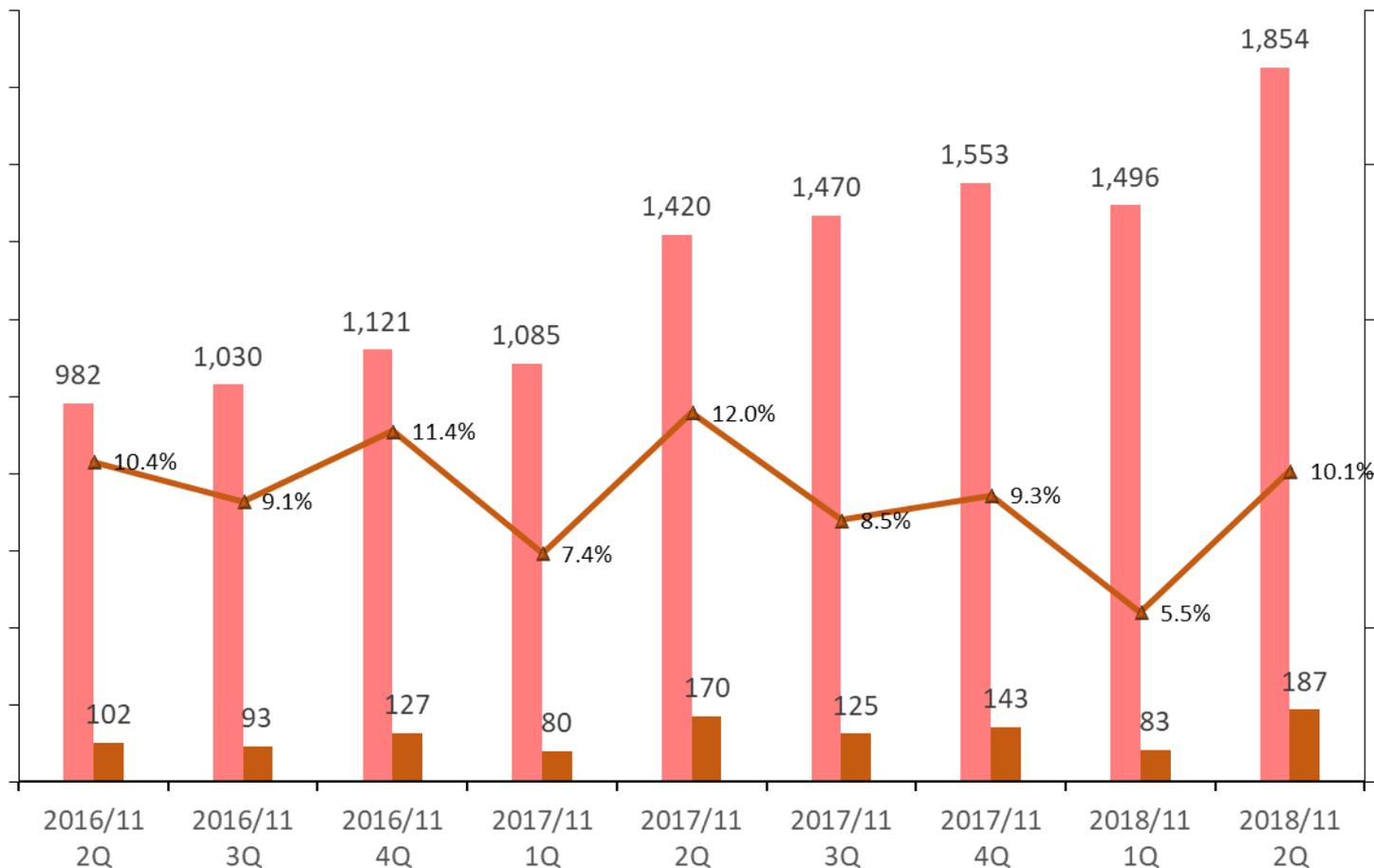
株主の皆様の日頃からのご支援にお応えするとともに、当社店舗のご利用を通じて、より多くの皆様に当社の事業へのご理解とご支援をいただくことを目的とするもの。

ご所有株式数	株主優待
100株～299株	2,000円相当（1,000円券2枚）のお食事ご優待券
300株～599株	4,000円相当（1,000円券4枚）のお食事ご優待券
600株～899株	6,000円相当（1,000円券6枚）のお食事ご優待券
900株以上	8,000円相当（1,000円券8枚）のお食事ご優待券

# (参考) 四半期業績の推移

(百万円)

売上高 経常利益 経常利益率



# 近隣店舗のご紹介

店舗名	アクセス	TEL	営業時間（土曜）
銀座店	銀座駅・新橋駅から 徒歩8分	03-6264-5094	12時～25時
八丁堀店	八丁堀駅 徒歩1 分	03-6280-5567	14時～23時
小伝馬町 研修センター店	小伝馬町駅より徒歩 5分	03-6231-1819	16時～23時
新橋店	JR新橋駅SL広場よ り徒歩3分	03-6457-9484	15時～24時
新橋駅前店	JR新橋駅烏森口よ り徒歩2分	03-6264-5430	15時～23時
赤坂店	千代田線 赤坂駅 徒歩3分	03-6277-6694	17時～翌5時