

名物



串カツ田中

大阪伝統の味

2016年11月期
決算説明会

2017年1月

株式会社 串カツ田中

証券コード：3547



目次

I. 当社の概要

II. 特徴・強み

III. 今後の戦略

IV. 2016年11月期実績

V. 2017年11月期見通し



I. 当社の概要

会社概要

社名	株式会社 串カツ田中
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	565百万円（2016年11月末現在）
業績	●売上高：39億72百万円 ●経常利益：4億8百万円（ともに、2016年11月期）
従業員数	119人 *外、平均臨時雇用者数 188名（ともに、2016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
2002年 3月	大阪市西区に当社設立	KGバー オープン デザイナーズレストラン オープン
2004年 3月		東京都港区に「京料理みな瀬」を開店
2008年12月		レシピ発見！！ 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
2010年 4月	東京都江東区に本店移転	
2011年10月	東京都世田谷区に本店移転	
2011年12月		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
2012年 5月		初の 大型ターミナル駅 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		50店舗出店達成 (FC店含む)
2014年 7月		串カツ田中 関西圏 1号店 「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 東海地区 1号店 「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	商号を「株式会社串カツ田中」に変更	
2015年12月		100店舗出店達成 (FC店含む)
2016年 4月		初の 商業施設 「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	東京証券取引所マザーズ市場上場	

※ FC店 … フランチャイズ店



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

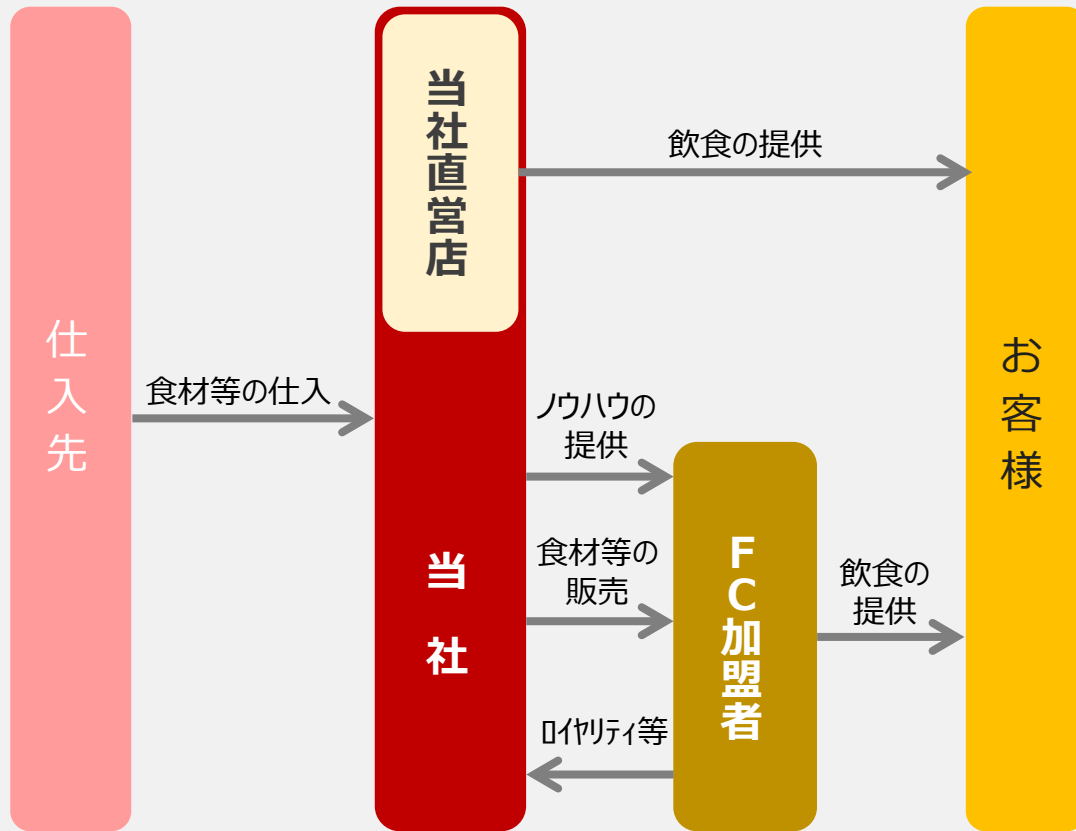
- お客様の笑顔
- スタッフの笑顔
- 取引先やすべての
ステークホルダーの笑顔

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

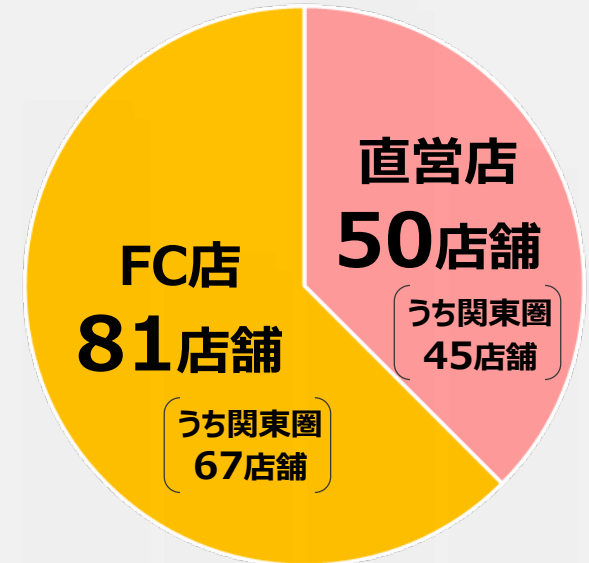
事業系統図と店舗展開状況

事業系統図



直営・FC店舗数構成
(2016年11月末現在)

全国計 **131**店舗



関東圏…東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、群馬県、茨城県、栃木県

串カツ田中ブランドの特徴 1/4

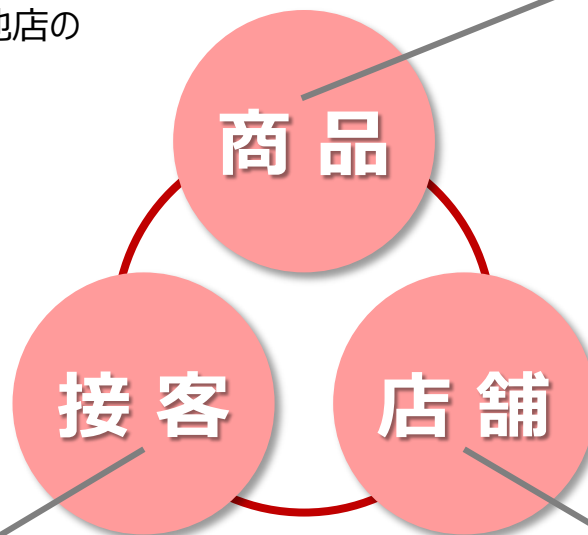
『串カツ田中ブランド』

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 2/4

商品 ……こだわりの商品

当社取締役副社長田中洋江が父親の田中勇吉（故人）から受け継いだ田中家の味を大阪の西成から東京に持ってきたもの

材料、調理の方法、味にこだわることにより、他店の串カツとの差別化を図る

串カツの核となるソース・揚げ油・衣は当社独自の材料を使用し、その**レシピは社外秘**

毎日でも気軽に立ち寄れる大衆的なお店を目指し、**客単価が2,400円程度**になるよう価格設定



串カツメニュー	常時30品以上
価格帯	1本100円～200円 * 100円と120円の串カツメニューが半数以上
串カツ以外の主なメニュー	大阪名物を中心としたサイドメニューやドリンク ・かすうどん ・牛すじ土手 ・肉吸い ・ちりとり鍋 ・たこ焼き ・ガリ耐 ・冷しあめ など

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



Ⅱ. 串カツ田中の特徴・強み

特徴・強み

新規出店が容易な理由

● 店舗造作のシンプル化

⇒ 新規出店時の投下資本（1店舗あたり25百万円程度）を抑制することで、**投資資本の回収期間を短縮化**

● 3つのパッケージ化

- ① 数値の標準化
（直営店の成功事例に基づく経営数値の明確化など）
- ② 作業の標準化
（直営店の成功事例に基づく店舗運営マニュアルの整備）
- ③ 調理工程の単純化
（PB商品化等により、人材教育・衛生管理が容易になる、レシピ社外秘）

特徴・強み

豊富な出店余地

住宅繁華街



地方ロードサイド



大型ターミナル駅付近



オフィス繁華街



オフィス街

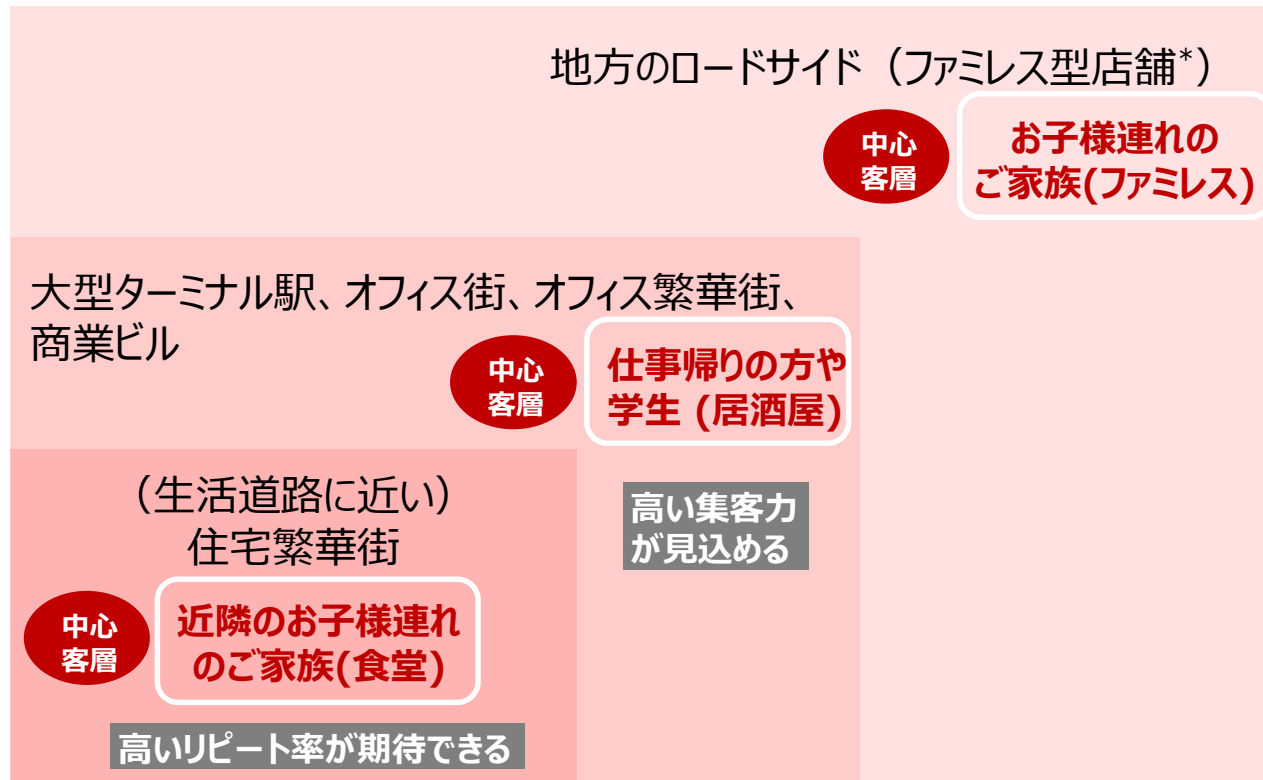


商業ビル内



特徴・強み

老若男女、お子様まで幅広い客層が利用



*ファミレス型店舗…店舗立地が幹線道路沿いであり、広い駐車スペースを確保し、店舗内装をより家族利用向けにアレンジした店舗



Ⅲ. 串カツ田中の戦略

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】

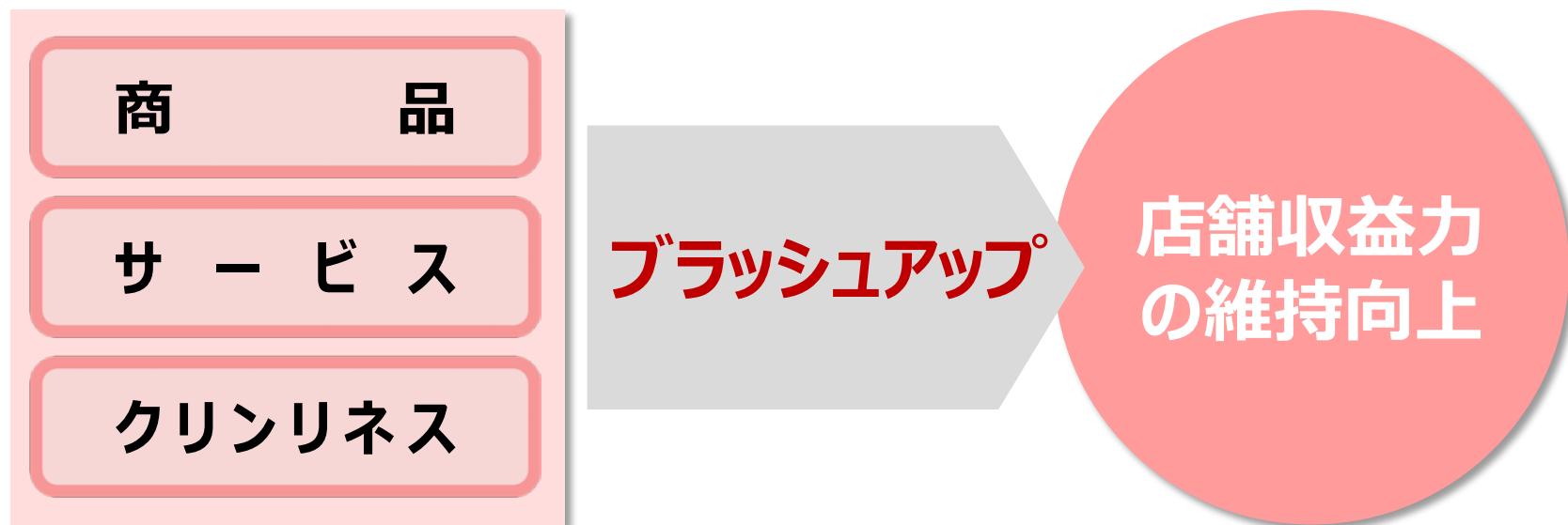
**持続的な成長の実現と
収益基盤の強化を図る**

- 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

成長戦略① 既存店売上の維持向上

こだわり で他社との差別化戦略を推進

↳ 大阪伝統の味串カツや接客サービスへのこだわり



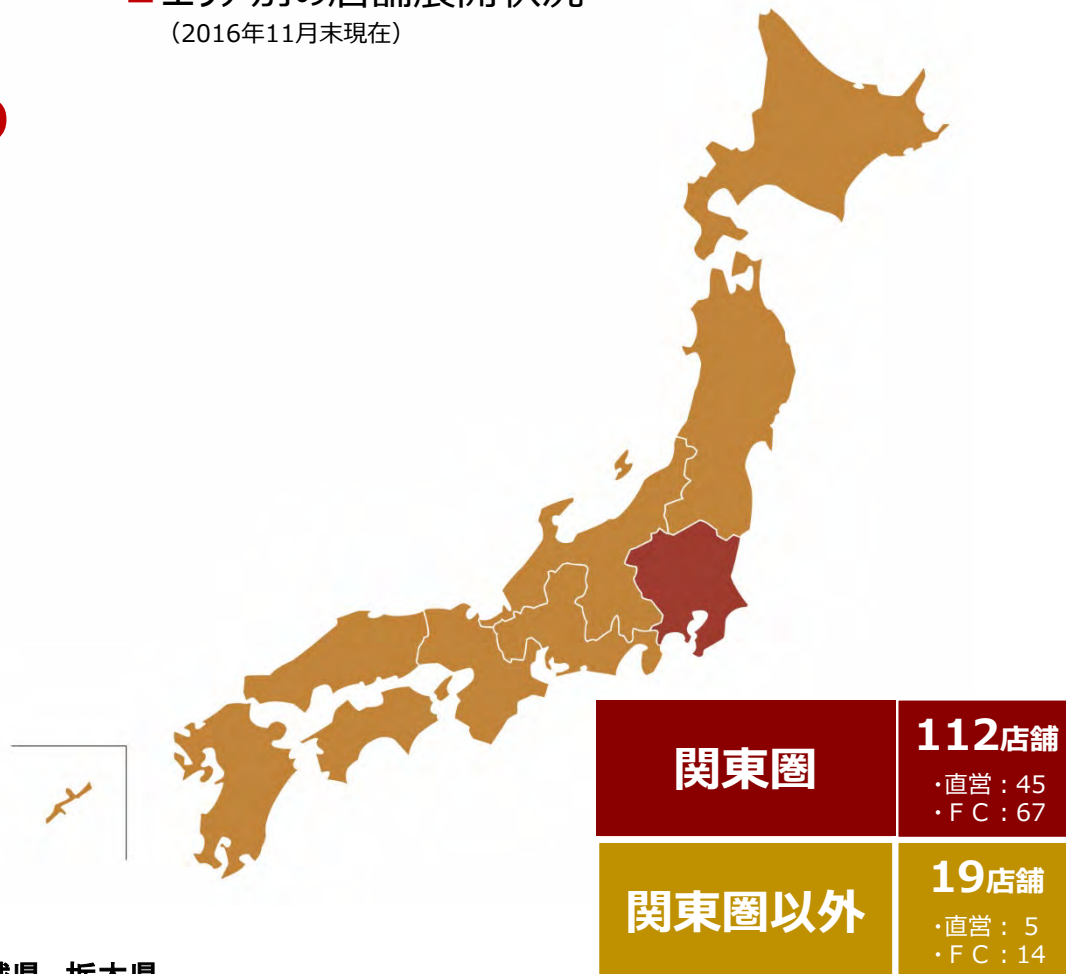
成長戦略② 新規出店の継続、出店エリアの拡大

新規出店を継続し
出店エリアの拡大を図る

「串カツ田中」の
社会での認知

新たな収益獲得

■ エリア別の店舗展開状況
(2016年11月末現在)



※関東圏：東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、群馬県、茨城県、栃木県



IV. 2016年11月期実績

店舗推移

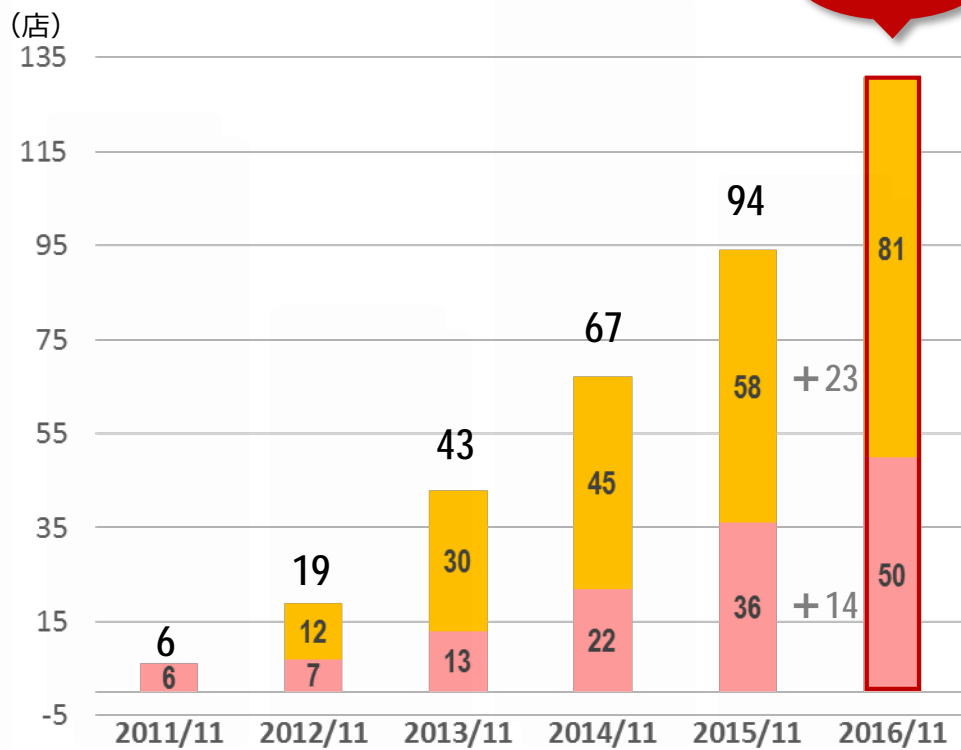
店舗数（直営店 + FC店）も順調に拡大

■ 店舗数の推移

■ 直営店

■ FC店

131店舗



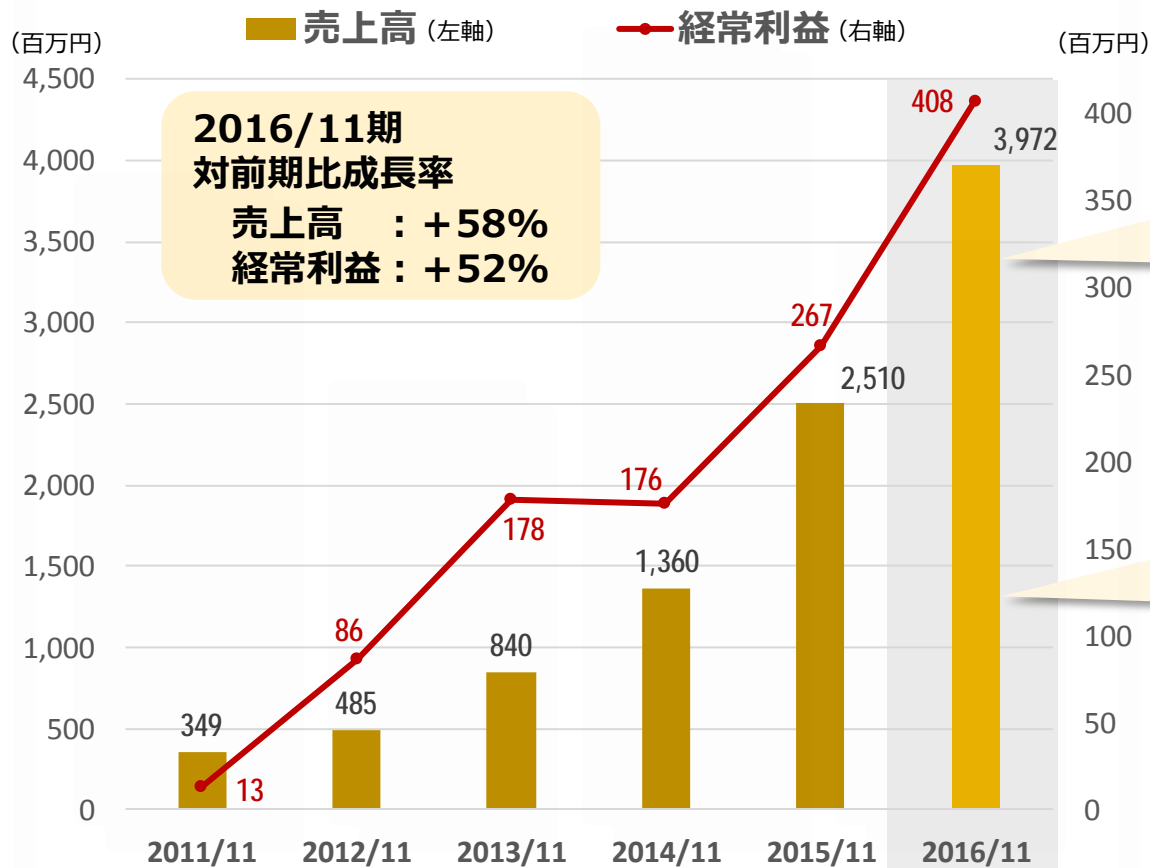
2016年11月期出店37店舗の内訳

	直営店	FC店
関東圏	11店舗	16店舗
関東圏以外	3店舗	7店舗
合計	14店舗	23店舗

関西・九州の旗艦店として、アメリカ村店・KITTE博多店を直営店で出店。

現状の業績動向（ハイライト）

2016年11月期において、新規出店をベースに 前期比売上58%、利益52%成長



**2016/11期
対前期比成長率**
 売上高 : +58%
 経常利益 : +52%

新規出店37店舗
 ⇒ ・直営店 : +14店舗
 ・F C店 : +23店舗

【製品・サービス別売上高 (百万円)】

	売上高	前期比
直営店売上	2,757	147.9%
F C商品売上	816	224.3%
FCロイヤリティ収入	248	133.5%
その他	149	155.1%



現状の業績動向（ハイライト・予想比較）

（単位：百万円）

	2016年 11月期予想	2016年 11月期実績	予想比	
売上高	4,058	3,972	△86	△2.1%
売上総利益	2,429	2,412	△16	△0.7%
販管費及び一般管理費	2,136	2,096	△40	△1.9%
営業利益	293	316	+23	+7.9%
経常利益	375	408	+33	+8.8%
経常利益率	9.2%	10.3%	+1.1pt	
当期純利益	246	258	+12	+5.1%

主な予想比差異要因

【売上高】

直営店出店4店舗未達の影響（予算18店舗、実績14店舗）

【売上総利益】

FC店出店+3店舗（予算20店舗、実績23店舗）、直営店舗原価率1%減の影響

【販管費及び一般管理費】

出店減少見合いの人件費の減少及び経費の減少の影響

【その他】

資本金等の増加による法人税等の増加

現状の業績動向（ハイライト・前期比較）

（単位：百万円）

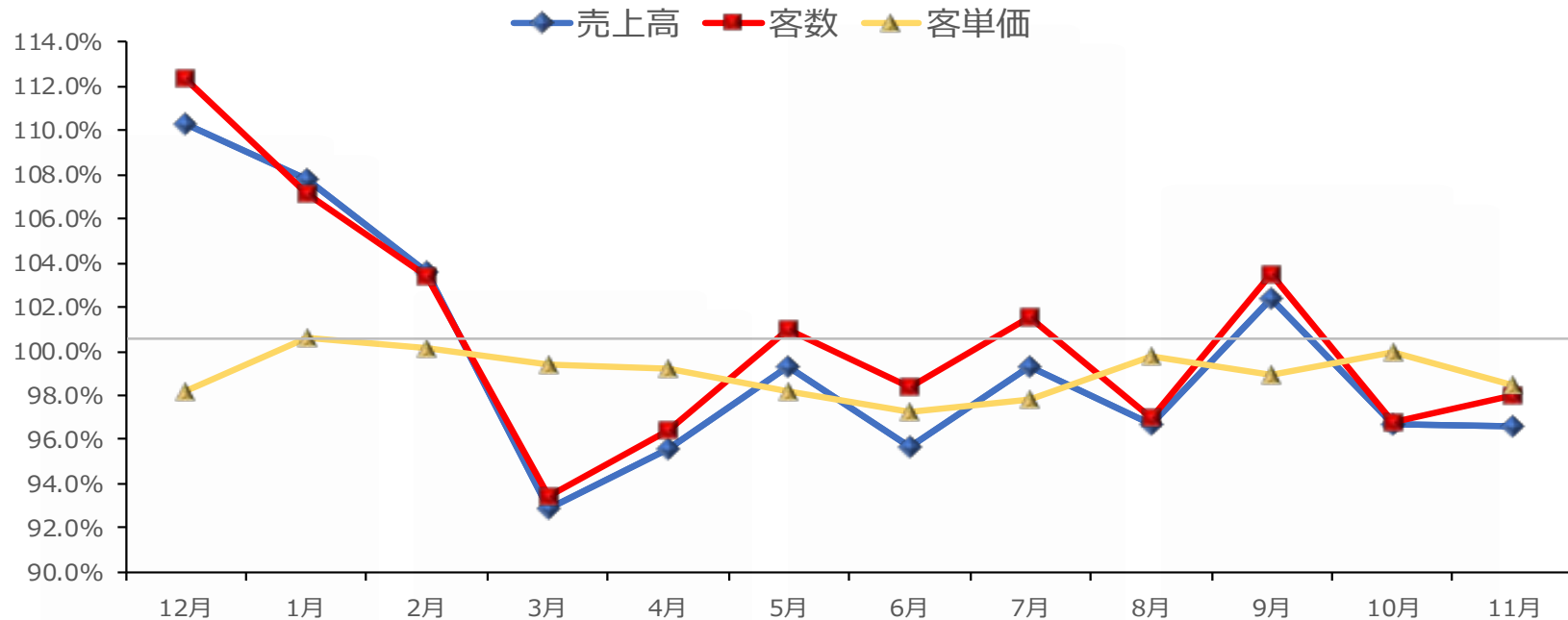
	2015年11月期	2016年11月期	前期比	
売上高	2,510	3,972	+1,461	+58.2%
売上総利益	1,617	2,412	+795	+49.2%
販管費及び一般管理費	1,415	2,096	+680	+48.1%
営業利益	201	316	+114	+56.8%
経常利益	267	408	+141	+52.9%
経常利益率	10.7%	10.3%	△0.4pt	
当期純利益	183	258	+74	+40.7%

現状の業績動向（売上高内訳）

（単位：百万円）

	2015年 11月期	2016年 11月期	前期比		増減内容
直営店売上高	1,864	2,757	+893	+47.9%	前期OPENの14店舗通期寄与及び当期新店14店舗による増加
FC商品売上高	364	816	+452	+124.3%	前期5月から開始
FCロイヤリティ収入	186	248	+62	+33.5%	前期OPENの13店舗通期寄与及び当期新店23店舗による増加
その他	96	149	+52	+55.1%	FC店増加に伴う加盟料の増加等
合計	2,510	3,972	+1,461	+58.2%	

既存店売上高前年比推移



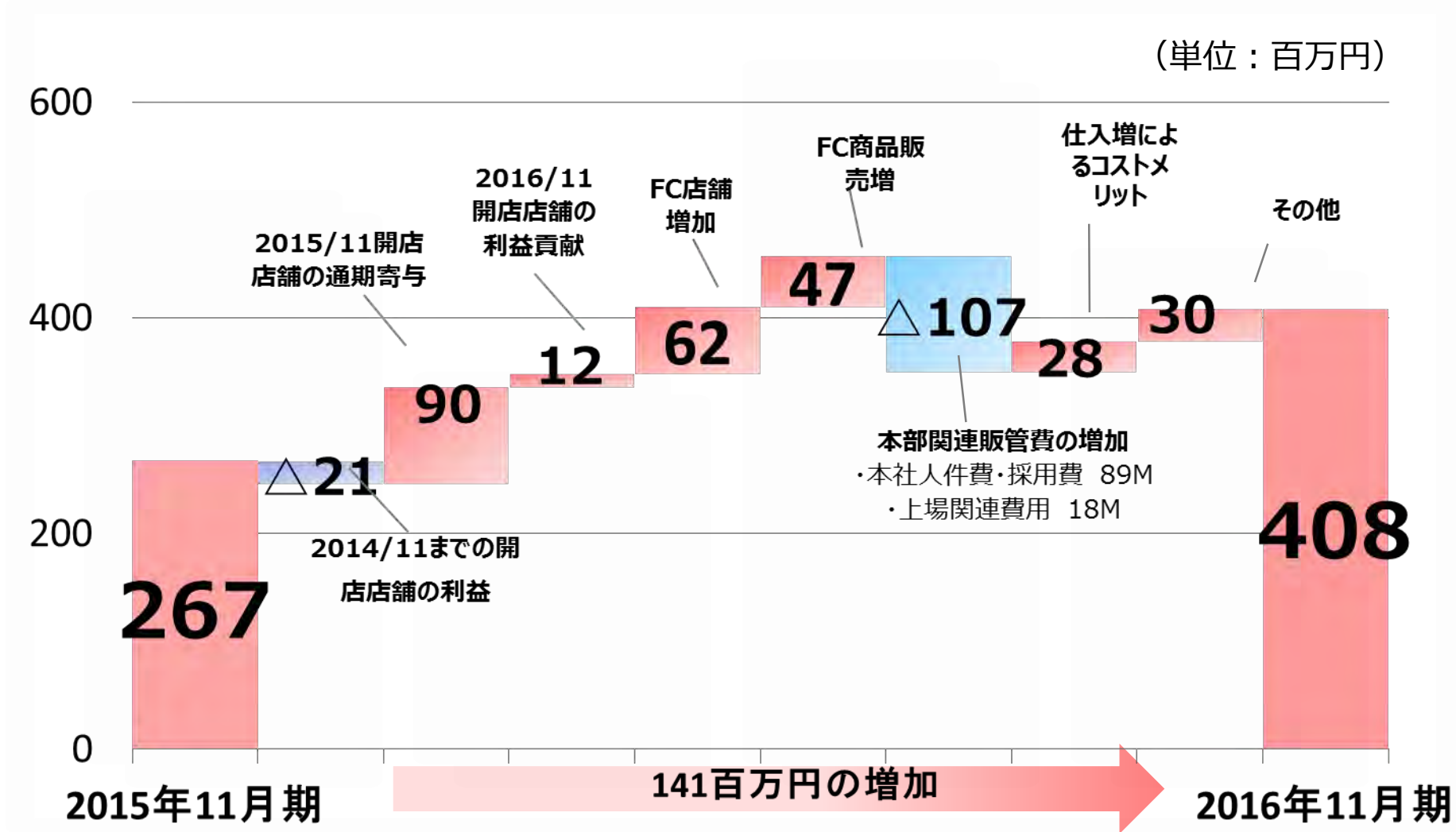
(単位：%)

	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	15期平均
売上高	110.3	107.8	103.6	92.8	95.6	99.3	95.7	99.3	96.7	102.4	96.7	96.6	99.7
客数	112.4	107.1	103.4	93.4	96.4	101.0	98.4	101.5	97.0	103.5	96.8	98.0	100.7
客単価	98.2	100.7	100.2	99.4	99.2	98.2	97.3	97.8	99.7	98.9	100.0	98.5	99.0

※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（経常利益）



現状の業績動向（貸借対照表）

（単位：百万円）

	2015年 11月期	2016年 11月期	前年比較	主な増減内容
資産の部				
流動資産	1,014	2,104	+1,090	公募増資による現金及び預金の増加
固定資産	1,020	1,371	+351	店舗数増加による固定資産の増加
資産合計	2,034	3,476	+1,441	
負債の部				
流動負債	681	825	+144	店舗数増加による営業債務の増加、未払法人税等の増加
固定負債	851	798	△52	長期借入金の返済
負債合計	1,533	1,624	+91	
純資産の部				
純資産合計	501	1,852	+1,350	公募増資、当期純利益の計上
自己資本比率	24.7%	53.3%		借入金の返済及び公募増資
有利子負債比率	47.8%	25.8%		借入の返済及び公募増資による総資産の増加

現状の業績動向（キャッシュ・フロー）

	2015年11月期	2016年11月期
営業キャッシュ・フロー(a)	441	492
税引前当期純利益	254	391
減価償却費	73	117
売上債権の増減額	△68	△19
仕入債務の増減額	168	47
法人税等の支払額	△82	△73
その他		
投資キャッシュ・フロー(b)	△318	△433
財務キャッシュ・フロー	162	996
長期借入れによる収入	564	158
長期借入金の返済による支出	△378	△243
株式の発行による収入	—	1,086
その他	△24	△4
フリーキャッシュ・フロー(a)+(b)	122	58
現金及び現金同等物の期末残高	827	1,883

(単位：百万円)

- フリーキャッシュ・フローはプラス
- 公募増資により10億円調達
- 間接金融依存から直接金融へ

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

1株につき普通配当30円 + 上場記念配当30円

■ 株主優待

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。

100株以上所有株主様に対し、一律3,000円相当（1,000円券3枚）のお食事ご優待券を贈呈いたします。「串カツ田中」全店でご利用いただけます。



V. 2017年11月期見通し

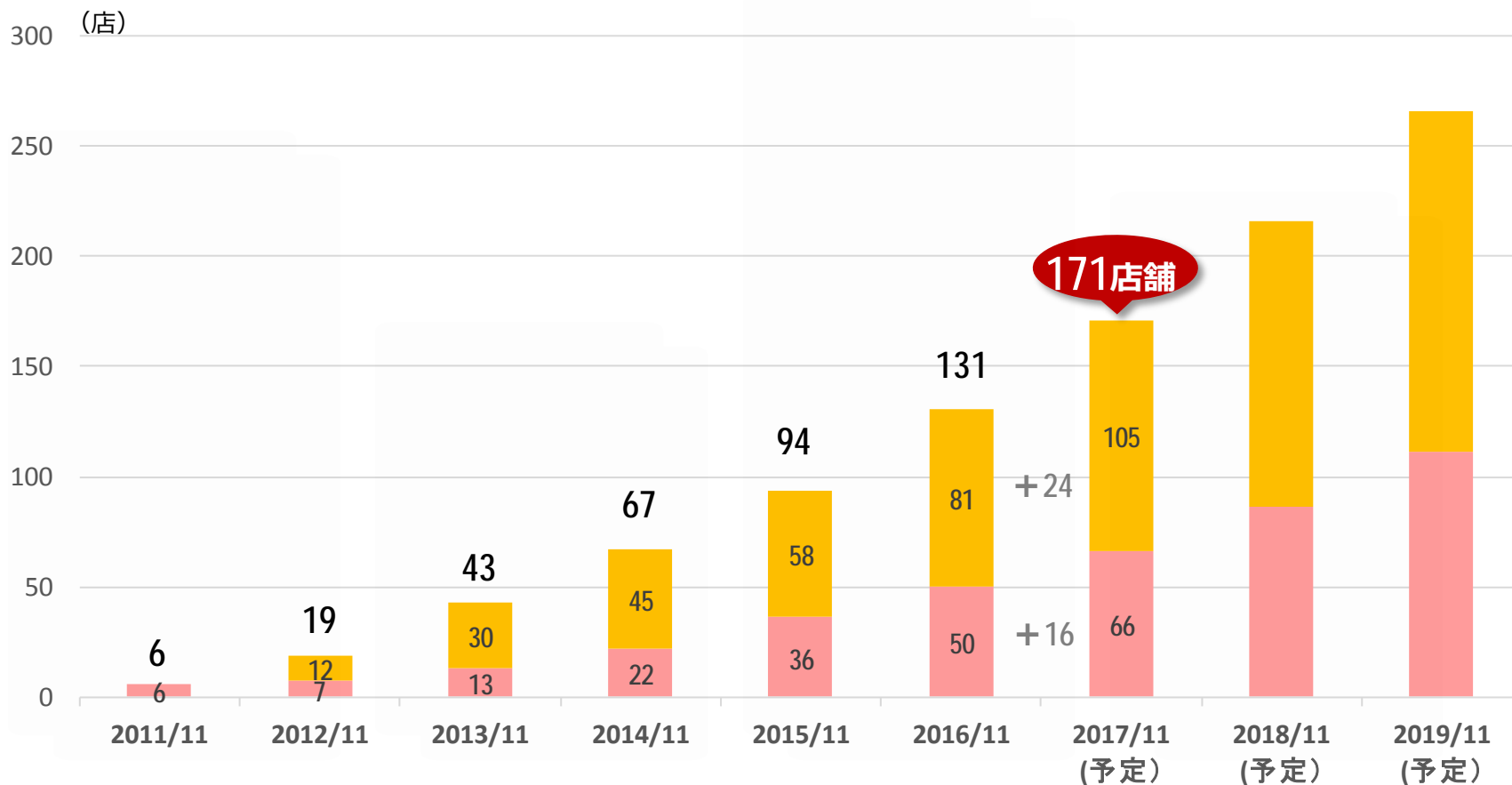
出店計画

直営店16店舗、FC店24店舗の合計40店舗を出店予定

■ 店舗数の推移

■ 直営店

■ FC店



2017年11月期 業績予想

(単位：百万円)

	2016年11月 期	2017年11月 期 (予想)	前期比
売上高	3,972	5,100	+28.4%
営業利益	316	390	+23.3%
営業利益率	8.0%	7.6%	
経常利益	408	500	+22.3%
経常利益率	10.3%	9.8%	
当期純利益	258	300	+16.0%
当期純利益率	6.5%	5.9%	

予想内容

- 売上高前年比+28.4%、経常利益前年比+22.3%を予想
- 7期連続の増収・増益を見込む
- 直営店16店舗、FC店24店舗の出店により売上高増加
- 既存店売上高前年同期比は98%前提で計画
- 直営店出店に伴い、開店コスト増加
- 衛生管理の強化に伴い、コスト増加
- 従業員教育強化に伴いコスト増加

2017年11月期 重点施策

■ 組織体制の見直し

店舗増加に伴い、営業部を本部制に変更。営業本部のもとに東日本営業部・西日本営業部・業務推進部を配置。

■ 既存店の収益維持・向上

商品・サービス・ cleanliness のブラッシュアップ。

■ 顧客満足度の追求

より顧客満足度を高める戦略を実施する。

■ 新規出店の継続、出店エリアの拡大

都心への出店加速、地方都市への出店。

■ 教育強化

串カツ田中アカデミーの開校。

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社串カツ田中（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、2016年11月30日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 投資をおこなう際は、必ず当社が作成する新株式発行並びに株式売出届出目論見書（及び訂正事項分）をご覧ください。投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。
- その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により、情報に誤りが生じる可能性もありますのでご注意ください。
- 無断での複製又は転用等を行わないようお願いいたします。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

株式会社串カツ田中 管理部IR担当

[TEL:03-5449-6410](tel:03-5449-6410)

URL <http://kushi-tanaka.co.jp>

