



**KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS**

証券コード：3547

**2022年11月期 第3四半期
決算説明資料**

2022.10.14

1. 2022年11月期 TOPIX
2. 2022年11月期 第3四半期業績
3. 参考資料

1. 2022年11月期 TOPIX



代表取締役の異動及び役員等の異動

2022年6月15日開催の取締役会において、当社代表取締役及び役員等の異動を決議しました。

(1) 異動の内容（株式会社串カツ田中ホールディングス）

新役職名	氏名	旧役職名
取締役会長	貫 啓二	代表取締役社長
代表取締役社長 CEO	坂本 壽男	取締役 経営戦略部及び人事総務部管掌
取締役副社長 COO	大須賀 伸博	取締役 IT戦略部長 兼 出店戦略部及び商品統括部管掌

(2) 異動の理由

当社グループの持続的な成長と企業価値の向上を目指し、経営体制の一層の充実と強化を図るため。



■ 多角化経営に向けた新規取り組み

中核事業である串カツ田中を中心としながら、スケールメリットや相乗効果が期待できる新規ブランド、海外展開、新規事業の取り組みをスタート致しました。

中核事業



新規ブランド



海外ブランド



新規事業

RestartZ

GT

DESIGN (施工建築会社)



KUSHIKATSU TANAKA HOLDINGS

国内新業態の展開について (1)



こだわりの特製タレと
10種類の新鮮野菜で
包んで食べる“^{くる}とん^{とん}”のお店

サムギョブサルやカルビなど
本場韓国の焼肉を多数ご用意
こだわりの特製タレと新鮮野菜に包んで
お召し上がり頂く韓国焼肉のお店です！



出店背景

韓国トレンドは流行として捉えがちですが、当社としては、一定のマーケットが形成されてきていると捉えております。韓国料理というジャンルにおいて、純粹想起されるブランドはまだありません。この空白のマーケットを狙い当ブランドを開発致しました。串カツ田中のノウハウを活かし、住宅街から繁華街まで出店可能なブランドに仕上がっており、3年で50店舗の出店を目標に展開して行く予定です。



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS



公式HP : <https://kuru-ton.com/>

国内新業態の展開について (2)

FC加盟店 募集開始

直営店を3店舗出店したタイミングの2022年9月からFC加盟店の募集をスタート致しました。住宅街エリアの北浦和店、駅前繁華街の刈谷店代官山店3店舗共に売上は順調に推移。ダクト工事不要な為、居酒屋などの業態変更であれば低投資で出店も可能。

加盟店募集ページ



<https://kuru-ton.com/fc/>

店舗一覧



2022年3月18日OPEN

くるとん 北浦和店

- 📍 埼玉県さいたま市浦和区常盤9-20-8
JR北浦和駅より、徒歩約3分 北浦和駅から161m
- ☎ 048-834-5029



2022年7月22日OPEN

くるとん 刈谷店

- 📍 愛知県刈谷市桜町1-22
東海道本線・名古屋鉄道三河線 刈谷駅 北口 徒歩1分
- ☎ 0566-21-2229



2022年9月22日OPEN

くるとん 代官山店

- 📍 東京都渋谷区代官山町19-1
東急東横線 代官山駅 東口 徒歩1分
- ☎ 03-6277-5589



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

海外新業態の展開について



cafe TANAKA

出店背景

アメリカポートランドに
カフェ業態「TANAKA」をオープン。
串カツ田中ソースを継承したカツサンドを
中心に、各種ペイストリーをカジュアルに
カウンターサービスで提供しています。

海外への出店は当社グループの
今後の成長に欠かせないものと考え
チェーン展開を行って参ります。



店舗情報

所在地 678 SW 12th , Portland, Oregon 97205 USA

TANAKA公式HP : <https://tanakakatsusando.com/>



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

新規事業 飲食店向けアプリ開発



インフォマート社と当社の合併会社 Restartz で店舗の生産性向上や人手不足解消、省人化を目的とした店舗運営支援アプリ「V-Manage」を開発。

串カツ田中 3店舗で実証実験を開始致しました。

2022年10月～11月に正式販売リリース予定

■ 公式HP : <https://v-manage.infomart.co.jp/>

V-Manageによる課題解決

本部（管理・企画）



店舗運営の簡素化
(ルーチン・チェック・指示)



運営状況の正確な把握
(ブランド・エリア・FC)



働き方の変化に対応
(外国人就労・臨時ワーカー)

エリアマネージャー・SV



担当店舗の日常業務
(日報・実施状況確認)

改善点把握
(HACCP対応など)

業務指示・指導
(臨時業務や改善チェック)

店舗スタッフ



業務を明確に漏れなく
(仕込・清掃・レジ締)



チェックシート
(ロス管理・HCCAP)



臨時業務の対応
(コロナ貼紙・メニュー変更)

教育の簡素化

(マニュアル共有・作業手順への画像添付)

円滑なコミュニケーション

(チャット・掲示板)



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

自動発注システムの導入

AIを用いた自動発注サービス「HANZO」を直営全店舗導入



1. システム導入により発注時間の削減
2. 発注量の適正化による食材ロス削減
3. 発注業務の属人化解消/アルバイトで可能に
4. 日次で理論在庫の把握が可能に。棚卸し業務削減

発注時間の削減効果

直営150店舗×1店舗年間100時間
= 年間約15,000時間の削減効果を想定



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS



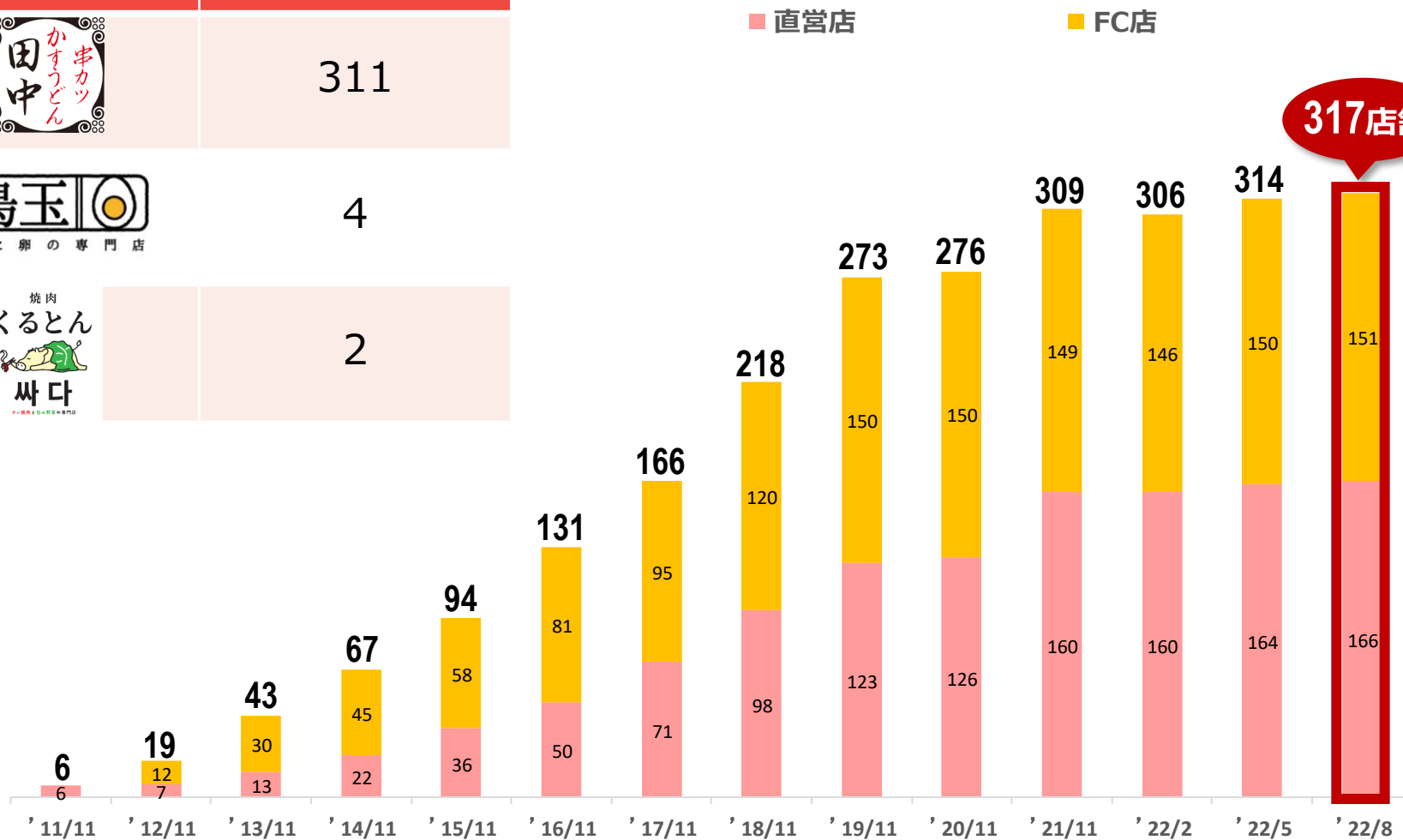
2. 2022年11月期 第3四半期 業績



店舗推移

	店舗数
	311
 鳥と卵の専門店	4
	2

(2022年8月末時点)



出退店及び業態変更の状況

新規出店等の状況 20店舗出店 退店12店舗 業態変更1店舗
 内訳 (2022年8月末時点)

	期首	新店		退店		業態変更	合計
		直営	FC	直営	FC		
	305	8	10	4	8	—	311店舗
 鳥と卵の専門店	3	1	—	—	—	—	4店舗
 焼肉 くるとん 싸다	—	1	—	—	—	1	2店舗
その他	1	—	—	—	—	△1	一店舗
合計	309	10	10	4	8	—	317店舗



出店数の前期/予算比較

(単位：店舗)

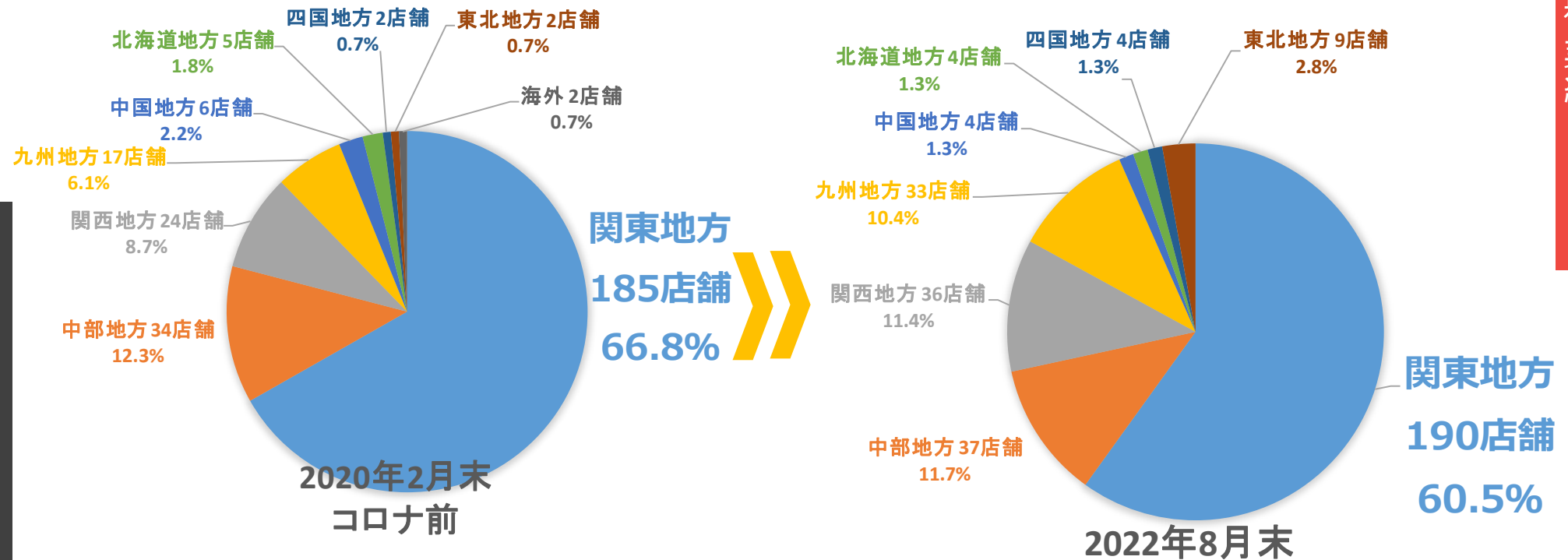
	2021年 11月期 第3四半期	2022年 11月期 第3四半期	前年同期比 較	年間予算	進捗率
直営店	19	10 ※	△9	28	35.7%
FC店	4	10	+6	10	100.0%
合計	23	20	△3	38	52.6%

※業態変更は含めておりません。



店舗分布

未出店エリアへの出店を強化し、全国展開へ



直営店の休業及び時短営業の状況

当社グループは、全面的に自治体からの飲食店等の営業時間短縮要請に応じ、休業もしくは店舗の営業時間を短縮して営業してきました。
直営店の休業及び時短営業の主な内容は下表のとおりです。

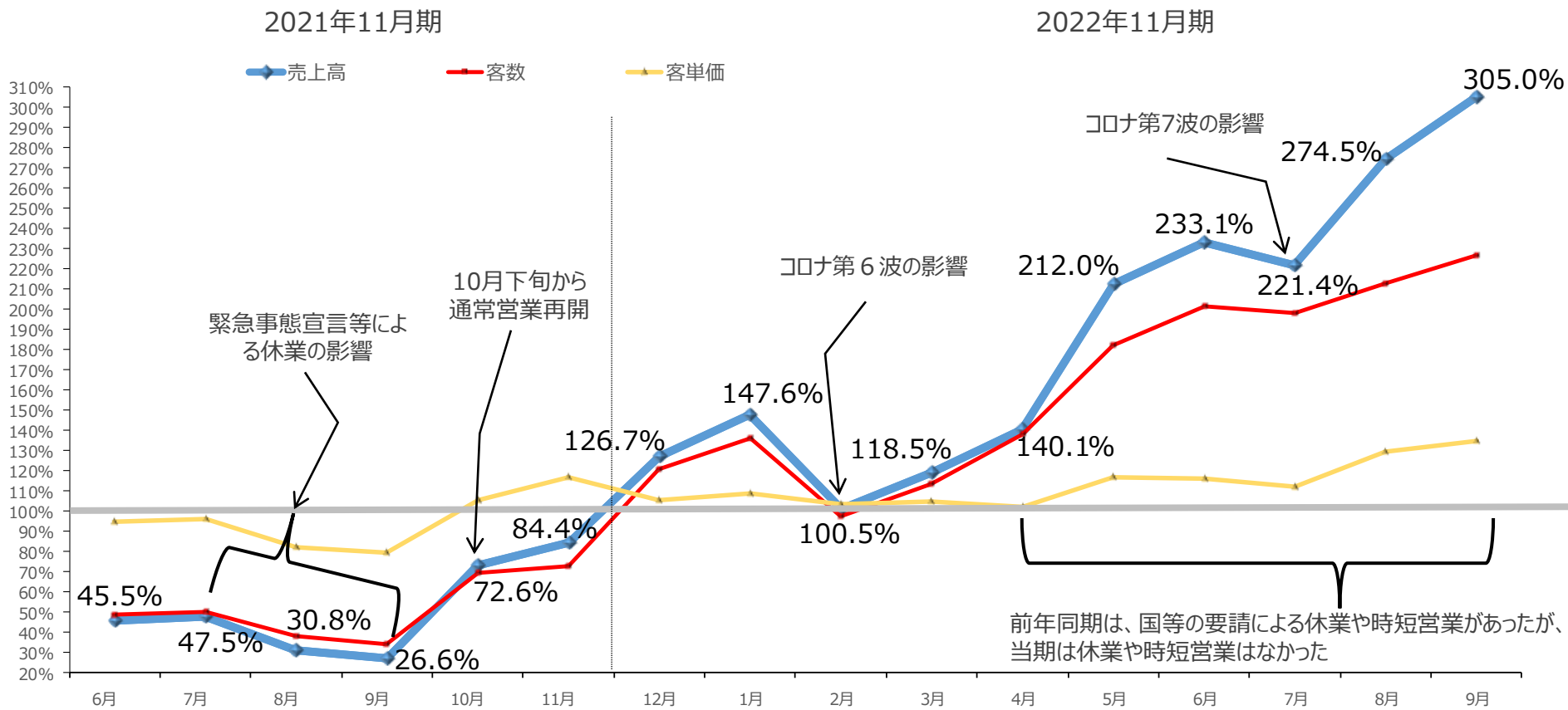
休業及び時短営業の期間	休業店舗数	時短営業店舗数
2022年1月21日~2月23日	25店舗	※ 127店舗
2022年2月24日~3月6日	26店舗	※ 125店舗
2022年3月7日~3月21日	23店舗	※ 114店舗

※一部平日のみ臨時休業等を含む



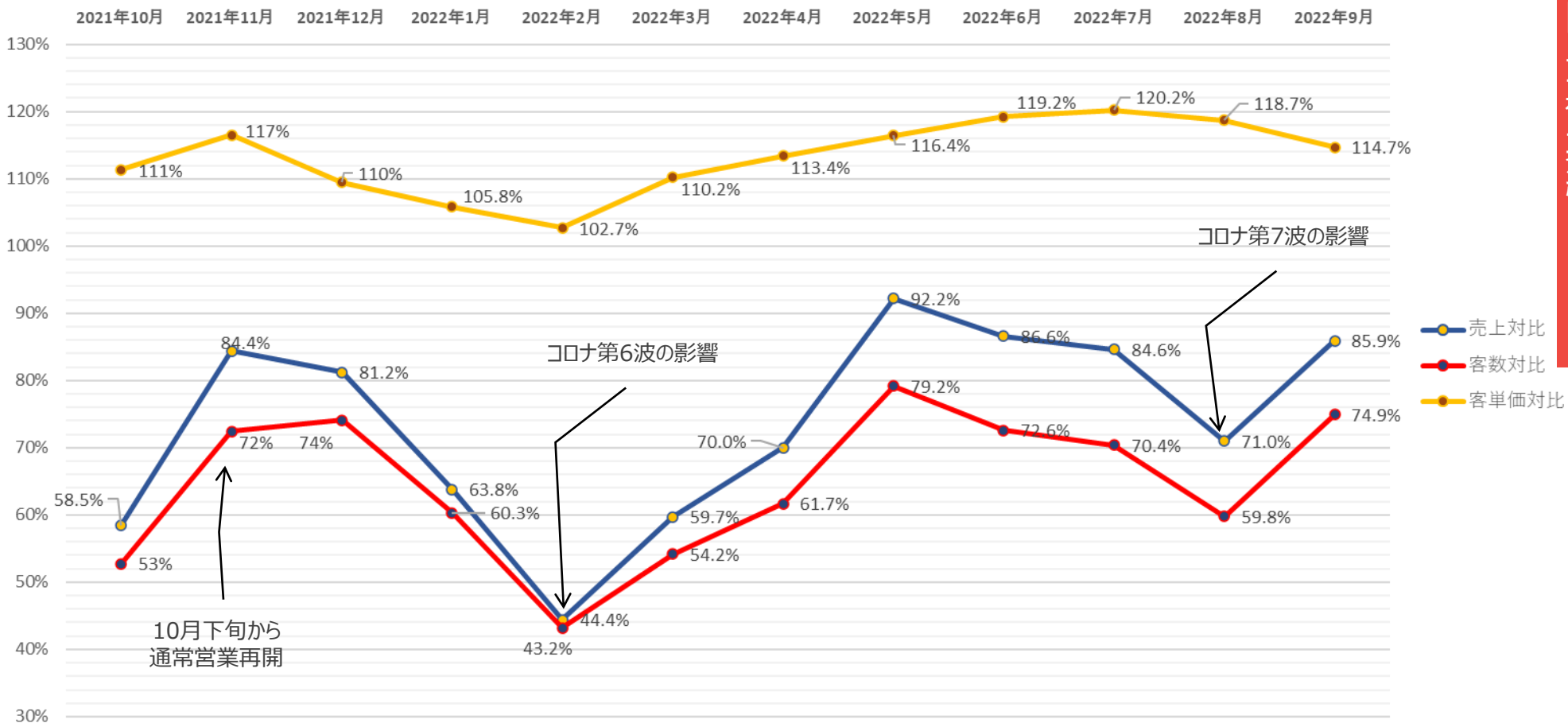
既存店売上高前年同期比推移（休業店舗は除く）

7月後半から新型コロナウイルスの第7波の影響があったものの、通常営業継続により売上は堅調に推移



直近売上高のコロナ前比較

感染拡大が及ぼす影響が緩やかになり、売上は回復傾向にある



(注)コロナ前比較は、2019年の売上高と比較しています。



現状の業績動向（ハイライト・前期比較）

（単位：百万円）

	2021年 11月期 第3四半期 (連結)	2022年 11月期 第3四半期 (連結)	前年同期比	
売上高	3,176	7,879	4,702	148.0%
売上総利益	1,864	5,064	3,199	171.5%
売上総利益率	58.7%	64.3%	5.6pt	
販管費及び一般管理費	3,886	5,245	1,358	35.0%
営業利益	△2,021	△181	1,840	－%
経常利益	△624	1,375	2,000	－%
経常利益率	－%	17.5%	－pt	
四半期純利益	△443	865	1,309	－%

主な増減理由

【売上高】
新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う営業自粛等により、店舗売上は著しく変動しており、期間比較が困難な状況です。

【売上総利益】
売上高増加による影響

【販管費及び一般管理費】
主に売上高及び店舗増加に伴うコスト増

- ・アルバイト人件費
- ・水道光熱費
- ・店舗家賃
- ・支払手数料

【経常利益】
雇用調整助成金及び感染拡大防止協力金の入金額を、助成金収入として計上



■ 現状の業績動向（売上高内訳）

（単位：百万円）

第三
四半期
業績

	2021年 11月期 第3四半期 (連結)	2022年 11月期 第3四半期 (連結)	前年同期比		増減内容
直営店売上高	2,083	5,970	3,887	186.6%	新型コロナウイルス感染症拡大に伴う自粛要請期間の相違による客数の増減、休業・時短営業の縮小による影響
FC商品売上高	824	1,341	516	62.7%	同上
FCロイヤリティ収入	140	288	147	105.4%	同上
その他	128	279	150	116.7%	主に冷凍串カツのインターネット販売による増加
合計	3,176	7,879	4,702	148.0%	



■ 現状の業績動向（ハイライト・予算比較）

売上高予算の進捗は遅れているが、利益面は確保

（単位：百万円）

	2022年 11月期 第3四半期 連結実績	2022年11月期 連結予算	達成率
売上高	7,879	11,800	66.8%
営業利益	△181	△210	—%
経常利益	1,375	1,300	105.8%
当期純利益	865	750	115.5%



■ 現状の業績動向（貸借対照表）

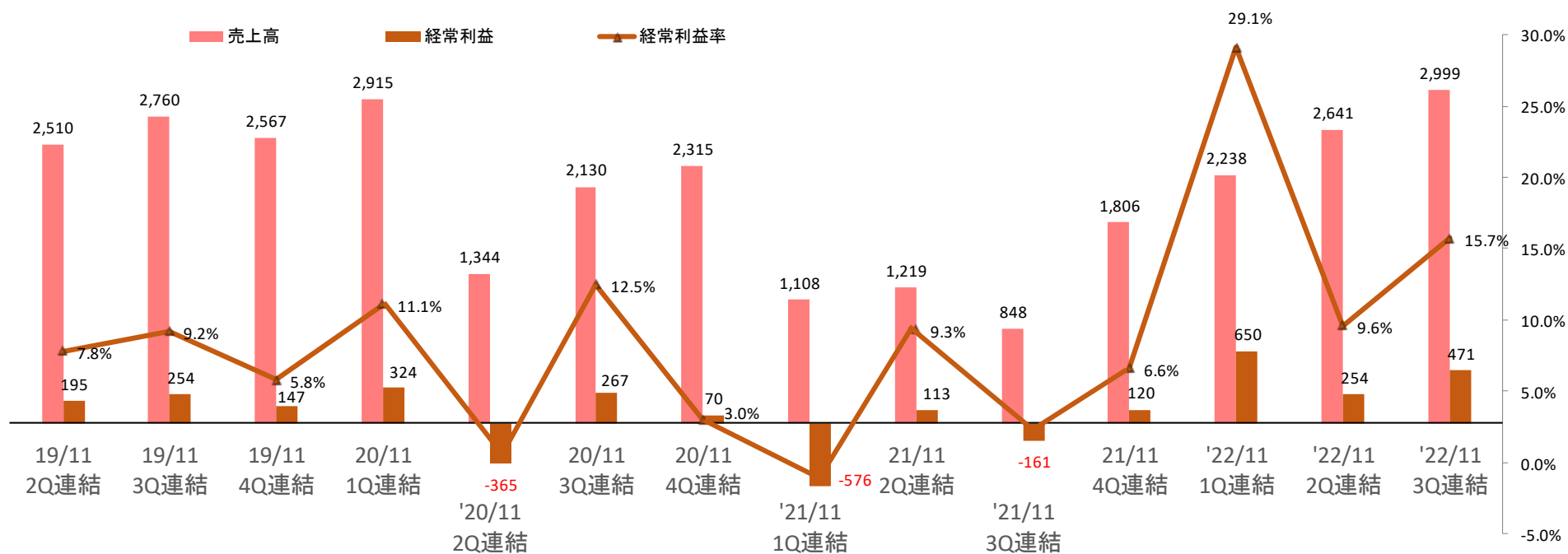
（単位：百万円）

第三
四半期
業績

	2021年 11月期 連結	2022年 11月期 第3四半期 連結	前期末 比較	主な増減内容
資産の部				
流動資産	3,211	4,161	+ 949	売上の回復、助成金の収入や新規の借入による増加
固定資産	3,512	3,644	+ 132	新規出店に伴う増加
資産合計	6,723	7,805	+1,082	
負債の部				
流動負債	3,400	3,713	+ 312	業績回復に伴う未払税金の計上
固定負債	2,145	2,030	△115	設備投資資金としての長期借入金の減少
負債合計	5,546	5,743	+ 197	
純資産の部				
純資産合計	1,177	2,062	+ 885	主に四半期純利益を計上したことによる影響
負債・純資産合計	6,723	7,805	+ 1,082	
自己資本比率	17.5%	26.4%	+ 8.9pt	四半期純利益を計上したことによる影響
有利子負債依存度	54.3%	43.9%	△10.4pt	四半期純利益を計上したことによる影響



(参考) 四半期業績の推移



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（前期：1株当たり10円00銭）

■ 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（電子チケットにて贈呈）
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



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ホールディングス（以下、当社）の現状をご理解して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、2022年8月末日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及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。
- 本発表において提供される資料並びに情報は、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、予測及びに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、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及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・修正を行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ホールディングス 経営企画室IR担当

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

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



3. 参考資料



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 CEO 坂本 壽男

本 社 東京都品川区東五反田一丁目7番6号

資 本 金 305百万円（2022年8月末現在）

業 績 ●売上高：49億83百万円
●経常損失：5億4百万円（ともに、2022年11月期）

事 業 内 容 「串カツ田中」「鳥玉」「焼肉くるとん」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	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
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	
2017年 5月	150店舗出店達成（FC店含む）
2018年 6月 ホールディングス化、ほぼ全店禁煙化	
2018年 7月	200店舗出店達成（FC店含む）
2019年 3月	初の F R型ロードサイド業態 出店「串カツ田中前橋三俣店」（群馬県前橋市）オープン



沿革

	設立・本店等の流れ	店舗展開の流れ
2019年 6月	東京証券取引所市場第一部へ指定替え	
2019年 8月		250店舗出店達成（FC店含む）
2020年 2月		「烏玉」ブランドの譲受
2020年 3月	100%子会社の(株)セカンドアロー設立	
2020年 9月		烏玉1号店「烏玉モザイクモール港北店」（神奈川県港北区）オープン
2021年 4月	冷凍串カツのオンラインショップ開設	
2021年10月	(株)インフォーマートと業務提携及び合併会社「(株)Restartz」の設立	
2022年 1月		300店舗出店達成（FC店含む）
2022年 3月		焼肉くるとん1号店「北浦和店」（埼玉県さいたま市）オープン
2022年 6月		TANAKA1号店をアメリカオレゴン州ポートランドにオープン



■ グループ企業理念の新設

● グループ企業理念

「どんな時代においても必要とされる
会社・組織・人材になる」

・ 串カツ田中企業理念

「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し、全従業員の物心両面の幸福を追求する」

・ セカンドアロー企業理念

「新たな価値を創造し、関わるすべての人を幸せに」



串カツ田中の目標

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、**社会貢献し、全従業員の物心両面の幸福**を追求する。

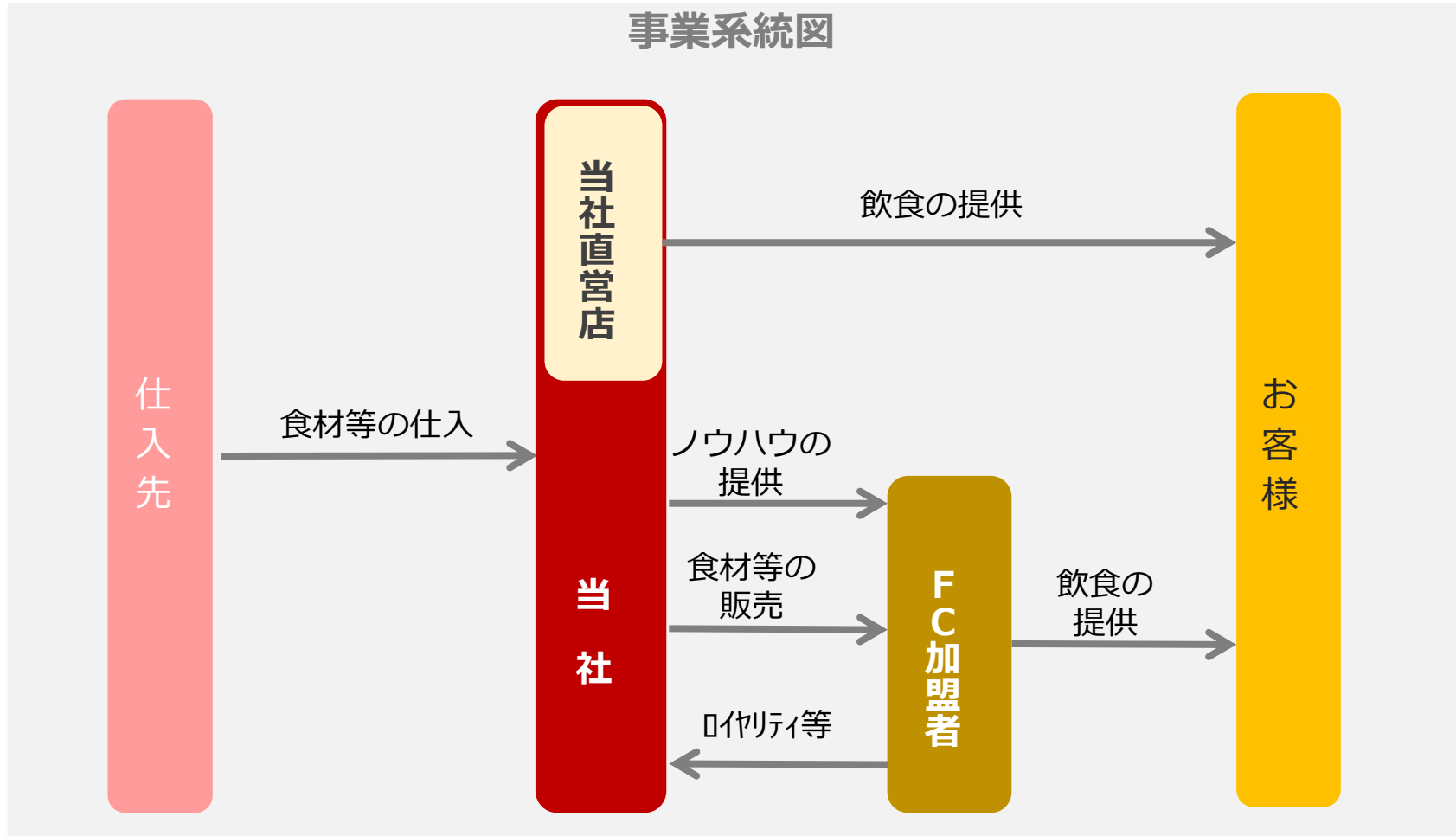
当社の使命

- 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

事業系統図



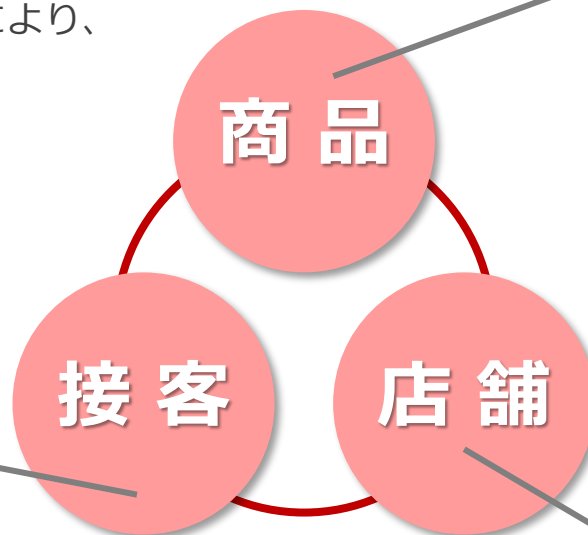
『串カツ田中ブランド』

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2,700円(税込)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～330円 * 150円以下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 ・ガリ酎 ・冷しあめ など



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

※現在は、新型コロナウイルス感染症の拡大により開催を見送っています。

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

【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

新型コロナウイルス感染症拡大防止対策について

ソースの提供方法の変更



その他の対策

- ・こまめな換気
- ・従業員の手洗い徹底
- ・従業員の出勤前の検温
- ・お客様の来店時の検温
- ・従業員のマスク着用
- ・フロアでの衛生対策、アクリル板の設置
- ・店内メニュー・調味料容器の消毒



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

田中 名物串カツ 田中 大阪伝統の味 営業中

お客様へのご協力・ご配慮のお願い

当店では、以下についてご協力・ご配慮をお願いしております

- ・体調がすぐれないお客様のご来店
- ・斜向かい、または間隔を空けての着席
- ・入店時の手洗い、または消毒
- ・お料理に応じた取り分け箸の使用

従業員の手洗い徹底

こまめな換気

出勤前の検温

店内メニュー・調味料の消毒

串カツソース 容器変更

お席のパーティション
フロアでの衛生対策

マスクの着用

**感染拡大防止対策
実施中!**

■ 自社サイトでの冷凍串カツの販売

冷凍串カツをオンラインショップにて販売

- ・ 直接、お客様へ販売（D2C）
- ・ 場所、時間の制約がない。
- ・ 夕食、パーティ、晩酌、お弁当、ギフトと様々なシーンで利用可能
- ・ コト消費として串カツを楽しんでもらうため、「おうちで串カツ卓上フライヤー」も販売スタート



卓上フライヤー付き！秋の居酒屋「5種25本」+
さいぼし+かすうどんセット【冷凍】 ¥13,500

おうちで楽しむ串カツ「5種25
本」セット【冷凍】 ¥3,290



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

■ 自社サイトでの冷凍串カツの販売



LINEお友達
田中ファン

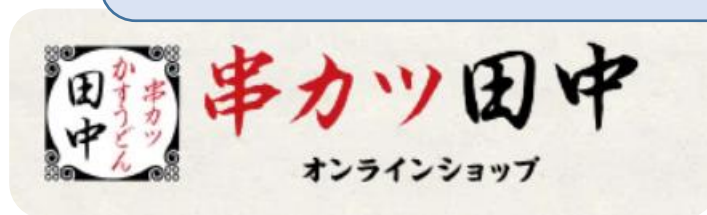


店舗

- ・ 地域密着
- ・ 30~40代、家族
- ・ 飲み会需要

OMO

- ・ 全国地域
- ・ NET世代、主婦層
- ・ 夕食、晩酌、お弁当、ギフト



店舗で使える割引券
キャンペーンお知らせ

様々な場所・客層・シーンで串カツを楽しんでいただく



「串カツ」を日本を代表する食文化に



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS