



串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA HOLDINGS



株式会社串カツ田中ホールディングス
2023年11月期 決算説明資料
2024.1.15
代表取締役社長CEO 坂本壽男

東証スタンダード市場 証券コード：3547

決算説明会の内容

1. 当社グループについて
2. 2023年11月期 業績概要
3. 2024年11月期 連結業績予想
4. 2023年11月期 トピックス
5. 株主還元
6. その他資料



1. 当社グループについて

KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

1. 当社グループについて

会社概要

会社名	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 <small>さかもと</small> 坂本 <small>としお</small> 壽男
本社	東京都品川区東五反田一丁目 7 番 6 号
資本金	306百万円（2023年11月末現在）
業績	<ul style="list-style-type: none">売上高：140億72百万円当期純利益：3億58百万円（ともに、2023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

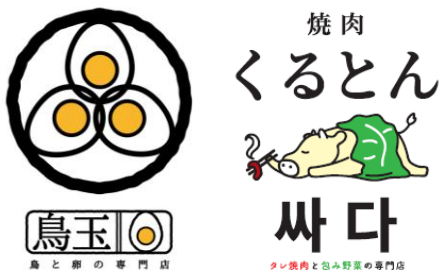


1. 当社グループについて

グループ会社と事業内容

串カツの専門店「串カツ田中」を中心としながら、新業態である「鳥玉」「くるとん」の開発・育成を進めている。さらに、海外展開や新規事業の取り組みを行い、持続的な成長を目指します。

国内
新業態



株式会社セカンドアロー

海外
事業



TANAKA INTERNATIONAL INC.



株式会社串カツ田中

Restartz

店舗オペレーション管理アプリ「V-
Manage」の開発会社

株式会社Restartz

GT
DESIGN

当社グループの店舗出店に伴う内
装工事等を内製化に寄与

株式会社 ジーティーデザイン

新規
事業



串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

1. 当社グループについて

沿革

設立・会社TOPIX

店舗・出店TOPIX

設立・会社TOPIX		店舗・出店TOPIX
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	レシピが見つかる	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 南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」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」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」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」オープン

1. 当社グループについて

沿革

設立・会社TOPIX

店舗・出店TOPIX

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		初のロードサイド業態出店「串カツ田中前橋三俣店」オープン
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		「鳥玉」ブランドの譲受
2020年3月	100%子会社 (株)セカンドアロー設立	
2020年9月		鳥玉1号店「鳥玉モザイクモール港北店」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」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
2022年9月		焼肉くるとん フランチャイズ展開を開始
2022年10月	(株)ジーティーデザイン設立	店舗に関する企画、設計、施工、メンテナンス等を内製化
2023年6月	(株)ジーティーデザイン 一般建設業許可取得	



2. 2023年11月期 業績概要

KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

2. 2023年11月期 業績概要

業績サマリーと業績計画比較

(単位：百万円)

	2022年 11月期	2023年 11月期	増減額	増減率	2023年 11月期計画	達成率
売上高	10,919	14,072	3,153	28.9%	13,600	103.5%
営業利益 (営業利益率)	△169 (-%)	763 (5.4%)	932	-%	680	112.3%
経常利益 (経常利益率)	1,399 (12.8%)	833 (5.9%)	△565	△40.4%	730	114.2%
親会社株主に 帰属する当期純利益 (当期純利益率)	743 (6.8%)	357 (2.5%)	△385	△51.8%	360	99.4%
一株当たり 当期純利益	81.29円	38.95円	△42.34円	△52.1%	39.18円	99.4%
自己資本 利益率	47.7%	17.2%	△30.5pt	-	-	-

前期比較

売上高、営業利益ともに過去最高となった。前期は2022年1月から変異株であるオミクロン株の感染が拡大。複数の自治体にまん延防止等重点措置の適用が決定され休業や時短営業を実施したため、売上高は減少し営業損失となった。助成金収入1,475百万円を計上したことにより親会社株主に帰属する当期純利益743百万円となった。当期は、助成金収入はないものの、概ね通常営業が行えたことから、各種段階損益は正常化している。

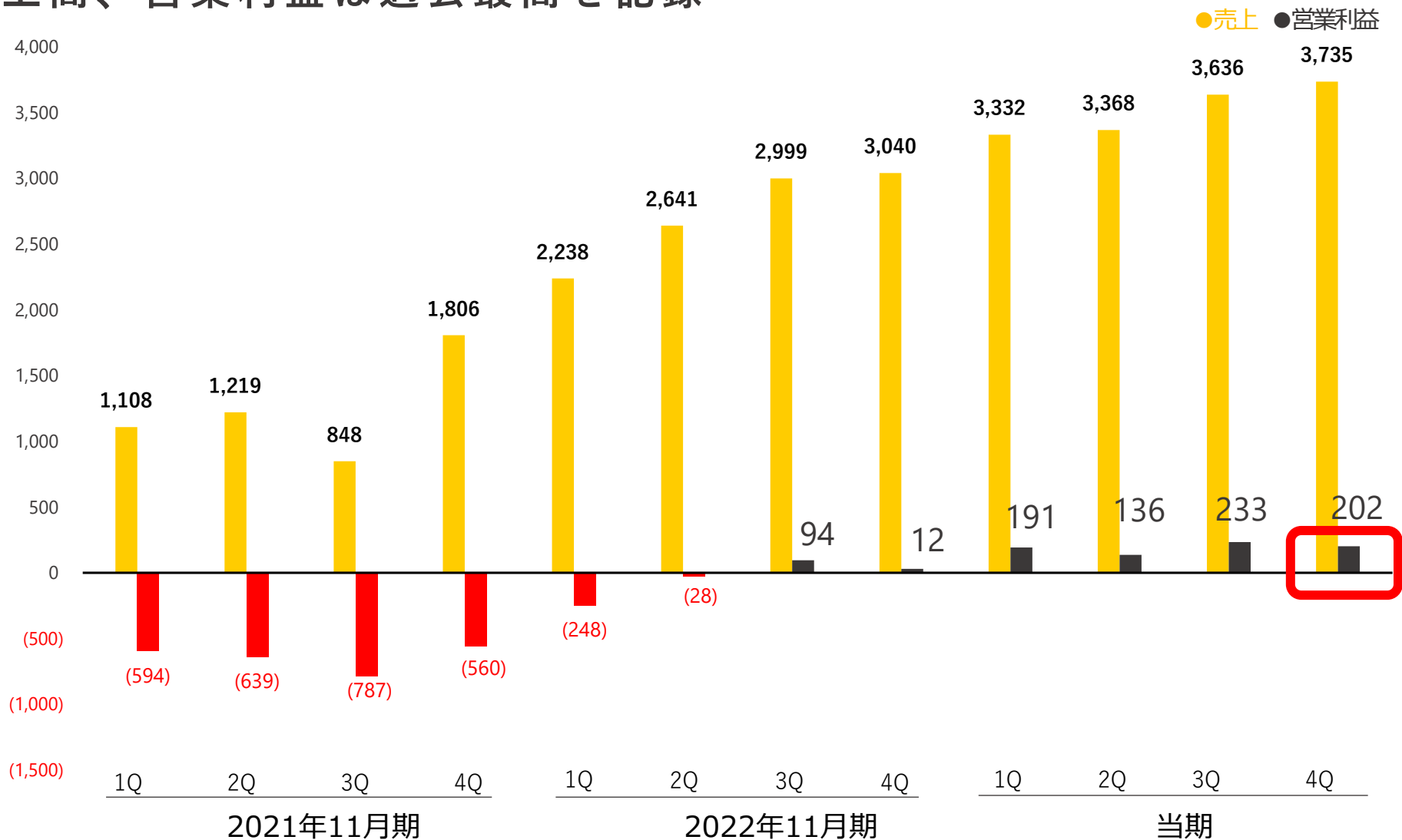
業績計画比較

串カツ田中の認知拡大プロモーションの実施、販売促進、ソースの共同開発を行うなど、安定的に来客数を獲得できたことで売上高、営業利益、経常利益は計画を達成した。当期純利益は減損損失の計上により若干の計画未達となった。



2. 2023年11月期 業績概要

四半期連結会計期間6期連続で営業利益は黒字
売上高、営業利益は過去最高を記録



2023年 売上高の商品及びサービスごとの情報

■ 通常営業再開による客数増加や販促活動による集客が奏功

● 直営店売上

前期

8,296百万円



当期

10,293百万円

増減額：1,997百万円

増減率：24.1%

構成比：73.1%

● FC商品売上

前期

1,865百万円



当期

2,470百万円

増減額：604百万円

増減率：32.4%

構成比：17.6%

● ロイヤリティ

前期

397百万円



当期

504百万円

増減額：106百万円

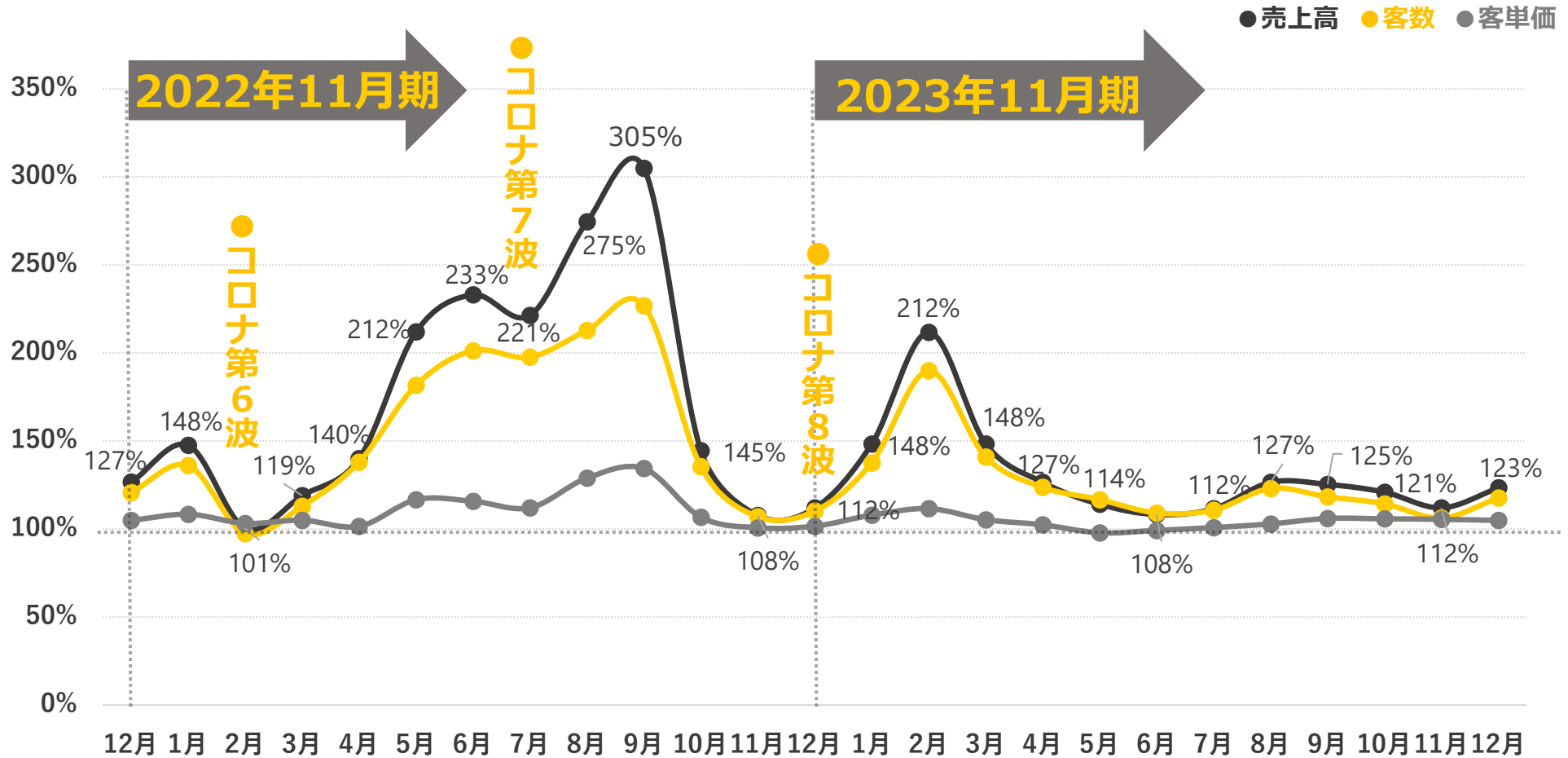
増減率：26.8%

構成比：3.6%



串カツ田中 既存店売上高推移：前年比較

価格改定及び客数増加により安定的に前年同期を上回る



(単位：%)

全店舗合計推移

2023年11月末時点

ブランド別店舗数



318

直営店：157店 FC店：161店



2

直営店：2店



3

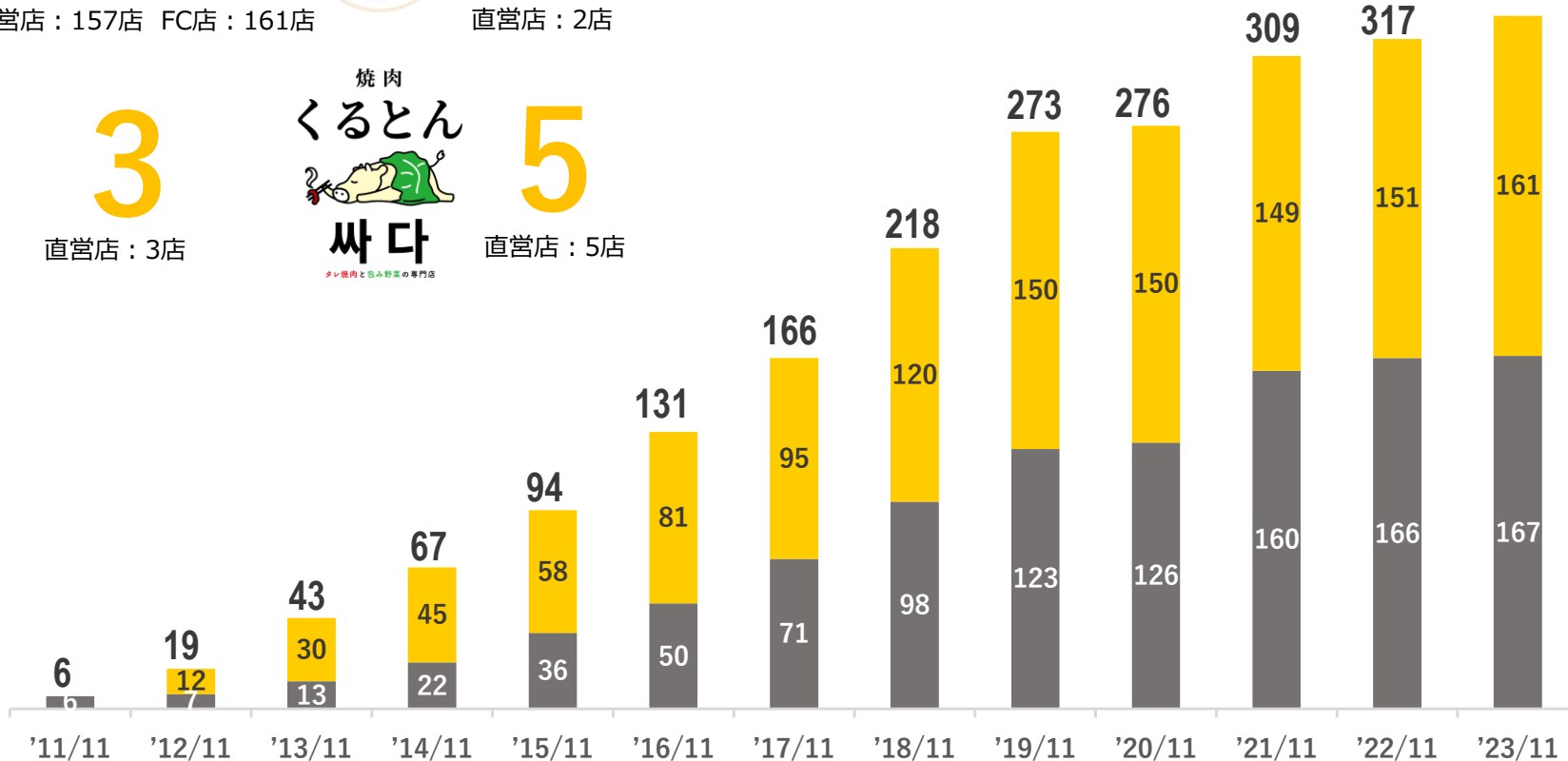
直営店：3店



5

直営店：5店

328



串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

●直営店 ●FC店

2. 2023年11月期 業績概要

出退店及び業態変更の状況 / 前期比較・計画比較

新規出店等の状況 出店25店舗 退店14店舗

(2023年11月末時点)

● 当期推移

● 前期実績との比較

● 計画との比較

ブランド	期首	出店		退店		業態変更	合計	出店 前期情報				出店 計画			
		直営	FC	直営	FC			直営	前期比	FC	前期比	直営	計画比	FC	計画比
	310	13	9	5	9	—	318店舗	8	+5	11	△2	12	+1	13	△4
 鳥と卵の専門店	3	—	—	—	—	—	3店舗	1	—	—	—	—	—	—	—
 焼肉 くるとん 叫だ	3	2	—	—	—	—	5店舗	1	+1	—	—	5	△3	1	△1
	1	1	—	—	—	—	2店舗	1	—	—	—	1	—	—	—
合計	317	16	9	5	9	—	328店舗	11	+6	11	△2	18	△2	14	△5

計画比較

(串カツ田中)

直営店は計画どおり出店できたが、FCは地方を中心に加盟開発を行ったものの、物価の上昇により収益性が一時悪化したため、市況の変化に追いつかずFC出店につなげられなかった。ただし、期中の値上げにより収益性を改善している。

(くるとん)

大宮店、たまプラーザ店を出店。既存店の収益性の改善を含め業態確立を優先したため出店を見送っている。



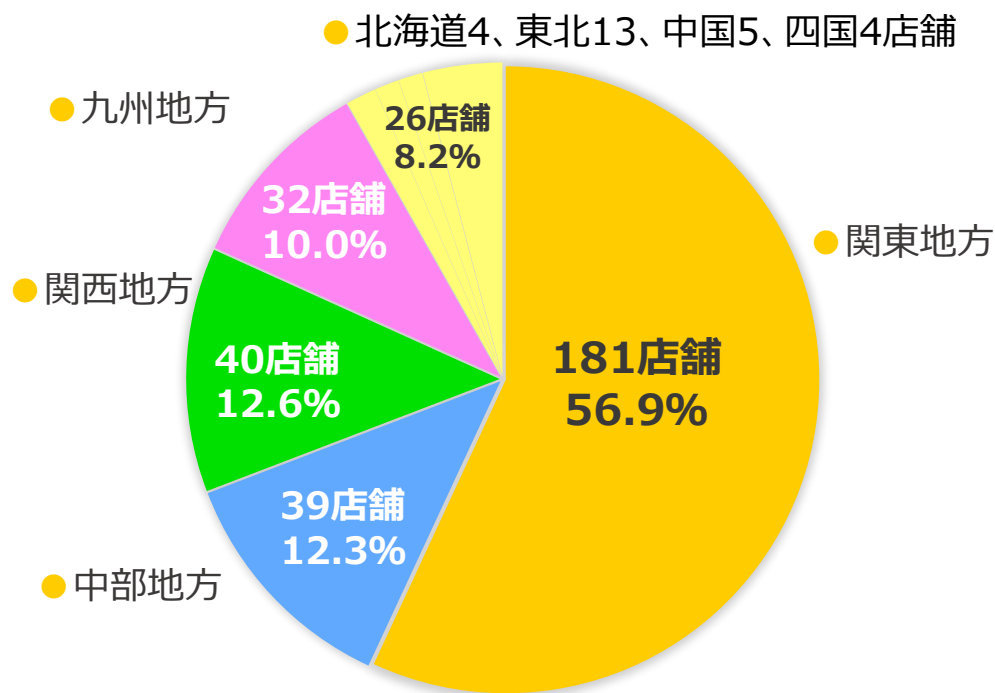
串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

©2023 KUSHIKATSU TANAKA HOLDINGS CO.

串カツ田中 店舗分布と出店予定地域

客層は広く出店立地を選ばないため、全国44都道府県に拡大中

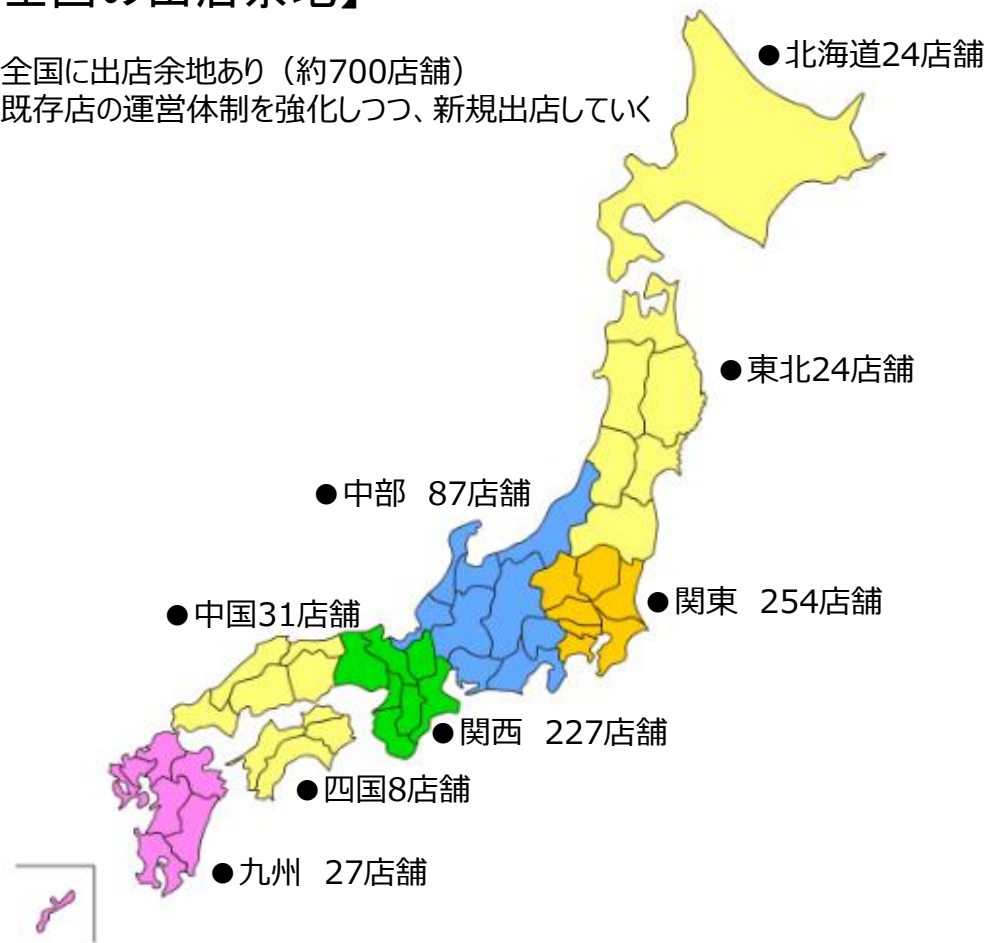
【全国出店状況】



318店舗

【全国の出店余地】

全国に出店余地あり（約700店舗）
既存店の運営体制を強化しつつ、新規出店していく





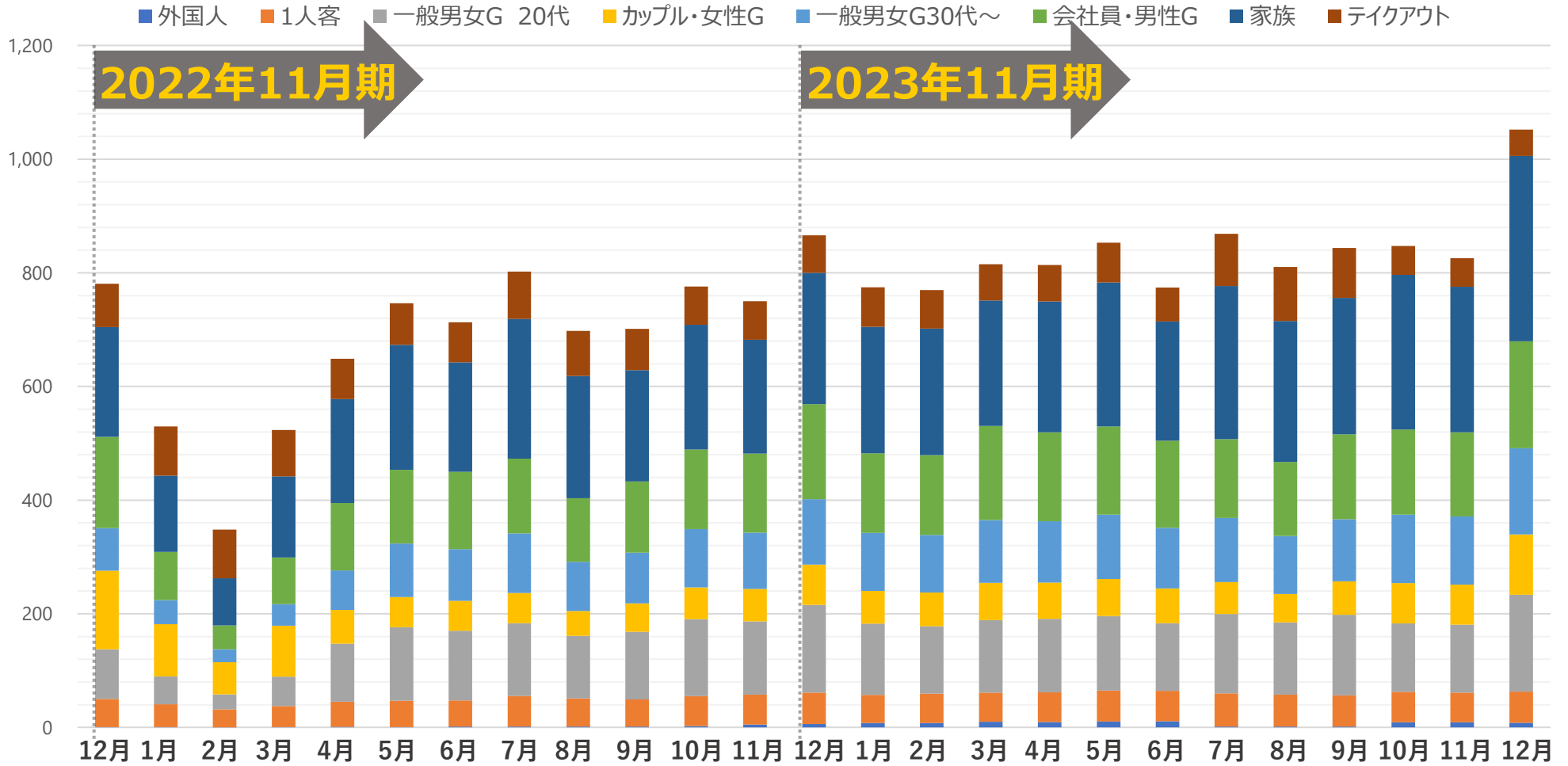
2. 2023年11月期 業績概要

客層別売上高の推移

串カツ田中直営店データ

家族、会社員、一人客など様々な客層に浸透し、飲み会、食事など様々なシーンで利用いただいております、環境変化に強い。

(単位：百万円)



3. 2024年11月期 連結業績予想

**KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS**

3. 2024年11月期 連結業績予想

■ 事業環境は正常化しており、串カツ田中は出店地域を限定せず、積極的に出店するとともに新業態や新事業の開発・確立に向けて重点テーマとその取り組みを着実に実施します。

(単位：百万円)

項目	2023年11月期 実績	2024年11月期 計画	当期比較		増減理由
			増減額	増減率	
売上高	14,072	16,500	+2,427	+17.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・前期9月に実施した価格改定の影響を売上高に考慮したうえで、来期出店計画を加味。当期の価格改定は未定であり、考慮していない ・新事業「つくりおき.jp」の開始(5月予定)を考慮
売上総利益	8,707	10,200	+1,492	+17.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・当期の原価上昇による原価率悪化を見込む ・計画の物流改善実施による原価率改善を見込む
販売費/一般管理費	7,944	9,330	+1,385	+17.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規出店による費用増加を考慮 ・待遇改善を含む人的資本に係る費用増加を考慮 ・水道光熱費の上昇や決済手数料の増加を考慮
営業利益 (営業利益率)	763 (5.4%)	870 (5.3%)	+106	+13.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・価格改定等により利益率は改善し増益となる一方で、業態開発や新事業の取り組みにより前期と同水準の利益率となり、106百万円の増益
経常利益 (経常利益率)	833 (5.9%)	950 (5.8%)	+116	+14.0%	<ul style="list-style-type: none"> ・上記のとおり
親会社株主に 帰属する 当期純利益 (当期純利益率)	357 (2.5%)	530 (3.2%)	+173	+48.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・上記の他、会計上の税効果の回収可能性の判断により、税負担率の改善を見込む



2024年11月期の出店計画

串カツ田中は、安定的に直営店・FC店の出店を計画

ブランド	期首	新店		退店 予定	合計
		直営	FC		
	318	24	12	2	352店舗
 鳥と卵の専門店	3	1	—	—	4店舗
 焼肉 くるとん 峠	5	—	—	—	5店舗
	2	1	—	—	3店舗
合計	328	26	12	2	364店舗

地方と比較し出店可能エリアが限られている東名阪は、直営店を中心に出店を計画している。
地方は、地方ならではの優位性（食習慣、立地・人流、採用など）を熟知した加盟会社の協力を得ながらFC出店を計画している。



3. 2024年11月期 連結業績予想

来期を含む中期経営計画(2023年12月～2026年11月)

串カツ田中の安定成長と新業態・新規事業の確立・展開による成長

	2023/11月 期	2024/11月 期	2025/11月 期	2026/11月 期	2023/11→2026/11 変化倍率
売上高	14,072百万円	16,500百万円	21,000百万円	25,000百万円	1.8倍
営業利益	763百万円	870百万円	1,600百万円	2,200百万円	2.9倍
営業利益率	5.4%	5.3%	7.6%	8.8%	—
期末店舗数	326店舗	362店舗	419店舗	479店舗	1.5倍
一株当たり 当期純利益	38.95円	57.67円	102.3円	152.3円	3.9倍

景気の先行きは世界的な金融不安や物価の上昇により不透明感はあるものの、新型コロナウイルス感染症の影響も緩和され、正常化した事業環境が続くことと想定しています。

このような状況の中、主力ブランドである「串カツ田中」の継続的なコスト構造の見直しと売上最大化に向けた施策を図るとともに、全国1,000店舗体制を構築するという長期的な目標に向け、每期出店を行ってまいります。

2024年11月期以降は、上記に加え、くるとんや鳥玉といった既存の業態確立や海外展開を見据えた新業態を開発するほか、株式会社Antwayと業務提携し同社が展開する手作りのお惣菜を冷蔵宅配サービス「つくりおき.jp」のサービス提供を開始します。

※TANAKA INTERNATIONAL INC.は非連結子会社であるため、上表の期末店舗数に同社が運営する「TANAKA」は含めておりません。

中期経営計画の4つのポイント

事業領域の拡大

3 2本目の柱

1. 烏玉
2. 焼肉くるとん
3. TANAKA International
4. 海外展開を見据えた新業態

4 新規事業/M&A

1. 既存事業とシナジーがあるM&A
2. ハウスミール事業
3. 新規事業の開拓

1 串カツ田中の可能性

1. 既存店売上高向上
2. DX×人事戦略による収益改善
3. FCビジネスの強化
4. インバウンド領域
5. 串カツ田中のリモデル

2 利益根源の開拓

1. 物流・商流変更
2. V-Manage外販による収益
3. GTデザインの新たな収益

売上利益の拡大



中期経営計画における重点テーマと取り組みの概要

	重点テーマ	取り組みの概要
串カツ田中の安定成長	人材の確保	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的な賃上げによる待遇UP ・離職率低減 ・リファラル採用や外国人採用による採用強化 ・研修を含む人材教育への投資強化 ・独立支援制度 ・組織風土の変革
	生産性の向上	<ul style="list-style-type: none"> ・AI自動発注、V-Manageの適切な活用・運用 ・営業時間の適正化 ・顧客情報を活用したマーケティングに基づく効果的な販促 ・インバウンドの取込・海外認知向上
	物流購買	<ul style="list-style-type: none"> ・商流の見直し、拠点集約や店舗への一括配送などの物流の見直しによるコストの削減。さらに、配送頻度の見直しやグループ共同購買によるコストの削減
新業態・新規事業の確立・展開による成長	新業態の確立・展開	<ul style="list-style-type: none"> ・海外展開を見据えた新業態の開発・展開 ・新業態の海外出店・展開 ・烏玉・くるとんの業態確立
	新規事業の確立	<ul style="list-style-type: none"> ・内装工事子会社ジーティーデザインによる低投資の出店を強化。積極的なグループ外部工事の獲得 ・ハウスミール事業「つくりおき.jp」による安定的収益の創出と工場運営のノウハウ獲得により、将来的なセントラルキッチン導入の道筋



4. 2023年11月期 トピックス

KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

賃上げの実施

■ 過去最高、定期昇給含む最大18%の賃上げの実施

従業員の待遇向上・人材への投資に取り組み、実行を推進することで、お客様への最高のおもてなしの実現、企業価値の向上、外食産業や取り巻く環境全体への好循環につなげたいと考えています。

給与改定の概要

(1) 対象者

串カツ田中ホールディングス、串カツ田中、セカンドアローに所属する正社員
(対象約400名)

(2) 実施内容

ベースアップ、定期昇給等による賃上げ

昇給率：平均5%（最大16%）

※特別手当を含んだ場合の昇給率は、平均8%（最大18%）となります。

(3) 実施時期

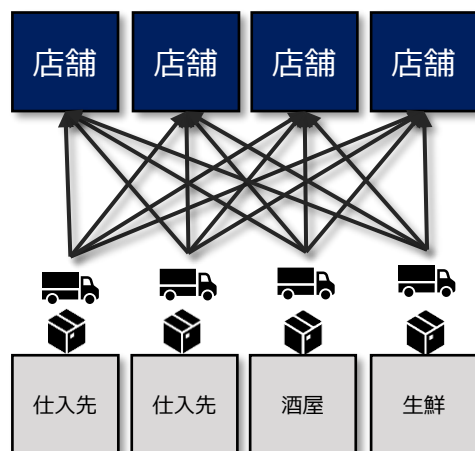
2024年1月支給



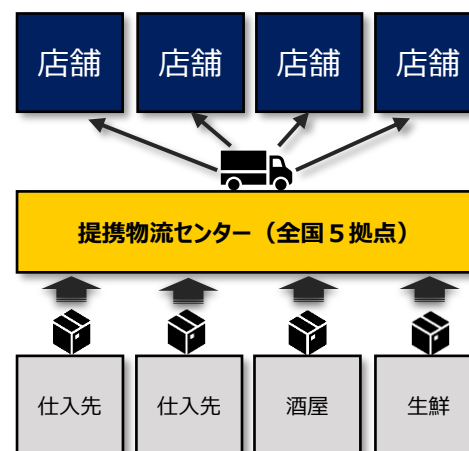
物流改善の概要

■ 物流業界が抱える2024年問題、度重なる原材料高騰に対するの対応とコスト改善

旧 物流体制



新 物流体制



- ・物流倉庫一本化による物流コスト改善とCO2削減
- ・商物分離による仕入れ価格の見える化とメーカー直接仕入れによるコスト改善

鳥と卵の専門店 鳥玉 日本の外食企業で初の英国グッド・エッグ・アワードを受賞



鳥と卵の専門店

鳥玉で使用する卵は、60年前から平飼いを取り入れてきた神奈川県相模原市の井上養鶏場から、産卵から2日以内の新鮮な平飼い卵を使用しています。

【受賞理由】

今回の受賞では、今後の事業展開においても積極的に平飼い卵を採用することを計画し、アニマルウェルフェアとケージフリーの卵を調達する意義について深く理解し、業界を牽引していこうという意欲が評価された。



出汁巻きたまご



平飼い新鮮卵の親子丼

※グッド・エッグ・アワードは 2007年に設立されたコンパッション・イン・ワールド・ファーマーの代表的な賞で、ケージフリー卵または卵製品を100%使用している、または5年以内に100%使用することを約束している企業またはブランドを称えるものです。

自動発注システムによる発注自動化の実現

AIを用いた自動発注サービス 「HANZO 自動発注」で発注自動化を実現

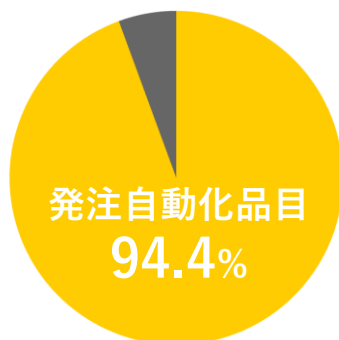
- 直営店152店舗にて稼働済み
- 発注のDX化により発注業務を標準化
- 大幅な店舗業務負荷軽減や在庫効率向上を実現



稼働店舗での効果実績例

① 自動化率94.4%で誰でも発注を実現

総品目数の最大94%超の発注を完全に自動化
属人化解消によりアルバイトでも発注が可能に



② 発注時間を83%短縮、接客等の時間を創出

自動化により発注時間を30分から5分へと大幅に短縮
接客等のサービス向上の時間に充てることが可能に



4. 2023年11月期 トピックス

「DX×客数増加」に向けてダイニーCRMをフル活用

2023年12月ダイニーPOS直営店舗全店舗導入完了。

直営店舗全店舗導入による加速もあり、獲得会員ID累計**120万**越え (前四半期から+約40万)

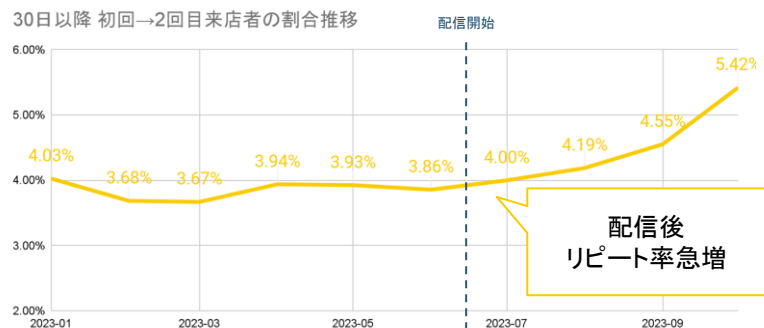


CRM活用により、リピート率や顧客分析の実現

① セグメント配信により再来店率を向上



※ 初回来店者向けに来店から14日後にクーポン配信



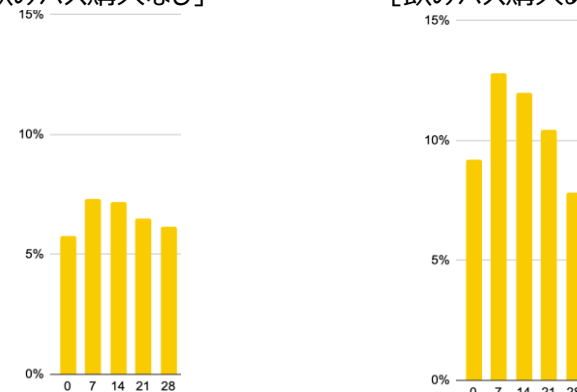
② 飲みパスにより1か月内の再来店が約2倍(LTV向上)



○ 会員ごとの再来店間隔の分布

[飲みパス購入なし]

[飲みパス購入あり]



※ 飲みパスは、購入日から1か月間有効のドリンク割引定期券です。

4. 2023年11月期 トピックス

串カツ田中の新人事制度「KTリーグ」本格始動

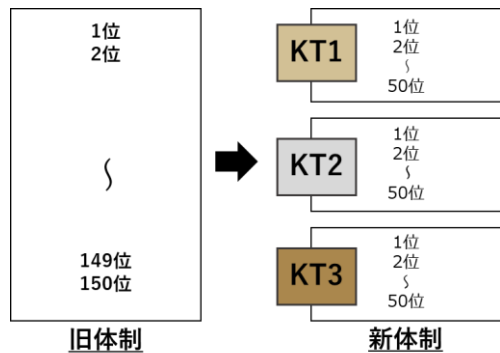
KTリーグとは

「おもてなしのプロ」として、世界一働きがいのある店舗・世界一笑顔があふれる店舗を目指し、飲食店の新たな価値を創造するための人事制度です。

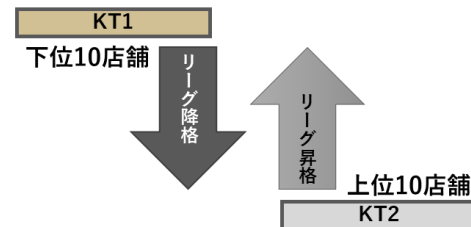
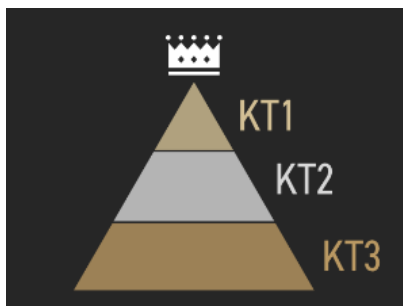
KTリーグ詳細

串カツ田中の直営店舗（約150店舗）を3部制のリーグに分けてランキングを競う方式であり、半年ごとに上位リーグへの昇格・もしくは下位リーグへの降格の基準を設けています。

●ランキング方法の変更



●リーグの昇降格の仕組み



スポンサー制度

スポンサーは1店舗ごとに応援店舗を設定可能
応援して下さる企業様からのスポンサー料は応援店舗の従業員へ還元。応援企業と串カツ田中店舗がともに地域活性化に取り組んでいくことができる制度



表彰式



SEASON終了後、店舗・従業員は表彰されます。
スポンサー企業様からお預かりしたスポンサー料は、従業員に還元されました。

4. 2023年11月期 トピックス

販売促進、ソースの共同開発、認知拡大のためのプロモーションの実施

■ 串カツ田中の日、創業祭など、ファン感謝デー開催



■ ふらっと、乾杯しよう。WEBムービー公開!



■ ミツカンと共同開発のさっぱり新ソース「串ポン」登場!



販売促進、ソースの共同開発、認知拡大のためのプロモーションの実施

企業コラボの実施

名物串カツ 田中 大阪伝統の味

アゲテ
“揚げて”、
みんなの夢を応援!!

串カツ × キットカット®

期間限定 11月1日(水)・11月30日(水)

自分で作るキット串カツ
~Made with KITKAT®~ 290円

キット串カツ (キットカツ) ~Made with KITKAT®~ 150円

キット串カツ バナナ (キットカツ バナナ) ~Made with KITKAT®~ 170円

田中串カツ × 10周年

盛り上げ!!
ストライクショット
キャンペーン!

期間 2023/9/10(金)~10/10(日)

©MIXI



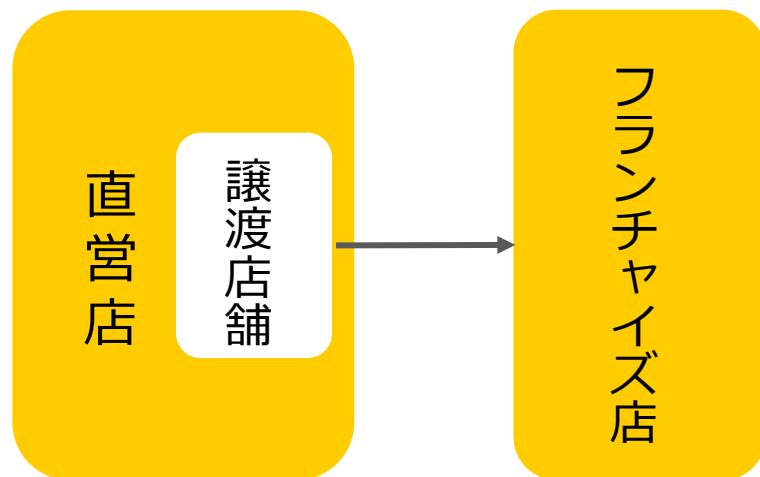
フランチャイズオーナーへ店舗運営を事業譲渡

経営資源を集中させることを目的に、フランチャイズオーナーである株式会社イトスタイルに対して福岡県で展開する直営店のうち11店舗を事業譲渡

串カツ田中の串カツを日本を代表とする食文化にする
～串カツ田中1000店舗体制構築に向けて～

顧客満足度の追求と企業価値の向上

直営店の事業譲渡



<期待する効果>

- ・地域に密着した店舗運営の強化
- ・FCビジネスの強化
- ・九州における店舗展開の加速



くるとん直営店が大宮とたまプラーザに出店

出店情報

2023年7月19日OPEN

くるとん 大宮店

埼玉県さいたま市大宮区大門町2-27-1
JR大宮駅東口より徒歩4分
048-783-2969

2023年7月28日OPEN

くるとん たまプラーザ店

神奈川県横浜市青葉区美しが丘2-17-25 2階
東急田園都市線たまプラーザ駅北口より徒歩5分
045-507-8929

FC加盟店 募集中

既存店舗の売上
は順調に推移。
ダクト工事不要な
ため、居酒屋等の
業態変更であれば
低投資で出店も可
能。



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



串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

©2023 KUSHIKATSU TANAKA HOLDINGS CO.



※新店舗のイメージとなり、実際と異なる場合があります。

4. 2023年11月期 トピックス

海外事業「TANAKA」2店舗目OPEN。売上は好調に推移し、さらに直営店3店舗目出店へ



■ 店舗情報

所在地 7439-7463 SW Bridgeport Rd, Portland, OR 97224

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



串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

©2023 KUSHIKATSU TANAKA HOLDINGS CO.

新規事業 飲食店向けアプリの直営店・FC店全店へ導入完了

Restartz

合併会社 (リスタート)

株式会社インフォマートと当社の合併会社、株式会社 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」の実証実験を終え、**直営店・FC店の全店へ導入完了**。

2023年11月末時点において、導入企業数は約120社、店舗数は約600店舗となった。

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



V-Manageによる課題解決

本部 (管理・企画)	エリアマネージャー・SV	店舗スタッフ
 店舗運営の簡素化 (ルーチン・チェック・指示)	 担当店舗の日常業務 (日報・実施状況確認)	 業務を明確に漏れなく (仕込・清掃・レジ録)
 運営状況の正確な把握 (ブランド・エリア・FC)	 改善点把握 (HACCP対応など)	 チェックシート (ロス管理・HCCAP)
 働き方の変化に対応 (外国人就労・臨時ワーカー)	 業務指示・指導 (臨時業務や改善チェック)	 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)		

株式会社Antwayと業務提携し、ハウスミール事業の食品工場を建設予定。サブスクリプションの宅配サービス「つくりおき.jp」でご家庭にお惣菜を届けます。家事労働を軽減し、家庭にゆとりと笑顔をお届けします。

選べる2つのプラン

週3食プラン(4人前×3食) 9,580円/週
(税別)



週5食プラン(4人前×5食) 14,980円/週
(税別)



冷蔵で届き、4日持ち



冷凍よりも圧倒的に
おいしく、解凍
する手間もありません!

ゆとりが生まれ、有意義な時間を!

浮いた時間は
家族での時間に!

5分で食卓が完成



■ シェアスロープ導入の目的

車いす利用者やベビーカー利用者などにも、串カツ田中のお店をより利用いただきやすくするために導入します。また、近隣の他店舗や住宅にも貸し出しをし、地域全体のバリアフリー化の一つの取り組みになることを目指します。

HEART
BARRIER
FREE
PROJECT



串カツ田中は、全店「ココロのバリアフリー」のメンバーとなっています。「ココロのバリアフリー応援店検索サイト」にて、入り口段差の有無や入り口幅などの情報を掲載し、バリアフリーに関する情報をご確認いただけます。構造上、バリアフリーでなくても、「ココロのバリアフリー」でお客様をお迎えします。



※シェアスロープとは

ココロのバリアフリー計画が企画したもので、段差が理由で行きたいお店や施設に行くことのできない、車いす利用者やベビーカー利用者の不自由を解消するためのものです。地域で共有して、個人・法人を問わず、必要なときに、誰もが自由に無料で使えるスロープです。



串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

5. 株主還元

KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

5.その他資料

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

配当予定

前期：1株当たり10円00銭 当期：1株当たり13円00銭を予定

配当の推移と株主優待(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して株主優待券を発行しています

(単位：円)

	19/11期	20/11期	21/11期	22/11期	23/11期 (予定)
1株当たりの配当金	30	10	10	10	13

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



6. その他資料

KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

グループ企業理念

Corporate philosophy

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。



KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

■ 2024年重点取り組み

おもてなし



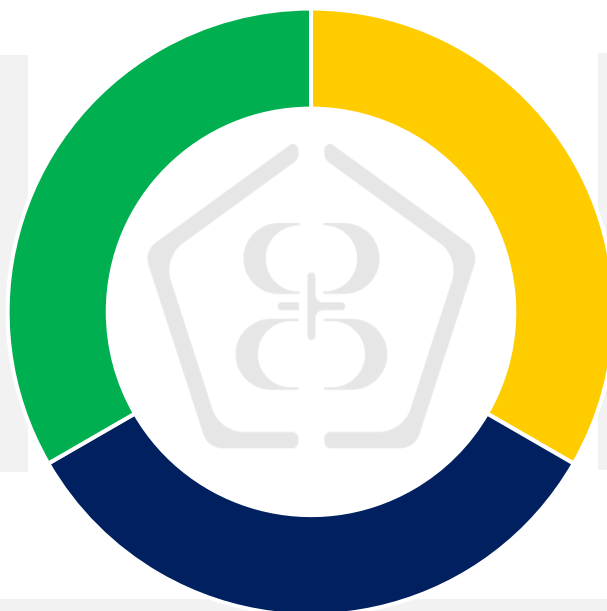
サステナビリティ

■ 当社は「おもてなし」「働きがい改革」「DX」の推進により、持続可能な社会の実現に貢献していきます。

ENVIRONMENT

環境

CO₂排出量・食品ロス削減
アニマルウェルフェアの取組み
サーキュラーエコノミーの推進



GOVERNANCE

企業統治

リスクマネジメントの強化
情報セキュリティ強化
コンプライアンスの徹底

SOCIAL : 社会

従業員健康増進・働きがい改革
顧客満足推進
地域社会への貢献

ココロのバリアフリー活動



6.その他資料

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、2023年11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 管理部 神山賢司

TEL：090-8462-0164

URL：<http://kushi-tanaka.co.jp>



串カツ田中ホールディングス
KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS

©2023 KUSHIKATSU TANAKA HOLDINGS CO.



**KUSHIKATSU TANAKA
HOLDINGS**