

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

唯一無二の「おもてなし」と「おいしさ」で笑顔あふれる未来を創造する

串カツ田中店舗数
1,000店舗

② 中長期の経営戦略

1. 売上の維持・向上

大阪伝統の串カツと接客サービスで差別化。従業員への先行投資とエンゲージメント向上、お客様へのロイヤルティプログラムやCRM基盤構築で店舗収益力を確保

3. 新規出店・エリア拡大

串カツ田中の全国展開継続。天のめし等新業態の積極出店で事業領域拡大。物件開発体制を強化

2. ビジネス基盤の再構築

物流改善、DXによる食品ロス削減、業務効率化で原価低減。待遇向上とリファラル採用・外国人採用で人手不足を解消

4. 衛生・品質管理強化

マニュアル基準の徹底、本社監査と外部機関の食品工場・店舗監査を実施。法令改正対応で管理体制を継続強化

③ 対処すべき課題

① 外食市場での競争激化

- 個人消費の低迷と企業間競争の激化に対応した差別化戦略の継続実行が必須

② コスト増加への対応

- 資源価格・原材料・人件費の高騰に対し、DXと待遇向上で採用多様化を図る
- 物流改善と食品ロス削減でコスト構造の適正化を実現

③ 新業態展開と経営管理体制

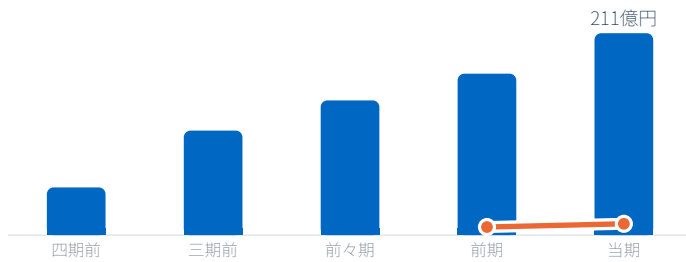
- 天のめし等新業態と海外展開、つくりおき.jpの安定稼働を実現
- 経営管理組織拡充と内部監査体制充実でガバナンスを強化

面接で使えるポイント

- 串カツ田中を全国1,000店舗体制で日本を代表する食文化にする長期ビジョンに共感できるか
- 外食産業で難しい週休2日制を実現し従業員満足を目指す人事戦略の価値観に同意できるか
- 物流改善やDX活用による食品ロス削減で社会課題解決に貢献する姿勢に興味を持つか

証券コード 3547

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
東京都に本社を置く上場飲食企業

主力事業・セグメント

- ・ KUSHIKATSUTANAKA 92.4%
- ・ Interiorエンジニアリング 7.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
211億円営業利益率
5.6%財務健康度
48点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 46.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
584万円

小売業内 118位/318社

平均年齢
40.3歳

小売業内 194位/318社

平均勤続
3.6年

小売業内 299位/318社

女性管理職
3.4%

小売業内 220位/250社

男性育休
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: ユニシア「ピソラ」、カニバリで既存店売上3ヶ月連続マイナス

