



日本人に馴染みの業態での
“業態革新”

「とんかつ・カツ丼」業界
“業界1位”



フランチャイズパッケージのご案内

株式会社かつや

TEL/FAX:03-5217-1535

<https://arclandserviceco.jp/>

グループ理念

永劫繁栄

一時的な売上、利益の獲得ではなく、基本を重視し、QSCAを磨き継続的にお客様を増やし続ける事

成果主義

理念を理解しその理念の実現に向けて成果を出し続ける事

少数精鋭

仲間を尊重し、尊敬し、牽制し
皆で精鋭になるべく120%の努力を続ける事

不可能と思うことを 可能にする挑戦

他にない価値の提供に向け、挑戦し続ける事

グループ概要

ALS アークランドサービスホールディングス株式会社

所在地	東京都千代田区神田駿河台4-3 新お茶の水ビルディング14階
TEL/FAX	TEL:03-5217-1531 FAX:03-5217-2531
設立	1993年3月
代表者	坂本 守孝
資本金	1,932百万円
売上高 (連結)	471億円
経常利益 (連結)	55億円
会社HP	http://www.arclandservice.co.jp/
事業概要	飲食店の経営・フランチャイズ本部の運営 を営む子会社の経営管理等
グループ 店舗数	国内：676店舗 海外：90店舗 グループ総店舗数：766店舗

株式会社かつや

所在地	東京都千代田区神田駿河台4-3 新お茶の水ビルディング14階
TEL/FAX	TEL:03-5217-1535 TEL:03-5217-2531
設立	2016年7月
代表者	大内 勇一
資本金	80百万円
会社HP	http://www.arclandservice.co.jp/katsuya/
事業概要	飲食店の経営・フランチャイズ本部の運営
店舗数	 直営：139店舗 FC：311店舗 海外：75店舗 合計：525店舗

サト・アークランドフードサービス株式会社

役員一覧

代表取締役社長	大内 勇一
取締役	坂本 守孝
取締役	桑原 康弘
監査役	今田 善和

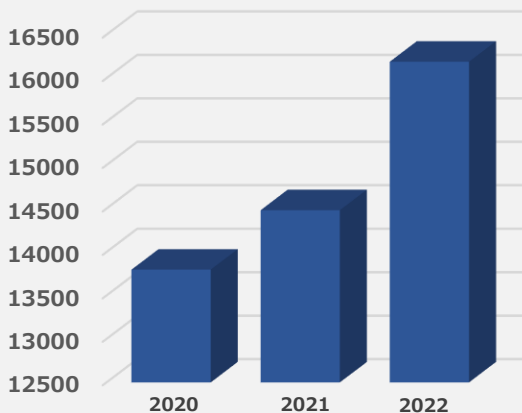
- エバーアクション株式会社
 - アサヒダイニング株式会社
- フィールドテーブル株式会社
- 株式会社トピラダイニング
- 株式会社バックパッカーズ
- 株式会社ミールワークス
- アークランドマルハミート株式会社
- コスミックSY株式会社
- ARCLAND SERVICE INTERNATIONAL Co.,Ltd.
 - ARCLAND SERVICE KOREA Co.,Ltd.
 - Hikari Arcland Food Service Ltd.
 - 台湾吉豚屋餐飲股份有限公司

沿革

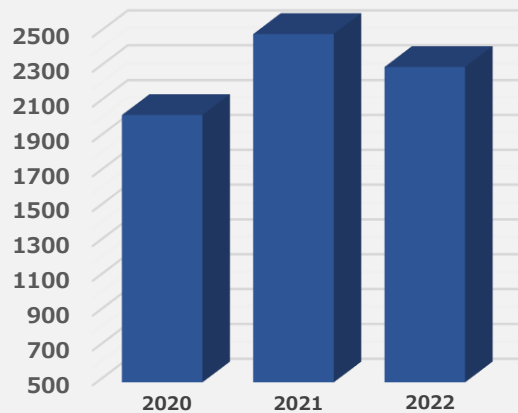
1998年	8月	神奈川県相模原市に「かつや」1号店として「かつや相模大野店」を開店。
1999年	7月	「かつや」フランチャイズ事業への展開を開始。
	11月	東京都新宿区に東京営業所を設置。
2002年	2月	東京営業所を東京都新宿区より東京都千代田区神田佐久間町一丁目8番地4へ変更。
	8月	東京都江戸川区に「かつや」国内100店舗となる「かつや瑞江店」を開店。
2004年	4月	本社機能を東京営業所に移転。
2006年	12月	本店所在地を東京都千代田区神田佐久間町一丁目8番地4へ移転。
2007年	8月	ジャスダック証券取引所に株式上市。(現 東京証券取引所 J A SDAQスタンダード)
2010年	10月	サトレストランシステムズ [㈱] との共同出資により、サト・アークランドフードサービス [㈱] を設立。
2012年	3月	香港にてHikari Consultant Limitedとの共同出資により、Hikari Arcland Food Service Limitedを設立。
	5月	香港にて子会社ARCLAND SERVICE(H.K.)CO., LIMITEDを設立。
	7月	神奈川県横浜市に「かつや」国内200店舗となる「かつや横浜上白根店」を開店。
	11月	本店所在地を東京都千代田区神田駿河台四丁目3番地へ変更
2013年	11月	韓国にて孫会社ARCLAND SERVICE KOREA CO.,LTD.を設立
2014年	6月	東京証券取引所第一部へ上場市場を変更。
2015年	4月	愛知県半田市に「かつや」国内300店舗となる「かつや愛知半田店」を開店。
2016年	7月	持株会社への移行に伴い、商号をアークランドサービスホールディングス [㈱] に変更、同日付、会社分割により [㈱] かつやを設立。
2019年	8月	宮城県石巻市に「かつや」国内400店舗となる「かつや宮城石巻店」を開店。

業績推移

売上高 単位:百万円



経常利益 単位:百万円



出店状況

2022年12月現在 都道府県別 かつや店舗数

全国

出店済	45	都道府県	450	店舗
未出店	2	県		



北海道・東北：50店舗

北海道	20	店舗
青森県	3	店舗
秋田県	1	店舗
岩手県	3	店舗
宮城県	10	店舗
山形県	3	店舗
福島県	10	店舗

甲信越・北関東：51店舗

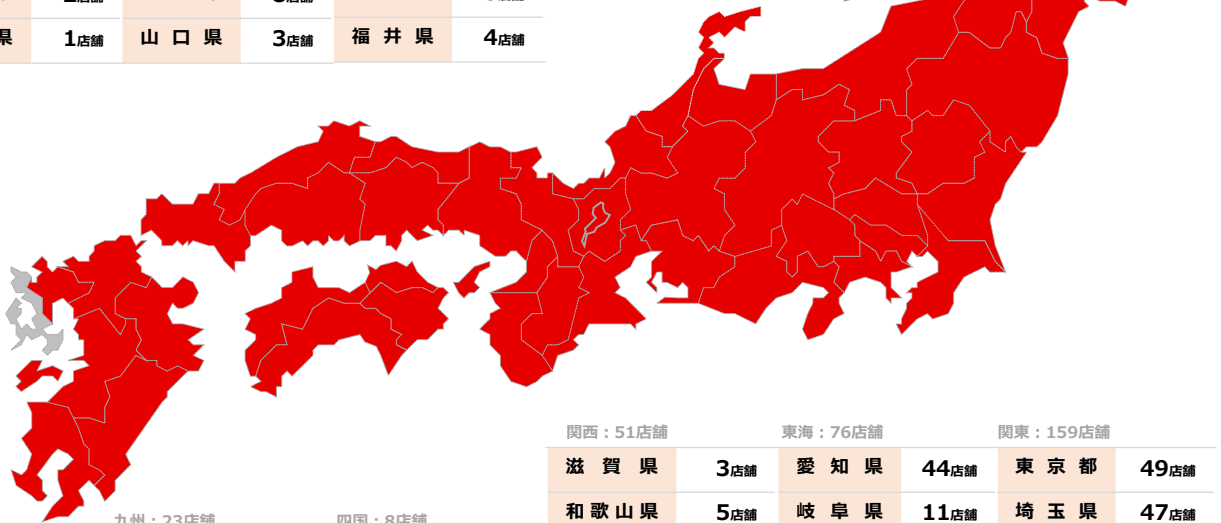
新潟県	10	店舗
長野県	8	店舗
山梨県	2	店舗
茨城県	14	店舗
栃木県	10	店舗
群馬県	7	店舗

中国：14店舗

北陸：15店舗

山陰：3店舗

岡山県	3	店舗	富山県	3	店舗
島根県	2	店舗	広島県	8	店舗
鳥取県	1	店舗	山口県	3	店舗
			石川県	8	店舗
			福井県	4	店舗



九州：23店舗

四国：8店舗

関西：51店舗

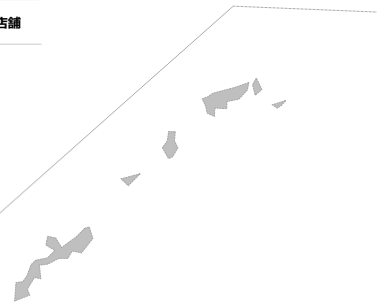
東海：76店舗

関東：159店舗

滋賀県	3	店舗	愛知県	44	店舗	東京都	49	店舗
和歌山県	5	店舗	岐阜県	11	店舗	埼玉県	47	店舗
京都府	3	店舗	三重県	7	店舗	千葉県	28	店舗
大阪府	27	店舗	静岡県	14	店舗	神奈川県	35	店舗
奈良県	4	店舗	兵庫県	9	店舗			

福岡県	10	店舗	香川県	2	店舗
佐賀県	1	店舗	徳島県	2	店舗
長崎県			愛媛県	3	店舗
大分県	2	店舗	高知県	1	店舗
宮崎県	5	店舗			
熊本県	3	店舗			
鹿児島県	2	店舗			

沖縄県



「かつや」新築店舗外観・内装イメージ



「かつや」新築店舗外観・内装イメージ



とんかつ専門店「かつや」とは

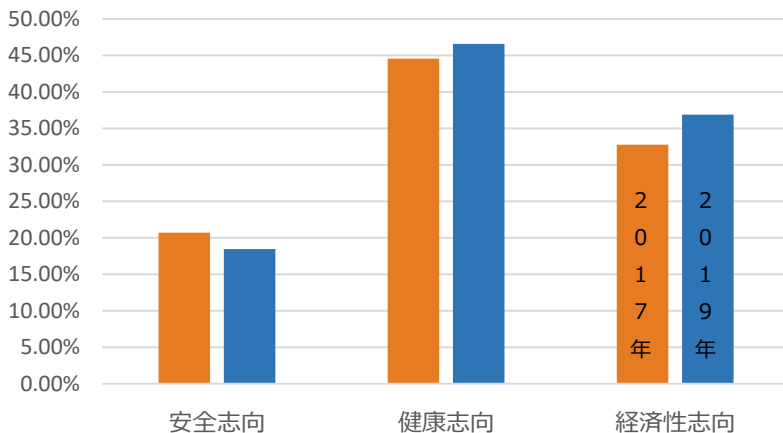
①昔馴染みの料理「とんかつ」を提供する事業

目新しい商品のように流行ることはありませんが、同様に廃ることもありません。かつや事業が始まってから20年超。この間に様々なものが流行り、廃っていきました。かつや事業にお取り組みいただいている企業様から、『長期間安定して事業ができた結果、その年その年で儲かる事業はあるけれど、長い目でみれば「かつや」が一番会社に貢献してくれている。』とご評価いただいております。

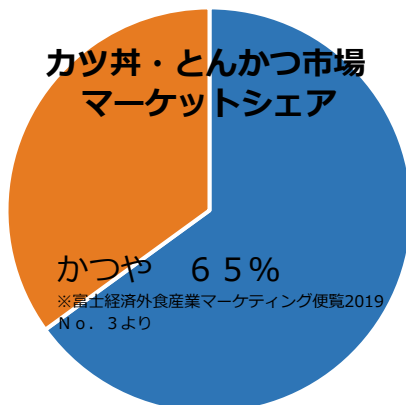


②とんかつ専門店のディスカウンターという立ち位置

外食の志向調査 (日本政策金融公庫調べ)



家具や衣服でもリーズナブルに価値ある商品を提供する企業の業績が好調です。かつやはとんかつ専門店の70%程度の価格で専門店の味を提供しています。



③マーケットシェア65%の圧倒的チェーン

日本中に豚カツ専門店は数多くありますが、サラリーマンが日常的に利用するには少々高額です。かつやは客単価700円台で美味しいとんかつを提供するかつ丼を主力商品とするマーケットを開拓しています。

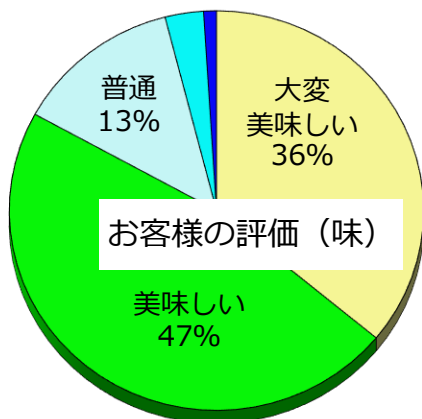
競合少なく安定経営が可能

とんかつ専門店「かつや」の強み

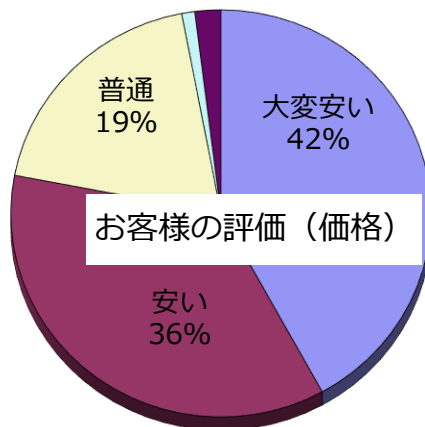
景気に左右されにくい

① 価値ある商品をリーズナブルに提供

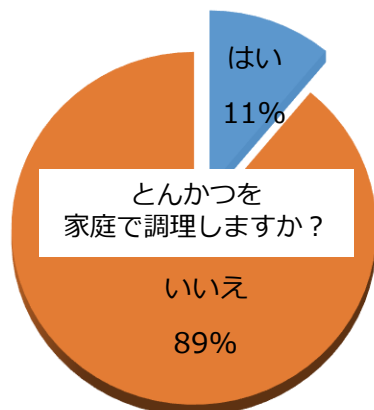
全国にある「とんかつ専門店」の多くは客単価1,000円を超えるものです。とんかつは好きだけど、値段が高いから気軽に食べにいけない・・・そのようなお客様の期待に応えるべく、専門店の品質をお値打ち価格で提供する“新しいマーケット”をつくる“新しい事業”として「かつや」が誕生しました。



お客様アンケート結果
「かつや」

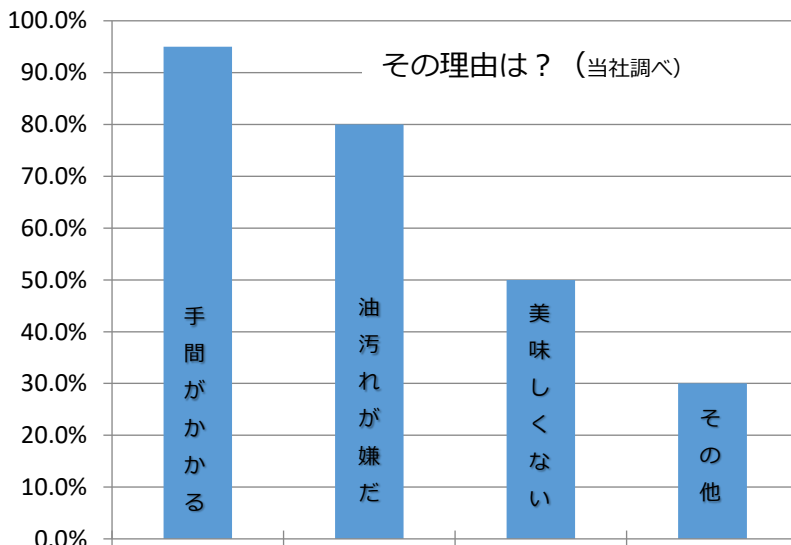


② 節約しにくい商品である



外食・中食の需要は減退せず安定感があります。また、何といても“自分で調理するよりも安価に感じられる”商品を持っているのもかつや事業の魅力です。

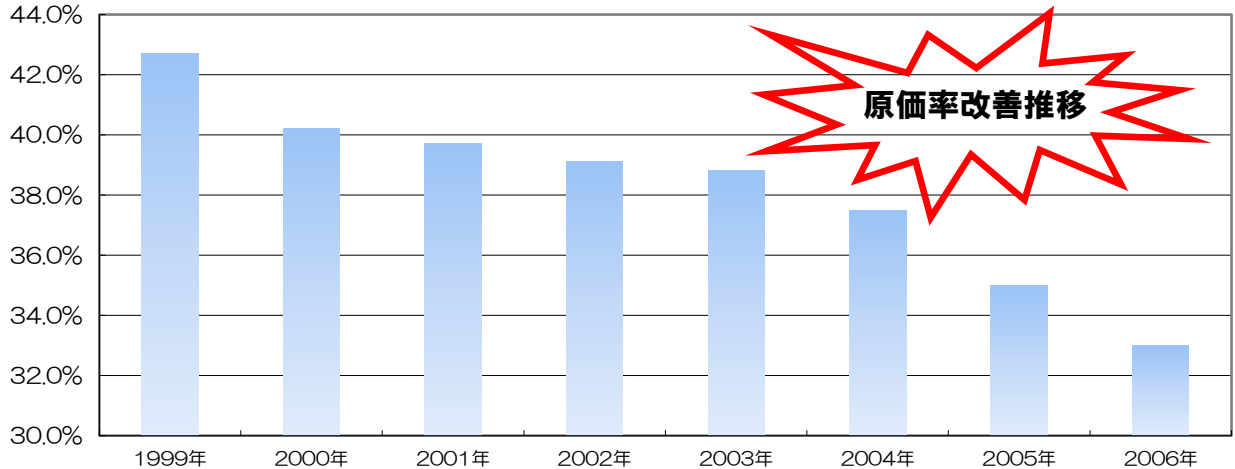
収入が伸び悩む環境では支出を抑えようという動きが活発になります。食事は外食せず家庭へ。しかし、揚げ物は家庭での調理による節約をしにくく、



とんかつ専門店「かつや」の強み

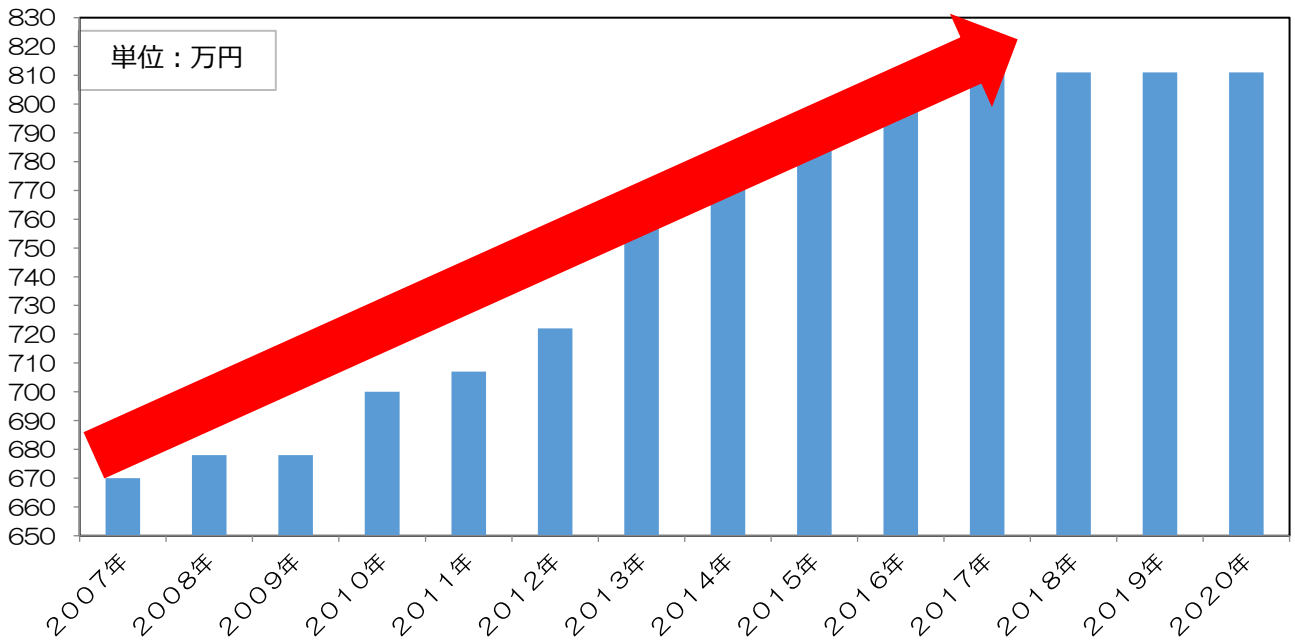
競合が現れにくい

① 創業比10%近く粗利率を向上（原価率低減）



価値あるものをリーズナブルに提供することでお客様に喜んでいただき（売上）、仕入れを徹底的に強化、生産性の向上を追求することで経営に貢献（利益）。偶然ではなく、地道に歳月をかけて収益力を向上してきたことが参入障壁です。

② 2007年から平均月商が151万円（122.5%）上昇



新しいマーケットを創出（これまで誰も成功しなかったことに挑戦）しているため、「かつや」は常に成長しています。生産性を追求しながらも、お客様に喜んでいただくための方法を実施してきた結果、07年度平均月商673万円が17年では821万円に達しました。

とんかつ専門店「かつや」の強み

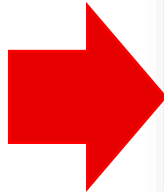
業態進化・成長

① 中食需要への対応強化



② 主力商品のブラッシュアップ

110g → 120g
※2013年実施



③ 厨房機器改良・開発





とんかつ専門店「かつや」の強み

業態進化・成長

④ 宅配システムの開発・導入

揚げたて、あつあつ お届けします!

【宅配のご注文】

宅配かつや
で注文

出前館
で注文

Uber eats
で注文

⑤ SNSを活用したPR

ツイート 7 フォロー 5 フォロワー 8,041 いいね 135

とんかつ専門店 かつや【公式】
@katsuya_corp

とんかつ専門店 かつや【公式】
おはようございます。#かつやです。

本日から「夏のさっぱりまぐろカツ」を期間限定で販売します。

厳選したキハダマグロのカツに、にんにく・玉ねぎ・青ねぎ・胡麻油・黒胡椒。

⑥ 毎月投入されるフェアメニュー（顧客化促進）

⑦ キャンペーン展開による新規客獲得



とんかつ専門店「かつや」の強み

業態進化・成長

⑧多店舗展開により社員レス化も可能な仕組みを構築

2020年実績	K店		KS店		S店		KK店	
	(千円)	構成比	(千円)	構成比	(千円)	構成比	(千円)	構成比
売上高	7,688	100.0%	8,245	100.0%	9,249	100.0%	5,619	100.0%
売上原価	2,549	33.2%	2,827	34.3%	3,219	34.8%	1,914	34.1%
売上総利益	5,139	66.8%	5,417	65.7%	6,030	65.2%	3,705	65.9%
諸経費合計	342	4.4%	708	8.6%	446	4.8%	296	5.3%
人件費	2,038	26.5%	1,805	21.9%	2,391	25.9%	1,475	26.3%
社員給与(賞与含)	125	1.6%	65	0.8%	195	2.1%	0	0.0%
福利厚生 & 求人	137	1.8%	35	0.4%	214	2.3%	141	2.5%
アルバイト給与	1,776	23.1%	1,705	20.7%	1,982	21.4%	1,334	23.7%
販売費	331	4.3%	274	3.3%	336	3.6%	205	3.6%
消耗品費	245	3.2%	158	1.9%	178	1.9%	73	1.3%
水光熱費	191	2.5%	235	2.9%	299	3.2%	222	4.0%
地代家賃	517	6.7%	705	8.6%	730	7.9%	585	10.4%
減価償却費	45	0.6%	80	1.0%	66	0.7%	102	1.8%
本社費(RY相当)	268	3.5%	287	3.5%	322	3.5%	196	3.5%
営業利益	1,162	15.1%	1,165	14.1%	1,262	13.6%	551	9.8%

※参考例：かつや直営店埼玉エリア4店舗実績

フランチャイズパッケージ概要

加盟条件

加盟金	5,000千円
加盟保証金	2,000千円
ロイヤルティ	※ 売上の3.0~5.0%
契約期間	5年間
更新料	1,000千円

店舗数	ロイヤルティ料率
3店舗以内	5.0%
4~6店舗	4.5%
7~9店舗	4.0%
10~19店舗	3.5%
20店舗以上	3.0%

※運営店舗数に応じて、右表の通り変動します

出店条件

ロードサイド店舗	
立地	主要幹線道路沿い
敷地面積	200坪以上
建物面積	30坪以上
駐車場台数	15台以上
間口	25坪以上

ビルイン店舗	
立地	乗降客数6万人/日以上以上の駅前など
階層	1階 路面のみ
店前通行量	12~13時台 800人/h以上
面積	有効面積 20坪以上
間口	4.5坪以上

初期投資

加盟金	5,000千円
開発代行費	※ 1,000千円
内装・外装工事	40,000千円
指定品	12,000千円
厨房費	7,000千円
開業費	2,100千円
合計	67,100千円

モデル損益

売上高	8,500	100.0%
原価	2,890	34.0%
人件費	2,253	26.5%
販売費	340	4.0%
水道光熱費	340	4.0%
賃料	700	8.2%
ロイヤルティ	425	5.0%
減価償却費	298	3.5%
その他経費	408	4.8%
経費合計	4,763	56.0%
営業利益	850	10.0%
償却前利益	1,148	13.5%

・物件取得費・預託金は含んでおりません。
 ・当社の出店実績に基づくモデル値であり、
 物件の契約条件・引渡条件に応じて金額は増減します。

※加盟店様の持込み物件で出店する場合には発生しません。

・当社直営店実績に基づく損益モデルであり、
 収益を保証するものではありません。

開業までの流れ

**1** お問い合わせ・ご相談・店舗視察**2** 加盟申込み・予約契約

- ・ 出店希望エリアの決定
- ・ 当社による審査
- * オーナー面談の実施

**3** 物件選定・調査・決定

- ・ 加盟店様による物件選定
- ・ 本部による物件審査
- * 加盟店様による物件の賃貸借契約締結

**4** F C加盟契約の締結

- ・ 加盟金のお支払

**5** 店舗設計

- ・ 本部指定業者による店舗設計
- ・ 加盟店様による確認

**6** 店舗施工・機材発注

- ・ 店舗内外装の施工
- ・ 什器や厨房機器の発注

7 店長研修

- ・ 当社直営店で54日間の研修を受講

**8** 加盟保証金の支払い**9** 店舗オープン

約4ヶ月

