



大衆酒場BEETLE原宿

○本社所在地：東京都品川区東五反田1-21-9 ウィスター東五反田ビル8A

○事業概要：飲食店舗経営、業態の企画及びプロデュース、FC本部、上記に付帯する一切の業務

○常時使用する従業員： 569名
(2024年12月時点)

○現在の売上高： 33.9億円
(2024年12月期)

○法人番号： 8010701023860

○Web： <https://productoftime.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
千 倫義

「価値観経営 = OUR VALUES」を実践し100億円目指す

創業期から今日に至るまで、私たちは「価値観経営 = OUR VALUES」を実践してきました。採用、育成、店舗運営の判断基準は、これからも「OUR VALUES」を中核に据えます。当社の最も重要な財産は、現場でお客様への価値をつくり続ける従業員と、その家族、取引先の皆さまです。私たちは、価値観に立脚した経営を続けながら、働く人の成長と待遇、そして地域と取引先への価値提供を拡張し、規模拡大を目指します。

OUR VALUES（指針）：人に喜ばれ、信頼され、大切にされる人を求める。楽しみながら自分とチームに成長を求める。多様性とフェアネス、そして健康を大切にする。積極性を歓迎し、ゴールだけでなくプロセスを重視する。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2029年12月期に売上高100億円を達成します。2026年度以降、年率平均28%の成長を目標とします。

2025年12月期：38.0億円

2026年12月期：48.6億円（前年差+28%）

2027年12月期：62.3億円（前年差+28%）

2028年12月期：79.7億円（前年差+28%）

2029年12月期：102.0億円（前年差+28%）

課題

- ・出店：年間出店数を増やし、物件発掘・確保を継続できる開発体制で出店速度を安定化すること。

- ・体制：マネージャー／料理長、正社員・アルバイトの採用を強化し、育成・教育の標準化で定着と戦力化を早めること。

- ・収益：事業部制と統制で意思決定を速め、購買・メニュー設計と率管理で原価・利益の振れを抑えること。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・直営は年約10店を出店し、立地×業態の最適化で投資効率を高めます
- ・FC/ライセンスは年約2店増やし、運営標準と支援で品質・収益性を担保します
- ・海外はスペイン起点で、パートナー・供給網・人材育成を一体で構築します
- ・購買強化で原価を最適化し、生産性向上で販上げと定着を継続します

実施体制

- ・2026 採用・教育・評価を仕組み化します
- ・2026 海外担当部長を選任し、調査～出店・契約・物流を統括します
- ・2027 取締役増員と購買部設置で、統制と原価高騰対策を強化します
- ・2028 事業部制へ移行し権限を明確化、特定技能採用と外部連携で開発を加速します