



## 株式会社CSTホールディングス



主要食材：伊勢海老・鮑・ホタテ

- 本社所在地：兵庫県西宮市西宮浜1-33
- 事業概要：食品加工・水産卸・飲食業
- 常時使用する従業員：133名  
(グループ全体・2025年7月時点)
- 現在の売上高：41億円  
(グループ全体・2025年7月期)
- 法人番号：3140001114955
- Web：https://cst-hd.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  
田上 剛大

### 食で笑みを ～本物を追求する～

当社グループは、料理、サービス、商品、そのすべてにおいて「本物」を追求し、お客様へ期待以上の価値、価格以上の価値を提供することを使命としている。

私たちは、単に売上規模を拡大するのではなく、食を通じて社会に必要とされ、関わるすべての人に「ここで良かった」と感じていただける“いい会社”をつくりたいと考えている。その実現に向け、当社グループは、飲食事業を中核に、製造、卸、通販、輸出、F&Bなどの機能を有機的に結びつけ、専門店、専門商社、専門加工メーカーの集合体として進化することで、10年以内に100億円企業を目指す。

### 売上高100億円実現の目標と課題

#### 実現目標

当グループは、**2035年7月期に売上高100億円、加えて営業利益8億円、EBITDA10億円体制の確立**を目標とします。



#### 課題

当社グループは飲食、製造、卸、輸出、F&B、通販の各機能を有する一方、現状は事業間連携が十分とはいえず、個別最適の色合いが残っている。今後は、これらを有機的に接続し、自社利用にとどまらず半製品や加工機能の外販も進めながら、専門店・専門商社・専門加工メーカーが一体となった6次産業型の高付加価値モデルを構築することが課題である。

### 売上高100億円実現に向けた具体的措置

#### 目指す成長手段

当社グループは、セントラルキッチン設備の増強・増床と計画生産の推進、半製品比率の拡大による店舗作業の縮小と品質安定化に加え、半製品・仕込機能の外販や他社向け供給を進めることで、グループ内外の収益機会を拡大する。あわせて、労働生産性30%向上を図るとともに、年間1店舗の計画的出店により関西中心から関東方面へ商圏を広げる。さらに、飲食レストラン業、水産卸、水産加工業などシナジーのある分野でM&Aを推進し、通販・外販・輸出も拡大することで、10年以内に売上高100億円、営業利益8億円体制の確立を目指す。

#### 実施体制

これらの取組は、ホールディングスを司令塔として各事業会社の役割を明確化し、グループ横断で推進する。

飲食事業は顧客接点とブランド価値向上、製造部門は半製品化・標準化・外販供給体制の強化、卸事業は調達力と販路拡大、通販・輸出・F&B事業は新市場開拓を担う。加えて、統合基幹システム導入とAX化を進め、原価・在庫・製造・販売データを一元管理することで、各事業が個別最適ではなく全体最適で成長する体制を構築する。

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題

「収益構造改革と計画的投資を通じて、持続可能な高付加価値モデルを確立し、10年以内に100億円企業へ成長することをここに宣言する」

● 生産性向上型成長を目指す

重点投資領域： ① セントラルキッチン設備の増強・増床と計画生産体制の構築 ② 半製品比率の拡大により店舗作業を縮小し、人員負担軽減と品質安定化を図るとともに、半製品・加工機能の外販を通じて新たな収益源を育成する ③ 統合基幹システム導入とAX化による原価・在庫・製造・販売管理の高度化

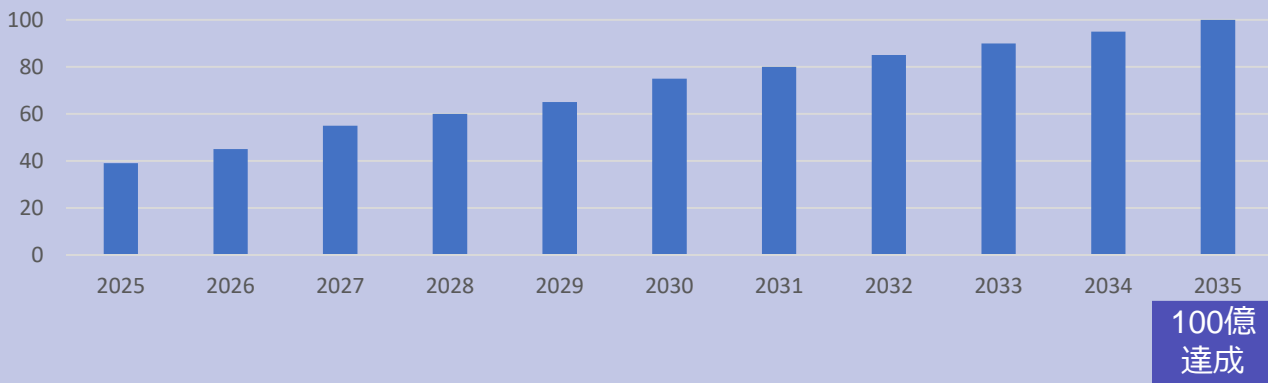
KPI： ① 労働生産性30%向上② 人件費率10%改善③ 廃棄ロス30%削減

地域経済への波及効果： ① 雇用200名増加 ② 地域食材活用拡大 ③ 事業承継の受け皿強化

● 計画的出店及びM&Aを通じ、売上高100億円、営業利益8億円体制を確立する

新規出店は中納言を関東圏中心に展開し、イタリアン業態は高集客施設を軸に進める。その他業態についても立地特性と収益性を見極めながら導入を図る。加えて、飲食レストラン業、水産卸、水産加工業などシナジーのある分野でM&Aを推進し、計画的出店と非連続成長の両輪で成長基盤を構築する。

売上高



100億達成

