

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

ひとつでも多くの笑顔と笑い声に出会いたい。全国で600店舗を達成し、最もパブリックな企業を目指す。

直営店舗数
600店舗

10坪あたり月商
350万円

② 中長期の経営戦略

1. 小箱出店モデル

4坪からの出店が可能。10坪で月商350万円の業態により、家賃比率低減と損益分岐点低下を実現。坪効率最大化。

3. 既存エリア拡大

名古屋市内、関東地域、広島市内でドミナント戦略を推進。既存エリアの出店余地活用と新地域展開を並行。

2. 複数業態展開

焼きとん大黒に加え、立呑み魚椿を展開。商材切替により食材リスク回避。

4. LTV最大化

常連客（年間60回以上来店）を重視。顔なじみの店員と親しみのあるコンテンツで代わりの利かない店を目指す。

③ 対処すべき課題

① 人材採用・教育

- ・ 企業理念を理解・賛同した人材の中途採用・スカウト採用強化
- ・ 店長・現場スタッフへの教育プログラム強化で店舗運営力向上
- ・ 外食産業外の経験豊富な人材招聘による組織の柔軟性確保

② 新規出店推進

- ・ 小物件への競争激化に対応した最適物件獲得が最重要課題
- ・ 空中階・主要でない駅周辺など多様な出店パターン開発

③ 衛生・品質管理強化

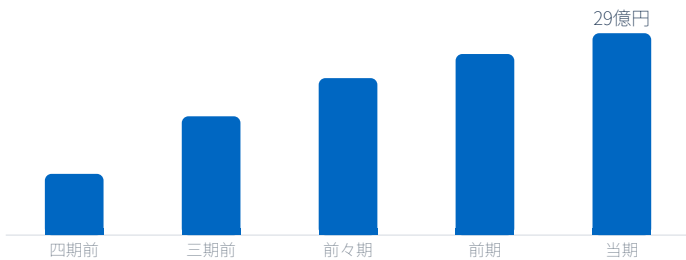
- ・ セントラルキッチンでの衛生管理マニュアル徹底
- ・ 内部監査による定期的なチェック体制確立
- ・ 最新法令改正への対応と遵守体制確保

面接で使えるポイント

- ・ 10坪という小箱で月商350万円を実現する独自の坪効率モデルに注目
- ・ 全国600店舗展開を目指し、名古屋市内・関東・広島から新地域へ拡大中
- ・ LTV最大化で常連客を育成。セントラルキッチン運営による食の安全確保

証券コード 138A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
名古屋を本拠地とする飲食事業者

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
47点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
403万円

小売業内 296位/318社

平均年齢
29.0歳

小売業内 314位/318社

平均勤続
3.0年

小売業内 305位/318社

女性管理職
22.2%

小売業内 60位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 13位/193社

※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…）

直近ニュース一言

