

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

経営理念

喜びを創り喜びを提供する。お客様に喜んでいただける商品を創り、サービスを提供し、地域社会への貢献を通じて企業価値を高める。

売上高経常利益率
30%

経常利益
350億円

5カ年平均売上成長率
10%

R O E
30%以上

2 中長期の経営戦略

1. プレミアムギフトスイーツの創造

美味しさと地域性を追求した独創性のあるショップブランド・商品ブランドを創造し育成。地域マーケット特性に合わせたポートフォリオ構築。

3. Value Up対策

主力商品対策・新商品開発推進、インバウンド対策強化、好立地に拘った出店展開を推進。

2. 超現場主義経営の推進

経営理念をベースに従業員一人ひとりが当事者意識をもって経営に参画。全員参画による超現場主義経営を実践。

4. 食品安全・品質向上

食品安全マネジメントシステムの継続的改善を図り、安心・感動を提供できる高品質商品を実現。

3 対処すべき課題

① 少子高齢化・人口減少への対応

- ・限られた市場規模のもとで業種・業態を超えた販売競争が激化。消費者ニーズの多様化に対応した商品企画力が重要。
- ・ブランド志向・本物志向の傾向強化への対応。独創性のあるプレミアムブランド創造が不可欠。

② 経営効率化と収益性向上

- ・原材料価格高騰への対応。生産効率・販売効率の改善で売上高経常利益率30%以上を達成。
- ・新工場設置・工場閉鎖に伴う初期段階での生産効率低下への対策。

③ 消費環境の不透明性への対応

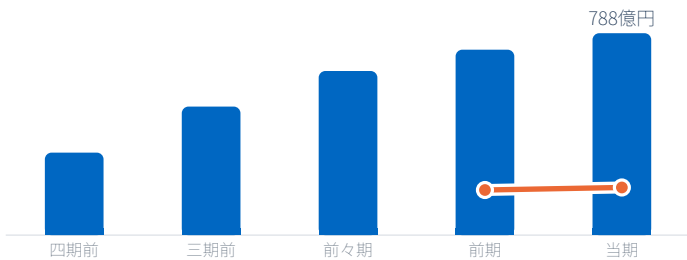
- ・インバウンド消費増とともに物価上昇による消費者節約志向への対応が必要。
- ・2025年経営スローガン『マッハで実践！実践！実践！』で寿スピリッツ流PDCAサイクルを推進。

面接で使えるポイント

- ・「全国各地のプレミアムギフトスイーツブランドを創造する」というビジョンのもと…
- ・経営理念『喜びを創り喜びを提供する』をベースに、従業員全員が当事者意識をもつ超現場主義経営により…
- ・Value Up Vision2030で経常利益率30%・経常利益350億円を目標に掲げ…

証券コード 2222

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
788億円

営業利益率
23.6%

財務健康度
92点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 69.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,024万円
食料品内 4位/120社

平均年齢
49.6歳
食料品内 2位/121社

平均勤続
14.6年
食料品内 69位/121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。

要するに
純粋持株会社である親会社と18社の子会社で構成されるグループ企業

主力事業・セグメント

- Sucreyグループ 46.2%
- KCC 29.2%
- Kotobukiseikaグループ 14.7%

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率23.6%と高い収益性
- 財務健康度92点と財務基盤が健全
- 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

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: 寿スピリッツ(株)【2222】：決算情報

