

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

『幸せ』への挑戦～関わるすべての人と共に～。チャレンジし続けることで、感動と笑顔を創り続ける。

直営店目標
200店舗

FC店目標
300店舗

合計出店目標
500店舗

② 中長期の経営戦略

1. ラーメン事業展開

一都三県中心の都市型店舗新規出店。9ブランド複数展開で地域内での多角化。郊外型・ロードサイド店舗も中長期で拡大。

3. 商品開発・マーケティング

定期試食会で新商品・季節限定ラーメン開発。アプリ・Instagram・TikTok等活用で認知度向上と来店頻度向上。

2. レストラン事業展開

CONAと焼売のジョーを中心にブランド展開。季節メニュー、ランチ向けメニュー、テイクアウト・デリバリー商品の開発。

4. 加盟店ビジネスモデル

プロデュース店は加盟金・研修費ゼロで開業支援。全国展開で地方も含めた拡大。特設サイト・催事で店舗オーナー募集。

③ 対処すべき課題

① 持続的な新規出店支援

- ・ 計画的な人材確保で出店を加速
- ・ 採用窓口拡大で多様な人材確保
- ・ 特定技能外国人採用で人材層を拡大

② 従業員定着・モチベーション維持

- ・ 離職率低減を経営課題として設定
- ・ ES調査・エゴグラム診断で組織把握
- ・ アルバイト従業員の計画的正社員登用推進

③ 事業効率化・原価改善

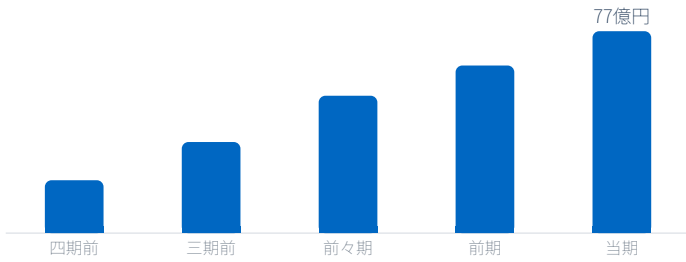
- ・ 食材仕入れ・分量の定期的見直し
- ・ 調理工程の効率化で提供スピード向上
- ・ 商品PB化で原価を保ちながら差別化

面接で使えるポイント

- ・ 一都三県中心に直営店200店舗、FC店300店舗、合計500店舗展開という野心的な目標を実現するため…
- ・ 9つのラーメンブランドを自社開発し、1地域での複数ブランド展開やプロデュース店での加盟金ゼロという斬新なモデルで急速に成…
- ・ エゴグラム診断やES調査など科学的手法を導入し、従業員満足度向上と組織課題改善を重視する人材重視企業

証券コード 245A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
東京都新宿区に本社を置く飲食店運営・プロデュース企業

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）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
52点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 37.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
421万円

小売業内 286位/318社

平均年齢
30.4歳

小売業内 311位/318社

平均勤続
3.0年

小売業内 306位/318社

女性管理職
9.8%

小売業内 151位/250社

男性育休
－（未開示）

※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

