

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

経営方針

「健康」をキーワードに、食を通じてお客様へ健康を提供しながら、食の総合カンパニーを目指す。

売上高
33,727百万円

営業利益
1,732百万円

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の改善と発展

高付加価値で季節の美味しさを堪能できる数量限定メニューやコラボメニュー販売。アプリポイント交換クーポンや大戸屋マンスリークーポン、再来店促進クーポン配信。

3. 新業態の創出と中食強化

新業態の創出と中食事業の強化に取り組み、事業領域を拡大。

2. 出店地域・立地の明確化

国内の出店地域や立地を明確化。FC出店支援や新業態のパッケージ化など、新規出店推進基盤を強化。

4. 海外事業の改善と拡大

海外事業の改善と拡大を推進し、グローバル展開を加速。

③ 対処すべき課題

① 客数増加への対応

- メディア露出増加による来店促進強化
- アプリ活用による再来店促進とクーポン発行による顧客呼び戻し
- CMなどマス広告で広くアプローチし集客サイクルを確立

② 人手不足への対応

- モバイルオーダーやセルフレジ導入で一部効率化
- 手作り感ある店内調理と提供速度をさらに磨き上げる

③ サステナビリティへの注力

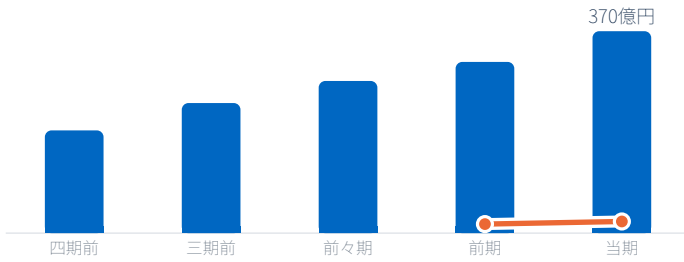
- motteECO普及コンソーシアム参画によるフードロス削減
- 食育プロジェクト開始で地域交流促進に貢献
- 健康経営優良法人2025取得、横浜市Y-SDGs認証Superior認証取得

面接で使えるポイント

- 2026年3月期に売上高33,727百万円、営業利益1,732百万円を目指す成長戦略に参加できる。
- 手作り感ある店内調理が強みの大戸屋で、人手不足対応と顧客体験向上を両立させる課題に取り組める。
- motteECOやSDGs認証など、サステナビリティを経営に組み込み中長期企業価値を向上させる企業。

証券コード 2705

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
370億円営業利益率
5.8%財務健康度
47点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 49.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
691万円

小売業内 56位/318社

平均年齢
47.3歳

小売業内 54位/318社

平均勤続
11.9年

小売業内 133位/318社

女性管理職
17.8%

小売業内 89位/250社

男性育休
125.0%

小売業内 5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…）

直近ニュース十一言

参考: (株)大戸屋ホールディングス【2705】：決算情報

