

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

「イマをHAPPYに」のもと、ご来店いただくお客様をはじめ、ガーデンに関わる人達が
幸せ・元気・笑顔になれる空間作り

営業利益率
10%以上

ROA
10%以上

ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. M&Aによる成長

創業以来12社の買収。既存ブランドへの業態変更や被買収企業ブランドのブラッシュアップ・横展開で収益力強化

3. アプリ・メディア活用

アプリダウンロード58万人超。スタンプ機能・クーポン配信。新庄剛志起用で知名度向上。渋谷センター街PR施設運営

2. 直営店舗新規出店

壺角家・山下本気うどんの継続的出店。駅前ドミナント戦略、フードコート出店、不動産事業とのシナジー活用

4. 商品開発

季節限定商品や高単価のキラー商品開発。山下本気うどんではデザート商品も展開。外部コンサルと協業

③ 対処すべき課題

① 人材確保と教育

- ・飲食業の恒常的人手不足。ライフワークバランス重視の労働環境整備
- ・シルバー層・女性・外国人の積極登用
- ・社員教育制度充実で顧客に選ばれる店舗を確立

② 経営管理体制強化

- ・ステークホルダーへの適切な情報管理・開示体制構築
- ・コンプライアンス体制の整備
- ・的確な経営方針策定

③ 衛生管理の強化

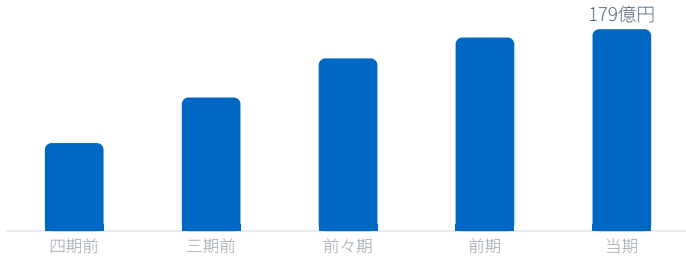
- ・食の安心・安全が最優先事項
- ・衛生意識向上と作業手順の遵守
- ・品質管理担当者による臨店実施

面接で使えるポイント

- ・創業以来12社以上のM&Aで企業再生を実現。多様な企業文化を融合させる組織力
- ・壺角家は駅前ターミナル駅中心に乗降者数20万人以上の立地でドミナント戦略展開中
- ・アプリダウンロード58万人超で直営顧客データを活用。山下本気うどんは30代以下が73.9%を占める

証券コード 274A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
M&Aを活用した飲食事業を主力とする上場企業

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

61点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 44.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

548万円

小売業内 156位/318社

平均年齢

38.0歳

小売業内 239位/318社

平均勤続

5.3年

小売業内 272位/318社

女性管理職

3.6%

小売業内 216位/250社

男性育休

40.0%

小売業内 148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

