

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

基本方針

「お客様に人のぬくもりを感じていただく」お店づくりで、大衆食のカテゴリーで日本一の外食企業になる

売上高経常利益率
10%以上

ROE
15%以上

② 中長期の経営戦略

1. マルチ戦略による分散

ブランド・立地・価格を分散、社内FC・社外FCに分散することで外的要因への耐性強化

2. FC事業の推進強化

収益構造を分散し直営事業の悪化時も安定収益が見込める体制構築

3. 既存店の収益力向上

凡事徹底により品質・接客・清潔さ（QSCレベル）向上でお客様満足度と収益性アップ

4. 新業態の開発と差別化

日常食・大衆食キーワードに多様なニーズ対応、パッケージ化で他社と差別化

③ 対処すべき課題

① 既存店の収益力向上

- ・ QSCレベル（品質・接客・清潔さ）の向上実現

② FC加盟店の出店促進

- ・ 出店候補地探索支援の充実
- ・ 研修トレーナー育成など研修体制強化
- ・ 出店後の支援体制強化

③ 人材確保と育成

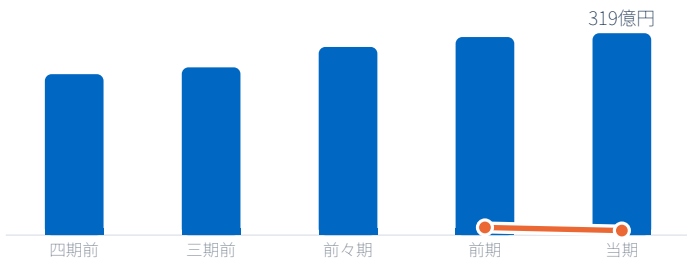
- ・ 求人採用活動への注力と採用後フォロー充実
- ・ 階層別研修などの教育プログラム展開
- ・ 独立支援制度を含むキャリアアッププラン再構築

面接で使えるポイント

- ・ 「大衆食で日本一」を目指し、マルチ戦略で直営とFC両方で安定成長を実現する企業戦略
- ・ 凡事徹底によるQSCレベル向上で、顧客満足と収益性を両立させる運営方針
- ・ 階層別研修と独立支援制度で、スタッフから店主へのキャリアパス構築と人材育成重視

証券コード 2752

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）

要するに
大阪市に本社を置く飲食業界の上場企業

主力事業・セグメント

- ・The法人向けDirectlyO 95.0%
- ・Franchise 5.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・東証プライム市場上場

※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
319億円営業利益率
2.3%財務健康度
23点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 44.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

630万円

小売業内 82位/318社

平均年齢

48.2歳

小売業内 35位/318社

平均勤続

9.2年

小売業内 189位/318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

