

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

お客様一人一人に喜んでいただく社会貢献を目指し、食肉の専門集団の強みを活かして価値のある商品を提供する。

売上高経常利益率
15%

売上高経常利益率
7.7%

② 中長期の経営戦略

1. 差別化と競争力強化

食肉の専門集団の強みを活かした商品提供により競合他社との差別化を図り、ブランド認知を推進する。

2. ドミナント展開

中部地区及び関東地区を中心に直営店形態のドミナント展開を実施し、地域性・顧客層に合った業態を選択・出店する。

3. ローコストオペレーション

食材原価や新規出店コストの低減を図り、いかなる環境変化にも対応できる強固な経営体質を確立する。

4. 和牛一頭買い導入

和牛一頭買いの導入とセントラルキッチンでの専門職人による部位別カットで、高品質な商品を効率的に提供する。

③ 対処すべき課題

① 安心・安全と品質確保

- 仕入食材の品質管理、加工・配送段階での衛生・温度管理を強化する。
- 調達先の食品安全管理と店舗における衛生管理の確保に取り組む。
- 感染症対策として衛生管理と従業員の健康管理を徹底する。

② 人材確保と働き方改革

- 社員・パート・アルバイトの安定的採用と人材育成、定着化の体制整備を目指す。
- 労働時間の適正化及び待遇改善に継続的に取り組む。

③ 環境と事業継続への対応

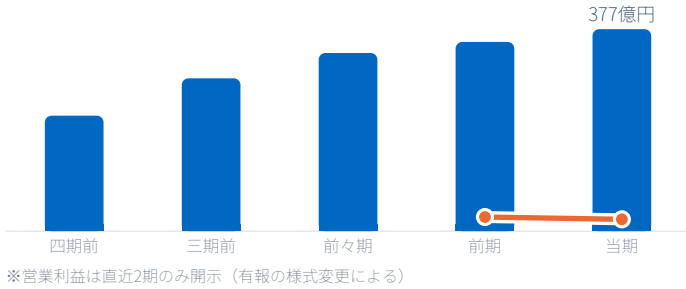
- 食材廃棄の減量や店舗・工場の省エネルギー化により環境負荷を低減する。
- 少子高齢化による来店需要の伸び悩みと労働力不足に対応する事業運営を行う。
- ダイバーシティ&インクルージョンを実践し、全ての人が輝ける職場を作る。

面接で使えるポイント

- 中部・関東でのドミナント展開と地域性・顧客層に合わせた業態選択の工夫について。
- 和牛一頭買い導入により売上高経常利益率を6.9%から7.7%に改善した具体的な取組について。
- 食肉の専門集団として国産牛にこだわり、セントラルキッチンの専門職人による部位別カット技術の価値について。

証券コード 2753

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
377億円営業利益率
5.9%財務健康度
71点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 52.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
613万円

小売業内 95位/318社

平均年齢
40.9歳

小売業内 180位/318社

平均勤続
8.0年

小売業内 213位/318社

女性管理職
8.2%

小売業内 169位/250社

男性育休
50.0%

小売業内 133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: 【あみやき亭中部地区店舗】「ありがとうを伝える日。」お母さん

