

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

持続的な成長と企業価値の向上を実現し、変化の激しい外部環境に柔軟に対応する経営

連結売上高
13,331百万円営業利益
1,333百万円営業利益率
10.0%1株当たり当期純利益
18.24円

② 中長期の経営戦略

1. 戦略的事業拡大

ブランド戦略との整合性を踏まえた出店再開を含む成長投資を推進し、既存事業の強化を通じてトップラインの拡大を図る

3. 収益性と効率性の改善

業務プロセス見直しと効率的システム導入による生産性向上、原材料調達やメニュー構成の最適化を通じてコスト構造を改善

2. ブランドポートフォリオ再構築

首都圏におけるフラッグシップ店舗の開発を含めた新規出店戦略を推進し、ブランド価値の強化と市場での存在感向上を図る

4. ウエディング事業強化

料理・空間・サービスの強みを活かし、地域性を反映した提案やホテル・レストランのクロスユースを通じた新たなレストランウエディングの提案

③ 対処すべき課題

① 売上成長の停滞

- ・ コロナ禍で新規出店抑制と退店が重なり売上が長期的に伸び悩んでいる状況に対応

② ブランドプレゼンスの課題

- ・ 首都圏で「ひらまつ」ブランドの店舗が存在せず象徴的プレゼンスが低下している
- ・ コロナ禍以降の店舗構成変化によりブランド間のヒエラルキーが曖昧になっている

③ 経営環境の悪化と不確実性

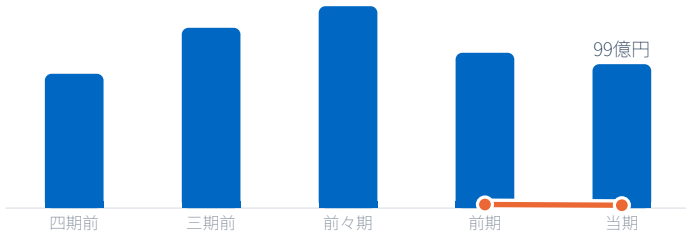
- ・ 人件費および原材料費の高騰により既存店舗の収益性が圧迫されている
- ・ 人手不足に起因する人件費上昇の加速が予想される
- ・ 地政学的リスク・異常気象・食品安全性など事業環境の不確実性が増す

面接で使えるポイント

- ・ コロナ禍で長期的に伸び悩む売上を、ブランド戦略に基づいた出店再開と既存事業強化で拡大する経営方針
- ・ 首都圏でのフラッグシップ店舗開発を含むブランドポートフォリオ再構築で市場での存在感を高める取り組み
- ・ 中期経営計画2030で約45.6億円の投資（新規出店9店舗、既存店舗約20店舗改装）を実行し2031年3月期に売上高13...

証券コード 2764

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
99億円営業利益率
2.0%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
547万円

小売業内 158位/318社

平均年齢
34.5歳

小売業内 287位/318社

平均勤続
7.2年

小売業内 236位/318社

女性管理職
34.7%

小売業内 25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…）

直近ニュース十一言

参考: ゴージャスな雰囲気なのにアラカルトでカジュアルに！東京では

