

## 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

## 経営の基本方針

安心・安全を第一に考えた食材にこだわり、質の高い料理を上質な空間で提供し、顧客に高付加価値を継続的に提供。

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 高付加価値化

店舗改装・更新投資と優秀人材の育成確保により、料理・サービス水準の維持向上を図る。

## 2. インバウンド需要の取込

訪日外国人客の増加に対応し、高級ホテル・旅行代理店との関係強化と多言語プロモーション実施。

## 3. 和食事業の強化

訪日外国人需要の高まりを踏まえ、観光需要の高い立地への出店と職人育成を推進。

## 4. カジュアルイタリアン展開

郊外大型SCとホテル内への出店を進め、朝食需要を含めた収益化を図る。

## ③ 対処すべき課題

## ① 人材不足・コスト高騰

- ・ 外食業界全体の人材不足が深刻化し、店舗収益に直接的な圧力。
- ・ 食材価格など店舗運営コスト上昇が継続。
- ・ 給与引き上げ・待遇改善と調達最適化による対応が必要。

## ② 財務体質の強化

- ・ 2023年2月期に債務超過を解消したものの、財務体質はいまだ強固でない。
- ・ 事業収益性改善と利益計上による強化が急務。

## ③ 外部環境への対応

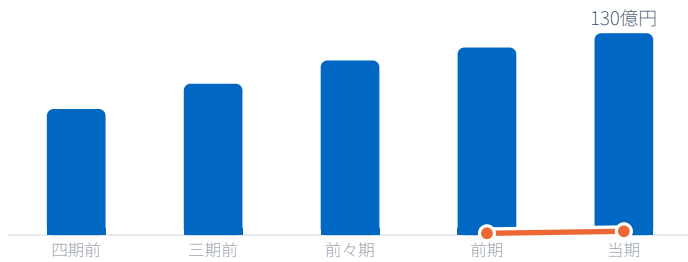
- ・ 国際情勢の不確実性がサプライチェーン・消費者心理に悪影響。
- ・ 訪日外国人客数増加とインバウンド需要拡大は成長機会。

## 面接で使えるポイント

- ・ XEXなど高級レストランとカジュアルレストランの2つのブランドで、顧客層ごとに異なる付加価値を提供する事業戦略。
- ・ 訪日外国人客が重要な顧客層として増加基調の中で、和食事業強化とホテル内出店により成長機会を開拓。
- ・ 2023年2月期の債務超過解消以降、人材定着率向上とコスト効率化で財務体質を強化。

証券コード 2798

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

スタンダード市場に上場する小売業（飲食店）企業

主力事業・セグメント

- ・Casualグループ 58.9%
- ・XEXグループ 41.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ

※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  
130億円営業利益率  
1.9%財務健康度  
30点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 33.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
482万円

小売業内 236位/318社

平均年齢  
36.2歳

小売業内 266位/318社

平均勤続  
7.0年

小売業内 241位/318社

女性管理職  
11.8%

小売業内 133位/250社

男性育休  
57.1%

小売業内 128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

