

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

飲食を通し、よりおいしく・よりよいサービス・より速く、真心を提供し、お客様の感謝と喜びを得ること

2 中長期の経営戦略

1. 既存業態の磨き上げ

職人の握る寿司・本まぐろ・光物の強化、新鮮・高品質・安全・安定供給・ローコスト追求。小ロット商材仕入による魅力向上

2. 出店戦略

すし銚子丸は神奈川地区など未展開エリア強化、大規模中規模改装推進。StandingBar Yaasukeは都内エキナカ中心で展開

3. DX戦略

タッチパネルフルオーダー化、縁アプリ活用による顧客データ分析。テーブル決済導入やデジタルマーケティング推進

4. 人財戦略

採用・育成・リテンションの3テーマ推進。女性正社員採用強化、女性店長登用、キャリアデベロップメント制度導入

3 対処すべき課題

① 経営環境の変化対応

- ・ 原材料・エネルギー価格高騰への対応
- ・ 労働力不足・人件費上昇への対応
- ・ 消費者の節約志向への対応

② 差別化と競争力強化

- ・ グルメ回転寿司の差別化実現
- ・ 商品力向上と産地開拓
- ・ 立ち寿司技術の向上

③ 収益体質の強化

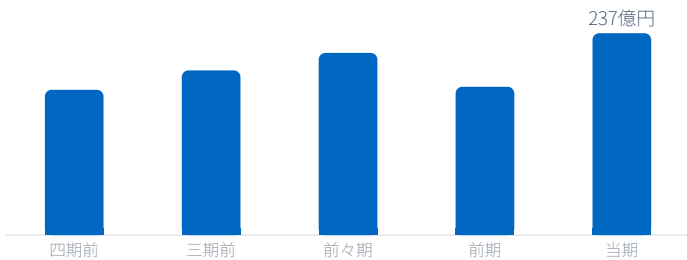
- ・ 不採算店舗の退店とリロケーション推進
- ・ 大規模改装による収益性確保
- ・ 安定した財務基盤維持

面接で使えるポイント

- ・ 銚子丸劇場というブランド体験を全従業員で実現し、既存業態を徹底的に磨き上げる姿勢
- ・ 縁アプリなどDX活用で顧客データ分析し、ムリ・ムラ・ムダないオペレーション実現を目指す戦略
- ・ 2025年度中のカリフォルニア州出店を目指す海外事業展開で、日本食ブームに対応する成長意欲

証券コード 3075

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
グルメ回転寿司事業を営む上場企業

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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

68点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 40.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

523万円

小売業内 190位/318社

平均年齢

44.3歳

小売業内 101位/318社

平均勤続

10.9年

小売業内 158位/318社

女性管理職

10.4%

小売業内 145位/250社

男性育休

100.0%

小売業内 18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

参考: すし銚子丸が贈る「日本列島 初夏の旅」イベント 本日より開催

