

## 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

## グループミッション

日本の食のあるべき姿を追求し、生販直結モデルで生産者・販売者・消費者のALL-WINを達成

平均客単価  
4,000円前後

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 店舗収益性の維持・向上

第一次産業との繋がりを強みに、生産情報などの付加価値提供で平均客単価4,000円前後を維持。新規・海外事業は選別と集中を実行

## 2. 提携産地開拓と取組産業拡充

宮崎県、鹿児島県、北海道を主に全国へ拡大。地鶏・鮮魚を中心に卸売市場を通さない直接ネットワーク構築

## 3. 生産流通事業の体制強化

施設面・人材面の整備。中間流通コスト圧縮と余剰品・未利用品の商品化で、サステナビリティを意識

## 4. 人材確保と教育強化

企業理念を理解する人材採用を最重要課題。HR本部人材開発部を設置し社内教育体制を強化

## ③ 対処すべき課題

## ① 外食業界の二極化対応

- ・ 低価格と高価格の二極化傾向に対応
- ・ 高付加価値サービス・商品力の提供で差別化
- ・ 宅配弁当・EC事業など販売形態多角化

## ② 人材確保と育成

- ・ 少子化・若年層減少による採用対象者減少
- ・ 自社採用ホームページ強化、新卒・中途採用継続
- ・ 社内教育体制の構築と人材定着

## ③ ガバナンス・コンプライアンス強化

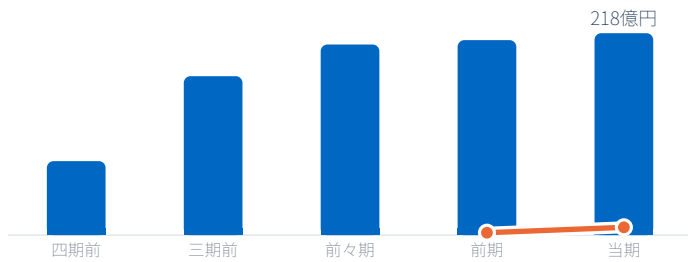
- ・ 企業規模拡大に対応した経営管理組織充実
- ・ ダイバーシティを考慮した組織最適化
- ・ 内部監査体制と監査法人連携強化

## 面接で使えるポイント

- ・ 宮崎県、鹿児島県、北海道での地鶏・鮮魚事業を通じた第一次産業活性化への関心
- ・ 生販直結モデルで平均客単価4,000円前後の維持向上を実現する事業構造の理解
- ・ 食品安全・環境問題・食品ロス削減といったサステナビリティ活動への同業他社との差別化方針

証券コード 3175

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  
218億円営業利益率  
3.9%財務健康度  
4点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 35.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
525万円

小売業内 188位/318社

平均年齢  
43.3歳

小売業内 121位/318社

平均勤続  
9.4年

小売業内 187位/318社

女性管理職  
60.7%

小売業内 5位/250社

男性育休  
100.0%

小売業内 20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:【新店情報・大阪】エー・ピーホールディングス「裏の山の木の子」

要するに  
食産業における総合的な事業展開を行う企業グループ

主力事業・セグメント

- ・国内レストラン 77.2%
- ・ReadyMadeMeal 18.6%
- ・Production・Distr 4.2%

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

