株式会社エターナルホスピタリティ…

小売業 ｜ プライム（内国株式） ｜ 決算期 7月31日 ｜ 連結…

証券コード 3193

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

ビジョン

日本が誇る焼鳥の文化・価値を世界に広め、焼鳥を軸として世界の外食市場へ挑戦する
。

店舗数	自己資本比率	ROE	現在の鳥貴族店舗数
1,000店舗	40%	20%以上	661店舗

2 中長期の経営戦略

1. 全国展開及び再成長

鳥貴族の全国1,000店舗体制と東西分割による機動的意思決定、やきとり大吉のリブランディング及び未出店エリアへの出店推進。

2. 海外展開・マルチブランド戦略

米国・韓国・上海・台湾・香港に加えベトナムなど東南アジアへ展開。米国HASUやzoku、韓国mozuなど高価格帯含むポートフォリオ構築。

3. 商品力・品質向上

安全かつ良質な食材確保、チキンの美味しさ・機能性研究、調理機器実証を通じたYAKITORI価値向上。

4. 内部管理体制の強化

多店舗展開のリスク・衛生管理向上、コンプライアンス遵守体制強化、財務報告関連内部統制改善。

3 対処すべき課題

① 既存店売上の維持向上

- 成熟市場での消費選別化や業種超越競争激化に対応
- クオリティ・サービス・クレンリネスの強化で顧客満足度向上
- マーケティング・ブランディング強化で体験価値向上

② 食材調達・サプライチェーン最適化

- 産地の人手不足や物流コスト上昇への対応
- 産地との良好関係構築で安全かつ良質な食材確保
- サプライチェーン最適化で持続的成長実現

③ 採算性向上と新規事業開発

- 出店初期投資削減と店舗運営効率化推進
- マーケティング調査強化で競争優位出店地選定
- 総菜業態など新フォーマット開発でパートナー協業

面接で使えるポイント

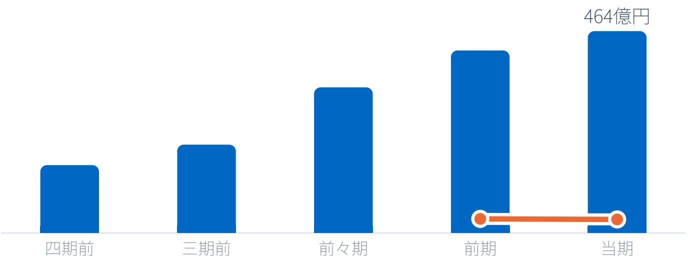
- 焼鳥文化を世界に広める「Global YAKITORI Family」ビジョンのもと…
- 米国・韓国・東南アジアなど海外展開で、HASUやzokuなど複数ブランドによるマルチロケーション戦略を展開。
- チキン研究・調理機器実証など食材品質向上と、優秀人材確保・店長教育強化で競争優位を構築。

株式会社エターナルホスピタリティ…

小売業 ｜ プライム（内国株式） ｜ 決算期 7月31日 ｜ 連結…

証券コード 3193

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

株式会社エターナルホスピタリティグループの事業要…

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）

・東証プライム市場上場

※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	営業利益率	財務健康度
464億円	6.7%	52点 ／100点

将来性 曇り ／ 就活偏差値 53.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収	平均年齢	平均勤続	女性管理職	男性育休
669万円	40.0歳	9.9年	9.1%	33.3%
小売業内 67位/318社	小売業内 200位/318社	小売業内 180位/318社	小売業内 158位/250社	小売業内 156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: 立命館アジア太平洋大学とエターナルホスピタリティグループ、地