

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

企業理念

「日本一うまい」食を通じて「ほっとした安らぎ」と「笑顔いっぱいのだんらん」を提供すること

事業規模目標

1,000億円規模

2 中長期の経営戦略

1. ホットランドグループ事業

銀だこハイボール酒場・おでん屋たけし・東京油組総本店など高収益ブランド展開。タイ・ベトナム・フィリピン等アジア・ASEAN地域FC拡大。2026年より欧州展開開始

3. 主食事業拡大

厚切りとんかつよし平の全国展開推進。野郎めしは中華メニュー導入で来店頻度向上。東京油組総本店は少人数体制による効率運営

2. 酒場事業強化

銀だこハイボール酒場の地方展開本格化。ブランド認知度活用と価格・品質両立。おでん屋たけしは立地特性に応じた展開

4. 観光地事業成長

ファンインターナショナルはインバウンド需要増大で市場拡大見込み。京町家リノベーション型店舗展開。京都「宵の小町」プロジェクトでエリア価値創出

3 対処すべき課題

① 経営体制強化

- ・ 2025年4月1日付で持株会社体制へ移行し経営基盤を構築
- ・ グループの資本効率向上とリスク管理・人的資本強化を推進
- ・ グループ各社の自立的事業展開を支援・監督

② 外部環境への対応

- ・ 新型コロナウイルス影響に加え原材料費・水道光熱費高騰に対応
- ・ 国際情勢不安定化・為替動向・物価上昇への懸念に対処
- ・ たこ焼市場縮小傾向への市場獲得推進

③ 事業成長加速

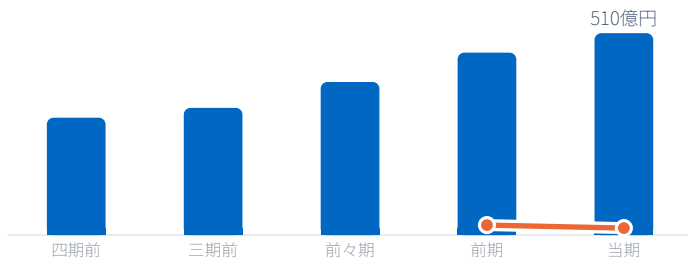
- ・ 築地銀だこのバージョンアップ計画で焼きそば生産性改革と品質向上
- ・ カテゴリー・セレクト系居酒屋への事業転換で成長余地確保
- ・ 主食業態の市場動向対応で新業態開発・展開を推進

面接で使えるポイント

- ・ 「共食」の文化を広げるため安全で美味しい商品提供を重視し、川上から川下まで自社責任で職人の技術を磨く
- ・ 1,000億円規模の外食グループ目標に向け持株会社体制へ移行し、グループ全体の事業拡大と収益改善に取り組む
- ・ タイ・ベトナム・フィリピン等アジア・ASEAN地域でFC拡大し2026年欧州展開開始。

証券コード 3196

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
510億円

営業利益率
3.5%

財務健康度
23点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 43.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
538万円

小売業内 170位/318社

平均年齢
35.6歳

小売業内 272位/318社

平均勤続
5.0年

小売業内 277位/318社

女性管理職
3.1%

小売業内 225位/250社

男性育休
0.0%

小売業内 179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: (株)ホットランドホールディングス【3196】：決算情報

