

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

価値ある豊かさの創造。時代に即した「お値打ち」と店舗で楽しい時間を過ごしていただくという真の豊かさを他に先駆けて創り出していく。

店舗数
3,100店舗以上

年間来客数
3億5千万人

国内新規出店
50店舗

海外出店
20店舗

② 中長期の経営戦略

1. 既存店成長

消費の二極化に対応したコストパフォーマンス高い商品拡充と店舗サービス品質向上で客数・客単価増加を実現。資さんうどんを中心に業態転換と店舗改装を推進。

3. 海外展開

台湾と東南アジアに軸足。2026年20店舗計画。台湾では資さんうどん出店展開。東南アジアではマレーシア中心にしゃぶしゃぶブランド展開。

2. 国内新規出店

2026年度50店舗計画。駅前や商業施設を中心にガストやしゃぶ葉など立地に合致したブランドを展開し好立地出店を加速。

4. M&A推進

2024年10月株式会社資さん、2025年1月マレーシアのムスリム向けしゃぶしゃぶ店を取得。シナジー効果生み出せるM&Aを積極検討し事業規模拡大を目指す。

③ 対処すべき課題

① 消費環境の厳しさ対応

- ・ 物価高騰と実質賃金目減りで消費者の選択眼が厳しい
- ・ 原材料費・物流費・光熱費の高騰が継続
- ・ コストパフォーマンス高い商品拡充で対応

② 持続的成長の実現

- ・ 既存店成長と新規出店による売上成長
- ・ 生産性向上を並行推進
- ・ 国内外での事業規模拡大

③ ESGと食の安全強化

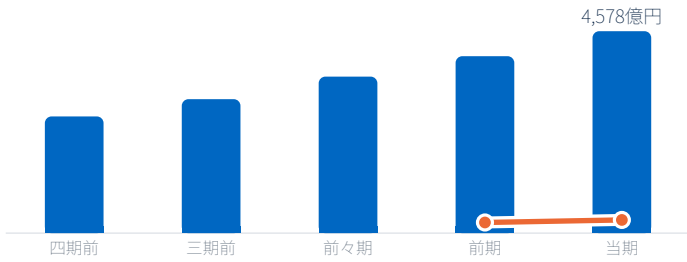
- ・ 太陽光発電導入で年間約2,400tのCO₂削減達成
- ・ 再生可能エネルギーへの移行加速
- ・ ISO22000認証取得とHACCP導入で食品安全管理体制構築

面接で使えるポイント

- ・ 3,100店舗以上を展開し年間3億5千万人に利用される事業規模の中で…
- ・ 2026年度50店舗国内新規出店と20店舗海外出店計画を推進する成長戦略で、地域特性に合わせた事業展開を実践する機会。
- ・ 資さん等のM&Aと店舗中心経営により、現場マネジャーが経営者として成長し組織全体の能力向上を牽引する職場環境。

証券コード 3197

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
4,578億円

営業利益率
6.5%

財務健康度
42点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 61.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
756万円

小売業内 31位/318社

平均年齢
47.5歳

小売業内 47位/318社

平均勤続
19.6年

小売業内 23位/318社

女性管理職
8.8%

小売業内 162位/250社

男性育休
25.0%

小売業内 163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: すかいらーく「日経モート株指数」の構成銘柄に新規採用～強固な

