# 東和フードサービス株式会社

小売業 ｜ スタンダード（内国株式） ｜ 決算期 4月30日

証券コード 3329

## 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

**味覚とサービスを通して都会生活に安全で楽しい食の場を提供する**

| 平均客単価 | 労働時間削減 | 有給休暇取得率 |
| --- | --- | --- |
| 103.8% | 10% | 85% |

### 2 中長期の経営戦略

**1. 東京圏ベストロケーション**

一都三県を中心に直営店を展開し、高いブランドコントロールとサービス品質を確保

**2. 女性ターゲット層へのアプローチ**

「あったら楽しい」「手の届く贅沢」をコンセプトに、女性顧客のニーズに対応

**3. 自社製品の多角販売**

3つの生産拠点でパスタソース・ドレッシング・珈琲豆・ケーキ等を製造し、インターネット・催事販売を展開

**4. 高付加価値商品開発**

戸塚カミサリー・深川コンフェクショナリー・ケーキスタジオの季節限定メニューで客単価向上を実現

### 3 対処すべき課題

**① 食材価格高騰への対応**

- 2024年度基幹システム刷新で理論原価を日々更新・可視化する体制を構築
- 珈琲豆・小麦粉・乳製品・卵の価格変動に対応
- サプライヤーとのパートナーシップ強化、需給予測と相場分析の連動

**② 労働力不足への構造的対応**

- 2025年度より人事システム全面リプレース、スキル評価とキャリア管理を一元化
- 全社横断のシフト管理システム導入で柔軟な人材配置を実現
- 接客と珈琲の専門知識・技術を標準化し全店舗でのサービス品質を均一化

**③ 消費行動の二極化への対応**

- 素材の生産地・加工背景のストーリー化で五感すべてで価値を伝える
- 季節ごとの体験演出と空間デザインの更新でブランド体験を強化
- 接遇教育プログラムとランクアップ制度の刷新で接客の均質化を実現

## 面接で使えるポイント

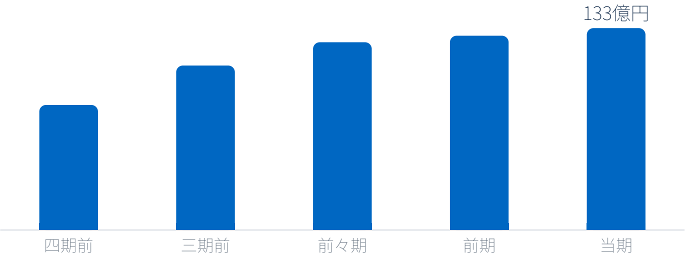
- 椿屋珈琲グループが消費者の二極化するニーズに応える価値提供の工夫
- 3つの生産拠点を活かした自社製品展開とセントラルキッチンの生産性向上
- 基幹システム刷新で珈琲豆など基礎原材料の原価管理精度を向上させた取り組み

# 東和フードサービス株式会社

小売業 ｜ スタンダード（内国株式） ｜ 決算期 4月30日

証券コード 3329

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）




要するに

東京を中心とした関東1都3県（東京都、神奈川県、埼玉県

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）

・財務健康度78点と財務基盤が健全

※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 |
|---|---|---|
| –（未開示） | –（未開示） | 78点 ／100点 |

将来性 曇り ／ 就活偏差値 42.7（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 |
|---|---|---|---|---|
| 506万円 | 38.88歳 | 11.34年 | 19.0% | 100.0% |
| 小売業内 212位/318社 | 小売業内 221位/318社 | 小売業内 143位/318社 | 小売業内 85位/250社 | 小売業内 24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