

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

一杯のラーメンによるお客様のしあわせを「味のこだわり」として追求

営業利益率
3.3%営業利益
52百万円

② 中長期の経営戦略

1. 営業利益の改善

原価率低減と営業利益率向上を喫緊課題とし、10%台への早期回復を目指す

3. 外食事業の取組

エリアフランチャイズ契約を中心に多店舗FC展開。東京進出で関東圏FC加盟募集を拡大

2. M&A強化

適正企業価値算定による内外M&Aで多様なジャンルを持つ総合飲食プラットフォームへ脱却

4. 人財確保・教育

働きやすい環境整備、外国人労働者受け入れ、スーパーバイジング力強化で長期成長支援

③ 対処すべき課題

① 経営環境の厳しさ

- ・ 原材料・エネルギー価格高騰による物価上昇と外食控え
- ・ 採用難とパートアルバイト時給上昇、運送料値上げ

② 採算性向上

- ・ 原価率の高さと営業利益率の低水準が大きな経営課題
- ・ 営業利益率を当期1.7%から来期3.3%へ改善予定

③ 事業展開の課題

- ・ 東京進出に向けて都内23区にアンテナショップを出店
- ・ 山小屋創業55周年を機にメニュー提案・イベント支援
- ・ 四国エリアでの店舗拡大再始動（香川県約1年半ぶり再進出）

面接で使えるポイント

- ・ ラーメン主軸でFC展開を進め、都内進出や四国再進出など地域戦略を強化している点
- ・ 営業利益率1.7%から3.3%への改善目標や適正なM&Aで企業価値向上を追求する経営姿勢
- ・ 新メニュー開発やOEM受注拡大で販路を拡大し、食品製造メーカーとしての地位確立を目指す成長戦略

証券コード 3358

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

Trailhead Global Holdings株式会社は

主力事業・セグメント

- ・食品サービス 91.6%
- ・Contractedマネジメント 6.5%
- ・不動産リース 1.9%

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

暗記する数字3つ

連結売上高
18億円営業利益率
▲0.6%財務健康度
59点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 35.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

－（未開示）

平均年齢

－（未開示）

平均勤続

－（未開示）

※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: Trailhead Global Holdings(株)【3

