

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

経営方針

地域の皆様からの支持を受け、信頼される企業でありたい。お客様の生活を彩る「心の豊かさ」の販売を目指す。

経常利益率
3.3%

② 中長期の経営戦略

1. フランチャイザー事業の展開

オリジナルブランド「かつてん」の全国展開と「らーめんおっぺしゅん」の北海道・東北地区でのエリアフランチャイザー運営

2. 食品製造・卸売事業の開始

2021年10月より北海道黒松内町の特産物手づくり加工センターの指定管理者として食品製造及び販売を開始

3. 農畜産事業への参入

2022年8月から農業に参入、2023年2月に株式会社TOMONIゆめ牧舎を連結子会社化し酪農業に参入

4. 地域連携と新事業展開

2023年12月に黒松内町と包括連携協定締結。2025年4月から北海道津別町の「道の駅あいおい」運営受託

③ 対処すべき課題

① 次期を担う人材の確保・育成

- ・優秀な人材確保と時間をかけた教育・育成
- ・スキルアップ研修充実と自己啓発支援機会の拡大
- ・次期管理職の育成

② 既存店舗の収益力維持・向上

- ・9業態48店舗の飲食・小売部門で既存店舗の収益維持が必須
- ・商品、サービス、清潔さの質向上
- ・売上増とコスト削減の両立で営業利益率向上

③ 新規事業の収益化と経営基盤整備

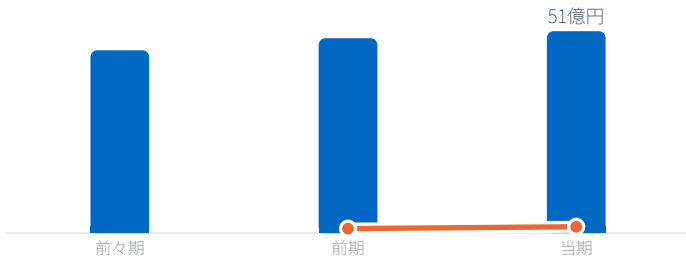
- ・製造・卸売事業のネット通販・新販路開拓・新商品開発
- ・農畜産事業と他事業の連携によるコラボレーション
- ・原材料・光熱費高騰への対応とコスト削減

面接で使えるポイント

- ・ミスタードーナツ加盟からスタートし、「かつてん」フランチャイザー化など多角化を推進中
- ・北海道黒松内町での食品製造・農業・酪農の一体的展開により地域貢献を实践
- ・9業態48店舗運営する中で、経常利益率3.3%達成を目標に経営効率化に注力

証券コード 3370

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
51億円営業利益率
3.2%財務健康度
27点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 28.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
374万円

小売業内 309位/318社

平均年齢
39.7歳

小売業内 206位/318社

平均勤続
9.6年

小売業内 184位/318社

女性管理職
21.1%

小売業内 71位/250社

男性育休
0.0%

小売業内 181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: フジタコーポレーション[3370]: 剰余金の配当に関するお知らせ

