

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

人間の宇宙をも一体化する可能性を確信し、やさしさ・理想・信念・行動力を併せ持つ
進化する個人を育て、愛に満ちた社会を創造する

売上高営業利益率
10%

償却前営業利益率
20%

玄品店舗数
61店舗

② 中長期の経営戦略

1. 玄品ブランド価値の磨き上げ

とらふぐおよび他食材への展開により、玄品の価値を最大限に磨き上げ、強みを活かした事業展開を推進

3. フランチャイズ展開

日本全国および海外へのフランチャイズ拡大により、店舗展開を押し進める

2. 収益性向上と店舗拡大

とらふぐ料理業界でのシェア拡大と年中繁盛する玄品を目指し、各店舗の収益性向上を実現

4. 玄品ブランド成長の加速

年間を通じた商品開発、インバウンド来店促進、効率性改善による中長期的収益向上

③ 対処すべき課題

① 玄品の夏季収益悪化対応

- ・年間を通じた顧客ニーズへの柔軟な商品開発実施
- ・高い商品力による店舗運営とインバウンド促進
- ・基幹店新規出店による収益性向上

② 人材確保と育成体制

- ・少子高齢化・人材難対策として新卒採用中心の若手確保
- ・商品知識・接客・クリンリネスに特化した社内研修実施
- ・賃上げ・福利厚生充実と女性活躍推進による定着向上

③ 経営基盤の強化

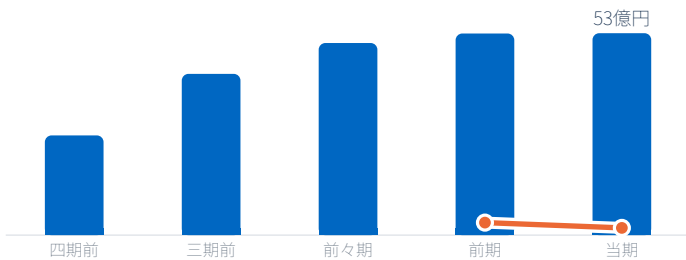
- ・世界情勢変化、気候変動、円安等への対応力構築
- ・内部統制システムの適切運用とコーポレート・ガバナンス充実
- ・不透明なリスクに備えた財務基盤整備

面接で使えるポイント

- ・玄品がとらふぐ料理業界NO.1で国内61店舗・海外4店舗展開しており、フランチャイズ拡大で成長機会がある点
- ・企業理念が『人づくり』を根本としており、新卒採用と社内研修で人材育成に注力している点
- ・感染症をきっかけに外販・通販事業を強化し、経営リスク分散を推進している姿勢

証券コード 3372

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
53億円営業利益率
3.6%財務健康度
45点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 31.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
441万円

小売業内 268位/318社

平均年齢
37.5歳

小売業内 245位/318社

平均勤続
7.4年

小売業内 228位/318社

女性管理職
21.7%

小売業内 65位/250社

男性育休
60.0%

小売業内 125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

