

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

グループミッション

わくわく無限大！個性いろいろともに創る驚きの未来。豊かな食生活への貢献を目指す

調整後EBITDA
26,124百万円調整後EBITDAマ
16.7%調整後自己資本比率
42.9%海外事業比率
2倍

② 中長期の経営戦略

1. グループ連邦経営2.0への進化

マルチブランド・マルチロケーション戦略とグループ連邦経営を再定義し、国内外事業展開や組織体制を包括的に進化させ、あらゆるステークホルダーから選ばれる企業グループへ

3. シナジーのあるM&A

既存事業とのシナジーと財務規律を重視しながら、国内外で年間2件前後の積極的なM&A実行を想定

2. 本質的価値の進化

25のコアブランド中心に料理・サービス・立地を進化。おいしさ追求、適正価格化、ブランド別DX最適化、新業態開発、路面立地強化、グループ内FC推進

4. 海外事業の拡大

北米・アジアに加え欧州進出も計画。M&Aを軸に海外比率を5年後に2倍へ。現地ブランド取得、経営チーム現地化方式でグローバル展開

③ 対処すべき課題

① 食の安全・安心への取り組み

- ・全役職員の食の安全・安心意識浸透とレベルアップ。従業員教育の徹底、店舗オペレーション強化
- ・食の安全安心推進室・推進委員会による料理・食材マニュアル見直し、外部衛生検査会社の定期点検
- ・グループ内衛生点検基準統一、店舗と本社の情報共有体制構築

② 多様な人財の活躍促進と育成

- ・国内外複数グループ会社で店舗運営・経営人財・高い専門性を持つ人財の育成強化が必須
- ・教育・研修システム整備、グループ内人財交流促進、グループ横断的組織再編によるHX実現
- ・働きやすい環境整備、安心して活き活きと仕事できる環境構築

③ DX推進による業務効率化・顧客満足度向上

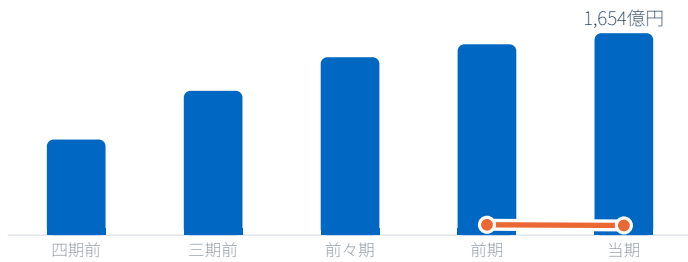
- ・タブレット端末・モバイルオーダーなど導入拡充で待ち時間短縮、機会損失削減
- ・AI予約受付・配膳ロボ活用による省人化、本社ではRPA・生成AI活用
- ・ホスピタリティとテクノロジー融合による顧客満足度向上と人財成長

面接で使えるポイント

- ・25のコアブランドを中心に、立地別価格制度や適正価格化に取り組み、お客様に選ばれるブランド価値創造
- ・グループ連邦経営2.0で海外事業比率を5年後に2倍へ。北米・アジアに加え欧州進出も計画
- ・ホスピタリティとテクノロジー融合によるヒューマン・トランスフォーメーション（HX）で人財成長と生産性向上を実現

証券コード 3387

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
1,654億円

営業利益率
4.8%

財務健康度
42点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 52.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
680万円

小売業内 63位/318社

平均年齢
48.5歳

小売業内 29位/318社

平均勤続
14.2年

小売業内 87位/318社

女性管理職
32.4%

小売業内 34位/250社

男性育休
－（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…）

直近ニュース十一言

参考:【新店】極味薬膳スープ×お好みカスタマイズで楽しむ！麻辣湯専

