

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

ミッション・ビジョン

本能が飲む食の感動体験を探求し世界中をワクワクさせ、予測不能な進化で未来を拓く
グローバルフードカンパニーを目指す

売上収益
3,330億円

店舗数
2,600店舗

事業利益率
8.3%

ROE
9%以上

2 中長期の経営戦略

1. 感動体験の追求

テイクアウト・海外・ハラル・ヴィーガンなど新たなシーンで感動体験を創出。店舗DXで従業員が顧客サービスに専念できる環境整備

3. ローカルバディ布陣確立

世界の有望市場で有力フランチャイジー・JVパートナーを探索。各地域のバディをハブに複数業態を同時展開し出店スピード加速

2. 事業ポートフォリオ拡充

1,000億円のM&A枠で欧米・中華圏・東南アジアを重点ターゲットに業態拡充。勝ち筋定まった業態に重点投資で数百～千店舗規模を複数創出

4. N×N展開基盤構築

業態・バディ・グローバルアドバイザリーボード・本社機能がネットワークとして、複数業態同時展開を支援。ブランド横断でのベストプラクティス展開

3 対処すべき課題

① 感動体験の進化と創出

- ・新たなシーン（中食・海外・ハラル・ヴィーガン）での感動体験創出
- ・既存感動体験のさらなる磨きこみ

② グローバル展開の加速

- ・M&A1,000億円枠の活用で新業態獲得
- ・欧米・中華圏・東南アジアへの重点展開
- ・ローカルバディによる複数業態同時展開スピード向上

③ 組織基盤の強化

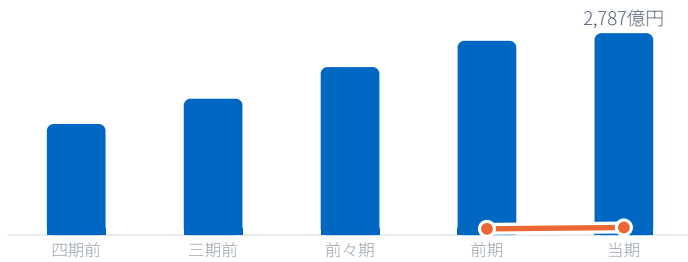
- ・本社・営業機能のグローバル化
- ・人材定着率向上と育成体制構築

面接で使えるポイント

- ・丸亀製麺のセントラルキッチンを持たず店頭で粉からうどんを打つ『手づくり・できたて』という一見非合理的な要素を『二律両立』…
- ・2028年3月期に売上収益3,330億円・事業利益率8.3%・店舗数2,600店舗を目指す中長期経営計画でグローバルフー…
- ・ローカルバディ構想で世界の有力パートナーと協力し、複数業態をN×N展開で同時進化させる独自のネットワーク戦略

証券コード 3397

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
2,787億円

営業利益率
3.8%

財務健康度
19点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 61.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
833万円

小売業内 17位/318社

平均年齢
41.98歳

小売業内 152位/318社

平均勤続
6.43年

小売業内 253位/318社

女性管理職
22.2%

小売業内 61位/250社

男性育休
75.0%

小売業内 99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: トリドールHDが永年勤続表彰式典「Happiness KAN

