

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

食を通じて、人と地域社会をつなぎ、全てのお客様に喜んでもらい、「お客様」「社会」「社員」に必要とされる企業であり続ける

ラーメン店舗数
195店舗

新規出店計画
15店舗

目標店舗数
300店舗

② 中長期の経営戦略

1. 直営店舗と出店戦略

原則全店直営でナンバーワンブランド構築を目標。郊外型から都心への展開も視野に、幹線道路沿いや繁華街への拡大を実現

3. 人材確保・育成強化

中途採用・社員登用・特定技能外国人採用を積極推進。週休3日など多様な働き方で確保。教育体制を拡充し技術向上に注力

2. QSC向上

スーパーバイザー増員による店舗管理強化。商品品質・接客・衛生面の継続改善とサービス標準化で顧客満足度向上を図る

4. 労務環境整備

給与水準引き上げ、健康経営優良法人認定継続、40歳以上の人間ドック無料化など福利厚生充実で定着率向上

③ 対処すべき課題

① QSCの向上

- ・店舗数増加に伴う管理体制強化とスーパーバイザー増員
- ・商品品質・接客・衛生面の継続的改善
- ・ウェイティング対応標準化と顧客接点強化

② 人材採用・育成の強化

- ・売上上昇と300店舗実現に向けた人材確保
- ・調理技術・接客スキル向上の教育体制強化
- ・多様な働き方で幅広い人材獲得

③ 事業基盤の強化

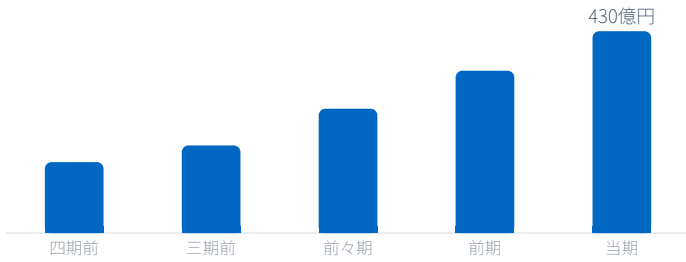
- ・労務環境整備と給与水準引き上げによる定着率向上
- ・本部機能強化とシステム導入による運営支援
- ・農業事業の規模拡大で自社農産物供給体制構築

面接で使えるポイント

- ・195店舗から300店舗への拡大目標に向けて、直営店舗にこだわり味の品質管理と全国展開を両立させる経営戦略
- ・給与引き上げや週休3日など多様な働き方で人材確保し、スーパーバイザー増員による教育体制強化で組織成長を実現
- ・農業事業で長ネギ自社栽培を推進し、食を通じた地域貢献と安全安心な商品提供で顧客・社会・社員の信頼を築く取り組み

証券コード 3399

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
74点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
436万円

小売業内 271位/318社

平均年齢
40.9歳

小売業内 181位/318社

平均勤続
7.1年

小売業内 239位/318社

女性管理職
0.0%

小売業内 241位/250社

男性育休
15.4%

小売業内 168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…）

直近ニュース一言

参考: キャピタル・リサーチ・アンド・マネージメント・カンパニー(C

