

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

成長を志す人財と変革を志す組織と共に、新しい価値を創造し続け、常に成長し続ける

経営サポート事業売上
3,025,985千円飲食事業売上高
3,439,339千円経営サポート事業スト
2,522,780千円飲食事業店舗数
119店舗

② 中長期の経営戦略

1. スtock型収益基盤の拡大

出退店サポートを中心とし、既存顧客基盤を活用して人材関連サービスの拡充と新規サービス領域への戦略的投資を進める

2. 外国人材紹介サポート成長化

飲食業界の人材不足を背景に、外国人材紹介サポートを成長領域として位置付け、人材確保ニーズに対応

3. 営業プロセス効率化とDX推進

営業プロセスの効率化やDX推進等による生産性向上を通じ、安定的な収益構造の確立と中長期的な利益成長を目指す

4. 飲食事業の収益性重視への転換

不採算店舗の整理と店舗ポートフォリオの見直しを進め、既存店舗の収益力向上とブランド価値の強化に取り組む

③ 対処すべき課題

① 原材料確保と原価管理

- ・ 食材不足や食材価格高騰への対応
- ・ 調達ルートの実数確保による安定供給体制構築

② 人材確保・育成と定着化

- ・ 人材採用難化による労働力不足への対処
- ・ 従業員の生産性向上と働き甲斐のある職場環境整備
- ・ 様々な働き方形態の受け入れと研修制度の充実

③ コンプライアンス・内部統制強化

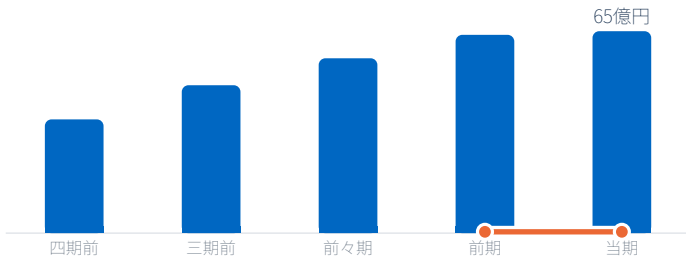
- ・ 事業拡大に伴う適切な管理体制構築
- ・ 権限に基づく意思決定の明確化と監査連携強化
- ・ 衛生管理体制の強化と法改正への対応

面接で使えるポイント

- ・ 経営理念『成長を志す人財と変革を志す組織』と企業スローガン『夢をカタチに！和食を世界に！』が実現する環境
- ・ 経営サポート事業と飲食事業の両輪で『名代宇奈とと』ライセンス展開を推進するプラットフォーム戦略
- ・ 飲食業界の人手不足課題に対して外国人材紹介サポートを成長領域に位置付けた事業展開

証券コード 3474

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）

要するに
東京都に本社を置く不動産業に分類される上場企業

主力事業・セグメント

- ・食品・飲料 53.2%
- ・マネジメントSupport 46.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
65億円営業利益率
▲1.1%財務健康度
16点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 28.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
396万円

不動産業内 129位/130社

平均年齢
31.2歳

不動産業内 125位/131社

平均勤続
2.0年

不動産業内 127位/131社

女性管理職
25.0%

不動産業内 9位/76社

男性育休
0.5%

不動産業内 55位/57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: G－F A C T O R Y (株) 【3474】：決算情報

