

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

VISION

変えよう、毎日の美味しさを。広めよう、世界に喜びを。

店舗数

1,198店舗

年間来店客数

1億8千万人

売上高

4,850億円

営業利益

405億円

2 中長期の経営戦略

1. 国内スシロー業態の拡大

都市部への新規出店推進と既存店の収益力強化。地域特性に応じたサービス、キャンペーン、アプリ活用で来店客数増加。

3. 人的資本経営の推進

人件費上昇を企業価値向上への戦略的投資として捉え、人的資本経営を推進。

2. 原材料コストの最適化

本社一括調達のスケールメリット、AI需要予測システムで調達精度向上、フードロス削減に取り組む。

4. スシロー以外の事業強化

京樽の収益力強化、杉玉の直営・フランチャイズ拡大で調達力、オペレーション力を活かす。

3 対処すべき課題

① 来店客数・満足度向上

- ・地域特性に応じたサービス提供とオリジナル商品投入
- ・カフェ利用など利用シーン拡大による再来店促進
- ・アイドルタイム稼働率向上とまいどポイントによるロイヤリティ向上

② 商品品質の差別化

- ・店内調理のこだわりで本格的なすしの味提供
- ・研修制度充実と従業員定着率向上でノウハウ蓄積
- ・顧客情報活用で客単価向上とオリジナルメニュー強化

③ デジタル化と利便性向上

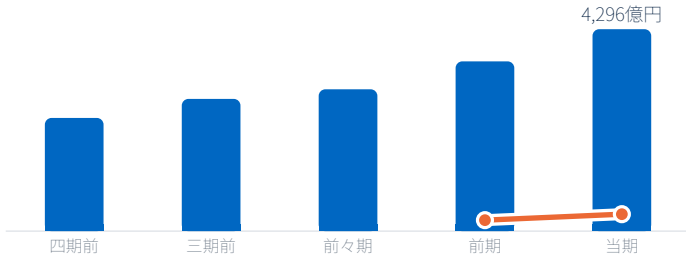
- ・オンライン注文・テイクアウト・デリバリー対応強化
- ・デジタルスシロービジョン導入でエンターテインメント性と利便性実現
- ・顧客評価を活用したオペレーション改善

面接で使えるポイント

- ・1,198店舗、年間1億8千万人来店。地域密着で必要とされる店舗を目指すビジョン。
- ・2026年9月期に売上高4,850億円、営業利益405億円の目標。成長への強い意思。
- ・スシロー・京樽・杉玉で調達力を活かし、国内外で寿司文化を広げるグループ戦略。

証券コード 3563

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
4,296億円営業利益率
8.4%財務健康度
51点 / 100点

要するに

株式会社FOOD & LIFE COMPANIESは

主力事業・セグメント

- ・日本Sushiro 61.9%
- ・海外Sushiro 30.6%
- ・Kyotaru 5.5%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高4,296億円の事業規模
- ・営業利益率8.4%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 63.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
893万円

小売業内 11位/318社

平均年齢
41.3歳

小売業内 169位/318社

平均勤続
3.7年

小売業内 297位/318社

女性管理職
15.5%

小売業内 100位/250社

男性育休
85.7%

小売業内 71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

