

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

パーパス

人に社会に寄り添い、安心と喜びのある豊かな明日を創造する。

連結売上高
207,800百万円当期純利益
10,600百万円ROE
7%以上

② 中長期の経営戦略

1. 新たな事業への新化

新規事業開発、M&A、ベンチャー出資、海外事業の拡大、新業態開発に取り組む。

3. 既存事業の深化

成長事業への投資、商品・サービスの開発強化、顧客接点強化、生産性向上を実行。

2. 周辺事業への進化

ビジネスモデル変革、周辺事業領域の開発、新たな地域への進出を推進。

4. 経営基盤の強化

企業風土変革、人的資本・技術資本の強化、ブランド価値の向上に注力。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・ 海外政情不安や外国為替相場の不安定性、自然災害への対応
- ・ 円安・物価上昇によるコスト構造への影響と消費者購買意欲の低下
- ・ 国内消費の厳しい状況下での対応策の構築

② 労働力と人材育成

- ・ 少子高齢化による就労人口減少と労働力不足の深刻化
- ・ 変わる時代に対応できる人材育成

③ 事業継続力の強化

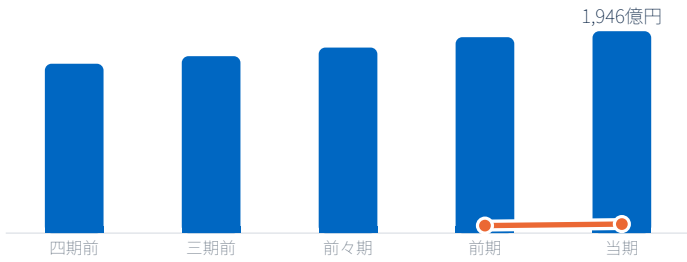
- ・ 巨大地震や豪雨災害、南海トラフ地震への対応
- ・ 事業継続計画の整備が急務

面接で使えるポイント

- ・ 創業60周年を迎え、長期戦略『Do-Connect』で人と人、人と社会をつなぐ役割を目指す企業。
- ・ 2028年3月期に連結売上高207,800百万円を目標に、3つの『シン化』に挑戦する成長企業。
- ・ デジタルトランスフォーメーション推進と対面関係を両立させ、社会価値と経済価値を追求。

証券コード 4665

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
1,946億円営業利益率
4.5%財務健康度
52点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 62.6（当サイト算出の参考指標）

要するに

フランチャイズビジネスを中心に展開する大手サービス企業

主力事業・セグメント

- DirectSellingグループ 61.6%
- 食品グループ 38.4%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高1,946億円の事業規模
- 将来性評価は晴れ時々曇り
- 平均勤続18.2年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

平均年収
781万円

サービス業内 71位/524社

平均年齢
46.1歳

サービス業内 51位/527社

平均勤続
18.2年

サービス業内 7位/527社

女性管理職
17.3%

サービス業内 203位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 46位/311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: 【ミスタードーナツ】『もっちゅりん』今後の販売についてのお知らせ

