

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

お客様、関わる全ての人と喜びと感動を分かち合い、誇りの持てる家族のような会社として、夢を持ち限りなき挑戦をしていく

2 中長期の経営戦略

1. サービス力の向上

経営理念浸透と教育により、サービス勉強会・ロールプレイング・覆面調査を実施。優秀店舗の事例共有やイベント定期開催で意識統一を図る

2. 商品力と調理技術向上

新規出店増加に伴う大量仕入れでコストダウン。社内調理コンテスト実施や日本全国視察で商品力を高める。動画配信等で調理技術教育を整備

3. 人材確保と育成

新卒・中途採用強化に加え、合同説明会参加や地方訪問。アルバイトからの社員登用促進。紹介採用制度強化と従業員満足向上に注力

4. リピート率向上

スマートフォンアプリ会員システムでプッシュ通知による販促。イベント告知や効果的クーポン配信をブラッシュアップして有効活用

3 対処すべき課題

① 店舗収益力の維持向上

- 商品クオリティ向上とおもてなしの付加価値向上で競争優位性確立
- リピート率向上による会員獲得・顧客育成の強化
- プライダル事業でロケーション活かしたリピーター戦略実施

② 新規出店と既存店改革

- 首都圏での出店エリア拡大継続
- 既存店舗の立地に最適な業態変更実施
- おもてなしに係る新規事業への挑戦推進

③ 人材確保と育成

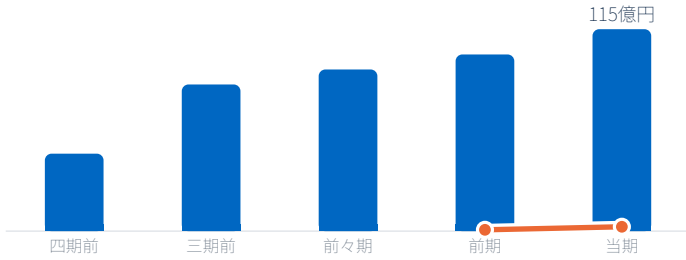
- 正社員確保で中途採用拡充・新卒採用積極化・アルバイト社員転換推進
- パート採用強化で少子高齢化対応と店舗業務効率化
- 階層別研修強化と経営者視点を持つ人材育成

面接で使えるポイント

- 関東圏一都三県を中心に屋台屋博多劇場や大衆ジギスカン酒場ラムちゃん等多業態を展開。
- 原材料費高騰・人手不足など厳しい環境下で、人材育成による店舗運営力強化と新業態開発による事業拡大を同時推進
- お客様を大切な人とする家族のようなおもてなし集団として、従業員満足を高め顧客満足に繋げる仕組みを構築している企業

証券コード 7127

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
115億円営業利益率
2.2%財務健康度
7点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 32.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
461万円

小売業内 254位/318社

平均年齢
36.8歳

小売業内 258位/318社

平均勤続
8.7年

小売業内 201位/318社

女性管理職
22.2%

小売業内 62位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 31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: 一家ホールディングス[7127]: 連結子会社による資金の借入

