

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

企業理念

すべてはお客様と従業員のために。ブランドコンセプト及びQSCA（品質、サービス、清潔、雰囲気）を抜本的に見直し、その本質をさらに深化させる。

直営店舗数
237店舗

既存店売上高
100%以上

② 中長期の経営戦略

1. コロワイドグループシナジー活用

業態間連携によるメニュー開発で原材料価格削減を推進。

3. 経営資源の集約化

洋食・焼肉・寿司の各レストラン業態に経営資源を集約し、飲食業としての原点回帰を推進。

2. 店舗配置の最適化

地方・郊外・ロードサイド中心の新規出店、経年店舗改装、不採算店舗の業態転換を継続実施。

4. DXの推進

デジタルトランスフォーメーションにより業務省力化・原価低減と顧客満足度向上を実現。

③ 対処すべき課題

① 安全・安心な商品の提供

- ・産地・加工工程・添加物などの食材情報確保と仕入れから提供までの衛生管理徹底
- ・厳格な品質管理と衛生管理実施による安全で美味しい料理の提供

② 既存店業績回復と新規出店

- ・投資効率を考慮した新規出店・改装・業態転換で顧客ニーズへの柔軟対応
- ・地方創生への貢献を目指し、地域に根ざしたローカルチェーン化を推進

③ 人材確保・育成と働き方改革

- ・従業員一人ひとりが働きがいを感じられる職場環境構築
- ・健康経営優良法人2025認定を踏まえ、健康管理強化とインセンティブ制度拡充

面接で使えるポイント

- ・QSCAの本質を深化させることで、家庭では体験できない料理・サービスを提供し顧客価値向上を目指す
- ・237店舗の直営店舗で既存店売上高前期比100%以上を每期目標に、地方・郊外への出店で地域経済に貢献
- ・健康経営優良法人2025認定取得と、5つのマテリアリティ（環境・食・人・地域・ガバナンス）を軸にサステナビリティ経営を推…

証券コード 7412

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
飲食チェーン事業を主力とする小売企業

主力事業・セグメント

・小売業（セグメント未開示）

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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

29点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 35.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

462万円

小売業内 252位/318社

平均年齢

43.0歳

小売業内 127位/318社

平均勤続

12.0年

小売業内 131位/318社

女性管理職

7.2%

小売業内 174位/250社

男性育休

125.0%

小売業内 6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：【(株)アトム×福井ブローウィングズコラボ企画】選手の推しメニュー

