

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

ビジョン

お客様に喜びと満足を提供し、社員自ら改善、改革、成長しながら社会に必要とされ、貢献し続ける競争力No.1の企業を目指す

ROE
8%以上

ROIC
6%以上

Net Debt/E
3倍以内

2 中長期の経営戦略

1. 強い既存店づくり

来店頻度向上とNPS評点向上による顧客体験価値の向上、税込110円商品の拡充による新規顧客獲得を推進

3. コストの最適化

設備導入、食材歩留まり改善、コロナ禍グループシナジーによるメニュー開発で原材料価格低減と食品ロス削減

2. 成長投資

三大都市圏の駅前立地や新規商圈への出店、不採算店舗の閉鎖・移転など店舗配置の最適化を推進

4. ESGの取組み

環境負荷低減、障害者雇用促進、女性管理職登用、外国人雇用促進、社外取締役1/2以上選任を実施

3 対処すべき課題

① 厳しい経営環境への対応

- ・ 原材料・エネルギー価格高騰と人手不足によるコスト増加への対策
- ・ 物価高騰による消費者の節約志向への対応
- ・ 世界的な政情不安と為替変動による先行き不透明への対応

② 人的資本投資と運営力向上

- ・ NPS評点と従業員エンゲージメント評点の継続的向上
- ・ 健康経営と階層別研修による個人能力の最大化
- ・ 店舗運営力向上に向けた組織的取組み

③ 海外事業の展開強化

- ・ 韓国事業の収益モデル改革による再出店
- ・ インドネシア事業の商業施設中心の積極的出店

面接で使えるポイント

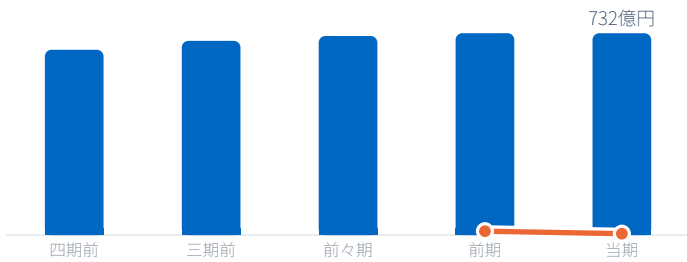
- ・ 「お客様の喜びが私たちの喜び」という社是のもと、顧客体験価値向上に注力する企業
- ・ 税込110円商品の拡充と付加価値向上で価格競争力と顧客層拡大を両立
- ・ ROE8%以上、ROIC6%以上を目標に持続的成長と企業価値向上を推進

カップパ・クリエイト株式会社

小売業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 7421

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
飲食店経営を主要事業とする小売業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・ ConveyorBeltSush 80.9%
- ・ Delica 19.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 東証プライム市場上場

※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
732億円

営業利益率
0.7%

財務健康度
29点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 37.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
469万円

小売業内 246位/318社

平均年齢
39.8歳

小売業内 204位/318社

平均勤続
14.5年

小売業内 85位/318社

女性管理職
8.6%

小売業内 164位/250社

男性育休
280.0%

小売業内 2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: 今だけ！『大切りサーモン』が税込80円！「大切り＆お値段その

カップパ・クリエイト株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

