

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

スローガン

地球上で一番たくさんのありがとうを集めるグループになろう

② 中長期の経営戦略

1. 外食事業の拡大

SUBWAY事業の直営店舗・FC店舗展開。居酒屋、焼肉、テイクアウト・デリバリーなど多様な業態でニーズに対応

2. 宅食事業の成長基盤整備

冷凍総菜宅配サービス拡大。尼崎市工場を根拠とした冷凍宅配展開。低価格商品販売で利用者ニーズに対応

3. 海外事業の強化

LEADER FOODグループ、SONNY SUSHI COMPANYのM&A等を通じて調達力・販売力強化。新業態開発と出店推進

4. MD体制の改善

商品開発・仕入・物流・製造の継続的見直し。他社との差別化と収益構造改革。リスク対応した業態ポートフォリオ構築

③ 対処すべき課題

① 国内外食事業の課題

- ・マーケット縮小傾向への対応。飲食スタイルの多様化に対応した商品力強化
- ・テイクアウト・デリバリーなど多様な利用ニーズへの対応

② 宅食事業の競争激化対応

- ・新規参入業者増加による競争環境の激化。商品力強化とエリア戦略見直し
- ・製造工場における省人化投資による生産性向上

③ 人材確保と育成強化

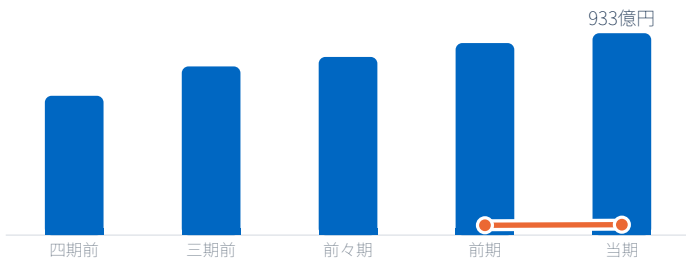
- ・人材確保が重要な経営課題。従業員満足度向上への取組み推進
- ・処遇改善・福利厚生拡充。多様な働き方と柔軟な人事制度構築

面接で使えるポイント

- ・SUBWAY事業2024年10月参入。テイクアウト・デリバリー含む多様な業態展開でお客様ニーズに対応
- ・尼崎市の冷凍食品工場を活用した冷凍宅配事業拡大。高品質低価格で少子高齢化対応
- ・副社長が3年間全国巡回し現場の声を把握。従業員満足度大幅向上と人材育成体制強化推進

証券コード 7522

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
933億円営業利益率
5.2%財務健康度
45点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
555万円

小売業内 146位/318社

平均年齢
44.5歳

小売業内 98位/318社

平均勤続
11.65年

小売業内 139位/318社

女性管理職
21.8%

小売業内 64位/250社

男性育休
30.8%

小売業内 162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: 累計販売9億食の「ワタミの宅食」がリニューアル！『10種のだ

