

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

心の診療所を創造する。世界の心の診療所を目指しダイバーシティ経営のリーディングカンパニーとなる

売上高
65億円

営業利益率
4%以上

当期純利益率
3%以上

自己資本比率
25%以上

② 中長期の経営戦略

1. 既存直営店の収益力向上

商品のおいしさを追求し付加価値を高め、顧客単価向上による粗利益確保。新業態「やきとり ええねん」「ハッケン酒場」でリーズナブル価格ドリンク提供。心の診療所認証店制度でサービス力強化

3. 新業態パッケージの推進

「やきとり ええねん」「ハッケン酒場」で新規出店・業態変更促進。駅前には「やきとり ええねん」、郊外には「ハッケン酒場」出店。業態変更で売上向上を加速

2. FC事業の強化

加盟店減少対策として「KIZUNAプロジェクト」発足。スーパーバイザー訪問、メニュー開発に加え集客マーケティング支援と「ドリームコース」で経営者育成

4. SDGs取組みの推進

外国人材雇用促進と女性管理職登用。各自治体特産物メニュー化で「ふるさと応援団マルシェ」活性化。エコキャップ運動で資源再利用・ワクチン寄付

③ 対処すべき課題

① 原材料価格高騰への対応

- ・本物をおいしくちゃんとやる姿勢で品質保証と付加価値向上

② 加盟店数減少と収益性課題

- ・KIZUNAプロジェクトで新規・既存オーナー支援強化
- ・ドリームコース等経営者育成で活性化

③ 経営環境悪化への競争力強化

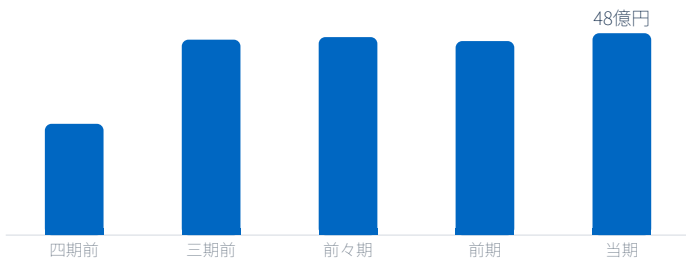
- ・労働需給逼迫・物流費上昇に対する経営効率向上
- ・全社リスク管理システム強化
- ・コーポレートガバナンス強化で持続的成長実現

面接で使えるポイント

- ・経営理念『心の診療所を創造する』のもとダイバーシティ経営のリーディングカンパニーを目指し、2028年売上65億円を計画
- ・「やきとり ええねん」「ハッケン酒場」など新業態で駅前と郊外を使い分け、既存店の業態変更で売上向上を加速
- ・外国人材雇用と女性管理職登用でSDGs推進、ふるさと応援団マルシェで地域発信するダイバーシティ経営を実践

証券コード 7524

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
大阪に本社を置く小売業の上場企業で、直近期の連結売上は46億円

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

23点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 26.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収

459万円

小売業内 258位/318社

平均年齢

41.0歳

小売業内 178位/318社

平均勤続

11.0年

小売業内 155位/318社

女性管理職

14.2%

小売業内 114位/250社

男性育休

0.0%

小売業内 186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: マルシェ(株)【7524】：決算情報

