

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

理念

全ての人の健康と幸せを願い、豊かな明日を創造する。時代変化に柔軟に対応し、生活に寄り添い、地域社会に貢献する。

ROE
8.3%

売上高
720億円

EBITDA
56億円

当期純利益
25億円

2 中長期の経営戦略

1. 成長投資による基盤強化

178億円投資（M&A120億円、設備投資58億円）。物流・食品加工事業を中心に、食品製造等とのシナジーで事業基盤を強化・拡充。

3. 店舗アセット拡大

売上比率32%維持。店舗リース・テナント稼働数増加。所有不動産バリューアップ販売。人材紹介で人手不足対応。

2. 中食事業の転換

売上比率を34%から25%へ。新メニュー開発で若年層・シニア層開拓。ほっかアプリ・モバイルオーダーで会員数増加。

4. 物流・食品加工拡大

売上比率を33%から42%へ。定番商品拡大、OEM受託・カミッサリー事業拡大。ヒット商品開発。生産性向上投資。

3 対処すべき課題

① グループ拡大による多事業化

- ・事業ポートフォリオマネジメント体制の整備・運用による投資効率化。
- ・専門チームによる積極的なM&A推進。
- ・資本コスト超過リターン投資の戦略的推進。

② 環境・市場対応力の強化

- ・サステナビリティ基本方針に基づくマテリアリティ特定とリスク管理。
- ・社会環境変化を踏まえたマテリアリティ定期見直し（年1回）。
- ・安全性品質・技術革新など主要リスク対応体制構築。

③ 経営人財の多様化強化

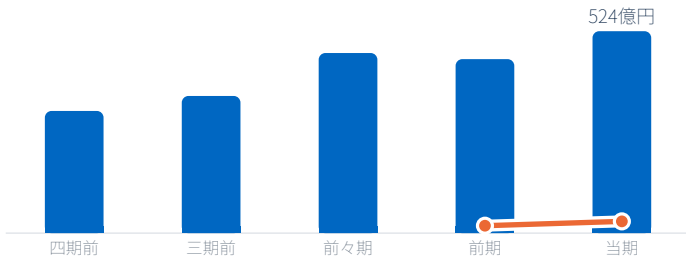
- ・環境適応能力を備えた高度な経営人財の社内外から発掘・育成・登用。
- ・多様な人財が能力最大発揮できる社内環境整備。

面接で使えるポイント

- ・2028年3月期の売上高720億円達成に向け、物流・食品加工事業を33%から42%へ拡大する成長戦略。
- ・178億円のM&A・設備投資で、食品製造・冷凍食品製造等との事業シナジーを創出する基盤強化。
- ・ほっかアプリ・モバイルオーダーで会員数増加、若年層・シニア層など新規顧客層開拓による中食事業転換。

証券コード 7561

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
524億円営業利益率
5.8%財務健康度
27点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 52.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
724万円

小売業内 42位/318社

平均年齢
50.0歳

小売業内 19位/318社

平均勤続
6.8年

小売業内 251位/318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: ハークスレイ[7561]: 商号の変更および定款の一部変更に関

