

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

人に感謝、物に感謝の精神を根幹に、食を通じたホスピタリティの提供と食文化の継承を追求

2 中長期の経営戦略

1. 若年層獲得と業態拡大

顧客層の若返り、低投資業態での出店、日本食材活用的高级・高価格帯業態開発によるインバウンド需要対応

2. 既存店舗強化と事業基盤拡大

老朽化店舗への改装・業態転換、M&Aによる事業基盤強化・拡大に注力

3. 収益力強化とコスト構造改善

付加価値高いメニュー開発による客単価向上、全社的生産性向上、価格政策適正化を推進

4. デジタル活用による顧客接点強化

グループ公式アプリ「うめのあぷり」活用と既存会員の回遊性向上、SNS等での認知度向上・新規顧客獲得

3 対処すべき課題

① 市場縮小への対応

- ・ 少子高齢化・人口減少に伴う食市場規模縮小への柔軟な業態戦略、メニュー開発強化
- ・ ライフスタイル多様化に対応した消費行動・食ニーズ変化への適応力向上

② 財務健全性と収益性向上

- ・ 有利子負債による支払利息負担の拡大に対する有利子負債圧縮に取り組み
- ・ キャッシュ・フロー改善と資本効率向上を通じた収益性強化
- ・ 新規出店による店舗数拡大と事業の持続的成長

③ 人的資本と運営効率化

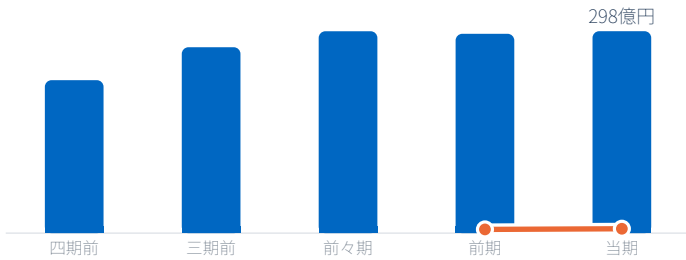
- ・ セントラルキッチンと飲食店舗の従業員不足への対応、Plum協同組合活用による採用強化
- ・ 店舗責任者・経営幹部育成と安定的人材確保の継続推進
- ・ 情報システム再構築によるDX推進とコスト構造見直し

面接で使えるポイント

- ・ 食を通じたホスピタリティ提供と日本食文化の国内外への発信を通じた社会貢献志向
- ・ 少子高齢化・人口減少での食市場縮小に対して、若年層獲得やインバウンド需要対応を両立する戦略
- ・ タイ王国2号店出店、ベトナム新規進出を進める海外展開への積極的な経営姿勢

証券コード 7604

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
298億円営業利益率
2.2%財務健康度
7点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 33.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
467万円

小売業内 247位/318社

平均年齢
44.5歳

小売業内 99位/318社

平均勤続
15.08年

小売業内 77位/318社

女性管理職
9.6%

小売業内 154位/250社

男性育休
-（未開示）

※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：【梅の花グループ創業50周年】特設ページの公開と、長年のご愛

