

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

駅前に「日高屋」がある当たり前の風景を夢見て、お客様においしい料理を低価格で提供し、ハッピーな一日を過ごしていただく

売上高
750億円

売上高営業利益率
10%

ROE
17%以上

期末店舗数
550店

② 中長期の経営戦略

1. 店舗戦略

北関東に100店舗、国内未開拓マーケットへ出店拡大。繁華街・駅商業施設・ロードサイド出店を加速。経年店舗の改装リニューアルで収益性改善

3. 採用強化・人財育成

賃金ベースアップ・年間休日増加で処遇改善。SMDP研修・ハイデイクニバーシティで育成。2029年までに女性管理職比率10%達成。特定技能外国人採用強化

2. 国内シェア拡大・海外進出

FC事業によるシェア拡大。日本に加えて海外進出実現。外国人フレンド社員との共生・価値創造。アライアンス・M&A積極検討

4. DX推進戦略

タッチパネル式オーダー・配膳ロボット・ライスロボット導入で省人化。セルフレジ・スマホオーダー・自社アプリ開発。店舗シフト管理ツール拡充

③ 対処すべき課題

① 経営環境への対応

- ・ 少子高齢化社会での成長確保
- ・ エネルギー・原材料価格高騰への対応
- ・ 個人消費の冷え込み懸念への対応

② 店舗展開の課題

- ・ 好立地物件確保競争の激化
- ・ 人財採用・育成の強化が必要

③ ブランディング強化

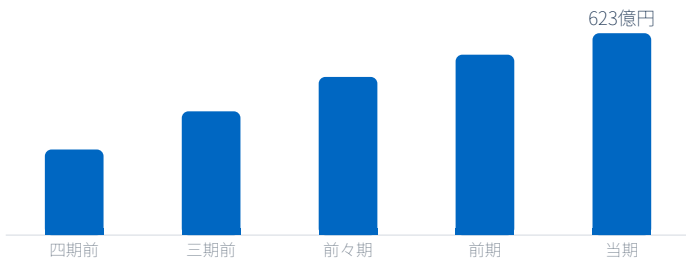
- ・ メディア・SNS・YouTubeなど多様なコンテンツ活用
- ・ スポーツ協賛・地域活性化支援

面接で使えるポイント

- ・ 経営理念に基づき駅前に『日高屋』がある当たり前の風景を実現目指す
- ・ 2030年2月期に売上高750億円、ROE17%以上達成を目指す中期経営計画『Hiday Challenge』推進中
- ・ 2029年までに女性管理職比率10%達成、特定技能外国人採用強化で多様な人財活用

証券コード 7611

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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
85点 / 100点

要するに

ラーメン・餃子・中華料理を主とした飲食店チェーンを展開する企業

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）

・財務健康度85点と財務基盤が健全

・将来性評価は晴れ

・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

将来性 晴れ / 就活偏差値 51.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

550万円

小売業内 154位/318社

平均年齢

35.0歳

小売業内 280位/318社

平均勤続

8.0年

小売業内 215位/318社

女性管理職

3.8%

小売業内 213位/250社

男性育休

51.8%

小売業内 130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: ハイデイ日高[7611]: 招集通知記載事項の一部訂正について

