

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

基本理念・経営精神・店舗理念

ステークホルダーを大切にし、大切にされる企業として100年続く企業を目指し、社会に貢献する

売上高
14,000百万円営業利益
850百万円営業利益率
6.1%新規事業創出件数
5件

② 中長期の経営戦略

1. 多様な食の業態展開

うかいブランドを核としハイブランド店舗に捉われず、複数の飲食事業立ち上げで時代変化に順応可能な構造を築く

2. 子会社UKAIzmの新規事業

ブランドプロデュース・新業態開発・セカンドブランド多店舗展開でマルチブランド戦略を実施

3. 物販事業の拡大

2026年初夏稼働予定の体験型工房併設カフェで製造キャパシティ拡大、生産能力向上と市場拡大を実現

4. 人材育成と労働環境

UKAI Academy開講で料理・サービスプロフェッショナル育成。働きやすさ向上で従業員定着率向上を実現

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・ 米国貿易政策の景気後退懸念と物価上昇による消費マインド低下への対応
- ・ 外食産業での人件費高騰と原材料価格上昇による利益圧迫への対処
- ・ 地政学的リスクと金融市場変動への慎重な経営判断

② 消費者ニーズの急速な変化

- ・ デジタルオーダー普及など新しいライフスタイルへの対応
- ・ 食の安全性・健康志向の高まりによるメニュー・食材選定の新基準設定
- ・ 環境負荷低減・食品ロス削減・持続可能な調達への取り組み強化

③ 市場成熟化への対応

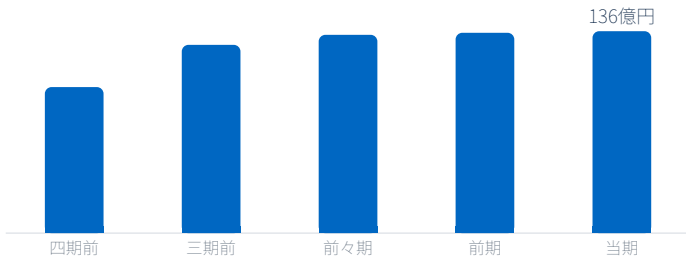
- ・ 少子高齢化による労働者・消費者数減少に対する新ビジネスモデル開発
- ・ 従来手法では成長維持困難のため革新的戦略の策定が必須
- ・ フードテック・AI活用による業務効率化と顧客体験向上の推進

面接で使えるポイント

- ・ 創業60周年の2024年から創業第2章として『伝統と革新』を掲げ、未来志向で挑戦する姿勢
- ・ 子会社UKAIzm設立で新規事業創出に取り組み、2030年度目標5件・2035年度目標10件を達成予定
- ・ UKAI Academy開講やグランスタ東京出店など、人材育成と物販拡大で新たな成長軸を構築

証券コード 7621

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
飲食店経営、物販製造販売、文化事業を主軸とする
上場企業

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）

- ・－（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

30点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 35.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

498万円

小売業内 221位/318社

平均年齢

38.8歳

小売業内 224位/318社

平均勤続

8.6年

小売業内 202位/318社

女性管理職

13.3%

小売業内 121位/250社

男性育休

100.0%

小売業内 36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: 洋菓子の美しさや楽しさを”塗る”ことで味わう新体験。アトリエ

