

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

ミッション

新しい食文化を創造し、来店されたすべてのお客様に豊かでハッピーな食事時間を提供する

客単価
1,000円前後客単価
2,000円前後

② 中長期の経営戦略

1. 日常マーケット業態強化

「新町中華」をコンセプトとした「中国食堂はまゆう」業態を強化。個人店が減少傾向の町中華をビジネスモデルで進化させ、新マーケットを開拓

3. IT活用による生産性向上

タブレットオーダーシステム、デリバリー・テイクアウトシステム、はまゆうアプリ等を導入。DX化による人的コスト削減と生産性向上を推進

2. セントラルキッチン機能強化

2024年2月に愛知県豊川市に新セントラルキッチン開設。製造能力増強と店舗生産性向上に取り組み、本格中国料理の多店舗化を実現

4. 中価格帯マーケット強化

「ちょっと晴れの日マーケット」で家族イベント・宴会需要を掘り起こし。経年店舗のリニューアルで集い需要に応える店舗づくりを実施

③ 対処すべき課題

① コスト上昇への対応

- ・食材仕入価格高止まり、人件費高騰への経営効率化対応
- ・セントラルキッチン技術活用で店舗生産性を向上させ競争力確保

② ライフスタイル変化への適応

- ・宴会・集い利用減少の「浜木綿」業態から日常マーケットへシフト
- ・「新町中華」で減少傾向の町中華業態を進化させ新規顧客層開拓

③ 人手不足への対策

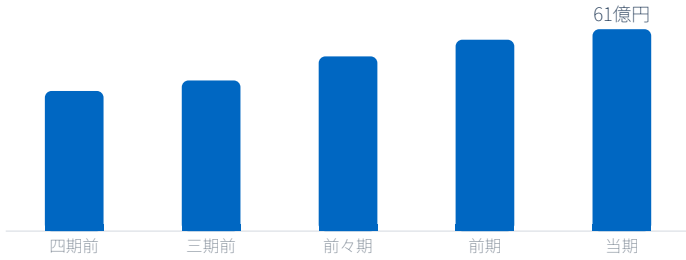
- ・DX化・ロボット導入による省人化・店舗オペレーション効率化
- ・経営リーダー育成と組織体制強化で企業規模拡大に対応
- ・食の安心・安全管理体制整備で信頼構築

面接で使えるポイント

- ・セントラルキッチンと調理師育成で本格的な中国料理をチェーン展開可能にする仕組みが差別化の源泉
- ・2024年2月に愛知県豊川市に新セントラルキッチン開設し、日常マーケット攻略と既存事業成長の両輪で持続的成長を目指す
- ・「新町中華」コンセプトで減少傾向の個人店中心の町中華業態を進化させ、巨大な日常マーケットを新規開拓

証券コード 7682

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
東海地方を中心に中国料理専門店を展開する外食企業

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

25点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 32.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

465万円

小売業内 249位/318社

平均年齢

38.2歳

小売業内 234位/318社

平均勤続

9.9年

小売業内 181位/318社

女性管理職

6.7%

小売業内 182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…）

直近ニュース一言

