

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

使命

食を通じて、世界中の人を幸せにすること。おいしさ、安全、健康にこだわった商品を真心と笑顔のサービスとともに提供

売上高
1,080億円

営業利益
63億円

営業利益率
5.8%

ROE
6.6%

② 中長期の経営戦略

1. 既存店の基盤強化

マーケティング展開、モスの価値を体現する商品開発、デジタル化推進、フランチャイズの地域密着活動を実施

3. 海外事業の構造改革

既存国の課題解決、ローカライズ商品販売、地域に根ざした店舗展開を進め、モスブランド定着を図る。422店舗展開、アジア中心の6国・地域で営業

2. マーチャンダイジング事業展開

ECビジネス確立、他社チャネル活用による販路拡大、新規顧客獲得を推進。2024年3月販売開始の新とびきりシリーズは1年で1,600万食突破

4. その他飲食事業の成長化

サービスレベル向上、テイクアウト・デリバリー拡大、紅茶卸売事業強化により成長事業へ育成

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- 原材料・エネルギー価格の高止まりと為替変動への対応
- 国際情勢の不安定化による景気減速リスク対策

② 収益性向上と資金効率化

- 1店舗あたりの収益性向上、在庫回転率向上、物流効率化
- 海外事業のセグメント利益黒字化達成、さらなる改善

③ 消費者ニーズへの対応

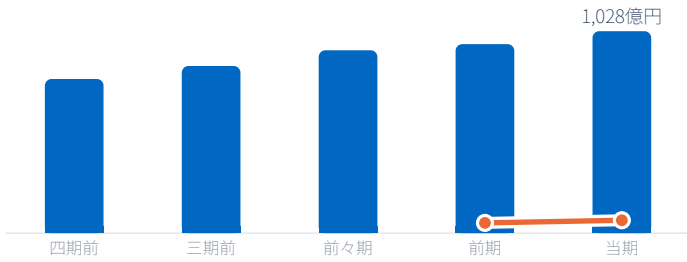
- 消費の二極化への対応として価格帯グラデーション化を推進
- 商圏・顧客ニーズの変化を捉えたマーケティング強化

面接で使えるポイント

- 2024年度売上高961億85百万円で営業利益24.8%増を達成。国内店舗数1,321店舗に成長。
- 新とびきりシリーズが販売1年で1,600万食達成。手軽に食べられるプレミアムバーガーというコンセプトが支持を受ける
- 2027年度目標として売上高1,080億円、営業利益63億円を掲げ、世界が注目する外食のアジアオンリーワン企業を目指す

証券コード 8153

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
1,028億円営業利益率
6.4%財務健康度
56点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
688万円

卸売業内 134位/282社

平均年齢
41.6歳

卸売業内 167位/283社

平均勤続
14.3年

卸売業内 122位/282社

女性管理職
17.7%

卸売業内 27位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 52位/180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: (株)モスフードサービス【8153】：決算情報

