

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

お客様が感じる「驚き」と「感動」によって企業価値が決まる。「良いものを安く、早く、清潔に、最高の雰囲気で」を誓い、「自ら挑み続けた本物」に挑み続ける。

2 中長期の経営戦略

1. 小型店舗展開

小型店舗の新規出店促進と既存店舗での複数ブランド展開による小型店舗化を推進

3. システム・IT整備

テーブルオーダーシステム等のシステム改善とIT機器整備で業務改善を実現

2. 業態転換・収益構造改善

既存店舗の業態転換により収益構造を改善し、高い収益性を実現

4. プライベートブランド拡大

蔵元・メーカーとの連携強化によりプライベートブランド商品を拡大し、セントラルキッチンでの開発強化と小売ルート開拓推進

3 対処すべき課題

① 厳しい経営環境への対応

- ・ 資源・人件費高騰による物価上昇に対応
- ・ 国際情勢悪化・為替変動によるエネルギー・原材料価格高騰に対応
- ・ 経済活動正常化の中での収益性向上

② 食材調達・安全確保

- ・ 生産者・取引業者とのコミュニケーション維持・強化
- ・ 安定した食材調達と価格高騰回避
- ・ 安全性の確保と品質管理

③ 人材確保・働き方改革

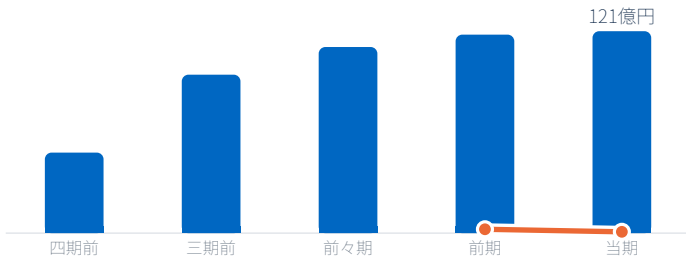
- ・ 従業員の雇用維持を前提とした事業継続
- ・ 人材確保と教育システムの確立
- ・ 店舗の作業システム改善と多様な人材が活躍できる環境整備

面接で使えるポイント

- ・ お客様への「四つの誓い」（良いものを安く、早く、清潔に、最高の雰囲気で）を経営の中心に据えた行動指針の構築
- ・ 小型店舗化と複数ブランド展開で変化する市場ニーズに対応し、既存店舗の業態転換で収益構造を改善
- ・ プライベートブランド商品拡大とセントラルキッチン開発強化により、店舗運営から小売ルート開拓へ事業領域を拡大

証券コード 8207

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）

要するに

東京都に本社を置く外食産業企業であり、スタンダード市場に上場している小売業の上場

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）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
121億円

営業利益率
▲1.0%

財務健康度
24点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 39.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
616万円

小売業内 92位/318社

平均年齢
42.0歳

小売業内 150位/318社

平均勤続
13.5年

小売業内 104位/318社

女性管理職
9.4%

小売業内 155位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 45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: テナライド(株)【8207】：決算情報

