

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

お客様から褒められる店を創ろう。快適な食空間と心温まる接客、美味しい料理で人々を幸せにする。

売上高営業利益率
8%

店舗数
1,000店舗

② 中長期の経営戦略

1. 従業員の価値創造力向上

エンゲージメント調査を活用した待遇改善、研修機会提供、ランクアップシステム整備。2023～2025年3年連続ベースアップを実施。

3. 商品力の向上

Challenge2025で麺をリニューアル。卵の調合見直しとコシ・コクの強化、北海道産小麦の風味向上を実現。

2. 店舗・工場の積極投資

久御山工場の麺ライン最新化、1,000店舗達成に向けた出店とFC直営化。デジタル活用による顧客利便性と業務効率化を推進。

4. ブランド力強化

テレビCMで体験価値訴求。2025年スローガン「プロの技と、プロの味と、プロの誇りを」で全役職員が一致。

③ 対処すべき課題

① 従業員エンゲージメント向上

- ・満足度調査を活用した待遇・労働環境改善
- ・障害者雇用や女性登用によるダイバーシティ推進
- ・新卒採用強化と大卒初任給引き上げ

② DX推進と業務効率化

- ・自動釣銭機やセミセルフレジ導入
- ・テイクアウトネット予約などデジタル技術活用
- ・IT基盤最適化による人的価値の最大化

③ 持続可能な事業基盤構築

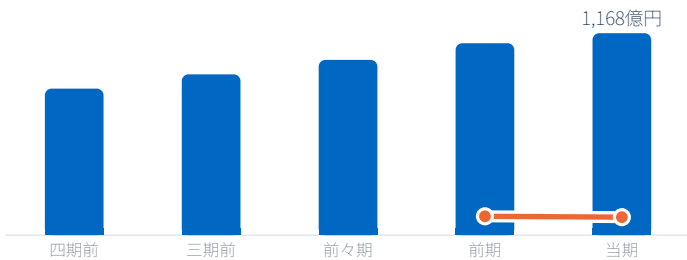
- ・原材料の安定供給と品質管理強化
- ・既存店舗の大規模改装と省エネ化推進
- ・8つのマテリアリティを軸とした社会課題解決

面接で使えるポイント

- ・創業58年で1,000店舗達成を目指し、2023～2025年3年連続ベースアップを実施する人材重視経営
- ・Challenge2025での麺リニューアル等、顧客ニーズに応える商品改善の継続的取組
- ・自動釣銭機やセミセルフレジ導入によるDX戦略で、人にしか創り出せない価値の最大化を追求

証券コード 9936

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
1,168億円営業利益率
8.9%財務健康度
76点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 55.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
662万円

小売業内 71位/318社

平均年齢
37.1歳

小売業内 248位/318社

平均勤続
11.3年

小売業内 147位/318社

女性管理職
2.6%

小売業内 229位/250社

男性育休
14.3%

小売業内 171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

