

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

企業理念

人類の健康と心の豊かさに奉仕する

売上高営業利益率
5%

② 中長期の経営戦略

1. 店舗戦略・営業施策

「庄や」のリニューアル推進、「定食のまる大」「築地日本海」「お魚総本家」等の出店。季節メニューの毎月更新、日本酒イベント、YouTubeチャンネル「庄Tube」での集客強化

3. 不動産・FC・VC事業強化

新規出店と自社物件開発に注力。ボランティアチェーン制度の拡大・進化と「大庄ブランド」維持・向上を図る

2. 卸売・ロジスティクス事業強化

物流センターを拠点に食材・資材卸売と総合物流サービスを展開。「ディ・エス物流」「米川水産」との連携強化で業容拡大

4. DX推進による業務効率化

2026年8月期に店舗システムリプレイス予定。動画研修、モバイル・タブレットオーダー拡充、RPA活用、EDI化推進

③ 対処すべき課題

① 経営環境の厳しさ

- ・地政学的緊張と世界情勢の不透明さ
- ・物価上昇と実質賃金伸び悩みによる消費者の節約志向
- ・原材料価格高騰と人手不足による人件費上昇

② 食品安全・品質管理

- ・トレーサビリティ明確化と「大庄基準」による食材検証
- ・「食品衛生研究所」と「大庄総合科学新潟研究所」による厳格チェック体制

③ 収益性向上と経営基盤強化

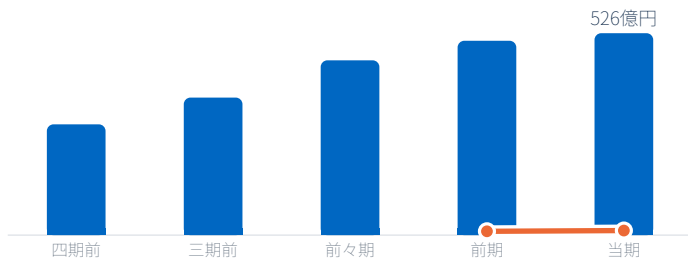
- ・売上高営業利益率5%の中長期達成目標
- ・「キャッシュ・フロー経営」による安定的収益体制の確立

面接で使えるポイント

- ・「日本の台所」の役割を果たす大衆割烹業態で、熟練調理人による手作り料理と安全・安心を両立させている点
- ・「食品衛生研究所」「大庄総合科学新潟研究所」の2つの専門機関による「大庄基準」での厳格な食材検証体制
- ・2026年8月期の店舗システムリプレイスなどDX推進と、従業員の業績賞与制度による人材確保・育成の両軸経営

証券コード 9979

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
飲食事業を中心とする小売企業

主力事業・セグメント

- ・卸売・物流 50.5%
- ・レストラン 46.4%
- ・不動産 3.2%

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
526億円営業利益率
2.3%財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 39.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
490万円

小売業内 229位/318社

平均年齢
47.6歳

小売業内 46位/318社

平均勤続
15.3年

小売業内 74位/318社

女性管理職
9.2%

小売業内 156位/250社

男性育休
87.5%

小売業内 68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：【初夏はピチピチの青魚がうまい！】『大庄水産』23店で5月限

