

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

永劫繁栄、成果主義、少数精鋭、不可能と思うことを可能にする挑戦の下、高品質なとんかつをお値打ち価格で提供する

経常利益率
10%以上

2 中長期の経営戦略

1. かつや店舗強化

DX化により利便性向上。100円割引券活用でリピーター獲得。小型店舗で小規模商圈出店推進。商品力追求で新規顧客獲得

3. 新規業態開発

天丼はま田、東京たらこスパゲティは3年経過で複数店舗展開。肉めし岡もとは1年目で2号店準備。多店舗化、FC化を目指す

2. からあげ事業育成

グランドメニュー変更、焼き鳥クオリティアップ、惣菜メニュー拡充。テイクアウト適性強化。国民食として進化成長継続

4. QSCAと出店拡大

店舗のQSCA維持向上。既存商品改善と業態拡張。平均月商引き上げと出店拡大。かつやに次ぐ新業態積極開発

3 対処すべき課題

① 新型コロナ・外部環境対応

- ・感染症終息見通しが不透明な状況下での事業継続
- ・ウクライナ情勢の影響による仕入価格高騰対応
- ・急激な為替変動と原材料価格・資源価格高騰への対応

② 顧客体験・営業力強化

- ・来店からご帰宅までストレスなく利用できる店舗構築
- ・テイクアウト・イートイン両需要への対応体制整備
- ・からあげ市場拡大による差別化と競争対策

③ 人材確保・育成

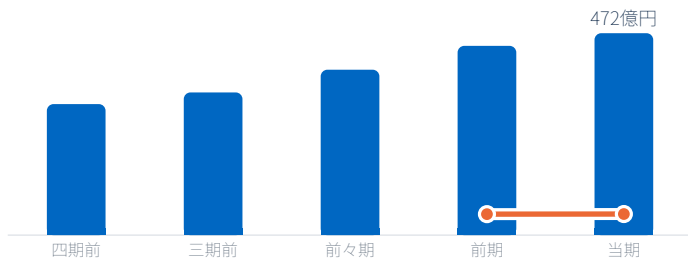
- ・営業再開に向けた人員確保と人件費上昇への対応
- ・出店加速に伴う人材育成への注力

面接で使えるポイント

- ・1998年8月創業のかつやを主力に、からあげ事業や複数新業態で事業拡大を目指す企業の一員になる意味
- ・QSCAの維持向上やDX化など、店舗現場で実践できる改善策に取り組める環境
- ・経常利益率10%以上を維持し、外食業界で利益率・成長率の高い企業を目指す経営姿勢への共感

EDINETコード E03513

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
472億円

営業利益率
10.5%

財務健康度
75点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
580万円

平均年齢
36.0歳

平均勤続
5.9年

※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

要するに

当社、子会社10社及び関連会社4社により構成されており

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）

- ・営業利益率10.5%の安定した収益性
- ・財務健康度75点と財務基盤が健全
- ・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

