

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

お客様歓喜を実現し、創造的で革新的なブランドを創出するブランドカンパニーへ変革する。

連結売上高
400億円

連結営業利益
40億円

ROE
20%以上

② 中長期の経営戦略

1. ドミナント戦略の推進

複数ブランド展開により国内都心部・主要都市への集中出店を展開。非日常性と食へのこだわりをコンセプト。

3. LTV最大化への取組

顧客生涯価値の最大化を通じて持続的な事業拡大と企業価値向上を実現。

2. グループ経営力の強化

グループ各社のノウハウ共有、市場ごと最適ブランド活用によるシナジー効果と顧客接点最大化を実現。

4. DX推進による組織変革

グループインフラ一元化、人材育成、サステナビリティ教育推進で次世代対応組織構築。

③ 対処すべき課題

① 人材確保と育成

- ・採用市場変化への柔軟対応で安定採用実現
- ・トレーニング研修強化による早期戦力化
- ・次世代幹部社員育成への取組

② 既存事業の高収益化

- ・継続的なコスト削減と原価低減推進
- ・高付加価値メニュー改革の実施
- ・人件費など経費削減の実行

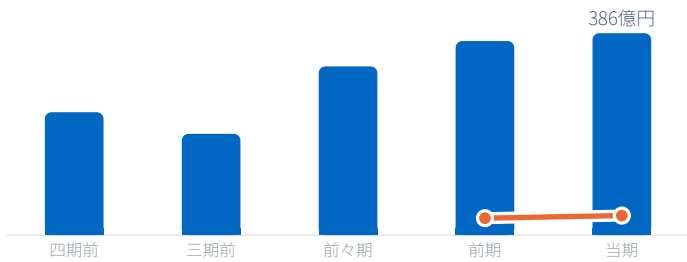
③ リスク管理と事業継続

- ・BCP策定による自然災害対策の強化
- ・危機管理体制と経営会議内危機管理部会の運営
- ・店舗衛生監査と従業員健康管理の徹底

面接で使えるポイント

- ・経営理念『お客様歓喜』の実現に向け、2026年2月期に連結売上高400億円、ROE20%以上を目標に事業展開。
- ・飲食・アミューズメント事業のBAGUSブランド、ホテル・不動産事業の8HOTELなど複数ブランドでドミナント戦略を推進。
- ・コロナ禍で顕著になった『家ではできないコト消費』『非日常体験』需要に応え、高付加価値ブランド開発と人材育成に注力。

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
386億円営業利益率
9.7%財務健康度
47点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 37.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
500万円平均年齢
43.5歳平均勤続
9.6年女性管理職
8.7%男性育休
－（未開示）

※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…）

直近ニュース一言

