

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

パーパス

キノコのチカラ、ミライのセカイ。雪国で磨いた技術をベースに、きのこの新たな可能性を結集し、世界の健康を創造する企業

売上収益
420億円超

海外売上比率
6～7%前後

コアEBITDAマージン
18%前後

投下資本利益率
10%前後

② 中長期の経営戦略

1. 国内きのこ市場強化

プレミアムポジショニングの強化と他産地との差別化。新規事業として国内生産マッシュルームやきのこ原料を使用する代替肉等を展開

2. 全社横断BPR推進

聖域なき全プロセスの合理化。DX活用で省人化・省エネを実現し、原価上昇を売上成長が上回る構造を構築

3. 海外事業統合と拡大

2023年12月取得のオランダ企業のPMIを継続実施。北米・欧州・アジア向けオーガニック戦略で販売開拓スピードを加速

③ 対処すべき課題

① 国内市場の構造的課題

- ・ 少子高齢化による人口減少で食品市場全体が縮小傾向
- ・ 労働人口減少により労働力確保が一層困難化

② 高収益事業基盤の再構築

- ・ 原材料費高騰・円安等の原価上昇圧力が継続
- ・ 消費者の節約志向・選別消費傾向への対応
- ・ プレミアム戦略を軸とした着実な成長の実現

③ 海外拠点統合と競争力強化

- ・ オランダ企業の着実なPMI実施
- ・ 地政学的リスクを考慮した追加買収の探索

面接で使えるポイント

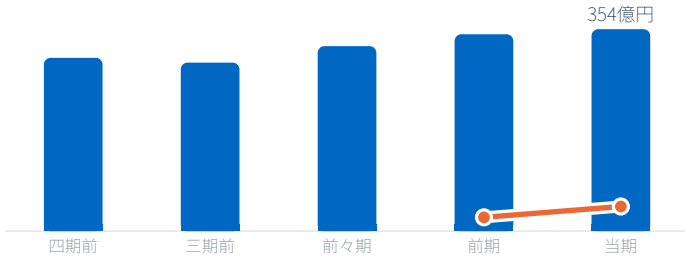
- ・ 2025年4月の商号変更を機に理念体系を刷新し、パーパス『キノコのチカラ、ミライのセカイ』のもと…
- ・ 2028年度目標売上420億円超達成に向け、プレミアムきのこ総合メーカーとしてのポジション強化と海外事業拡大を並行推進
- ・ オランダ企業買収などインオーガニック戦略とアジア・欧米のオーガニック戦略で、グループ全体の競争力強化を目指す

ユキグニファクトリー株式会社

水産・農林業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 …

証券コード 1375

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
378億円

営業利益率
11.4%

財務健康度
45点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 39.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
469万円

水産・農林業内 10位/12社

平均年齢
42.3歳

水産・農林業内 6位/12社

平均勤続
12.9年

水産・農林業内 9位/12社

女性管理職
7.4%

水産・農林業内 6位/11社

男性育休
112.0%

水産・農林業内 1位/9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: ユキグニファクトリー(株)【1375】：決算情報

ユキグニファクトリー株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

