

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

バイオテクノロジーをラボラトリーからフィールドへ。消費者とともに日本の農業を考え、農業活性化の一助を担う。

輸入いちご量
2.8千トン

② 中長期の経営戦略

1. いちご品種の販売強化

ペチカほのか（夏瑞）、ペチカエバー（コア）の食味優位性を活かし、栽培管理を工夫して出荷時期を早め、高温時の秋収穫量確保を図る。

3. 馬鈴薯事業の維持

男爵・メークインなど国内品種と海外育種品種の販売権を活用。種馬鈴薯生産者の減少に対応した仕入管理で事業維持を図る。

2. 種苗事業の拡大

耐暑性向上や栽培省力化に向けた新品種育成。国内外で求められる特色のある品種開発と人工環境下での優良果実生産方法確立に取り組む。

4. 物流事業の効率化

関東圏を営業基盤とする子会社エス・ロジスティックスで配送効率化、ドライバー充実により自社配送比率を高め、収益向上を目指す。

③ 対処すべき課題

① 夏秋いちごの出荷減少

- ・生産者の高齢化で自社品種栽培面積が減少傾向
- ・猛暑の影響で出荷数量が減少
- ・栽培管理工夫と品種多元化で秋以降の収穫量確保

② 種苗販売本数の減少

- ・生産者減少と温暖化で自社品種栽培面積が減少
- ・耐暑性向上や栽培省力化の新品種育成が必要
- ・国内外で求められる特色品種開発を推進

③ 国内農業の経営環境悪化

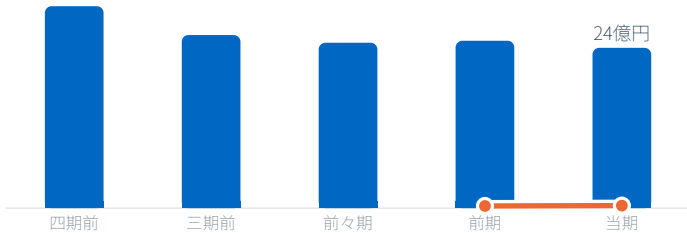
- ・原材料価格高騰が農業用資材コストに反映されやすい
- ・農業生産者の高齢化と後継者不足が深刻
- ・アメリカ産輸入いちご（6月～11月に約2.8千トン）との競合

面接で使えるポイント

- ・バイオテクノロジーを実際の農業で活かし、北海道の農業活性化を目指す創業以来の想いに共感できるか。
- ・ペチカほのかやペチカエバーなど自社品種の開発に30年以上取り組み、生産者と消費者をつなぐ事業構想に魅力を感じるか。
- ・猛暑やいちご輸入量2.8千トン増加など農業環境の急速な変化に対応できる、経験と学習意欲のある人材か。

証券コード 1382

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
24億円営業利益率
1.6%財務健康度
52点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 34.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

454万円

水産・農林業内 11位/12社

平均年齢

42.9歳

水産・農林業内 4位/12社

平均勤続

13.4年

水産・農林業内 7位/12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

