

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

コーポレートメッセージ

おいしく たのしく すこやかに。パーパス・ビジョン・バリューを一言で表現。

売上高

3,000億円以上

売上高営業利益率

12%以上

重点領域売上高比率

60%以上

海外売上高比率

25%以上

② 中長期の経営戦略

1. 事業ポートフォリオ転換と構造改革

in事業・冷菓事業・通販事業・米国事業を重点領域に経営資源集中。
菓子食品事業など基盤領域で安定的キャッシュ創出。

2. 経営基盤の構築

人・技術・キャッシュ・デジタルという経営リソースの最大活用と
コーポレート・ガバナンス改革による透明性向上。

3. ダイバーシティ推進

一人ひとりの個を活かし、多様な人材が活躍できる環境づくりでイ
ノベーション創出と社会課題解決に貢献。

4. ウェルネスビジネス化

2030年にウェルネスカンパニーへ生まれ変わり、心・体・環境の健
康の3つの価値を顧客・従業員・社会に提供。

③ 対処すべき課題

① 重点領域による成長牽引

- ・ inゼリーのシーン・ターゲット拡大と次世代成長ドライバー育成
- ・ チョコモナカジャンボなど冷菓事業の技術深耕と新領域開拓
- ・ HI-CHEWの米国における拡大と欧州での市場開拓加速

② 基盤領域の資本収益性向上

- ・ ハイチュウ・森永ビスケットなど主力ブランド集中によるポートフォリオ転換
- ・ 段階的アセットライトと機動的価格改定による高収益基盤構築
- ・ パセノール™等独自素材ビジネスの育成と口腔ケア領域への挑戦

③ 経営環境変化への対応

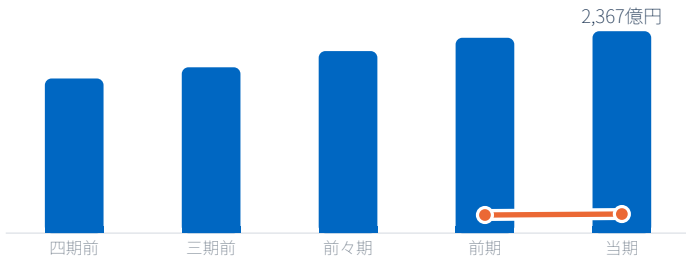
- ・ 人口動態変化・気候変動・デジタル発展に対する脅威と機会の把握
- ・ SDGs達成含む持続可能社会実現への積極的取組みとマテリアリティ特定
- ・ ROICマネジメント実践による成長性と資本収益性の好循環創出

面接で使えるポイント

- ・ 2030年にウェルネスカンパニーへの転換を掲げ、心・体・環境の3つの健康価値を提供する長期ビジョン構築
- ・ inゼリーやHI-CHEWなど重点領域4事業に経営資源を集中させ、2030年売上高3,000億円目指す成長戦略
- ・ ダイバーシティ推進と人的資本経営で一人ひとりの個を活かし、多様性からイノベーション創出する組織風土構築

証券コード 2201

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
2,367億円営業利益率
9.5%財務健康度
64点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 64.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
835万円

食料品内 22位/120社

平均年齢
43.4歳

食料品内 27位/121社

平均勤続
19.0年

食料品内 5位/121社

女性管理職
14.0%

食料品内 31位/106社

男性育休
80.0%

食料品内 59位/92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: 森永製菓のお菓子がマクドナルドのスイーツに！「マックフルー

