

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

利害相反する人を含めて、集団の生存性を高める。七媒体との響き合いで価値創造し、グローバル企業を目指す。

② 中長期の経営戦略

1. 新製品開発体制の強化

ビスケット・チョコレート・アイス・保健機能食品など多様なカテゴリーで、差別化された新製品と新技術・新設備を導入。

2. 営業体制の強化

企画提案型営業、自動販売機・業務用・eコマース事業の品揃え強化。47都道府県拠点で地域密着需要創造。

3. グローバル展開の推進

中国・米国市場の販売拡大、東南アジアなど経済成長地域への販売網構築・販売強化。

4. 経営基盤の強化

生産体制強化、サプライチェーン構築、BQAMS運用、AI・IoT活用、DX・GX推進、組織人材育成。

③ 対処すべき課題

① 国内市場環境の急変

- ・人口減少と労働力不足の顕在化への対応
- ・原材料・エネルギー価格上昇と為替変動への対応
- ・原料安定調達と先行き不透明状況への対応

② 品質保証体制の強化

- ・安定原材料調達と商品供給体制の確立
- ・トレーサビリティとフードセーフティー強化
- ・BQAMS運用による品質保証レベルアップ

③ サステナビリティと企業責任

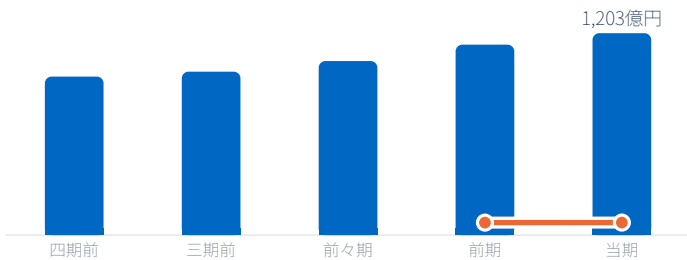
- ・コンプライアンス強化と社会貢献活動推進
- ・心身健康な職場環境と多様な働き方の構築
- ・健康増進総合支援企業への転換

面接で使えるポイント

- ・七媒体（消費者・流通・行政・株主・金融機関・取引先・従業員）との響き合いを通じた経営理念に共感できる姿勢が評価される。
- ・ビスケット・チョコレート・アイスなど多様なカテゴリーで、生活習慣病予防の機能性食品開発に取り組む食品メーカーの意義を理解…
- ・47都道府県の拠点を活かし、中国・米国・東南アジアへのグローバル展開と地域密着戦略の両立を目指す企業の成長戦略に興味を示…

証券コード 2208

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)

要するに
新潟県柏崎市に本社を置く食料品メーカー

主力事業・セグメント

- ・食料品 (セグメント未開示)

強み・特徴 (公開データから)

- ・連結売上高1,203億円の事業規模
- ・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
1,203億円営業利益率
6.2%財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.7 (当サイト算出の参考指標)

平均年収
522万円

食料品内 101位/120社

平均年齢
38.3歳

食料品内 114位/121社

平均勤続
15.9年

食料品内 54位/121社

女性管理職
7.4%

食料品内 75位/106社

男性育休
100.0%

食料品内 14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: ブルボン、夏祭りで食べた“あの味わい”をイメージした“屋台

