

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

目指す姿

おいしさと感動で、食文化と社会に貢献し、安全・安心でおいしく愛される商品とサービスで健康で豊かな食生活と日々の感動を提供する

売上高
4,800億円

営業利益
120億円

ROE
10%以上

配当性向
40%以上

2 中長期の経営戦略

1. 持続可能な経営基盤の強化

温室効果ガス排出量抑制、従業員の心身健康と働きがいある職場づくり、コンプライアンス・ガバナンスレベル向上、環境・サプライヤー行動規範・アニマルウェルフェアポリシー制定

2. 外部環境対応の収益基盤構築

加工食品事業は茨城工場でコスト競争力強化、食肉事業はオリジナルブランド拡販と国産豚肉インテグレーション推進、物流効率化実施

3. 成長投資とグローバル展開

伊藤忠商事とのコラボレーション、シンガポール企業買収による東南アジア市場参入、タイ生産子会社で東南アジア売上拡大、デジタル技術活用

3 対処すべき課題

① 経営環境の変化への対応

- ・海外経済減速やトランプ政権による関税引上げなど予見困難な経済政策
- ・気候変動による自然災害・疾病問題が原材料コストに影響
- ・物価上昇に伴う賃金引上げ・物流コスト問題

② 営業・開発・商品力の強化

- ・節約志向からメリハリ消費への転換への対応
- ・販売チャネル拡大と段階的な値上げ実施
- ・マーケティング本部による次なる収益の柱開発・育成

③ 持続可能性とサプライチェーン

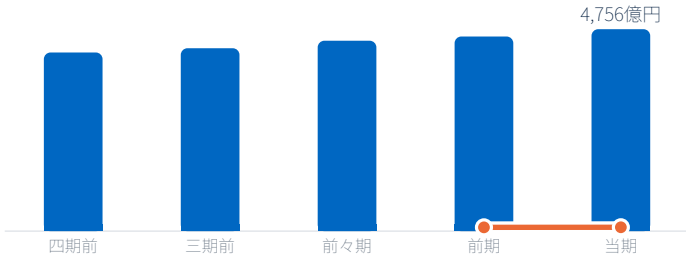
- ・再生可能エネルギー活用拡大と脱炭素推進
- ・持続可能な調達体制・アニマルウェルフェア・生物多様性対応
- ・共同配送・モーダルシフトによる物流効率化

面接で使えるポイント

- ・創業1931年から「商品と品質はプリマの命」の理念で、食肉事業から加工食品事業へ拡大し続けている点
- ・2025年度売上高4,800億円、ROE10%以上を目指す中期経営計画で、サステナビリティ重視の経営を推進
- ・伊藤忠商事グループとのコラボレーションで東南アジア市場に進出し、グローバル展開を加速

証券コード 2281

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 4,756億円	営業利益率 1.9%	財務健康度 33点 / 100点
------------------	---------------	---------------------

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 59.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収 743万円 食料品内 40位/120社	平均年齢 41.0歳 食料品内 65位/121社	平均勤続 15.9年 食料品内 55位/121社	女性管理職 7.1% 食料品内 77位/106社	男性育休 80.0% 食料品内 61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。

要するに

食品業界に属する上場企業で、直近期の連結売上は4,584億円

主力事業・セグメント

- MeatProcessing法人 66.3%
- Meat法人向けHeadquar 33.7%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高4,756億円の事業規模
- 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: メール配信システム める配くん、不正アクセスで情報漏洩の恐れ

