

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

経営コンセプト

おいしい笑顔をお届けします。品質とブランドを重視し、安全・安心な商品提供により実現。

2 中長期の経営戦略

1. コア事業の深化と利益成長

2025年3月期より3ヵ年中期経営計画。収益構造変革に挑戦し、持続的成長を実現。2031年創業100周年に向けた準備。

3. 冷凍麺の販売拡大

商品開発強化。ターゲット企業・国の開拓。生産キャパシティ確保による輸出・海外売上の拡大。

2. チルド麺の収益改善

秋冬期の涼味商品販売期間延長。西日本地域への経営資源投入。販売・商品・生産・物流の業務改善実施。

4. 生産体制の再構築

冷凍麺工場の生産キャパシティ確保。収益性向上のため業務改善。省人化・効率化投資で生産性向上。

3 対処すべき課題

① 家庭用事業の収益改善

- ・ チルド麺は秋冬期の拡売と西日本での販売拡大に注力
- ・ 販売・商品・生産・物流での業務改善により収益性向上
- ・ チルド工場の余剰生産キャパシティを活用した販売拡大

② 生産体制強化と供給安定化

- ・ 冷凍麺需要増加への対応として生産キャパシティの喫緊確保
- ・ 収益性低い工場の業務改善による収益力強化
- ・ 安全・安心で高品質な商品の安定供給体制構築

③ 人財育成と確保

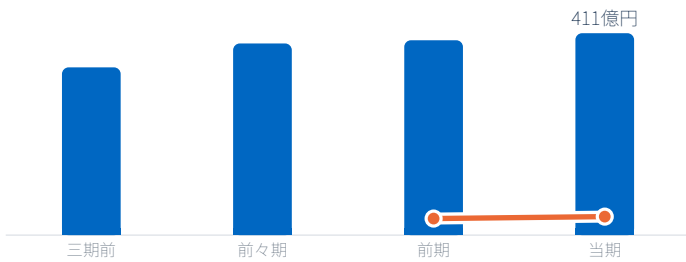
- ・ DX推進に必要な人財の育成。従業員研修制度充実
- ・ 公正な人事制度確立による人財育成
- ・ 賃金制度改定と採用強化による人手不足対策

面接で使えるポイント

- ・ 1931年創業、麺のリーディングカンパニーとして流水麺など独自技術を開発。2031年に創業100周年を迎える。
- ・ 家庭用チルド麺市場2,335億円、冷凍麺2,002億円、業務用冷凍872億円（2024年）で堅調に推移。
- ・ シマダヤブランドを守り育て、技術力を活かし、全員でおいしい笑顔をお届けする7つのビジョンを実践。

証券コード 250A

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
411億円営業利益率
9.2%財務健康度
72点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
677万円

食料品内 54位/120社

平均年齢
42.5歳

食料品内 39位/121社

平均勤続
17.9年

食料品内 19位/121社

女性管理職
6.5%

食料品内 80位/106社

男性育休
85.7%

食料品内 55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: シマダヤ(株)【250A】：決算情報

