

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

自然と共に生きる。経済と環境が共存する持続可能な社会を実現し、お客様の美と健康に貢献する。

② 中長期の経営戦略

1. 国内アサイー事業の集中強化

パイオニア・リーディングカンパニーとして、国内需要に対する最大限の供給体制を確保。既存商品「お家でアサイーボウルプレミアム」に次ぐバリューモデル「S」で若者層へ展開。

3. 業務用事業の拡大

外食向けではアサイーグロッソアイスを中心に拡売。メーカー向けでは供給体制強化と、責任ある調達対応の付加価値型原料として拡大。

2. 中長期成長投資の推進

アサイー海外事業展開に向けた市場リサーチ・ルート構築、テスト店舗出店を協議中。サステナブルマッチングプラットフォーム開発を進行。

4. DM事業の特色強化

EC優位性を活かし、会員プログラム実施など自社サイト構築により売上規模拡大と収益性向上を図る。

③ 対処すべき課題

① 事業継続と収益性確保

- ・売上高増加と売上総利益改善が喫緊の課題
- ・販売費及び一般管理費削減に注力
- ・営業利益獲得と拡大を目指す

② 原材料・物流コスト上昇

- ・人件費増加と原材料価格高騰への対応
- ・物流コスト上昇による値上げ要請への対抗
- ・エネルギー価格高騰への対策

③ サステナビリティの事業統合

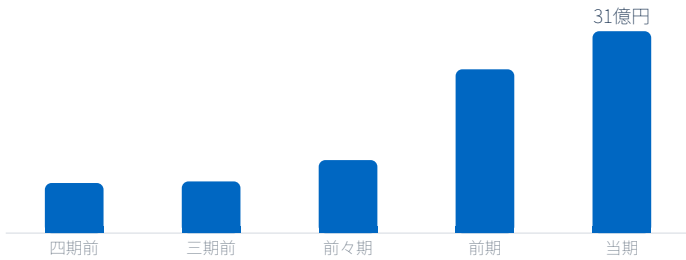
- ・ESG・SDGsと事業活動の関連性を意識した経営
- ・ネイチャーポジティブ実現と持続的成長の両立
- ・責任ある調達対応の付加価値創出

面接で使えるポイント

- ・アサイーのパイオニア・リーディングカンパニーとして、国内需要の盛り上がりに対応する供給体制を実現する戦略。
- ・アグロフォレストリーを中心としたサステナブルマッチングプラットフォーム構築で、経済と環境の共存を実現する事業モデル。
- ・複数航路確保や在庫管理強化で天候リスクに対応し、CO2削減マーク活用による責任ある調達対応の差別化。

証券コード 2586

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
79点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 45.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
577万円

食料品内 80位/120社

平均年齢
42.9歳

食料品内 37位/121社

平均勤続
4.8年

食料品内 118位/121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…）

直近ニュース一言

参考: フルッタフルッタの冷凍自動販売機が4～6号機へ急拡大！ショー

