

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

経営方針

日本国内におけるウォーターサーバー認知度・普及率向上により、高品質な天然水を広める

② 中長期の経営戦略

1. マーケットシェア拡大

営業人員増強、販売手法・チャネルの多様化、外部企業アライアンス推進によるニーズ掘り起こし

2. 顧客満足度向上

商品・サービス拡充、キャンペーン実施、営業・カスタマー部門の対応品質向上で継続率向上

3. コスト削減

取引先多様化、原材料使用削減、製造体制効率化、配送網最適化で収益基盤確保

4. 人材育成

新卒・中途採用、経営理念浸透、各種研修を通じた従業員の技術・能力拡充

③ 対処すべき課題

① 保有契約件数純増維持

- ・ 営業体制強化と販売チャネル多様化による潜在需要掘り起こし
- ・ 顧客一人当たり収益向上とカスタマー対応品質の向上
- ・ 解約抑止のための代替商品・サービス提供

② 内部管理体制整備

- ・ コーポレート・ガバナンス体制充実とコンプライアンス意識醸成
- ・ 多様化ビジネスリスク対応の強固な体制構築

③ ESG・持続可能性対応

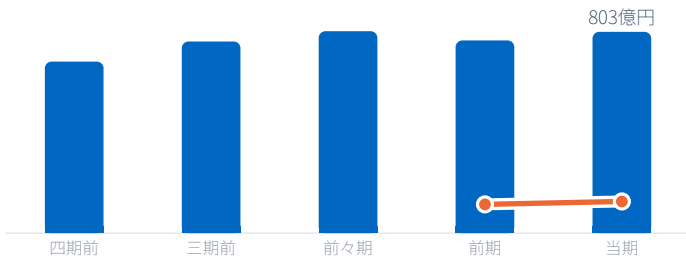
- ・ カーボンニュートラル貢献とプラスチック資源循環型モデル実現
- ・ 水資源保全と労働環境改善を通じたSDGs達成

面接で使えるポイント

- ・ ウォーターサーバー事業の保有契約件数純増維持と顧客一人当たり収益向上を両立させる営業戦略への関心
- ・ 日本国内の天然水資源を守りながら、カーボンニュートラルとプラスチック資源循環に貢献する取り組み
- ・ 営業・カスタマー部門の対応品質向上と人材育成を通じた持続的成長への貢献への志向

証券コード 2588

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

ミネラルウォーターの宅配事業を主力とする食品企業

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）

・営業利益率15.7%と高い収益性

※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
803億円営業利益率
15.7%財務健康度
58点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 34.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
708万円

食料品内 45位/120社

平均年齢
43.0歳

食料品内 34位/121社

平均勤続
11.3年

食料品内 95位/121社

女性管理職
0.0%

食料品内 105位/106社

男性育休
100.0%

食料品内 24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: 株式会社光通信が株式会社プレミアムウォーターホールディングス

