

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

Mission・Vision・V

食の力で、想いをつなぎ、食を通じて人と人がつながり心満たされる世界を目指す。

営業利益率
2%自己資本比率
30%営業利益率
2.7%自己資本比率
34.5%

② 中長期の経営戦略

1. 関東への経営資源集中

持続可能で質的な成長に向け、関東地域への経営資源の集中投下を推進。

3. JFSA商品・酒飲料の拡販

加盟しているJFSAの商品・素材及び酒・飲料の拡販を目指すプラスオンを展開。

2. 低温物流の強化

物流機能を強化し、低温物流を軸とした配送体制の整備と最適化を実施。

4. 市場別強化施策

フードサービス、観光レジャー、中食・惣菜の各市場を強化対象として各種施策推進。

③ 対処すべき課題

① 物流環境の変化対応

- ・物流キャパシティ確保と環境改善、人財採用育成が課題。
- ・配送多様化・庫内業務生産性向上、物流DX化に取り組む。
- ・中期的には物流センター投資も視野に。

② 人財確保・育成と働く環境

- ・少子高齢化による採用環境の悪化に対応が急務。
- ・2023年4月より新人事制度で評価適正化、業務改革PJで環境改善を推進。
- ・採用・定着・育成・評価制度の充実を継続実施。

③ コスト上昇への対応

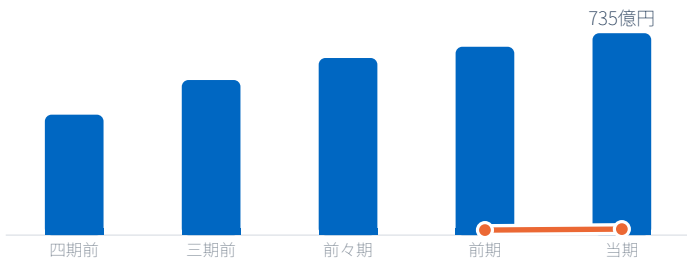
- ・物流費用・原材料・人件費など全般的なコスト上昇に対応が必要。
- ・DX・デジタル化投資の必要性を見極めつつ優先順位を明確化。
- ・サービス向上を伴うコスト最適化と収益確保を両立。

面接で使えるポイント

- ・創業90周年を経て100周年に向け、新理念『食の力で、想いをつなぐ』の下で持続可能な企業成長を目指す姿勢。
- ・関東への経営資源集中と低温物流強化により、フードサービス・観光レジャー・中食市場の成長機会を捉える戦略。
- ・EC事業・DX化・海外事業など5つの成長施策と、KUZEXプラットフォーム導入により...

証券コード 2708

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
食品卸売業を主力事業とする商社

主力事業・セグメント

- ・食品卸売 90.6%
- ・食品製造 9.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
735億円営業利益率
3.0%財務健康度
40点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
578万円

卸売業内 210位/282社

平均年齢
42.7歳

卸売業内 123位/283社

平均勤続
10.9年

卸売業内 212位/282社

女性管理職
17.1%

卸売業内 29位/209社

男性育休
60.0%

卸売業内 124位/180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: リチエルカ、株式会社久世の商品情報管理に「RECERQA H

