

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

企業理念

価値ある食文化の提案を通じ、働く仲間の幸福と経済的利益・精神的成長を追求し、お客様満足と地域社会への貢献を実現する。

売上高営業利益率
5%以上

2 中長期の経営戦略

1. 水産6次産業化モデルの構築

「とる うる つくる 全部、SANKO」をスローガンに、漁業・加工・販売を一体化。SANKO船団による直買い、沼津加工場での低利用魚活用...

3. コスト削減の強化

業務プロセス・ITシステム見直しで省力化実現。人件費極小化と本社費用削減など多角的施策で収益改善。

2. 店舗事業の収益基盤再構築

『アカマル屋鮮魚店』など水産シナジー活かした新業態開発。郊外シフトに対応し、高効率・高収益モデルで積極出店。東京チカラめしのアジアライセンス契約取得を推進。

4. 財務基盤の強化

2024年の新株予約権行使で3億10百万円、社債・新株予約権で5億97百万円を調達。金融機関との関係強化で安定的な資金繰り管理を実現。

3 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・原材料価格・人件費・光熱費の高騰に対応
- ・消費活動の郊外シフトに対応した出店戦略
- ・行動制限緩和後の消費動向変化への対応

② 既存事業との統合と成長

- ・飲食・小売と水産事業のグループシナジー創出
- ・魚食離れ対策と国内漁業再興への貢献
- ・新業態（アカマル屋鮮魚店・サカナタベタイ等）の出店加速

③ 資金調達と運転資金管理

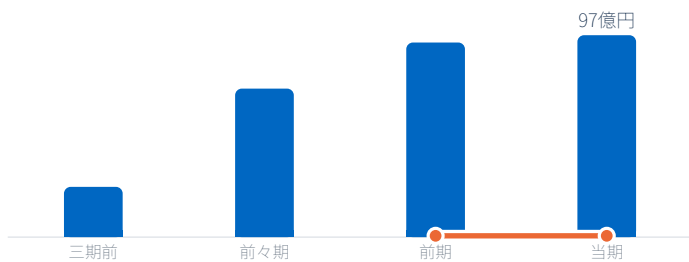
- ・構造改革効果の時間経過を見極めた投資実行
- ・運転資金確保と利益管理の強化
- ・新規出店・新規事業への資金充当

面接で使えるポイント

- ・「産地活性化プラットフォーム」として漁業再興に取り組む姿勢と、水産6次産業化モデルの実績。
- ・2024年に3億10百万円・5億97百万円の資金調達で、成長投資と財務基盤強化を両立させる経営判断。
- ・テレワーク定着による郊外シフト対応や、『アカマル屋鮮魚店』など新業態開発で社会変化に適応する戦略。

証券コード 2762

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
97億円営業利益率
▲6.9%財務健康度
8点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 30.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
445万円

小売業内 264位/318社

平均年齢
39.0歳

小売業内 218位/318社

平均勤続
5.6年

小売業内 266位/318社

女性管理職
6.3%

小売業内 190位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 16位/193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

