

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

ビジョン（目指す姿）

地球の恵みを活かしたものづくりと、卓越した物流サービスを通じて、豊かな食生活と健康を支え続ける

営業利益率
10%ROIC
10%海外売上高比率
40%営業利益
560億円

② 中長期の経営戦略

1. 競争優位領域の深掘とシナジー

チキン加工品・米飯類と冷凍食品物流プラットフォームの融合、食品事業統合でシナジーを発揮

3. 人的資本経営の推進

グローバルガバナンス構築、人財確保・育成・エンゲージメント強化で競争優位を確立

2. 海外事業拡大

欧州・ASEAN・北米での地域別戦略に基づく事業展開と既存事業の基盤強化

4. 低温物流基盤整備

トラックドライバー2024年問題への対応、次世代向けの事業基盤強化と収益力向上

③ 対処すべき課題

① 国内市場成熟化への対応

- ・労働力減少と人口構成変化により冷凍食品市場の成熟化が見込まれる状況での競争優位確立が課題
- ・世帯構成多様化による時短ニーズ対応と低温物流インフラとしての需要取込が必要

② 海外事業拡大スピード加速

- ・欧州・北米・ASEANでのニーズ高まりに対応し、既存事業基盤強化とインオーガニック成長機会創出が課題
- ・海外売上高比率を2027年度に30%、2035年に40%まで引き上げることが目標

③ 収益力強化と資本効率向上

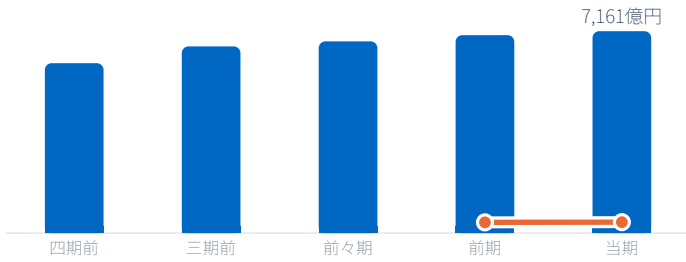
- ・コスト上昇が見込まれるなか、競争優位領域への集中と価格改定推進が必要
- ・ROIC2027年度8%以上、2035年度10%への向上。ROE2027年度10%以上達成が課題

面接で使えるポイント

- ・1945年創立以来、冷凍技術を核にイノベーション創出。2025年創立80周年を契機にN-FIT 2035で新たな長期目標…
- ・チキン加工品・米飯類など戦略カテゴリーへの資源集中と、欧州・ASEAN・北米での地域別戦略で海外売上高比率40%を目指す
- ・トラックドライバー2024年問題対応、低温物流プラットフォーム構築…

証券コード 2871

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
7,161億円営業利益率
5.4%財務健康度
46点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 59.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
773万円

食料品内 30位/120社

平均年齢
45.2歳

食料品内 8位/121社

平均勤続
17.8年

食料品内 22位/121社

女性管理職
28.3%

食料品内 6位/106社

男性育休
66.7%

食料品内 68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: ニチレイへの不正アクセスによるシステム障害、冷蔵倉庫の入出庫

