

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

エンドユーザーの「安全安心でおいしく、安価で簡単調理な商品を」というニーズに満足いただける商品提供。高付加価値商品開発による価格競争からの回避。

売上高
26,400,000千円

経常利益
1,000,000千円

経常利益率
3.8%

ROE
7.1%

② 中長期の経営戦略

1. 高付加価値商品提供

楽しくクックシリーズ・楽しく匠味シリーズなど、当社独自技術で凍ったまま調理できる商品を提供。トレーサビリティなど品質管理で差別化。

3. 事業多角化推進

シルバー市場需要取り込みや販売チャネル・方法の多様化で、業務用冷凍食品専業からの脱却を図る。

2. コストダウン・営業強化

海外協力工場拡充で仕入価格削減。新商品販売強化とエンドユーザー直接営業強化で競争力維持・拡充。

4. 生産拠点分散化

中国依存（約40%）から脱却。タイ・ベトナム拠点新設・拡充と国内シフトで生産リスク分散と管理体制強化。

③ 対処すべき課題

① 商品競合力維持

- ・競合他社による同等技術かつより安価な商品出現への対抗
- ・海外協力工場拡充によるコストダウン推進
- ・新商品販売強化と直接営業強化による優位性維持

② 単一事業リスク対応

- ・国内需要減少・景気動向による業務用冷凍食品市場縮小の可能性
- ・シルバー市場需要取り込みと販売チャネル多様化で収益構造多角化
- ・ユーザー満足度向上による支持拡大

③ 生産拠点リスク低減

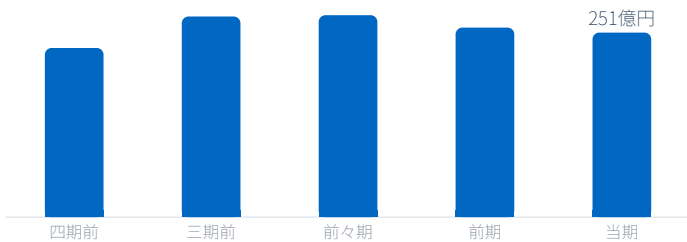
- ・海外協力工場依存約60%、中国依存約40%の高リスク状況
- ・タイ・ベトナム拠点新設・拡充と国内シフト推進
- ・生産管理体制強化と安定供給確保

面接で使えるポイント

- ・原材料価格高騰・人件費上昇など厳しい経営環境で、安価で簡単調理な商品という顧客ニーズに応え…
- ・中国生産拠点依存約40%からの脱却をタイ・ベトナム拠点拡充で進め、2026年度売上増収を見込む生産リスク管理体制構築
- ・業務用冷凍食品専業という単一事業構造のリスクに対し、シルバー市場や販売チャネル多様化で収益構造多角化を推進する経営課題

証券コード 2883

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

56点 / 100点

要するに

業務用冷凍食品の企画及び販売を主な事業とする食品企業

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）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 雨 / 就活偏差値 45.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

570万円

食料品内 85位/120社

平均年齢

45.1歳

食料品内 10位/121社

平均勤続

16.8年

食料品内 34位/121社

女性管理職

10.0%

食料品内 61位/106社

男性育休

－（未開示）

※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: (株)大冷【2883】：決算情報

