

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2030

食の可能性を切り拓き、豊かな未来を共創する。SUSTAINABLE FOOD COMPANY

② 中長期の経営戦略

1. 既存業態の利益率向上

RF1を中心にサラダの独自性追求。神戸コロッケ・融合ブランドのコンパクトモデル出店。設備稼働向上とオペレーション効率化。アプリを活用したプロモーション強化。

2. 新たな市場領域への拡大

冷凍食品の新カテゴリー商品開発。外販・EC配荷拡大。若い世代向け新ブランド開発。新たなマーケットへの出店。

3. 人財の活躍促進

人的資本経営に基づく専門能力向上施策。店舗・生産現場でのプロフェッショナル人財育成と活躍促進。

③ 対処すべき課題

① 競争環境の激化

- ・ 中食・惣菜への多様な購買ニーズ拡大
- ・ 内食・外食・他業種を含めた業界全体での競争激化

② コスト圧力への対応

- ・ 原材料価格・エネルギーコスト高止まり
- ・ 最低賃金上昇・採用コスト増加

③ 4領域11項目のマテリアリティ対応

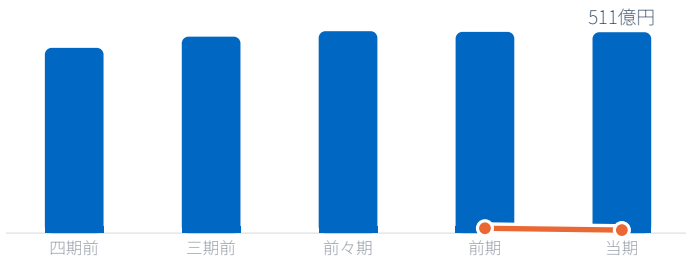
- ・ 新しい価値創造・ライフスタイルの多様化対応
- ・ 持続可能な調達・脱炭素・循環型社会への貢献
- ・ 経営基盤強化・ガバナンス強化・人財活躍環境整備

面接で使えるポイント

- ・ 創業50周年の2022年6月に策定したビジョン2030で、持続可能な食の未来実現を目指す企業。
- ・ RF1・神戸コロッケ・融合など複数ブランドを展開し、中食・惣菜市場で既存顧客満足と新規顧客開拓に取り組む。
- ・ 生販一体のビジネスモデルの強みを活かして生産性向上と連結営業利益率を重視した経営を実践。

証券コード 2910

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
株式会社ロック・フィールド 事業要約
…

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）

・東証プライム市場上場

※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
511億円営業利益率
1.5%財務健康度
58点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 45.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
500万円

食料品内 109位/120社

平均年齢
39.2歳

食料品内 102位/121社

平均勤続
15.1年

食料品内 62位/121社

女性管理職
17.4%

食料品内 22位/106社

男性育休
71.4%

食料品内 66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: ロック・フィールド初のチャレンジ！お客様に寄り添う現場の声を

