

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

日本の食文化を大切にし、国内産良質米を原料として、昔ながらの製法で本物の「ごはん」「餅」を製造・提供する

増産能力
20万食/日

② 中長期の経営戦略

1. ブランド柱による事業展開

「サトウのごはん」「サトウの切り餅」「うさぎもち」を柱に、高付加価値化と成長投資に取り組む

3. 包装餅の需要創造

テレビCM・動画配信・メーカーコラボ等で通年需要喚起。環境配慮パッケージの継続展開

2. 包装米飯生産能力拡充

聖籠ファクトリーで2024年2月に日産20万食増産体制を整備。2026年12月新工場生産開始予定

4. 受注締日早期設定

過剰生産・人材不足解消。フードロス削減・資材廃棄削減で業界課題解決に貢献

③ 対処すべき課題

① 季節変動の極小化

- ・包装餅は年末集中で上下半期の業績変動が大きい課題
- ・包装米飯の販売拡大で期中通じた安定利益計上を目標

② 厳しい経営環境への対応

- ・物価上昇・商品値上げ波で消費者の節約志向が継続
- ・通商政策・為替変動による景気先行き不透明性
- ・収益力強化と原材料調達・人材確保・設備投資が重要

③ フードロス・環境対応

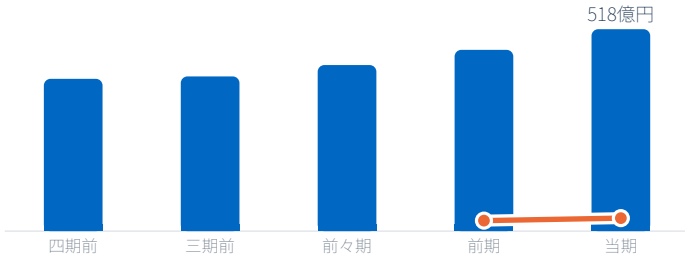
- ・環境配慮商品パッケージの継続展開
- ・受注締日早期設定で過剰生産・資材廃棄削減を推進

面接で使えるポイント

- ・パックごはんは日本初で非常食としても評価。市場成長中で供給機会拡大に注力
- ・2026年12月に聖籠ファクトリー新工場稼働予定で生産能力大幅強化を計画
- ・「サトウのごはん」「サトウの切り餅」「うさぎもち」3ブランド柱で事業展開

証券コード 2923

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
新潟県に本社を置く食品メーカーで、2023年度の連結売上は465億円

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

暗記する数字3つ

連結売上高 518億円	営業利益率 6.4%	財務健康度 43点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 51.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収 662万円 食料品内 58位/120社	平均年齢 40.4歳 食料品内 78位/121社	平均勤続 13.0年 食料品内 86位/121社	女性管理職 1.3% 食料品内 100位/106社	男性育休 46.2% 食料品内 79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: サトウ食品が「白玉粉」の販売を終了、同社の原点となる商品

