

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

ミッション

主食をイノベーションし、健康をあたりまえに。人生を楽しみ尽くす基盤のある世界を実現する。

定期購入比率
99%

② 中長期の経営戦略

1. R&D強化と商品開発

新商品開発と改善を継続。D2Cモデルで顧客フィードバックを活用し、顧客層拡大と購入継続率向上を目指す。

3. 卸販売の拡大

特にスーパーマーケット中心に取扱店舗数拡大。新商品導入で売場面積と店舗当たり売上高の成長を目指す。

2. マルチチャネル販売展開

自社EC・他社EC・卸販売の3チャネルで相互送客体制を構築。卸チャネルは初回体験と追加購入の場として機能。

4. おいしさの向上加速

分子工学や微生物工学などディープテック活用で技術開発を強化。デジタルテックと組み合わせ開発速度を向上。

③ 対処すべき課題

① 商品開発・改善のスピード

- ・ユーザーニーズの的確把握とスピーディーな試作・開発が必要
- ・完全栄養食と同等以上のおいしさ実現の技術開発を強化
- ・既存顧客解約防止と過去解約顧客の復帰促進

② 品質管理と供給体制

- ・外部委託先との協働による品質向上が必須
- ・品質問題やサプライヤー操業停止時のブランド棄損リスク対策
- ・出荷後から顧客到着までの品質管理強化

③ 原材料調達と価格変動対応

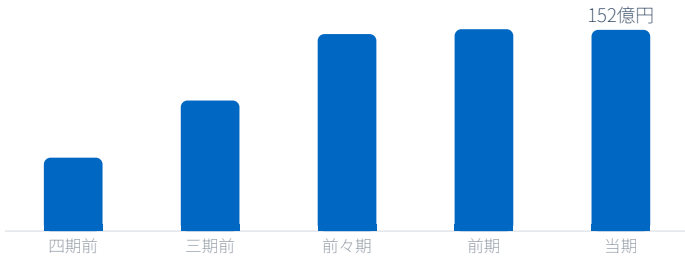
- ・複数社調達による安定供給体制確立
- ・国際情勢・作物不作・為替変動への対応
- ・海外サプライヤー活用やカントリー分散によるリスク低減

面接で使えるポイント

- ・健康市場約4,000億円の中で『健康×時短×朝昼間食』シーンに特化し、小売とEC約2,970億円市場を開拓中。
- ・D2Cモデルで顧客からの直接フィードバックを商品開発に活用し、自社EC定期購入者の約99%が継続する仕組みを構築。
- ・分子工学などディープテック×デジタルテックで完全栄養食と同等以上のおいしさ実現を目指す技術開発を強化中。

証券コード 2936

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
完全栄養食の企画・製造・販売を行う食品企業

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

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

33点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 51.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

905万円

食料品内 10位/120社

平均年齢

37.1歳

食料品内 117位/121社

平均勤続

3.2年

食料品内 120位/121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

参考: 完全栄養食「BASE FOOD」手がけるベースフード、自社E

