

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

企業理念

一人でも多くのお客様に健康で楽しい食生活を提案し、豊かな未来社会に貢献する

② 中長期の経営戦略

1. MFD事業・CID事業の成長強化

MFD事業は『ミールタイム』で生活習慣病患者向けに展開。CID事業は『旬をすぐに』で若年働き盛り世代向けに展開。双方が成長戦略の中心

2. マーケティング事業の拡大

WEB会議システムを積極活用し、食品メーカー等との顧客接点拡大
・関係強化を図る

3. 『一食二医』社会の実現

食事コントロールを第一とし、必要に応じて医療を行う社会状況の
変革を目指す

③ 対処すべき課題

① 定期購入顧客数の拡大

- ・栄養士による電話対応と継続購入で健康改善へ
- ・AIによる嗜好提案で定期購入利用者増加と離脱率低下
- ・定期購入による売上・利益増加が業績に大きく影響

② 紹介ネットワークの拡大・深耕

- ・『ミールタイム』カタログ配布が主たる顧客獲得手段
- ・紹介ネットワークのカタログ配布強化で新規顧客数を増加

③ 顧客層の拡大とコスト削減

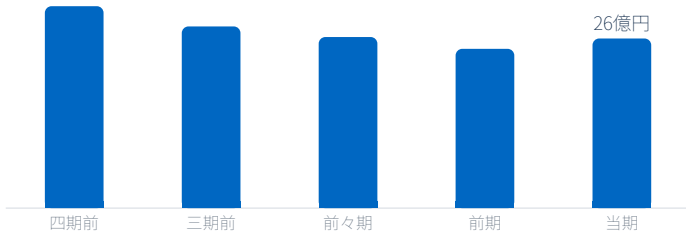
- ・現状は高齢層に偏る。若年層と健康な層の取り込みが必要
- ・共栄会による原材料低価格化、内製化で価格競争に対応

面接で使えるポイント

- ・『一食二医』という理念のもと、食事療法で生活習慣病患者の健康改善に貢献する事業
- ・『ミールタイム』『旬をすぐに』という2つの宅配サービスで異なる顧客層にアプローチ
- ・管理栄養士による栄養相談とAI提案で競合との差別化を実現

証券コード 3137

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
2点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 24.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
474万円

小売業内 245位/318社

平均年齢
30.7歳

小売業内 309位/318社

平均勤続
6.5年

小売業内 252位/318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: フジッコとファンデリーがコラボ！高タンパク・低糖質「ダイズラ

