

## 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

これからの食卓、これからの畑。食における社会課題をビジネスで解決し、持続可能な社会を実現する。

国内給食市場  
約5兆円市場規模

Oisix定期会員  
5万人以上利用者数

### 2 中長期の経営戦略

#### 1. BtoCサブスク事業成長

プレミアム・時短・プレミアム時短の価値強化。Kit Oisix、デリOisix、ベビー&キッズコースで特定セグメント開拓。

#### 2. 収益力強化

商品原価・物流費低減。内製化比率拡大、非可食部活用、規格外農産物活用によるコスト効率化。

#### 3. BtoBサブスク事業成長

新規契約施設増加とM&Aで事業規模拡大。高齢者施設・社員食堂・保育園に集中営業。

#### 4. 給食業界の構造改善

タイパ給食モデル構築。業務用ミールキット活用で省人化と高付加価値の両立を実現。

### 3 対処すべき課題

#### ① 消費者ニーズへの価値提案

- ・共働き増加による時短ニーズや健康意識の高まりに即した商品・サービス開発が急務。
- ・潜在的ニーズをいち早く捉え、独自性のある商品や体験を迅速に展開。

#### ② 給食業界の経営改善

- ・原材料価格高騰・最低賃金引き上げ・人員不足で給食業者の破綻が顕在化。
- ・タイパ給食モデル導入で省人化と食の質維持の両立が必要。
- ・積極的なM&Aで給食業界トップティア入りを目指す。

#### ③ 持続可能な食の未来実現

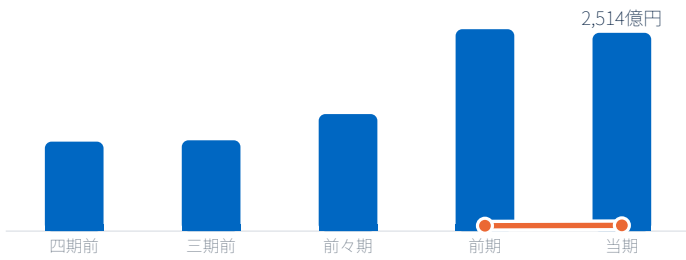
- ・温室効果ガス排出・気候変動・食品廃棄など社会課題に対し、フードテック活用が必須。
- ・データ解析によるマッチングで畑と食卓のフードロス削減を強化。
- ・アグリテックノウハウでスタートアップ出資し、農業経営効率化を推進。

### 面接で使えるポイント

- ・Oisix、Kit Oisixなど複数サービスで時短と高品質を両立する工夫が就活生に響く。
- ・約5兆円の国内給食市場でタイパ給食モデルにより破綻危機の給食業者を支援する社会貢献姿勢。
- ・Future Food Fund株式会社を通じたアグリテック投資など、フードロス削減に具体的に取り組む企業姿勢。

証券コード 3182

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）

暗記する数字3つ

連結売上高  
2,514億円

営業利益率  
2.9%

財務健康度  
28点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 55.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
694万円

小売業内 55位/318社

平均年齢  
41.1歳

小売業内 175位/318社

平均勤続  
10.0年

小売業内 177位/318社

女性管理職  
30.1%

小売業内 38位/250社

男性育休  
100.0%

小売業内 23位/193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

要するに

オイシックス・ラ・大地株式会社の事業概要  
…

主力事業・セグメント

- ・ CSubscriptionサービス 40.6%
- ・ BSubscriptionサービス 35.8%
- ・ Socialサービス 17.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 連結売上高2,514億円の事業規模
- ・ 将来性評価は晴れ時々曇り
- ・ 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

