

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

基本理念

企業は社会の公器。社会に有益な価値を提供し、社会の期待に応えてこそ信頼される

売上高
200億円以上営業利益
15億円以上CO2排出量削減
50%以上女性管理職比率
50%

② 中長期の経営戦略

1. コアコンピタンス確立

販売力とマーケット・ニーズを捉えた商品企画力を確立。ECを中心に販売チャネル構築

3. アジャイルマーケティング実践

消費財・生活者の変化を捉え、時代・年代に適したアプローチを展開

2. 事業強化推進

細胞加工・培養や微細藻類養殖技術を取得。バイオテクノロジーによる素材をグループ各社に反映

4. 新事業領域の創出

GHG削減に寄与する新電力やAI、ロボテックス技術を活用した産業機械事業に投資

③ 対処すべき課題

① 営業黒字化の達成

- ・低収益事業の抜本的改革を推進
- ・事業ポートフォリオの見直しを実施
- ・2025年3月期営業損失208,368千円から脱却

② 中核事業の収益底上げ

- ・コスメ事業：ロイヤルカスタマー掘り起こしと販売戦略改善
- ・ビューティ＆ウェルネス事業：B to C販売ルート開拓で販売チャネル多角化

③ 新規事業の早期収益化

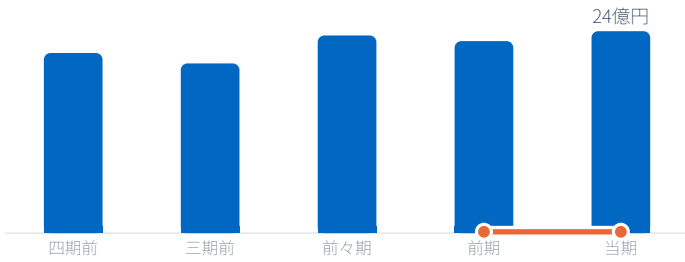
- ・再生医療関連：細胞培養加工事業へ販売戦略をシフト
- ・サステナブル事業：シフォナキサンチンなど新素材開発完了、販売チャネル多角化
- ・AI・テクノロジー事業：三和製作所の完全子会社化完了（2025年2月）、軟骨自動除去装置の来期収益化見込み

面接で使えるポイント

- ・2024年11月発表の新中期経営計画で、売上高200億円以上・営業利益15億円以上を2030年3月期目標に設定
- ・バイオテクノロジー×EC販売で、ヒトと地球の美と健康に貢献するビジネスモデルを構築
- ・再生医療・サステナブル・AI・テクノロジーの3つを成長戦略の中核に位置付け

証券コード 3840

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
24億円営業利益率
▲32.7%財務健康度
46点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 36.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
488万円

情報・通信業内 562位/592社

平均年齢
47.1歳

情報・通信業内 35位/593社

平均勤続
2.2年

情報・通信業内 576位/593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: パス(株)【3840】：決算情報

