

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

経営理念

社会に対し、食を通じて健康と豊かな食生活を提供し、天然物の有効利用を事業展開の根幹に据える。

営業利益
135億円

海外売上高比率
35%

ROE
10～12%

売上高
1,100億円

② 中長期の経営戦略

1. アジア・北米市場強化

成長ドライバーとしてアジア・北米市場の営業体制強化。タイ・ベトナム販売子会社設立、中国・米国製造子会社の生産能力増強を進める。

3. 国内食品事業成長

市場創造型商品開発、既存商品活性化、中食・即食市場への提案強化、フードロス削減につながる提案強化。

2. 設備投資拡大

前中計の2.5倍となる250億円の設備投資を実行。国内は生産性向上・省人化、海外はスペシャリティ製品生産拡大に注力。

4. 海外体制再構築

生産・販売・開発・管理部門が国内外の垣根を取り払い、海外事業成長に向けた新体制を構築。

③ 対処すべき課題

① コスト上昇への対応

- ・ 原材料価格、人件費、物流費の上昇への価格転嫁と顧客ニーズに合った製品提供
- ・ 消費者節約志向の強まりに対応した製品・サービス開発

② 経営環境の不透明性

- ・ 米国政権交代に伴う政策転換への対応
- ・ 欧州・中東の地政学リスク、金融資本市場変動への機動的意思決定

③ ガバナンス・サステナビリティ

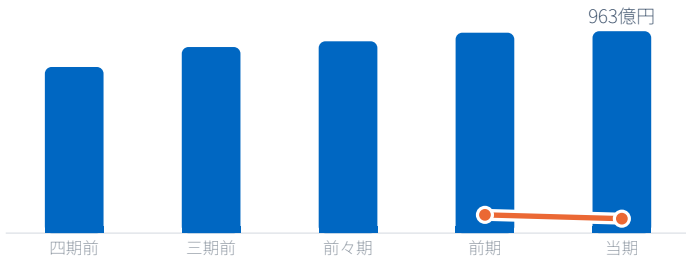
- ・ 公正で透明性の高いコンプライアンス体制の向上
- ・ フードロス問題への取組み推進

面接で使えるポイント

- ・ 2034年度に営業利益135億円・海外売上高比率35%という目標達成に向け…
- ・ 天然物の有効利用を根幹に、スペシャリティ製品でアジア市場など海外事業を強化し、世界の理研ビタミンを目指す成長戦略。
- ・ フードロス削減やコスト上昇対応など、社会課題の解決と事業成長を両立させるサステナビリティ経営への取組み。

証券コード 4526

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
963億円営業利益率
7.2%財務健康度
70点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 62.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
841万円

食料品内 19位/120社

平均年齢
39.5歳

食料品内 98位/121社

平均勤続
15.5年

食料品内 57位/121社

女性管理職
7.1%

食料品内 78位/106社

男性育休
95.2%

食料品内 42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：「リケンのわかめでしあわせふえる！」レシートキャンペーンを4

