

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

都市と地方をかきまぜる。ヒト・モノ・カネのあらゆる側面で都市と地方をつなぐサービスを提供し、株主価値、企業価値及び社会的インパクトの最大化を図る。

② 中長期の経営戦略

1. 食品事業の収益性向上

ポケットマルシェの継続利用促進（リピート率約8割、月平均購入回数2.5回）、SEO強化による新規ユーザー獲得、クロスセル施策でLTV向上を図る。

3. 旅行事業の成長促進

ポケマルおやこ地方留学（2025年度186家族参加、リピート率28.4%）と2025年4月事業譲受けのSTAY JAPAN（約1000件宿泊施設）でインバウンド需要を取り込む。

2. 自治体事業の拡大

2025年6月閣議決定の「ふるさと住民登録制度」関連予算増を捉え、食・関係人口・旅行領域で自治体ニーズに対応。67自治体から全1765のうち全国1605の生産者ネットワークを活用。

4. プラットフォーム価値の拡大

生産者・消費者増加に伴いプラットフォーム価値向上。広告宣伝費比率低下（2024年：6%）で売上高広告宣伝費比率は低水準。営業利益率高まる傾向。

③ 対処すべき課題

① ポケットマルシェの拡大

- ・新規消費者獲得と既存消費者リテンション率向上が必須。SEO、広告、クーポン施策で継続拡大。
- ・プロダクトのユーザビリティ向上に引き続き取り組む。

② サービス展開の加速

- ・食品事業売上高比率が依然高い（2025年12月期64.0%）。ポケットマルシェに続く柱確立が重要。
- ・中長期成長に向けた事業構成の多角化が課題。

③ 人材確保と内部管理体制強化

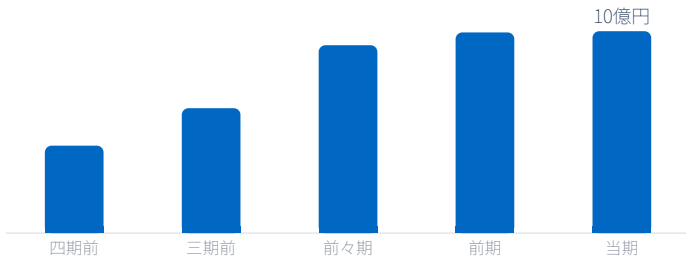
- ・優秀な人材採用と定着、社内環境整備が継続課題。
- ・事業拡大に応じた内部管理体制強化と金融商品取引法対応が必要。
- ・営業赤字継続から営業利益・当期純利益黒字化への転換が重要課題。

面接で使えるポイント

- ・ポケットマルシェは産直EC市場において2016年リリース後の比較的新しい市場を創成。
- ・食品EC市場3兆1163億円、産直市場2027年2022年比111.2%成長予測の中で…
- ・2025年6月に「ふるさと住民登録制度」が正式創設され、代表高橋が内閣官房有識者として提唱した制度が採択。

証券コード 5616

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
18点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 31.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
542万円

情報・通信業内 500位/592社

平均年齢
38.8歳

情報・通信業内 265位/593社

平均勤続
3.5年

情報・通信業内 494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…）

直近ニュース一言

参考:(`地域の新たな担い手、関係人口を増やす=10)都市と地方を

