

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・ビジョン・ブランドバ

ミッション：ソーシャルグッドカンパニーでありつづける。ビジョン：日本で最もフードロスを削減する会社。

売上高
100億円

EBITDA
5億円

2 中長期の経営戦略

1. EC事業の拡大

パートナー・ユーザーの双方向拡大、オペレーション強化によるフードロス削減の輪の拡大。日本郵便との資本業務提携で販路拡大と新規共同サービス開発を推進。

3. 新規事業展開

M&A含む新規事業による非連続の成長を目指し、フードロス削減領域での単体事業収益化を加速する。

2. サプライチェーン機能拡張

Kuradashi Stores/Hub/Base/Forecastで周辺領域事業を創造。食品メーカー支援・フルフィルメント・物流アウトソーシングにより収益化を図る。

4. 会員体験価値向上

イミ消費ニーズに応え、購入による支援金可視化など、社会貢献の楽しさと実感を提供する関係構築。

3 対処すべき課題

① フードロス大国の構造改革

- ・日本が輸入食料の約6割を輸入するも世界有数フードロス大国である矛盾を解決
- ・3分の1ルール等の商慣習による廃棄を1.5次流通革命で削減する必要性
- ・家庭内フードロスが約半分を占める課題への対応強化

② 事業成長と社会価値の両立

- ・売上成長と限界利益率向上を同時達成し施策自由度を確保
- ・累計会員数・月間UU・ARPPUU最大化によるユーザー基盤拡大
- ・パートナー企業数・平均仕入高最大化による供給安定化

③ ブランド認知度の継続強化

- ・産官学連携・メディア戦略によるKuradashiブランド認知向上
- ・日本郵便連携で非デジタル層を含む新規顧客層へのリーチ拡大
- ・UI/UX投資によるユーザビリティ改善でコアファン化促進

面接で使えるポイント

- ・ミッション「ソーシャルグッドカンパニーでありつづける」を実現するため…
- ・2027年6月期に売上高100億円・EBITDA5億円を目指し、EC事業拡大と日本郵便との資本業務提携で非連続成長を追求
- ・イミ消費の時代に、フードロス削減という社会課題に楽しく簡単に取り組める体験を会員に提供し、支援金24,665千円を実現

証券コード 5884

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
ソーシャルグッドマーケット「Kuradashi」を運営
する小売企業

主力事業・セグメント

・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
31億円営業利益率
▲2.1%財務健康度
11点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 36.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

617万円

小売業内 90位/318社

平均年齢

34.2歳

小売業内 289位/318社

平均勤続

2.9年

小売業内 308位/318社

女性管理職

0.0%

小売業内 245位/250社

男性育休

100.0%

小売業内 30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…）

直近ニュース一言

参考: クラdash、滞留予測AIを自社開発し「余らせない」仕組みを提供

