

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

世界の食をもっと楽しく

アクティブユーザー数
4,095ユーザーARPU
102,985円

② 中長期の経営戦略

1. 商品基盤の拡充

水産品以外の食品拡充と調理簡便性・鮮度特性に対応した商品拡充でARPU向上・ユーザー基盤拡大を目指す

2. CRM強化

インサイドセールス・フィールドセールスによるCRM機能強化でユーザー中心のサービス改善を実践

3. インフラへの投資

フルフィルメントセンター拡張・自動化機器導入・システム開発投資で出荷能力と生産性を向上

4. sakana bacca新規出店

駅のDX化に伴うエキナカ店舗の出店余地拡大を活かし立地条件にこだわり継続出店

③ 対処すべき課題

① サービス機能の拡充

- ・ AI・機械学習・IoT等先端技術への投資でサービスの質と競争優位性を維持
- ・ 顧客視点のデータ活用とユーザビリティ向上で継続的にサービス改善

② 人材採用と組織体制強化

- ・ ミッション共感の優秀人材採用と積極的な採用活動の実施
- ・ 従業員の中長期働きやすさと能力向上を目的とした人事制度構築

③ ガバナンスと財務基盤

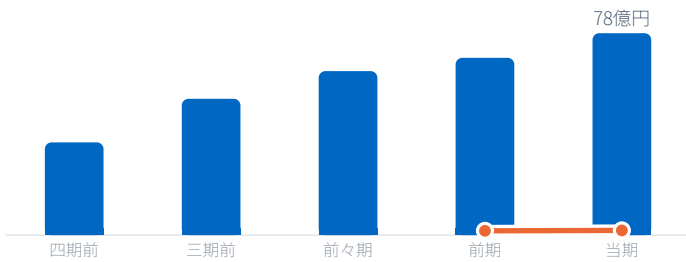
- ・ 成長段階のための内部管理体制強化とバックオフィス整備推進
- ・ 自己資金と借入の柔軟選択で資金調達方法多様化と機動力を維持

面接で使えるポイント

- ・ 全国70ヶ所以上の取引産地と東京都中央卸売市場の仲卸許可で高い参入障壁を構築
- ・ 生鮮流通のデータ化・物流接続・UX改善で業務効率化とテクノロジー活用
- ・ 2023年の食品Eコマース化率4.29%と他産業42.88%の30%超の開きで成長余地が大きい市場機会

証券コード 7114

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）

要するに
食産業における生鮮流通プラットフォーム事業を展開する卸売企業

主力事業・セグメント

・卸売業（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
78億円営業利益率
2.4%財務健康度
59点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 40.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
503万円

卸売業内 255位/282社

平均年齢
37.7歳

卸売業内 266位/283社

平均勤続
4.7年

卸売業内 275位/282社

女性管理職
14.3%

卸売業内 44位/209社

男性育休
－（未開示）

※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: 飲食店向け生鮮EC『魚ポチ』、京都市・神戸市へ注文翌日配送工

