

## 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

## 企業理念

ミッション：魚によって、世界の人々を健康で幸せにする。ビジョン：魚食文化を守り、日本の水産業の発展に貢献する。

店舗数  
92店

## 2 中長期の経営戦略

## 1. バイイングパワー強化と物流体制見直し

魚価高騰・物流費増加に対応し、原価低減を推進。物流拠点変更・配送ルート組み換え・積載効率向上による減車に注力。

## 3. 寿司販売強化と飲食事業改善

鮮魚店併設寿司店で連携を強化。飲食事業は店舗オペレーション見直し・人員配置最適化で労働生産性向上と販売管理費削減。

## 2. 最適な店舗ポートフォリオ構築

人手不足を踏まえ、限られた経営資源を効率的に活用。出店先交渉と既存店舗退店含め、筋肉体質の店舗網構築を推進。

## 4. 卸売事業の海外展開

国内事業拡大に加え、米国・アジア中心に既存取引拡大・新規販売先開拓。国内外有力企業とのパートナーシップ推進。

## 3 対処すべき課題

## ① 店舗運営力の強化

- ・社員の販売・加工技術レベルアップと職域拡大実施
- ・季節感・活気ある売り場提供と顧客ニーズ対応商品開発
- ・豊洲市場との強いリレーション活かしたサプライチェーン維持

## ② 収益性に裏付けられた成長追求

- ・ターミナル駅近隣商業施設中心の出店と郊外立地への注力
- ・2025年2月～3月に福岡県福岡市に2店舗出店、他地域展開も視野
- ・既存店の収益性・成長性継続検証と改善取り組み

## ③ 経理部門体制強化

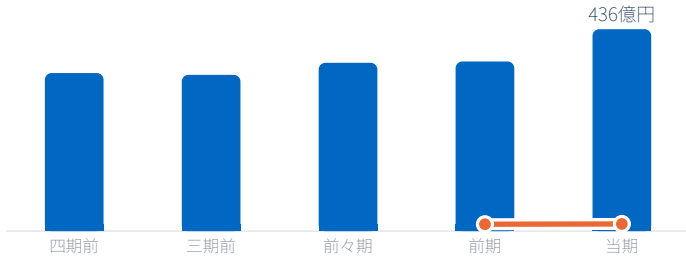
- ・外部有識者をリーダーとした業務改革プロジェクト立ち上げ
- ・経験豊富なCFO・経理部門長を外部招聘
- ・決算処理マニュアル作成・見直しと運用徹底

## 面接で使えるポイント

- ・創業以来の『良い魚を鮮度良く、より安い価格で提供する』精神を継続しながら、国内外で活躍する『魚』総合企業を目指している。
- ・首都圏を中心に92店舗を展開し、鮮魚専門店としてドミナント化を実現。
- ・豊洲市場の卸売業者との強いリレーション活かし、米国・アジア中心の海外展開と養殖業者パートナーシップで新時代対応を推進。

証券コード 7596

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  
436億円営業利益率  
3.6%財務健康度  
66点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 52.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
629万円

小売業内 83位/318社

平均年齢  
44.0歳

小売業内 109位/318社

平均勤続  
14.2年

小売業内 88位/318社

女性管理職  
6.5%

小売業内 186位/250社

男性育休  
0.0%

小売業内 187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…）

直近ニュース十一言

