

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

社会的使命

国民の健康的な食生活への貢献を果たしつつ、旧来型の荷受会社から広範な機能を有する販売会社への転換を図る。

売上高
650億円

営業利益
6億円

ROE
7%以上

ネットDER
1倍以下

2 中長期の経営戦略

1. 生鮮水産物取扱拡大

産地との連携を基に仲卸等への商流拡大。鮮冷・養殖魚・一般凍魚の強化。産地加工・消費地加工の深堀。

3. 物流効率化推進

物流2024年問題対応。市場内外物流の効率化とグループ内商流集約。営業サポート室新設。

2. ダイバーシティ推進

新卒採用・キャリア採用強化で組織活性化。シニア世代・女性が活躍できる職場環境構築。

4. 投資戦略

ネットDER1倍以下維持しつつ、産地加工・消費地加工強化、物流・販売機能強化、人材・DX投資を実施。

3 対処すべき課題

① 商品・市場環境

- ・大衆魚漁獲減少傾向が続く中での生鮮水産物確保
- ・円安による輸入水産物単価上昇・輸入コスト増加
- ・エネルギー・原材料・物流コスト高止まりへの対応

② 営業利益拡大

- ・物価上昇・円安影響下でのコスト転嫁不十分の改善
- ・計画第1期営業利益3億円が目標3.5億円に未達

③ 人材確保・組織強化

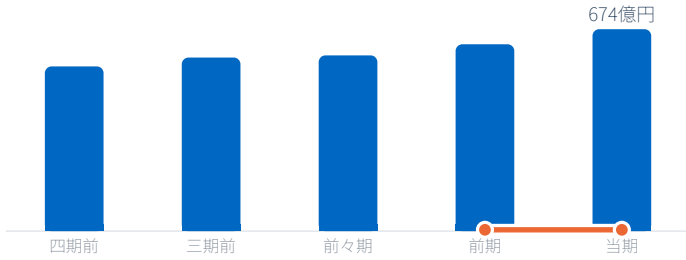
- ・厳しい採用環境下での優秀人材確保
- ・水産高校・専門学校への訪問拡充

面接で使えるポイント

- ・東京都中央卸売市場の荷受として首都圏一大消費地での優位性を生かし、旧来型から販売会社へ転換する成長戦略。
- ・MF－2026中期経営計画で2027年3月期に売上650億円・営業利益6億円・ROE7%以上を目指す具体的な変革。
- ・産地加工・消費地加工の充実と物流2024年問題対応で、生鮮冷凍物流網構築を推進する新規事業展開。

証券コード 8039

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 674億円	営業利益率 0.2%	財務健康度 20点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 50.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
609万円

卸売業内 195位/282社

平均年齢
46.2歳

卸売業内 46位/283社

平均勤続
17.2年

卸売業内 39位/282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。

要するに
築地魚市場株式会社 事業内容要約

...

主力事業・セグメント

- ・水産製品卸売 97.6%
- ・StockFreezer 2.2%
- ・リースのImmovable不動産 0.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・平均勤続17.2年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: 築地魚市場[8039]：業績予想値と決算値の差異に関するお知らせ

