

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

経営理念

食の感動体験を創造することで世界中の人々と食をつなぎ続ける。スターゼンと取引をしてよかったといわれる会社になろう。

売上高
4,400億円

経常利益
100億円

EBITDA
120億円

ROIC
5.5%以上

2 中長期の経営戦略

1. 海外事業の積極展開

スターゼン営業モデルの海外展開と食肉調達力強化。豪州Wagyuと日本産和牛の供給基盤を強みに中国・東南アジアを開拓。

3. 高付加価値商品強化

スターゼンNo.1商品、Only1商品の強化。家庭の手作りハンバーグなど食卓を演出する取り組み。

2. 国内事業改革

消費者目線の商品開発推進。物流網再整備や新物流システム導入で効率性向上。関東大型物流センター建設を推進。

4. 業務DX化推進

2025年6月国産鶏肉部門で新基幹システム先行稼働。販売計画・在庫・受発注・配送を一元化。

3 対処すべき課題

① 国内市場の成長限界への対応

- 国内食肉マーケットが高齢化・人口減少・物価高で力強さを欠く状況
- 海外食肉需要拡大に対応し国内生産品輸出拡大と海外現地生産強化
- 昨年12月YORKRANGE社買収で豪州Wagyuの供給力増強

② 物流・供給体制の効率化

- 人件費・物流コスト上昇への対応が不可欠
- 新基幹システムと新物流システムの連携で業務効率向上
- 伊丹営業センター新築移転と営業拠点再整備

③ 人材育成と企業文化構築

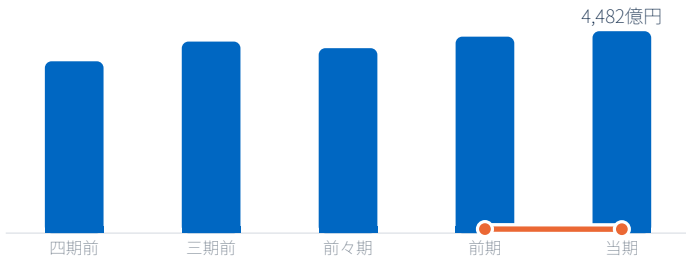
- 2024年4月に経営理念を刷新し多様な価値観尊重を推進
- 次世代リーダー育成研修と全社員向けオンライン学習導入
- 自律自走型企業文化の醸成

面接で使えるポイント

- 経営理念が2024年4月に刷新され、従業員が多様な価値観を尊重しながら力を発揮する環境へ。
- 中期経営計画で売上4,400億円、経常利益100億円を計画。海外事業と国内改革の両輪で成長を目指す。
- SBT認定を取得。2030年度温室効果ガス削減でパリ協定1.5℃目標と整合。社会課題解決の最前線。

証券コード 8043

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
4,482億円営業利益率
2.0%財務健康度
46点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
688万円

卸売業内 135位/282社

平均年齢
40.0歳

卸売業内 219位/283社

平均勤続
12.2年

卸売業内 187位/282社

女性管理職
5.7%

卸売業内 125位/209社

男性育休
67.7%

卸売業内 108位/180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

参考:「感情」がこれからの人事にとっての介在価値となるー一スターゼ

