

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

パーパス（存在意義）

浜から食卓までを網羅し、挑戦の歩みを未来へ。水産業のソリューションパートナーとして、「技術とサービス」を提供。

連結売上高
1,550億円連結営業利益
43億円ROE
10%以上D/Eレシオ
1.0倍以内

② 中長期の経営戦略

1. 食品事業の強化

安心・安全・価値の高い商品作りを通じて、原料調達から製造・販売までの一貫体制で加工食品の拡販に注力。

3. 機械事業の展開

世界の食のニーズを叶えるため、需要増が見込まれる海外へ食品加工機器を提供し生産性向上。

2. 海洋事業の構築

環境変動に応じた次世代水産業（新しい養殖・漁業）を構築し、水産業の拡大をサポート。

4. 資材事業の加速

資材を通して人々の暮らしと環境に貢献することを目指し、食品包装販売を加速。

③ 対処すべき課題

① 事業環境の不透明性対応

- ・地政学的リスクの増大に対応
- ・通商政策・経済情勢の変化への柔軟な対応
- ・個人消費改善やインバウンド需要拡大への対応

② 収益構造の再構築

- ・全事業部門での黒字化を進める
- ・利益体質の再構築と安定化
- ・バランスのとれた事業ポートフォリオへの転換

③ 水産業界のパラダイムシフト対応

- ・養殖・環境・資源保護分野など新しい柱の構築
- ・100年以上の経験と技術を活かした挑戦の継続
- ・10年後を見据えたバックキャスト視点での事業展開

面接で使えるポイント

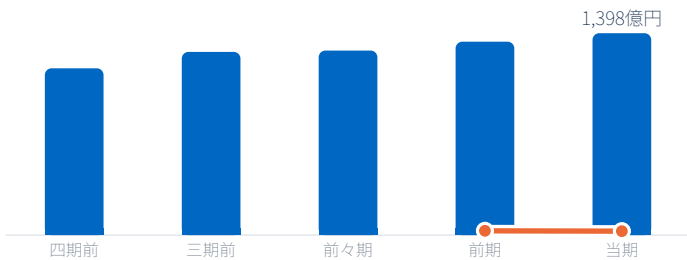
- ・100年以上の歴史で培った『挑戦の歴史』と『経験』を基に、水産業界のパラダイムシフトに対応する企業戦略。
- ・浜から食卓までを網羅4事業（食品・海洋・機械・資材）の相互連携が強み。競争優位性を持つビジネスモデル。
- ・2028年度に連結売上高1,550億円、営業利益43億円、ROE10%以上を目指す成長戦略と、新規事業開発への姿勢。

ニチモウ株式会社

卸売業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 8091

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
1,398億円

営業利益率
2.0%

財務健康度
30点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 58.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
842万円

卸売業内 53位/282社

平均年齢
41.03歳

卸売業内 189位/283社

平均勤続
16.03年

卸売業内 65位/282社

女性管理職
2.0%

卸売業内 181位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 40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:「海の研究フェス2026」に出展いたします | ニチモウ

ニチモウ株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

