

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

食を通して社会に貢献する。美味しさ、安心・安全、健康、環境を経営のキーワードに
外食ビジネスをトータルにサポート。

売上高
2740億円

親会社株主帰属当期純
48億円

ROE
14.0%

PBR
1.2倍

② 中長期の経営戦略

1. エリア毎の事業展開シフト

首都圏・沖縄で再編。関東13社、海外3カ国11社がM&Aでグループ入り。物流効率化と営業力強化を推進。

2. 新市場開拓と事業拡大

プライベートブランド商品売上比12%を目指す。C&C事業96店舗展開。海外はシンガポール、マレーシア、香港、ベトナムで事業強化。

3. 外食ビジネストータルサポート

業務支援システム刷新、業務用調理機器提案、品質管理・店舗内装設計で人手不足解決に寄与。

4. IT・DX戦略推進

2026年4月に営業統括部新設。グループ横断的なDX推進で生産性向上を図る。

③ 対処すべき課題

① 人手不足と物価上昇への対応

- 省力化・時短が図れる業務用調理機器提案強化
- 業務支援システムで店舗運営効率化支援
- プライベートブランド商品で食材コスト上昇に対応

② 関東・海外での成長基盤構築

- 関東地区13社M&A、物流再編で首都圏シェア拡大
- 海外3カ国11社グループ入り。ベトナムは2026年2月に出資
- シンガポールでC&C店舗開設など海外事業強化

③ 中長期的な市場環境への注視

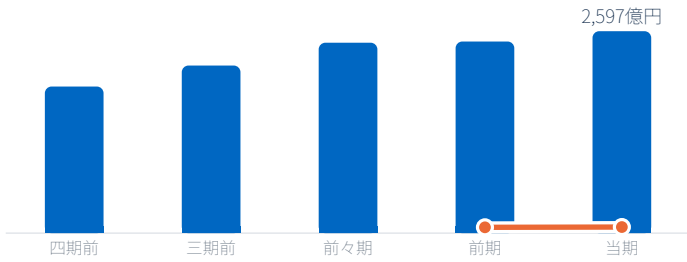
- 人口減少・高齢化による経済成長停滞に対応
- 消費者節約志向、物流費上昇等の継続的課題
- インバウンド需要変動への柔軟な事業展開

面接で使えるポイント

- 1947年創業の食品卸売業界最大手として、関東・海外で13社・3カ国11社のM&Aを推進し…
- 人手不足や物価上昇といった外食産業の課題に、業務支援システムや調理機器提案でトータルサポート。
- SHIFT-UP2027の3カ年計画で持続可能性と事業成長の両立を目指し…

証券コード 8142

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
2,597億円営業利益率
3.0%財務健康度
35点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
680万円

卸売業内 145位/282社

平均年齢
44.0歳

卸売業内 85位/283社

平均勤続
16.4年

卸売業内 59位/282社

女性管理職
2.8%

卸売業内 164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…）

直近ニュース十一言

参考: トーホー[8142]: 当社連結子会社の人事異動に関するお知らせ

要するに
業務用食品の卸売を主力事業とする大手商社

主力事業・セグメント

- ・ Distributor 77.3%
- ・ Cash・Carry 17.6%
- ・ 食品ソリューション 5.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 連結売上高2,597億円の事業規模
- ・ 将来性評価は晴れ時々曇り
- ・ 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

