

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

長期目標

豊かな食づくりを通して世界に貢献する

売上高
500億円営業利益
15億20百万円経常利益
17億70百万円

② 中長期の経営戦略

1. 競合他社との優位性確保

製菓・給食・惣菜・C&Cなど業種バランスの優位性を活かし、選択と集中で伸びしろ分野へリソース投入

3. 商品開発の推進

プライベートブランド「JFSA」の高付加価値商品開発と販売構成率向上、東北各地域の原材料使用による地産地消商品拡大

2. 営業力の強化

ソリューション型営業スタイルで顧客の課題解決に取り組み、業種×エリア別の専門性を磨き市場占有を高める

4. 小売事業の拡大

既存店リニューアルと新店舗開業を検討、品揃え充実化とローコストオペレーション構築で集客増加を図る

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・物価高騰と通商政策不確実性への対応
- ・エネルギー価格・調達価格上昇と人件費継続上昇への対策

② 商品調達の安定性確保

- ・為替変動や農作物作況変動への対応
- ・複数調達先化と適切な在庫管理による持続可能な調達体制構築

③ 顧客基盤への対応

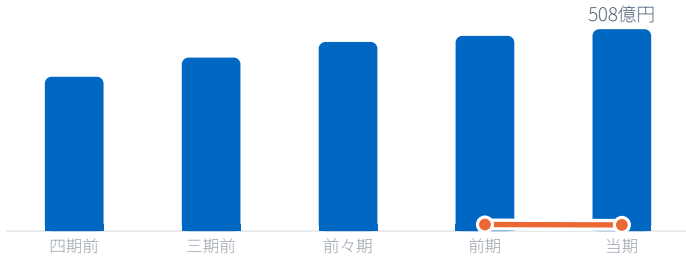
- ・外食・製菓・弁当業種の労働力不足と人件費上昇への支援
- ・消費者ライフスタイル変化に対応した付加価値商品開発

面接で使えるポイント

- ・2030年を見据えたマーケティング・ソリューションカンパニーへの転換で、地方創生に貢献する事業展開
- ・プライベートブランド「JFSA」を中心とした高付加価値商品開発で、顧客の課題解決型営業を実践
- ・東北地域の生産者と顧客を繋ぎ、地産地消商品を拡大する地域密着の取り組み

証券コード 9996

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）

要するに
卸売業と小売業を展開する商社

主力事業・セグメント

- ・卸売 87.5%
- ・小売 12.5%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
508億円営業利益率
3.1%財務健康度
54点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 47.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
548万円

卸売業内 230位/282社

平均年齢
42.2歳

卸売業内 149位/283社

平均勤続
15.0年

卸売業内 101位/282社

女性管理職
6.8%

卸売業内 115位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 66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: (株)サトー商会【9996】：決算情報

