

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

ビジョン

おいしい出会いを創りたい

2 中長期の経営戦略

1. コア事業の強化

珍味やお節など和食を中心とする業務用加工食材の企画・製造・販売。消費者の行動変容に対応し、顧客に寄り添った提案とサービス提供を実施。

3. 新規事業分野の開拓

中食、老健、通販業界での新規顧客開拓。一般消費者向け販売体制強化。PB商品の拡充と新生活様式に対応した商品開発を推進。

2. グローバル事業の強化

ASEAN市場を中心とした展開。各国有力企業との取引を通じ、和食文化の発展と成長を目指し、グローバル市場に通用する商品開発力を強化。

4. 人材の高度化

多様な人材が活躍できる仕組み・風土構築。働き方改革と生産性向上。健康経営の推進。従業員の自己実現と成長を支援する制度・環境整備。

3 対処すべき課題

① 経営環境の急速な変化への対応

- ・ コロナ禍で消費者の行動様式が大きく変容。観光産業や外食産業のニーズ把握とスピード感ある対応が必須。
- ・ 新型コロナウイルス感染症が5類感染症に移行。個人消費持ち直しと訪日外国人観光客の増加を機会に活用。

② 収益構造の悪化への対処

- ・ 市場でのコストダウン圧力に加え、仕入原価、物流費、人件費の高騰が収益構造を悪化させている。
- ・ 経営資源の効率的活用と売上拡大とコスト削減のバランス実現が課題。

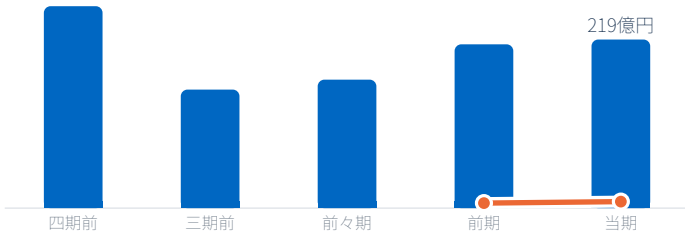
③ 食品企業としての品質と安全管理

- ・ 商品の品質確保は最重要責務。自然災害や感染症拡大等リスクに備えた管理体制強化が求められている。

面接で使えるポイント

- ・ コロナ5類移行後の個人消費持ち直しと訪日外国人増加を機に、珍味やお節など和食業務用加工食材の需要変化に対応する事業戦略。
- ・ ASEAN市場での和食文化発展を目指し、グローバル市場に通用する商品開発力強化と各国有力企業との取引推進。
- ・ 持続的利益成長と従業員成長の二つの重視目標達成に向けた、スピード感ある事業再構築と人材高度化の取り組み。

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

当社、連結子会社3社及びその他の関係会社で構成され、その主な事業内容は

主力事業・セグメント

- ・卸売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・平均勤続18.1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

暗記する数字3つ

連結売上高
219億円営業利益率
3.9%財務健康度
64点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 47.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
560万円平均年齢
43.0歳平均勤続
18.1年

※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…）

直近ニュース一言

