

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

企業理念

生命科学の追究を基盤として、世界の人々の健康で楽しい生活づくりに貢献する

グローバル乳本数
4,500万本/日連結売上高
7,000億円連結営業利益
900億円ROE
10%

② 中長期の経営戦略

1. 事業領域の拡大

コア領域強化と周辺領域拡大。国と地域に対応したR&D体制確立。チャンネルミックスでビジネスモデル強化

2. グローバル展開の進化

ヘルスケアプラットフォーム構築。自社強みを活かしたDX推進。国や地域に合わせた戦略最適化

3. 経営基盤の強化

財務・資本戦略で資本効率向上を重視。組織活性化による経営基盤構築。DXと非財務戦略推進

4. 日本事業の収益性向上

「Yakult1000」「Y1000」「Newヤクルト」中心にブランド強化。宅配と店頭の両チャンネルで売上増大

③ 対処すべき課題

① 日本市場での競争激化

- 競合商品台頭と物価上昇への対応。「乳酸菌シロタ株」の科学性訴求で差別化
- 宅配組織強化。ヤクルトレディの採用と働きやすい環境づくり
- 店頭チャンネルの売上拡大。顧客ニーズに合わせた施策推進

② 海外事業の拡大と最適化

- 既進出国での市場深耕と新規販売エリア拡大。販売組織の拡充と人材確保・育成
- 中国事業の再構築。中・小都市の物流拠点増加と営業体制刷新
- 成長市場EC分野への注力。各地域に合わせた営業戦略調整

③ 付加価値事業の強化

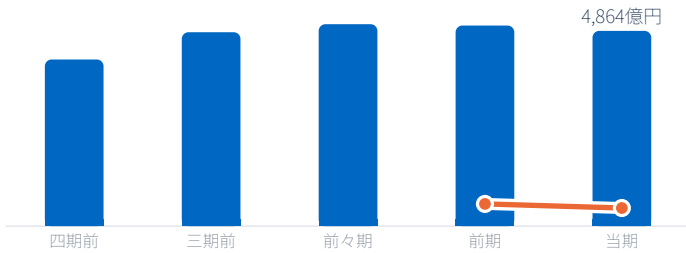
- 化粧品：訪問販売と通信販売・店頭での多チャンネル展開。S.E.（シロタエッセンス）を核に差別化
- プロ野球：チーム力強化とファンサービス充実。ファン期待への対応
- 環境ビジョン2050：2050年までにバリューチェーン環境負荷ゼロ経営を目指す

面で使えるポイント

- Yakult Group Global Vision 2030で、世界の人々の健康に貢献するヘルスケアカンパニーを目指す
- 「乳酸菌シロタ株」の研究開発力と独自の宅配システムで市場競争力を確保し、継続的成長を実現
- 2050年環境ビジョンの下、コンプライアンス経営と社会的責任を重視する企業姿勢を展開

証券コード 2267

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
4,864億円営業利益率
9.3%財務健康度
63点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 62.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
855万円

食料品内 16位/120社

平均年齢
41.7歳

食料品内 50位/121社

平均勤続
17.7年

食料品内 23位/121社

女性管理職
14.4%

食料品内 29位/106社

男性育休
103.2%

食料品内 7位/92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

