

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

自然との調和を大切に、発酵やバイオの技術を通じて人間の健康的な暮らしと生き生きとした社会づくりに貢献

売上高
4,200億円以上

営業利益
380億円以上

海外売上高比率
60.0%以上

ROE
9.0%以上

2 中長期の経営戦略

1. グローバル和酒拡大

スパークリング日本酒「漣」のグローバルブランド化を中心に、トラディショナル・イノベティブ両面から和酒を開発・育成し、グローバル和酒No.1企業を目指す

3. ライフサイエンス基盤構築

タカラバイオグループがR&D投下を加速し、試薬・機器・CDMOメニュール開発と新モダリティ基盤技術を創出、臨床・創薬領域拡大を推進

2. 日本食文化世界浸透

宝酒造インターナショナルグループが輸出・現地生産を加速し、和酒と日本食の相乗効果で日本食文化を世界に浸透させる

4. 成長領域への投資加速

独自の2つのビジネスモデル確立で、生産性向上とイノベーション創出を働きがい向上で実現、企業価値を高める

3 対処すべき課題

① 国内市場の構造変化への対応

- ・高齢化・人口減少による酒類市場縮小に対応
- ・若年層飲酒離れへの対策が必要
- ・国内RTD市場の拡大機会をノンアルコール飲料で捕捉

② コスト上昇への対抗

- ・原材料・エネルギー価格高騰に対応
- ・人件費・物流費増加への対策
- ・安定的調達リスクの軽減

③ 社会課題への対応強化

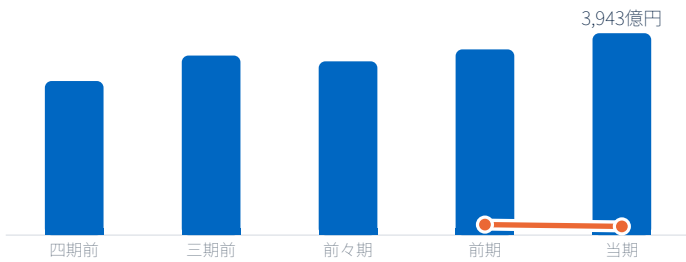
- ・気候変動、生物多様性保全、資源保全に取り組み
- ・人権尊重と持続可能な社会づくりへの企業責任拡大

面接で使えるポイント

- ・発酵・バイオ技術を活かし、和酒・日本食市場とライフサイエンス産業の2つのビジネスモデルで成長を追求
- ・スパークリング日本酒『漣』のグローバルブランド化など、トラディショナル・イノベティブ両面で和酒を世界へ拡大
- ・2026年3月期に売上高4,200億円以上、営業利益380億円以上を目指す中期経営計画で、ステークホルダー価値向上に挑戦

証券コード 2531

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
3,943億円営業利益率
4.3%財務健康度
49点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 60.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
764万円

食料品内 35位/120社

平均年齢
49.8歳

食料品内 1位/121社

平均勤続
24.2年

食料品内 1位/121社

女性管理職
18.2%

食料品内 18位/106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：【宝酒造】「タカラcanチューハイ」〈徳島産すだち〉 7月2

