

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

消費者本位を基本に、食文化の国際交流を進め、地球社会にとって存在意義のある企業を目指す

売上成長率
5%以上

事業利益率
10%以上

ROE
12%以上

2 中長期の経営戦略

1. グローバル展開の深化

しょうゆをグローバル・スタンダードの調味料に。北米は2026年後半米国第3工場稼働で供給体制整備。アセアンでは持続的2桁成長を目指す

3. 東洋食品卸売事業の構造転換

業務用・家庭用市場のバランス改善。販売体制・調達力強化により事業推進力を高める

2. 国内市場の競争力強化

しょうゆ関連調味料でNo.1ブランド確立。豆乳ではNo.1ブランドとして需要創造と収益力向上を図る

4. デジタル活用と生産性向上

ITやデジタル技術で顧客提供価値を高める。高付加価値化と生産効率向上に取り組む

3 対処すべき課題

① 海外市場での競争力強化

- ・北米での供給体制整備と安定成長継続
- ・欧州での市場拡大に向けた中長期施策実行
- ・南米・インド・アフリカ地域の開拓推進

② 国内事業の収益力回復

- ・高付加価値化と生産性向上の両立
- ・しょうゆ関連調味料カテゴリーのNo.1維持
- ・豆乳市場のけん引と効率化

③ 経営資源の効率的配分

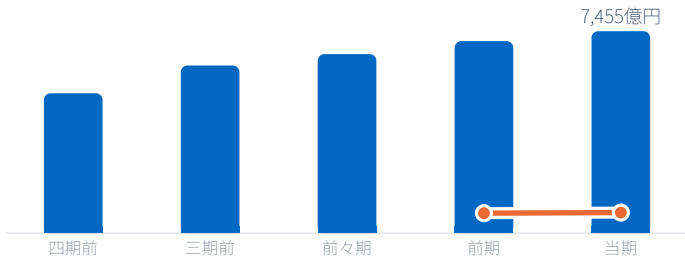
- ・営業キャッシュ・フローで成長分野へ投資
- ・資産効率・資本効率向上によるROE達成
- ・DX・人財・R&Dへの継続投資

面接で使えるポイント

- ・グローバルビジョン2030で、2026年後半の米国第3工場稼働とアセアン2桁成長を目指す野心的な戦略
- ・消費者本位の経営理念と事業活動を通じた社会課題解決で、単なる利益追求を超えた企業価値を追求
- ・発酵・醸造技術とデジタル活用で、No.1ブランド戦略を国内外で展開する成長基盤

証券コード 2801

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
7,455億円営業利益率
10.2%財務健康度
78点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 69.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
821万円

食料品内 24位/120社

平均年齢
43.1歳

食料品内 31位/121社

平均勤続
13.4年

食料品内 85位/121社

女性管理職
13.3%

食料品内 34位/106社

男性育休
100.0%

食料品内 27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

参考: キッコーマンの豆乳飲料に新しいラインアップが登場！豆乳飲料「

