

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

経営方針

人と自然と響きあい、豊かな生活文化を創造し、「人間の生命の輝き」をめざす

2 中長期の経営戦略

1. 飲料・食品セグメント

日本ではサントリー天然水等の主要ブランドで商品価値訴求を強化。欧州ではOasis等で商品価値向上とコストマネジメント強化。アジアではベトナム・タイで新たな需要創出。

3. ビール事業

2026年10月の酒税改正を見据え、ザ・プレミアム・モルツ・サントリー生ビール・金麦等の主要ブランドで中味・パッケージを刷新。金麦をビール化し価値向上

2. スピリッツ事業

「世界で最も称賛されるプレミアムスピリッツカンパニー」を目指し、ジムビーム・メーカーズマーク・響等の世界商品でマーケティング強化。ジンではROKU〈六〉の価値訴求で需要創造

4. ワイン事業

SUNTORY FROM FARMで甲州ブドウを中心とした商品展開とサステナブルなワインづくりを訴求。赤玉等でマーケティング強化

3 対処すべき課題

① 経営環境の変化

- ・ 国際情勢や競合の激化等、経営環境の変化が加速
- ・ お客様の消費行動がより一層多様化
- ・ 不透明で厳しい外部環境が継続

② 事業基盤と総合力の強化

- ・ 人財・ブランド・技術・ノウハウ等の資産を活用
- ・ 消費者起点でのユニークな需要創造力を向上
- ・ グローバルな成長と収益力強化

③ サステナビリティ経営推進

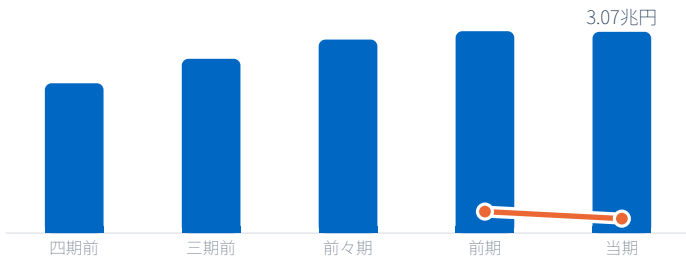
- ・ GHG排出削減・水資源保全・資源循環利用促進
- ・ バリューチェーンにおける人権尊重
- ・ 「Growing for Good」の実現

面接で使えるポイント

- ・ 「やってみなはれ」精神と「利益三分主義」に基づく、安全・安心・高品質な商品開発への挑戦姿勢
- ・ 飲料・食品セグメントでサントリー天然水・BOSS・伊右衛門等主力ブランドを軸とした新価値創造
- ・ 2026年10月の酒税改正を見据えた金麦のビール化等、変化する市場環境への迅速な対応

EDINETコード E22559

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
3.07兆円

営業利益率
7.2%

財務健康度
42点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 56.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）

平均年齢
－（未開示）

平均勤続
－（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＋一言

