

いい米、いい水、いい人で。

高橋酒造株式会社

創業明治三十三年



主力商品 本格米焼酎「白岳」「しろ」

- 本社所在地：熊本県人吉市
- 事業概要：本格米焼酎（球磨焼酎）「白岳」「しろ」の製造・販売、ウイスキーの製造
- 常時使用する従業員：55名（2026年7月時点）
- 現在の売上高：60億円（2025年9月期）
- 法人番号：7330001016039
- Web：https://hakutake.co.jp/about/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
高橋 光宏

いい米、いい水、いい人で。— 人吉球磨の蒸留酒文化を、世界へ

高橋酒造は1900年の創業以来、500年の歴史を持つ球磨焼酎の伝統を受け継ぎ、国産米だけを原料とした本格米焼酎「白岳」「しろ」を日本全国、そして世界30カ国へ届けてまいりました。2007年には売上高105億円を超えた当社は、市場環境の変化による長い減収期を増収へと反転させ、いま再び100億円への挑戦を宣言します。最新鋭充填ラインへの大型投資による生産効率の革新と原価低減、創業125年で初めて挑むウイスキー事業、人吉球磨の地域資源を活かした観光。豪雨や地震を共に乗り越えてきた地域とともに、社員とその家族の幸せを大切にしながら、「熊本発の蒸留酒文化」を世界に広げてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年に売上高100億円、2034年に最終目標115億円を目指す。
（2026年見込み約51億円から年平均約14%成長）
原料高・地震の影響を受ける2026年を底に、最新鋭充填ライン（2027年稼働）による生産効率革新。
原価低減、国内新顧客の開拓、ウイスキーの海外展開で成長軌道へ。（別紙参照）

課題

- ・国内本格焼酎市場の縮小、若年層のアルコール離れへの対応と新顧客層の開拓
- ・国産米100%を貫くがゆえの原料価格高騰への対応（生産効率化による原価低減）
- ・増産・輸出拡大に耐える供給体制の構築と、安全性の高い生産環境の実現
- ・ウイスキー事業の品質確立と熟成在庫への先行投資
- ・輸出（現在約30カ国）に対応する海外営業・品質保証体制の強化
- ・豪雨・地震の経験を踏まえた拠点・サプライチェーンのレジリエンス強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・業界最速6,300本/時の最新鋭充填ラインの構築（2027年稼働予定）能力15%向上と省人化・自動検査により、原料高騰下でも品質を守り抜く生産効率化・原価低減を実現
- ・「白岳KAORU」等の香り系焼酎を入口とした新規顧客開拓と高付加価値化
- ・田野蒸溜所のウイスキーを軸とする本格的な海外展開と、米国・中国・カンボジアを中心とする本格米焼酎輸出の深耕
- ・田野蒸溜所見学ツアー等の蒸溜所ツーリズムと、グループが運営する白岳伝承蔵との連携による観光集客。生産性向上を原資とした持続的な賃上げ

実施体制

- ・代表取締役社長（5代目）高橋光宏のリーダーシップの下、製造本部・海外営業本部を中核に全社で推進
- ・グループ経営企画機能による投資管理と、(株)白岳酒造研究所（原酒製造・研究開発）による品質向上
- ・熊本県、地域金融機関、設備メーカー等 パートナー企業との連携

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円・115億円への成長シナリオ

・当社は2007年9月期に売上高105億円を記録した後、飲酒人口の減少等により長期の減収を経験しましたが、直近3年は増収基調へ反転しました。2026年は原料価格の高騰と令和8年熊本地震の影響を織り込み、保守的な見通しとしています。

・ウイスキー：田野蒸溜所の生産体制を最大限に活用し、2028年の販売開始から国内外へ段階的に拡大、2034年に19億円規模を計画します。ジャパニーズウイスキーの輸出市場（年間約500億円）を主戦場とし、海外展開の中核と位置づけます。

・観光・その他：2026年開始の田野蒸溜所見学ツアーを段階的に拡大し、グループが運営する白岳伝承蔵との相互送客により、蒸溜酒文化を体感できる観光の柱を育成します。
・以上により、2031年に売上高100億円を達成し、2034年に最終目標売上高115億円の実現を目指します。

