

# 事業の経過および成果

## 当社グループの売上高

※金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

単位：百万円

	2020年 11月期	2021年 11月期	前年対比 差額	前年対比 増減率
売上高	20,439	20,183	△256	△1.3%

売上高：「カット野菜」の移管による影響額581百万円を除くと増収

## 家庭用

- 「まるごと果実」 シリーズやホイップ・スプレッド類は伸長
- 全体としては、前年の需要の反動もあり減収



アヲハタ  
55ジャム



アヲハタ  
まるごと果実



ヴェルデ  
ホイップ



ヴェルデ  
スプレッド

## 家庭用の売上高

(単位：百万円)

14,000

12,000

10,000

8,000

6,000

4,000

2,000

0

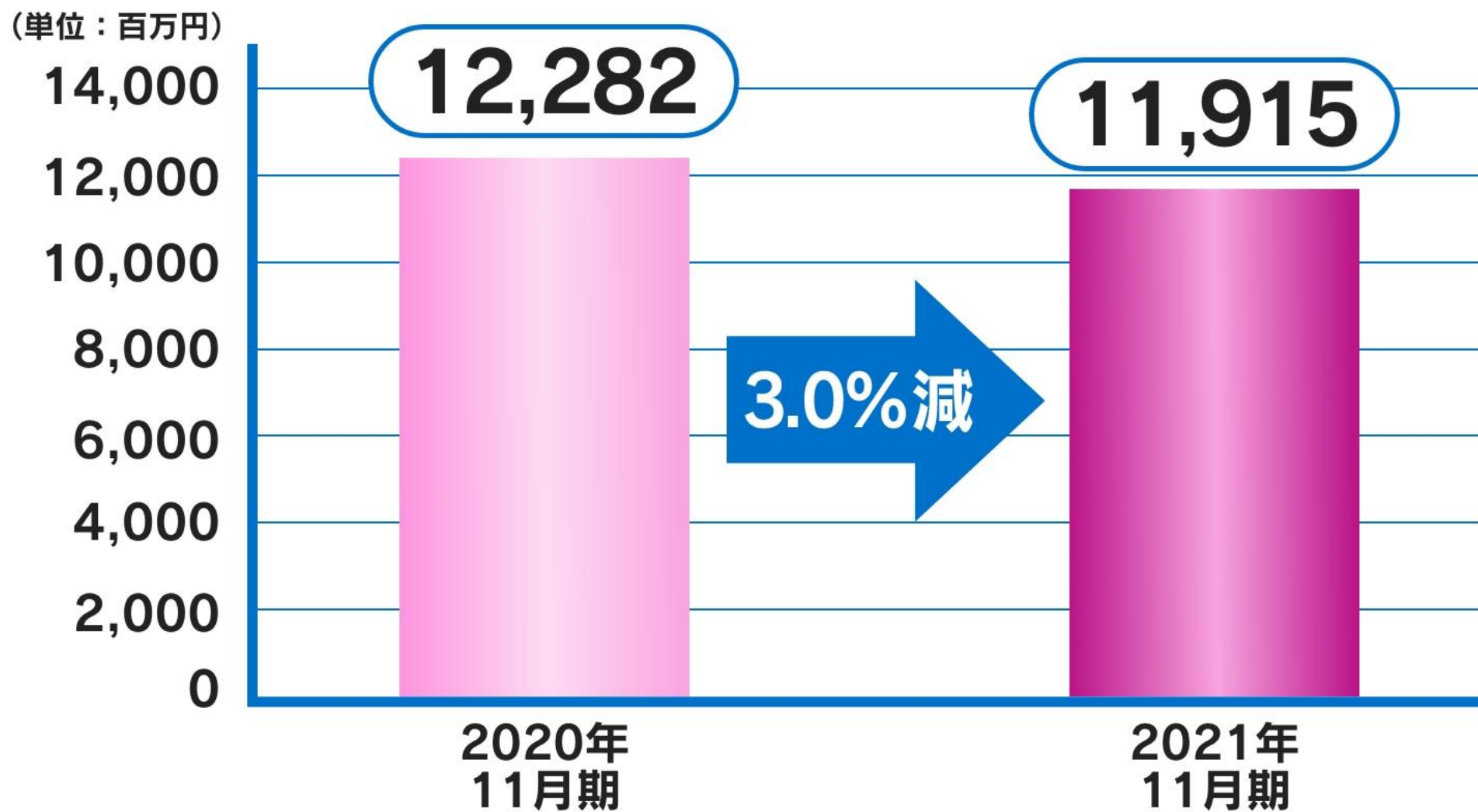
12,282

11,915

3.0%減

2020年  
11月期

2021年  
11月期



## 産業用

- お土産品や贈答品向け商品の  
需要回復に遅れ
- アイスクリームや乳飲料向け等の  
受注増加で増収



## 産業用の売上高

(単位：百万円)

6,000

4,346

5,081

4,000

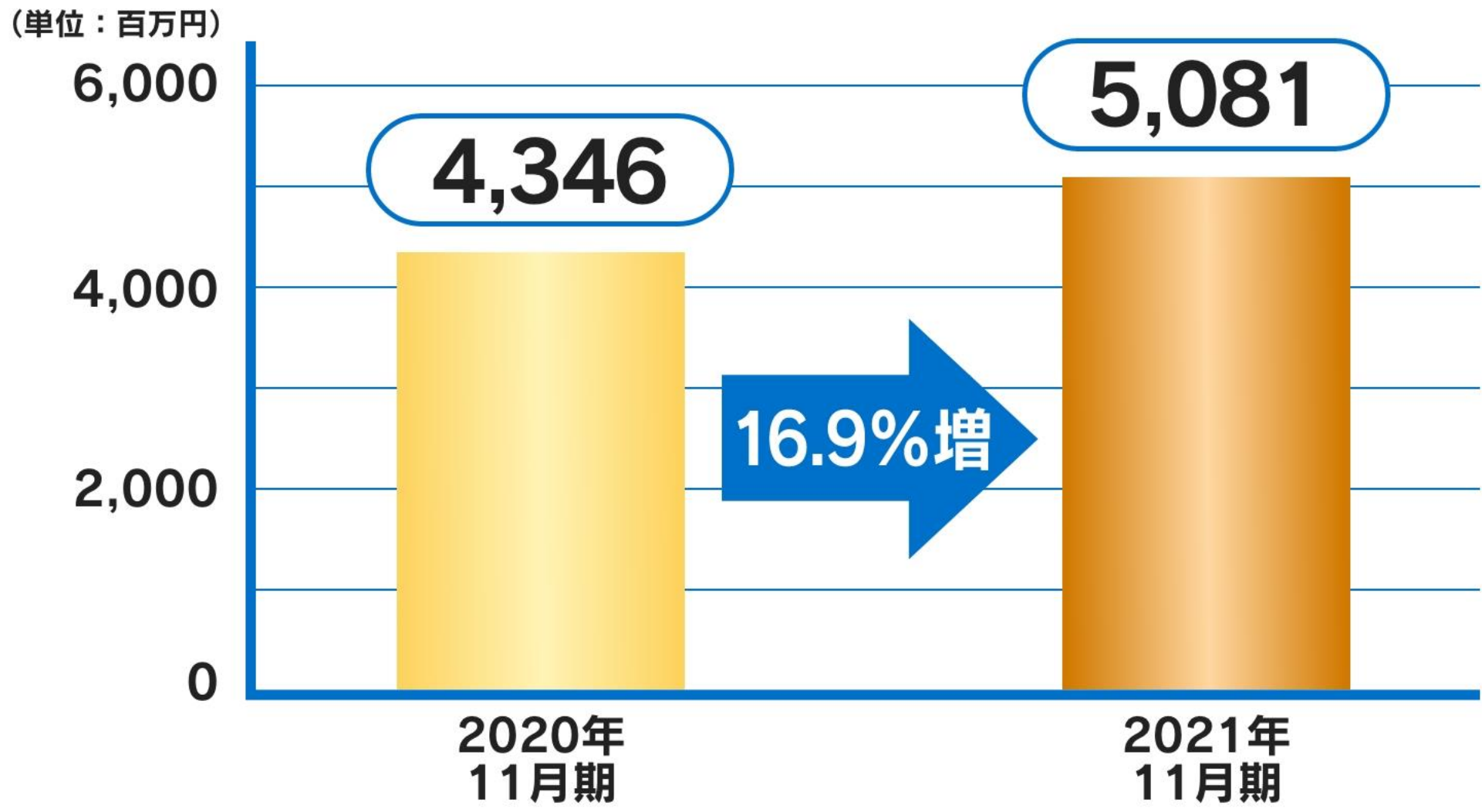
16.9%増

2,000

0

2020年  
11月期

2021年  
11月期



## 生産受託他

- 介護食など家庭内食向けは伸長
- 業務用の販売が減少
- カット野菜の生産移管もあり  
減収



# 生産受託他の売上高

(単位：百万円)

6,000

3,810

カット野菜の  
移管影響額  
581百万円

3,186

4,000

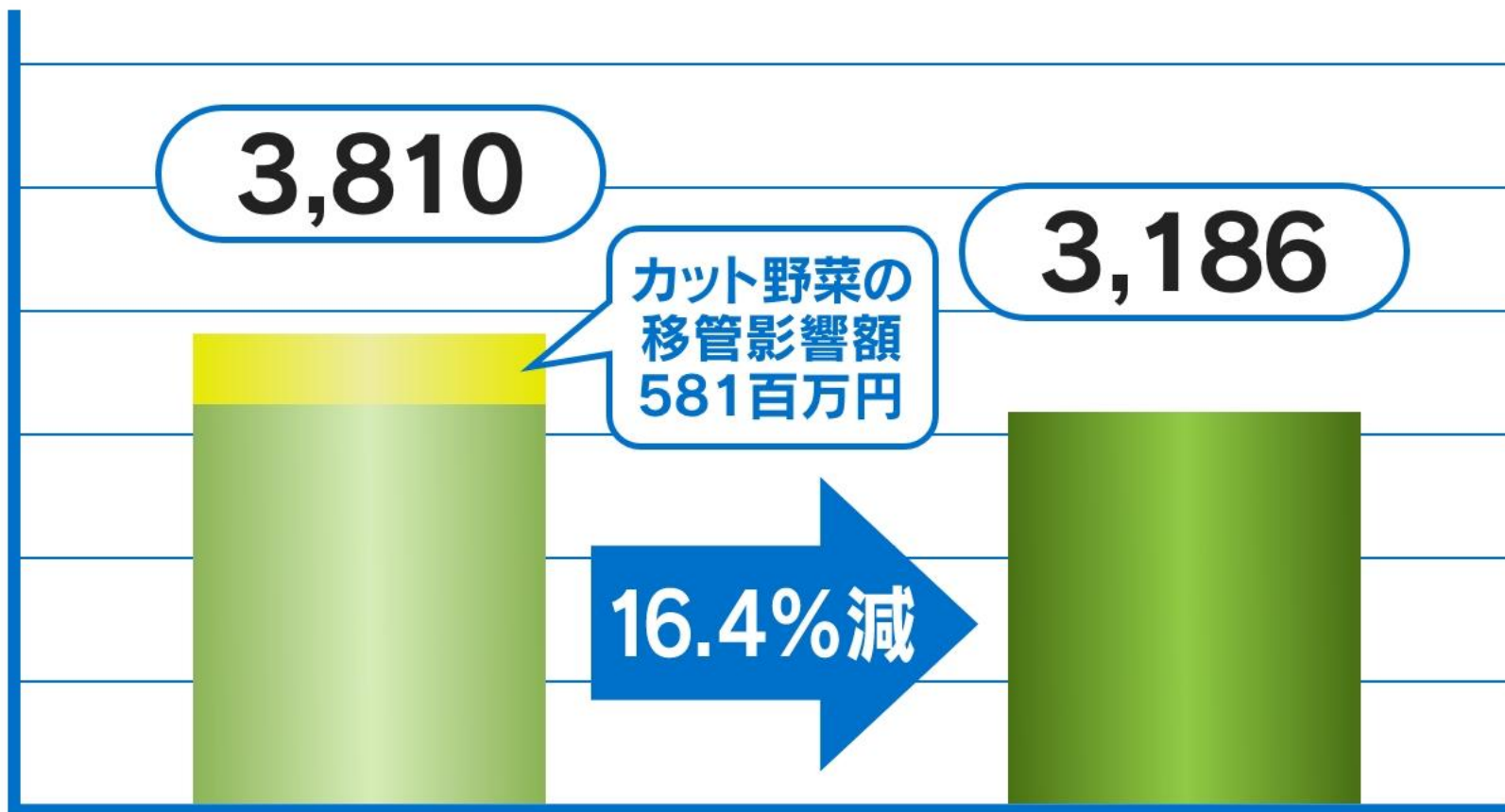
16.4%減

2,000

0

2020年  
11月期

2021年  
11月期





# 当社グループの利益

※金額は、表示単位未満を切り捨てて表示しております。

単位：百万円

	2020年 11月期	2021年 11月期	前年対比 差額	前年対比 増減率
営業利益	780	904	124	15.8%
経常利益	764	971	207	27.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	592	570	△22	△3.6%

## 【営業利益への影響要因】

- 産業用の売上高が堅調に推移
- 販売費及び一般管理費の抑制

## 【親会社株主に帰属する当期純利益への影響要因】

- フルーツ加工品類の生産設備の減損損失計上

# 今後の取り組み

## 新型コロナウイルス感染拡大への対応

従業員および家族の安全を最優先

感染リスクの低減  
と拡大防止

+

事業の継続

オミクロン株への備え

- 生産拠点における機動的な人材再配置
- 全社で安定供給体制を維持

- ▶ **2019-2021年度 中期経営計画の振り返り**
- ▶ 2022-2024年度 中期経営計画
- ▶ 2022年度の取り組み

# 2028年ビジョン

## アヲハタのビジョン

フルーツで世界の人を幸せにする

## アヲハタのミッション

私たちアヲハタは、フルーツの力を限りなく引き出すことで、

「おいしさ」「楽しさ」「やさしさ」をお届けし、

お客様の幸せな毎日の暮らしに寄り添います。

経営理念のもと、独創性に磨きをかけるとともに常にお客さま起点で、

「フルーツのアヲハタ」の実現とブランド価値の向上をめざして成長し続けます。

## 5つの経営方針

**1** 基盤事業「ジャム・スプレッド事業」の盤石化

**2** 産業用事業での新たな成長モデルの構築

**3** 海外（中国）成長市場への本格参入

**4** 新フルーツカテゴリーの創造

**5** 一人ひとりが挑戦し成長できる企業風土の創造

# 2019-2021年 中期経営計画の振り返り

## 家庭用



基幹事業として売上を牽引

## 産業用



素材を活かす技術に磨き

## 新規カテゴリー・新販路



「くちどけ」の拡大



ECへの展開



## 海外（中国）



現地の嗜好にあった品位構築



「フルーツのアヲハタ」 へ向けた、事業の選択と集中

# 2019-2021年 中期経営計画の振り返り

## 家庭用



アヲハタ まるごと果実



© Universal City Studios LLC.  
All Rights Reserved.

ヴェルデ  
チョコホイップ



ヴェルデ  
トーストスプレッド

## 基幹事業として売上を牽引

# 2019-2021年 中期経営計画の振り返り

## 産業用



プレミアムストロベリーアイス



フルーツラテ

**素材を活かす技術に磨き**



# 2019-2021年 中期経営計画の振り返り

## 新規カテゴリー・新販路



くちどけいちご

「くちどけ」の拡大



EC専用商品「くだもののまち」

ECへの展開



# 2019-2021年 中期経営計画の振り返り

## 海外（中国）



フルーツドリンク



フルーツパフェ

**現地の嗜好にあった品位構築**

## 2019-2021年 中期経営計画の振り返り

単位：百万円

	2018年11月期	2021年11月期	2018年対比 差額
売上高	22,196	20,183	△2,013
営業利益	953	904	△48
売上高営業利益率	4.3%	4.5%	+0.2%
自己資本当期純利益率 (ROE)	5.5%	4.5%	△1.0%

- ▶ 2019-2021年度 中期経営計画の振り返り
- ▶ **2022-2024年度 中期経営計画**
- ▶ 2022年度の取り組み

# 2022-2024年度 中期経営計画

2028年ビジョン

フルーツで世界の人を幸せにする

テーマ

「フルーツのアヲハタ」への利益体質の再構築

利益体質の強化 と 新たな食生活創造

社会・地球環境への  
取り組みを強化

多様な人材が活躍できる  
仕組みづくり

# 利益体質の強化 と 新たな食生活創造

## 既存領域の深化

魅力・技術・コストの追求で  
競争力を磨きあげる



## 新領域・新販路への挑戦

新たな食生活提案による  
ブランド価値向上



# 社会・地球環境への取り組み

## 健康支援

食を通して  
心と体の健康をサポート



食育支援

## 持続可能な 原料調達

良い原料の永続的な確保で  
良い商品づくり



広島県三次市の果実研究所

## 循環型社会 への貢献

省資源で地球に優しい  
ものづくり



プラスチックごみの削減

# 社会・地球環境への取り組み

## 原料調達力の強化

持続可能なサプライチェーンを再構築し、品質とコスト競争力向上



チリのイチゴ畑



# 多様な人材が活躍できる仕組みづくり

## 新たな働き方の推進



リモートワークの推進

## 挑戦し成長出来る 企業風土



オンライン工場見学

「フルーツのアヲハタ」 実現に向け  
挑戦と変革を推進

目標とする経営指標

	2021年11月期	2024年11月期
売上高営業利益率	4.5%	6.5%
ROE (自己資本当期純利益率)	4.5%	7.0%

- ▶ 2019-2021年度 中期経営計画の振り返り
- ▶ 2022-2024年度 中期経営計画
- ▶ **2022年度の取り組み**

## 2022年度の対処すべき課題

### 新型コロナ影響

- ・ 景気の先行き不安
- ・ 節約志向の継続

### 調達コスト増大

- ・ 原資材、人件費、  
物流コスト上昇
- ・ 為替影響（円安）

ジャム・スプレッド類の価格改定実施



# 2022年度の取り組み

## 家庭用



美味しさと使いやすさ向上

## 新規カテゴリー



販路開拓と新たな食シーン展開

## フルーツの アヲハタ

## 産業用



量から質への転換

## 海外（中国）



グループ協働で事業拡大

# 2028年ビジョンのもとで

## アヲハタのビジョン

フルーツで世界の人を幸せにする

## アヲハタのミッション

私たちアヲハタは、フルーツの力を限りなく引き出すことで、

「おいしさ」「楽しさ」「やさしさ」をお届けし、

お客様の幸せな毎日の暮らしに寄り添います。

経営理念のもと、独創性に磨きをかけるとともに常にお客さま起点で、

「フルーツのアヲハタ」の実現とブランド価値の向上をめざして成長し続けます。