

- ◆ 2016-2018年度 中期経営計画の振り返り
- ◆ 「アヲハタ70周年ビジョン」
- ◆ 2019-2021年度 中期経営計画
「フルーツのアヲハタ」の展開

<メインテーマと方針>

「イチゴのアヲハタ」を全社で展開する

- (1)生活シーンを起点にしたマーケットインの発想で次世代のアヲハタを創造する
- (2)イチゴを題材にして「開発」、「生産」、「調達」などの業務プロセスを改革する
- (3)経営資源を最適化して収益力を強化する

新たな成長を実現

既存事業の強化

人の成長と組織の活性化

- 家庭用営業組織を持って初の中期経営計画を策定した
- 「フルーツのアヲハタ」として、まず「イチゴ」に集中して取り組んできた

2016-2018年度 中期経営計画の振り返り



「くちどけイチゴ」の開発、テスト販売



広島(三次)にフルーツ研究拠点を設立



SASpA(チリ)の調達、加工能力強化



設備投資で
フルーツ加工品の
生産能力を拡大



山形工場の「フルーツ生産拠点化」

➤ イチゴを軸とした取り組みを展開してきた

2016-2018年度 中期経営計画の振り返り

(百万円)	2015年度 実績	2018年度 実績	実績差
売上高	22,646	22,196	△451
営業利益	424	953	+530
営業利益率	1.9%	4.3%	+2.4%

- 55ジャムの伸び悩み、調理ソース類の移管などで売上高は減少
- 前中期経営計画を通じて利益体質は強化
→産業用加工品類の選択と集中、「まるごと果実」の着実な成長など
- 海外展開や新規事業の成果は不十分

◆ 2016-2018年度 中期経営計画の振り返り

◆ 「アヲハタ70周年ビジョン」

◆ 2019-2021年度 中期経営計画
「フルーツのアヲハタ」の展開

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、

お客さま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

アヲハタのビジョン

フルーツで世界の人を幸せにする

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

- ◆ 2016-2018年度 中期経営計画の振り返り
- ◆ 「アヲハタ70周年ビジョン」
- ◆ 2019-2021年度 中期経営計画
「フルーツのアヲハタ」の展開

2019-2021年度 中期経営計画

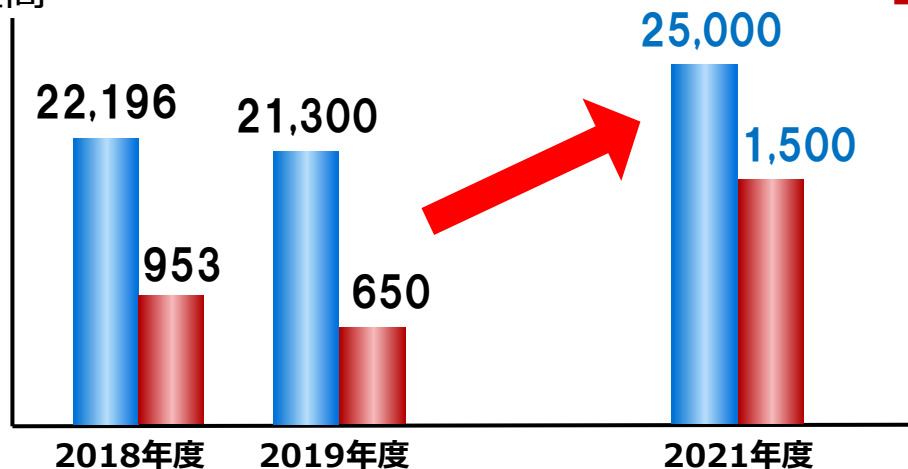
連結

(百万円)	2018年度実績	2019年度計画	～	2021年度計画
売上高	22,196	21,300		25,000
営業利益	953	650		1,500
営業利益率	4.3%	3.2%		6.0%
				ROE 7%

(百万円)

■ 売上高

■ 営業利益



- 19年は調理ソース移管によって減収減益を計画
- 今中計では産業用事業の拡大と新規カテゴリの創出で成長させていく