

事業の経過および成果

今後の取り組み

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、

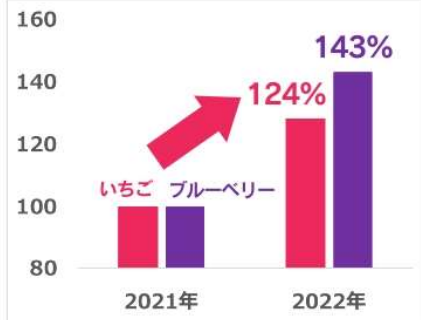
お客さまの幸せな毎日の暮らしに寄り添います。

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。

市場環境

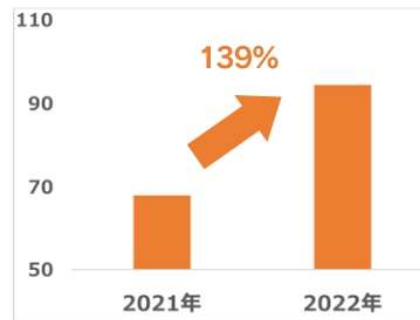
気候変動による 原料相場上昇



輸入通関統計より

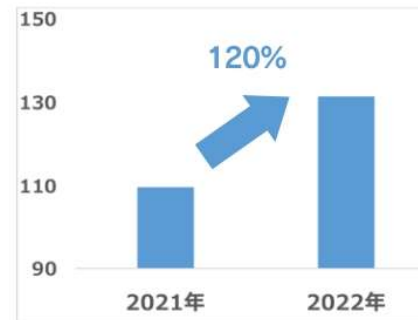
※2021年を100とした比較

エネルギー 資材価格上昇



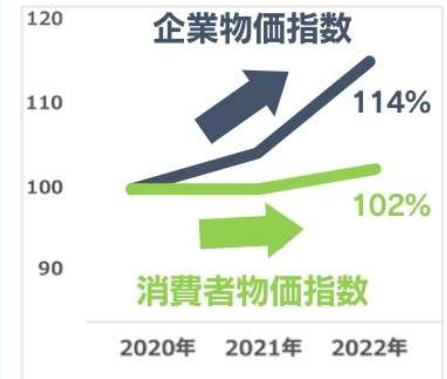
WTI 原油相場
(USD/バレル)

為替の変動 (円安の進行)



為替相場
(年次・円/ドル)

物価高による 景気後退



※2020年を100とした比較

2022年度影響は一部に過ぎず、2023年度は年間で影響を受ける

環境に左右されない 体質づくり

持続的成長への3つのテーマ

ジャム・スプレッドの強化

- 基幹商品の付加価値向上
- 食シーンの拡大

新規カテゴリー 商品の拡大

- 冷凍、チルドへの販路拡大

アヲハタ2028年ビジョン

フルーツで世界の人を幸せにする

経営基盤の盤石化

- 持続可能な原料調達
- 生産性向上
- 企業風土改革

ジャム・スプレッドの強化

まるごと果実



基幹商品の磨き上げ
価格に見合った価値の提供

Spoon Free



新たな食シーンの創出
ジャム市場の活性化

新規カテゴリー商品の拡大

くちどけフローズン



FRUIT STAND



ひとくちシリーズ



品揃えの強化・販路の拡大
全国主要量販店での発売開始

経営基盤の盤石化

原料調達から販売までのサプライチェーンの効率化

＜コストは技術で創るもの＞

原料調達

- ① 産地の分散化
- ② 原料スペック見直し
- ③ 調達先の選択と集中

研究開発

- ① 顧客ニーズの先取り
- ② ブレンド技術の深耕
- ③ 新技術への挑戦

生産

- ① 生産再編（BCP）
- ② スマートファクトリー化
- ③ 廃棄物の削減

販売

- ① 新たな食場面の提案
- ② 販促金の有効活用
- ③ 新販路への展開

経営基盤の盤石化



小学校とのオンライン工場見学



竹原市食育支援イベント

一人ひとりが挑戦し成長できる企業風土

2023年度計画

単位：百万円

	2022年11月期	2023年11月期 (公表計画)	前年差	対前期増減率
売上高	19,532	21,100	+1,568	+ 8.0%
営業利益	346	335	△11	△ 3.2%
経常利益	448	342	△ 106	△ 23.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	231	227	△ 4	△ 1.7%

減益要因 △1,357 ← **△11** → +1,346 増益要因

売上増減に伴う売上総利益の増加

+412

売上総利益率の変動

△ 126

内、原料高騰影響

△ 940

内、エネルギー・資材影響

△ 120

内、価格改定効果（家庭用）

+550

内、その他自助努力など

+384

販売促進費・広告宣伝費の強化

△ 115

物流コストの増

△ 56

その他販管費

△ 126