

食よく、バランスよく。

「新・日本型食生活」をめざして



# 新・フジッコグループ中期計画

(2016年4月1日～2019年3月31日)

2016年5月25日



代表取締役社長

福井 正一

# 前・中計のふり返り

# 前・中計（54～56期）のふり返り



その1 7期連続で増収増益を達成！！

その2 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益とも過去最高を更新！！



売上高	48,225	48,268	49,994	49,864	50,432	52,794	53,247	53,874	56,273	56,897	58,718
[前期比]	102.2%	100.1%	103.6%	99.7%	101.1%	104.7%	100.9%	101.2%	104.5%	101.1%	103.2%
営業利益	3,418	2,917	3,130	2,788	3,001	3,319	3,607	3,651	4,061	4,261	4,973
[前期比]	81.7%	85.3%	107.3%	89.1%	107.6%	110.6%	108.7%	101.2%	111.2%	104.9%	116.7%
営業利益率	7.1%	6.0%	6.3%	5.6%	6.0%	6.3%	6.8%	6.8%	7.2%	7.5%	8.5%

中計目標
60,000
5,000
8.3%



## 【経営ビジョン】

**美味しさと健康を追究する [OKAZU-company] を目指します**

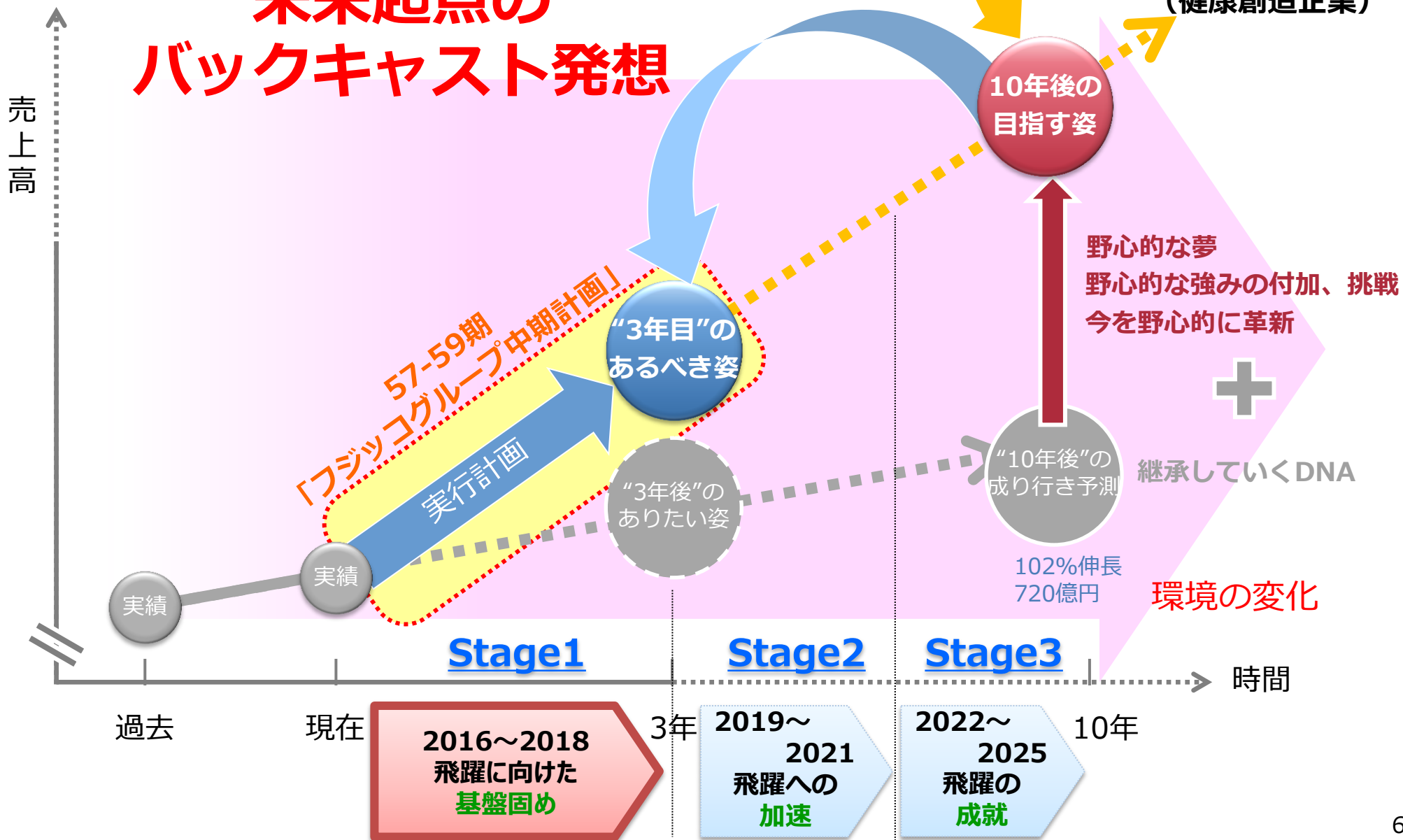
基本戦略	うまく行った点	うまく行かなかった点
①事業最適化（PPM戦略）で 中計目標の達成	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 7期連続増収増益</li> <li>・ 不採算品群からの撤退</li> <li>・ 日配惣菜事業の持続的成長</li> <li>・ カスピ海ヨーグルト事業の拡大</li> <li>・ 通信販売事業の成長</li> <li>・ 豆小鉢で煮豆売場の活性化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 包装惣菜の成長スピード鈍化</li> <li>・ 洋風OKAZUの育成不足</li> <li>・ ドライ品群のシェア後退</li> </ul>
②グループ経営で 業務革新スピードアップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 新コーポレートガバナンス体制</li> <li>・ 第二次FCR運動スタート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「カスピ海ヨーグルト」の生産一時休止</li> </ul>
③研究開発基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「ソフトデリ」の商品開発と育成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 「機能性表示食品」制度対応の遅れ</li> <li>・ ヒット商品が出せていない</li> </ul>

**PPM戦略とFCR運動の両輪で持続的成長と収益性改善を力強く推進！**

**“フジッコNEXTビジョン2025”**

普遍的に目指す姿  
(健康創造企業)

## 未来起点の バックキャスト発想





継承  
していく  
DNA

A

技術革新による  
品質の追求

B

顧客志向の深堀による  
真の価値提供

目指す姿

**美味しさ**と**健康価値**を創造し、  
**顧客に愛される フードカンパニー**

C

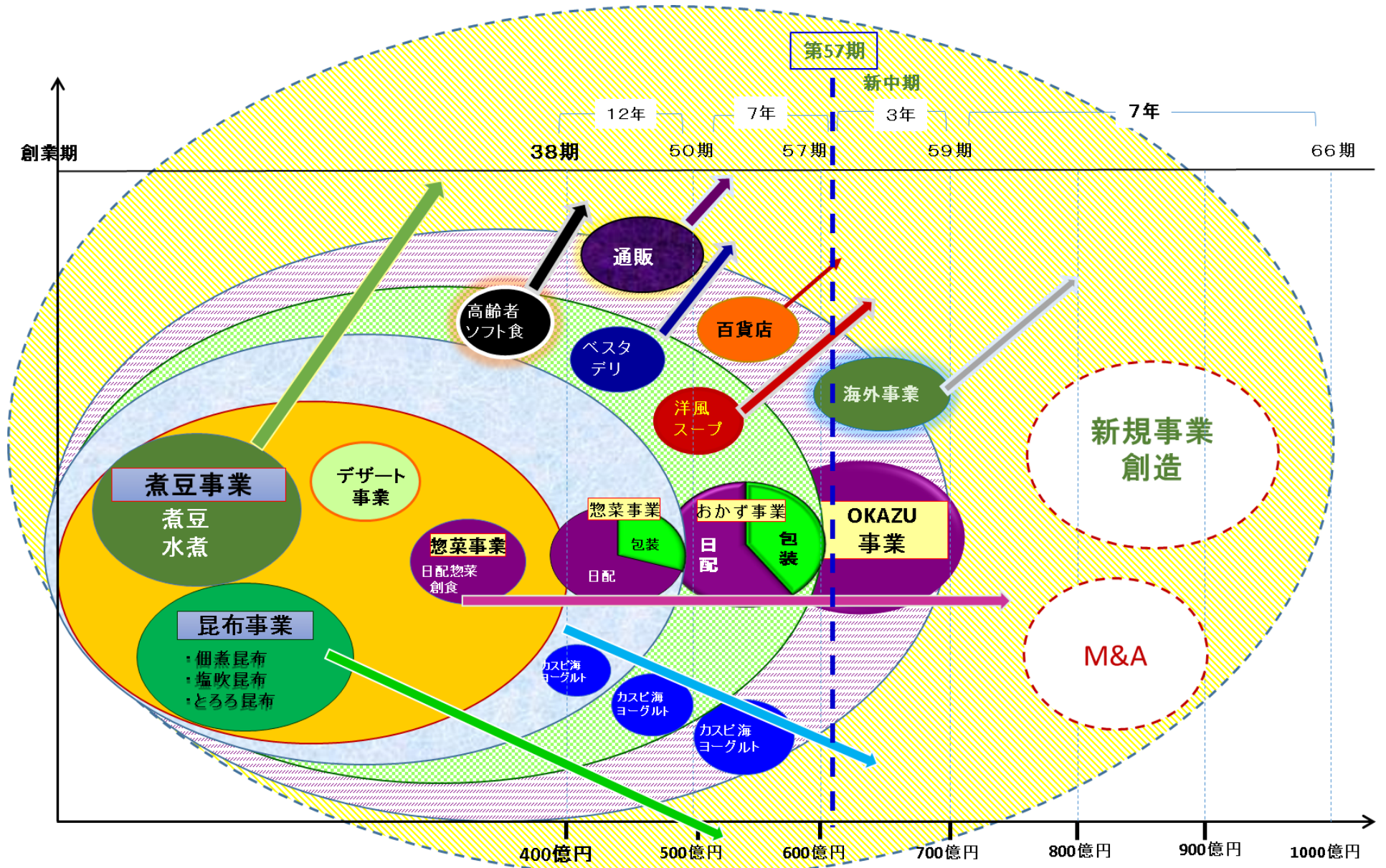
安心・安全への  
こだわりを再挑戦

D

海外展開や  
世界中の健康食の  
価値探索への挑戦

強みの  
付加、  
挑戦

# 創業期から現在、10年先への事業展開図





# 中期基本戦略



- ◆ 製品
- ☆ チャネル

- ☆ 介護食事業
- ☆ 海外事業
- ◆ 新規事業



## 経営基盤の革新

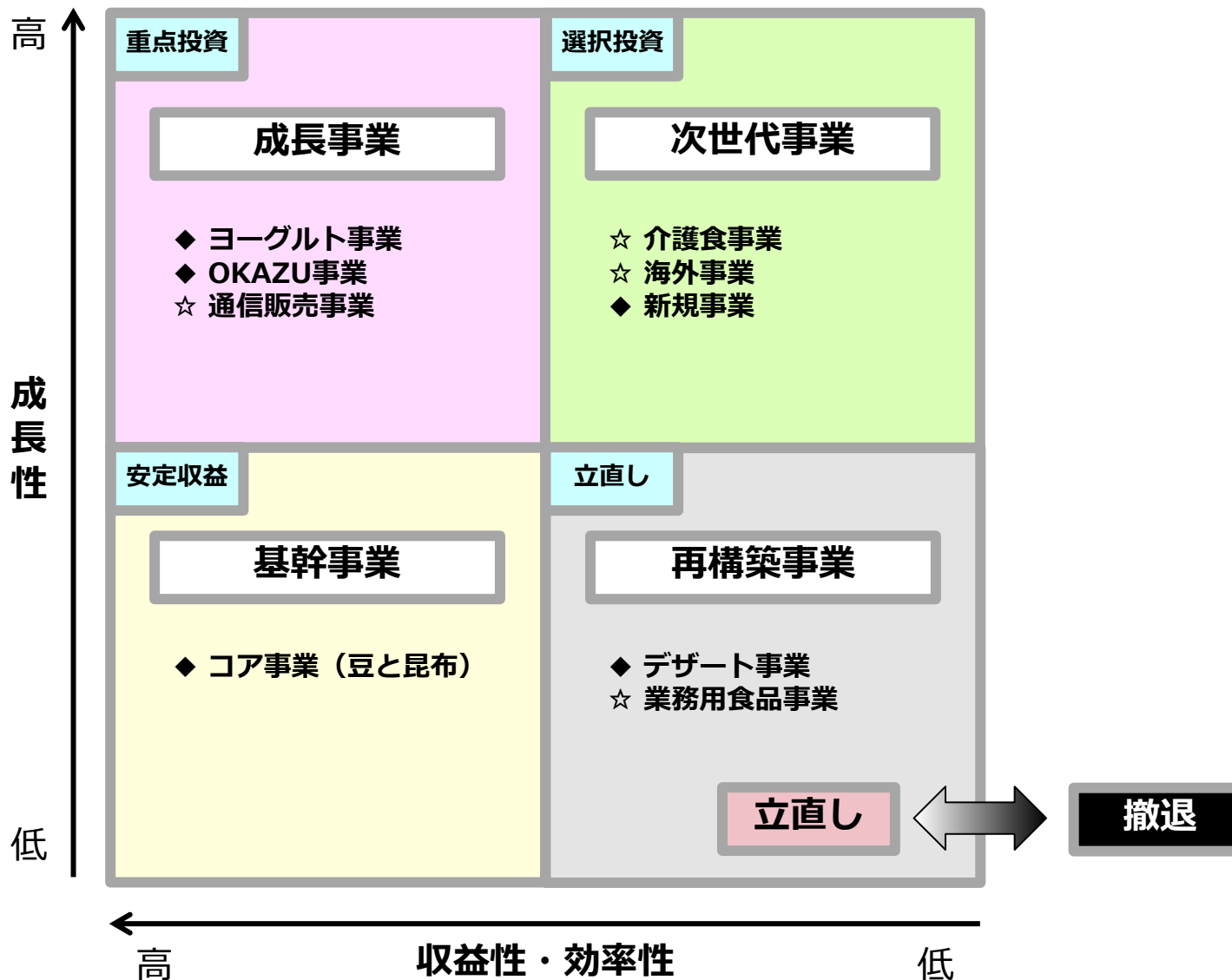
- ◆ 新・ガバナンス体制

## 開発機能の革新



## 高成長・高収益性の事業形成へ

◆ 製品  
☆ チャンネル



# 中期事業成長イメージ (57~59期)

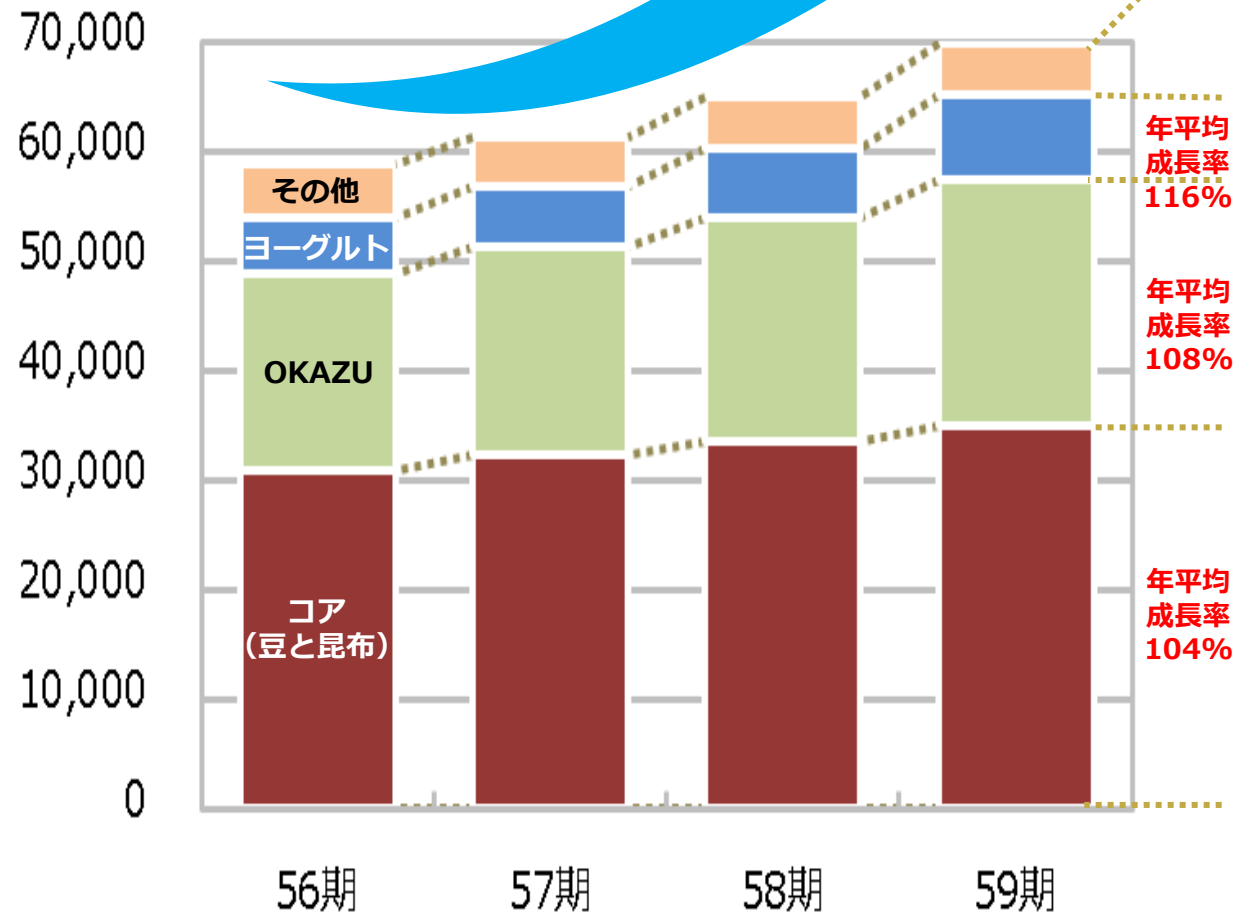


## 成長の芽

- ☆ 通信販売事業
- ☆ 介護食事業
- ☆ 海外事業
- ☆ 新規事業

売上高(百万円)

年平均成長率：106%



年平均成長率 116%  
カスピ海ヨーグルト事業の拡大

年平均成長率 108%  
OKAZU事業の更なる成長

年平均成長率 104%  
コア事業のシェアアップ

# コア事業のシェアアップ

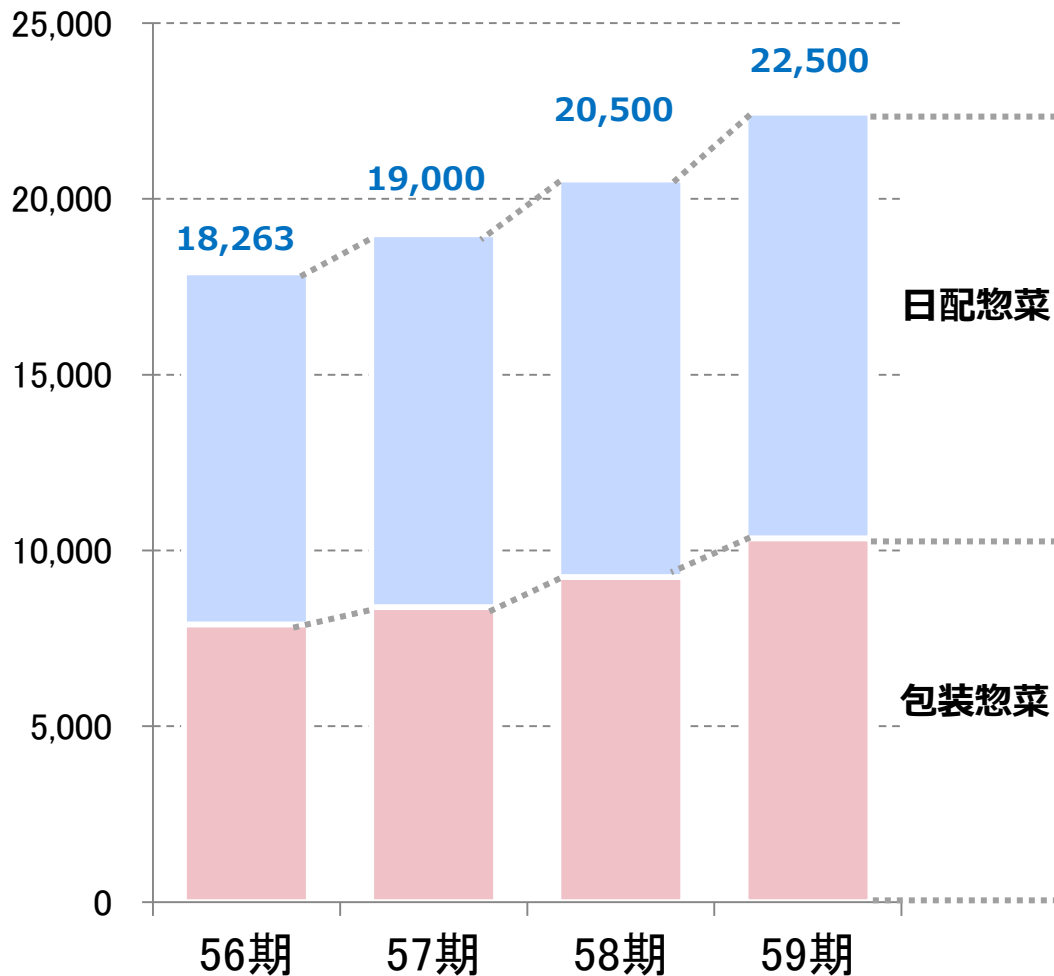


			59期目標	重点施策
	現状シェア [売上高]			
塩こんぶ	29.3% [25億円]			➤ 販売体制の強化
水煮 蒸し豆	20.7% [20億円]			➤ 水煮・蒸し豆の定番コーナー化推進
煮豆	40.9% [105億円]			➤ 豆小鉢の店頭配荷率アップ
昆布佃煮	47.1% [110億円]			➤ エリアマーケティングの強化

※コンシューマー商品対象

## OKAZU事業の売上計画

売上高(百万円)



## 【重点施策】

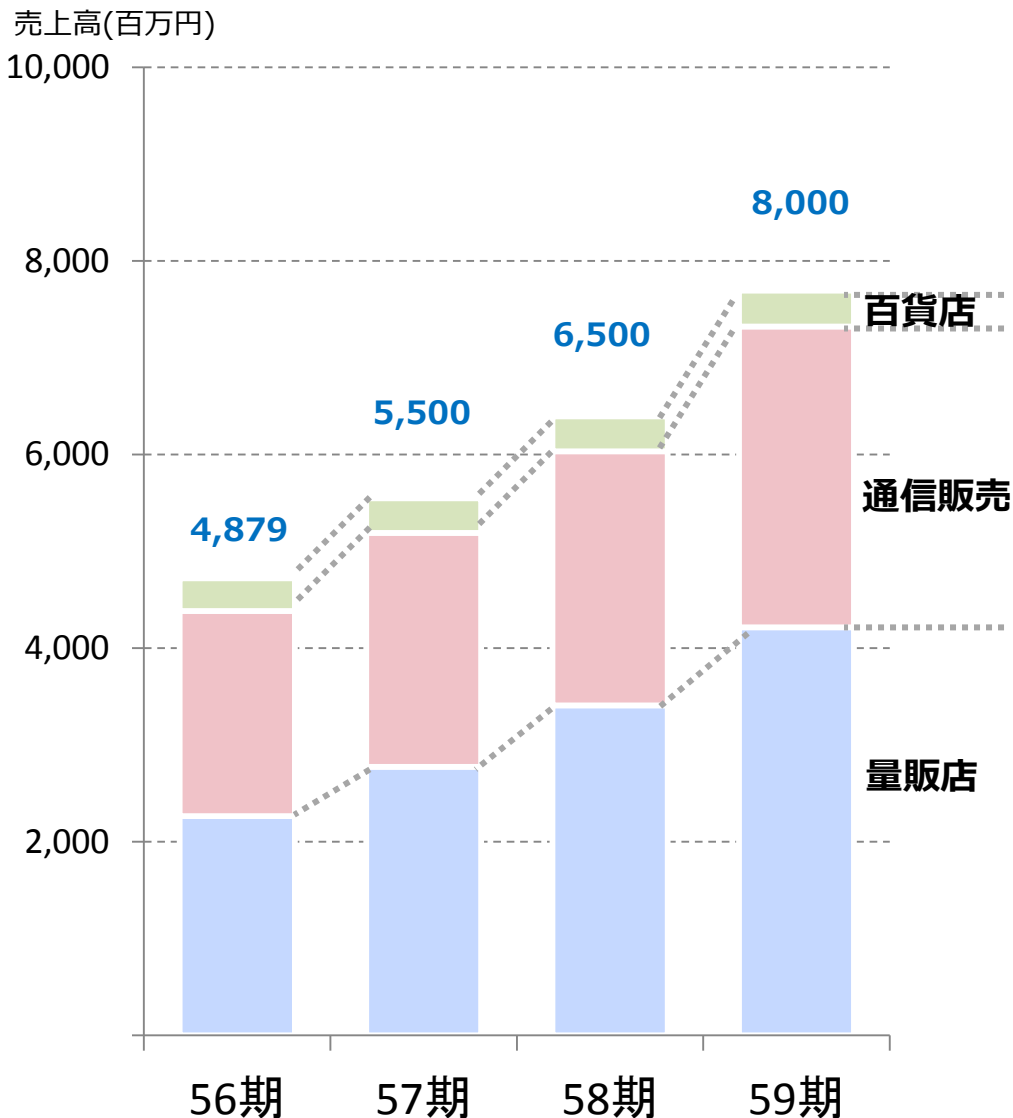
(日配惣菜) 日持ちが1~2日程度の惣菜のこと

- 供給エリアの拡大
- 収益基盤の強化

(包装惣菜) 30日以上保存できる惣菜のこと

- 小容量計量充填技術の革新による小分け惣菜の開発
- 洋風デリカ商品のコストパフォーマンス向上とブランド育成

## カスピ海ヨーグルト事業の売上計画



## 【重点施策】

### ■ チャンネルごとの戦略最適化

3つの販売チャネルの特質を活かして  
事業成長を図る

(量販店)

### 新カテゴリーへの挑戦

(通信販売)

### 乳酸菌サプリメント市場NO.1へ

(百貨店)

### プレミアム商品の充実

## 標的市場の特定と重点的販路開拓

### 【介護食事業】

1. 新組織体制の円滑稼動 . . . メディケアフード販売部
2. マーケット調査分析による重点販路の特定
3. 次世代商品（スマイルケア食）の開発

### 【海外事業】

1. 原材料の安定調達（コストと品質）
2. 輸出販売事業の展開
3. 事業進出



## 中期取り組みテーマ

- 1. 「カスピ海ヨーグルト」に関する研究**
  - ・ 機能性研究
  - ・ 乳酸菌の研究
- 2. 健康機能のエビデンス研究体制の強化**
  - ・ 大豆の機能性研究
  - ・ 昆布の機能性研究
  - ・ 機能性表示食品制度への取り組み
- 3. 新しい加工技術の取り組み**



**I.**

**連結売上高：700億円**

**II.**

**営業利益率：9%（営業利益63億円）**

# 成長と分配の好循環を創り出し、持続的成長を実現する！

