

2016中期経営計画

NewKANRO 2021

～キャンディNo.1企業への成長戦略～

ひと粒のメッセージ

KANRO

代表取締役社長 三須 和泰

2016年8月9日

- 1.2014年中期経営計画の総括
- 2.当社の目指す姿
- 3.中期経営方針
- 4.売上拡大戦略 ゴミ
- 5.売上拡大戦略 キャンディ
- 6.設備投資
- 7.経営基盤強化策
- 8.中期損益目標

本中期経営計画の記載内容は、現在当社が収集分析した情報をもとに合理的であると判断する一定の前提に基づいておりますが、実際の業績に関しては、様々な要因により変化する可能性があります。

1. 2014年中期経営計画の総括

NewKANRO 2021

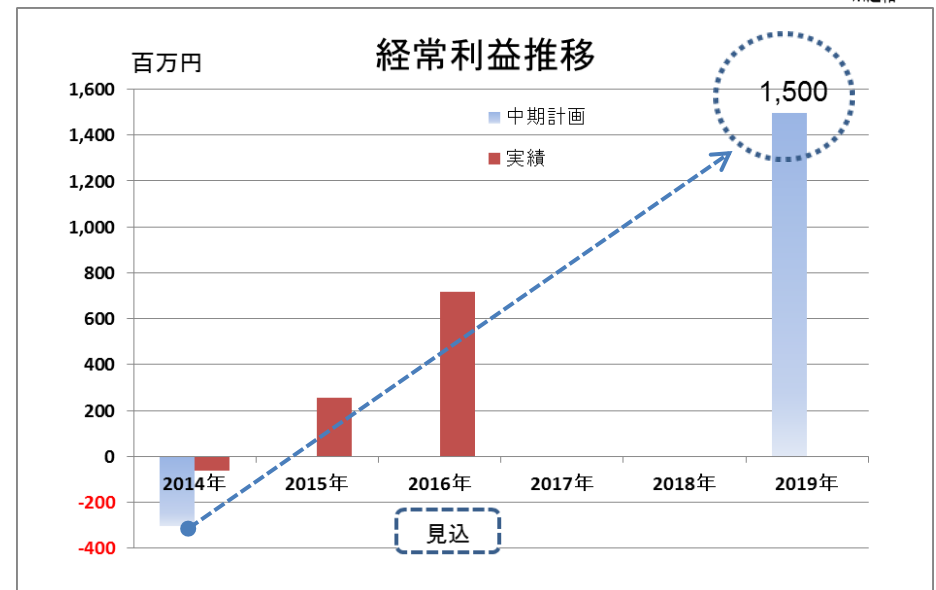
- ・2014年中期経営計画では2019年に売上高250億円、経常利益15億円を目標とし、利益の早期回復に向け、5項目の「カンロ構造改革」を掲げました。
- ・その内、「事業領域の拡大」については2015年に「事業の選択と集中」に変更し、国内キャンディ事業に絞る戦略としました。
- ・2016年見込では、利益は回復してきておりますが、まだ十分とは言えず、更なる成長戦略が必要であることから、今回新しい中期経営計画「NewKANRO 2021」を策定致しました。

カンロ 構造改革

【主な実施事項】

1	商品開発力の向上	研究所を新設 開発スピード向上
2	生産効率の向上	大型ライン導入 SCM推進部新設
3	営業力の向上	提案型営業強化
4	事業の選択と集中 (事業領域の拡大より変更)	海外・新規菓子中止 国内キャンディに注力
5	職場環境の改善	大阪・名古屋支店 都市中心部へ移転

※連結



2.当社の目指す姿(1)

NewKANRO 2021

利益は回復してきておりますが、事業の中核であるキャンディ分野において、シェアや認知率はNo.1と言えません。当該計画においては、強固な経営基盤を築き、品質、ブランド力、売上、利益、全ての面でNo.1となり、あらゆるステークホルダーから、キャンディNo.1企業と評される企業を目指します。



品質 *No.1*
ブランド力 *No.1*
売上 *No.1*
利益 *No.1*
積極的 *CSR*

2.当社の目指す姿(2)

NewKANRO 2021

No.1

品質

品質を最優先とし、常にお客様に安全・安心な商品をお届けできるキャンディメーカーNo.1の品質優良企業を目指す。

No.1

ブランド
力

No.1の認知率を獲得し、キャンディメーカーとして消費者にとって最も愛着ある企業を目指す。

No.1

売上
利益

キャンディ市場シェアNo.1を獲得し、業界No.1の利益水準を目指す。

社員
満足度

社員の多様性を活かし(ダイバーシティの実践)業界トップクラスの社員満足度を目指す。

Top
Class

株主
満足度

収益力が高く、高水準の株主還元ができる企業を目指す。

社会的
責任

CSR活動を積極的に行い、消費者、社員、株主、取引先、地域社会、行政など全てのステークホルダーから愛され、信頼される企業を目指す。

No.1企業となる為に、**NewKANRO2021**では「売上拡大戦略」と「経営基盤強化」の両輪の施策を推し進めます。

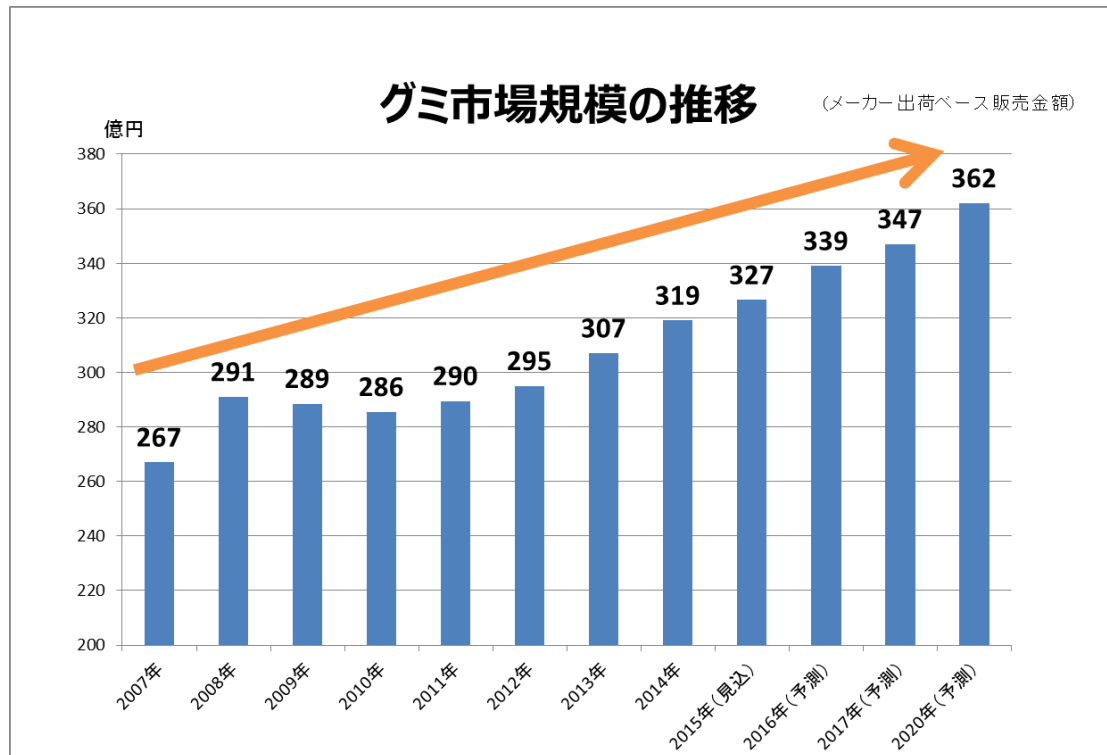
売上拡大戦略（販売量の大幅アップ）

経営基盤の強化

- ・ムダの排除
- ・売上原価低減
- ・人事制度の充実
- ・情報システム環境の整備
- ・品質保証体制の充実
- ・CSR活動の推進

ゴミを成長エンジンに

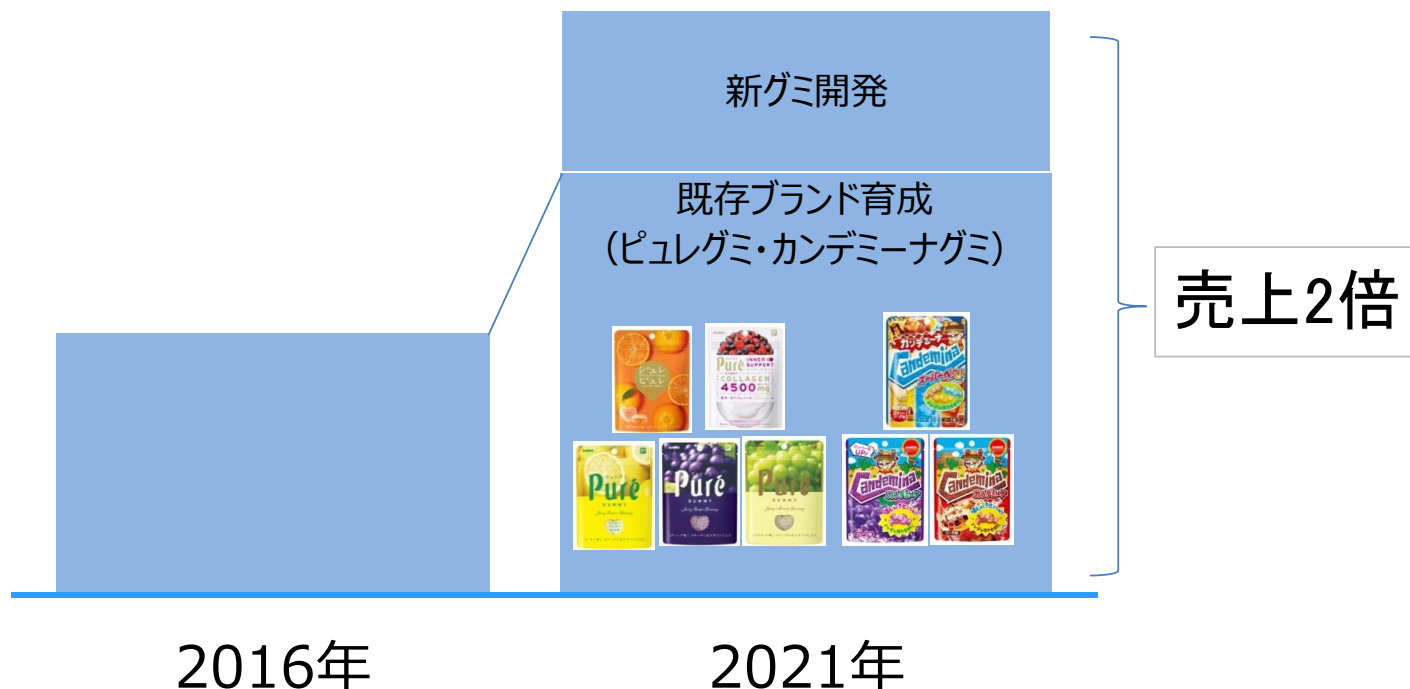
近年、ゴミ市場は継続的に成長しています。当社はこれを市場機会と捉え、積極的投資を行い、No.1企業への成長エンジンと致します。



出所:富士経済2016食品マーケティング便覧(ゴミキャンディ)
※転載不可

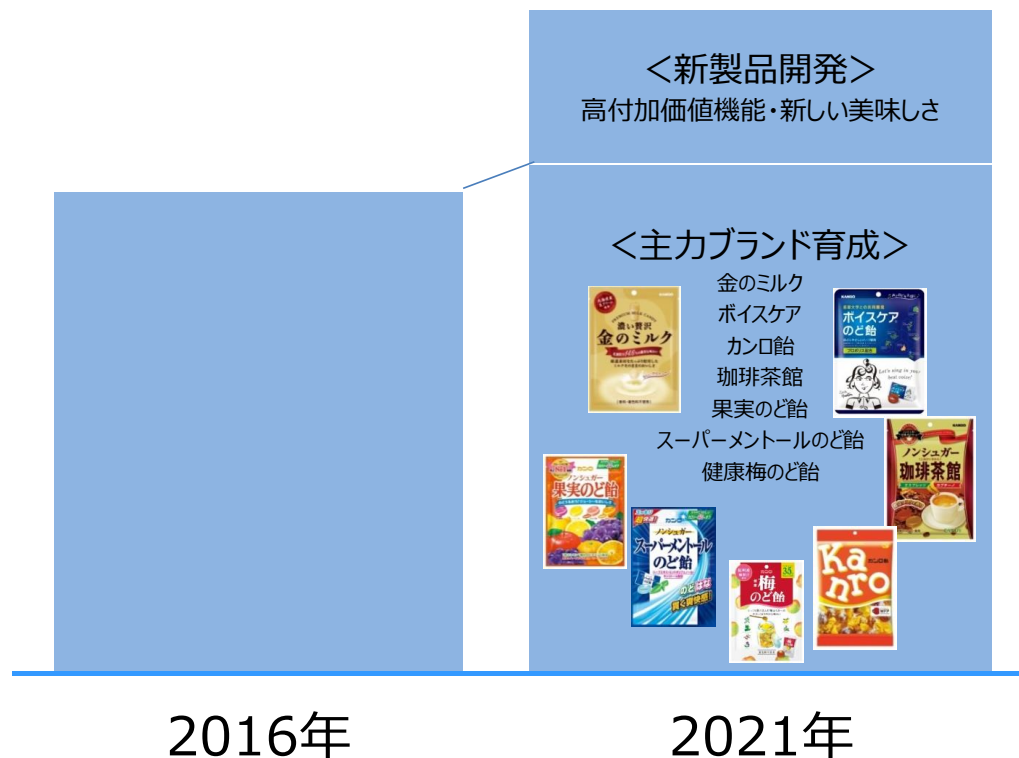
ゴミは設備投資し、売上倍増を狙う

既存ブランドを育成しつつ、新しいゴミを開発することで、売上倍増を狙います。
また増産に当たっては設備投資を計画しております。



キャンディは主力品育成と新製品開発で増加させる

ポテンシャルの高い主力ブランドに経営資源を集中させ育成しつつ、高付加価値の機能性商品や新しい美味しさの商品を開発し、売上拡大を狙います。
なお、キャンディは現有設備を最大活用し、生産効率を一層高めます。



No.1企業に向け、積極的設備投資を計画

ゴミ製造ラインの新設の他、新製法設備投資、品質向上のための設備投資、情報化投資など、キャンディNo.1企業に向け、5年間で約60億円の積極的な設備投資を計画しております。

- ・ゴミ製造ライン新設
- ・新製法設備
- ・品質向上の為の設備
- ・情報システム

＜積極的投資＞
5年間で
約60億円

7.経営基盤強化策

NewKANRO 2021

No.1企業になるには経営基盤強化が不可欠です。以下の施策を実行し強化します。

ムダの排除	全ての工程でムダを排除し、徹底的に効率化を図る
売上原価低減	全部門で連携して売上原価率の低減を図る
人事制度の充実	ダイバーシティを推進し、人材育成を強化した人事制度へ移行する。
情報システム環境整備	業務効率化とコミュニケーション強化となるシステム環境を整備する
品質保証体制の充実	品質監査・規格審査の強化を図ると共に、監査範囲の拡大、FSSC22000等の認証取得を支援する。
CSR活動推進	社員参加型活動を推進し、CSR活動の一層の浸透を図る

8.中期損益目標

NewKANRO 2021

以上の施策により、5年後、2021年に売上高260億円、経常利益26億円を目指します。またROEは10%以上、1株当たり配当は12円+ α を目指します。

	2016年（予想）	2021年
※連結		
売上高	204億円	260億円
経常利益	7億円	26億円

- ・ROE10%以上
- ・配当12円+ α