


企業の価値観(経営理念/仕事に対する考え方)

☆経営理念  
 1. お客様第一に、あふれる味覚をお届けします  
 2. 人間尊重、自由意志尊重を守り、  
 全員参加で三方良しを実現します  
 3. 聴く耳を持ち、全てに学び、  
 世のため人のため社業を天職とします  
 ☆行動指針  
 1. 親孝行のできる人間になります ⇒ 上司を補う部下であれ  
 2. 親心を持った人間になります ⇒ 尊敬される上司であれ

☆仕事に対する考え方  
 今日一日仕事をする中で、何をすることが  
 自分のため、愛する家族のため、仲間のため、  
 そして多くの人のためになることなのか、  
 とことん考えて行動をすること、  
 それがすなわち全員参加の経営である。

ビジョン/スローガン

☆経営ビジョン  
 私達、福留ハムグループは、95周年に向けて、  
 全員参加の経営で日本を代表する中堅企業を目指します。



注1

☆福留ハムグループ スローガン  
 I 人生・仕事の結果は  
 【考え方】×【熱意】×【能力】で決まる。  
 II 可愛くば、すべてを聴いて受容して  
 五つを教え、三つ褒め、二つ叱ってよき人とせよ。  
 III 95周年に向けて【パワー】UP!【実力】UP!  
 全員参加で①現場力②実行力③開発力④経営力⑤感謝力

経営の原点12カ条

- ①事業の目的、意義を明確にする
- ②具体的な目標を立てる
- ③強烈な願望を心に抱く
- ④誰にも負けない努力をする
- ⑤売上げを最大限に、経費は最小限に
- ⑥値決めは経営
- ⑦経営は強い意志で決まる
- ⑧燃える闘魂
- ⑨勇気をもって事に当たる
- ⑩常に創造的な仕事を行う
- ⑪思いやりの心で誠実に
- ⑫常に明るく前向きで、夢と希望を抱いて素直な心で経営する

販売革新

☆販売チャネル別構成比

1. 小売用卸売	販売比率	なだらかな増加
2. 業務用卸売	販売比率	革新的増加
3. ギフト販売	販売比率	革新的増加
4. 直販	販売比率	革新的増加

シマウマ理論(シマウマの団結)

賢いシマウマの群れはライオンの攻撃を防ぐために集団で  
 円陣を組み、後ろ足でライオンを蹴る。  
 一頭でも円陣を崩すシマウマがいると、隙間からライオンが  
 襲い掛かり、群れ全体が減ってしまう。  
 だから絶対に団結を崩してはならないのです。

リーダーの資質

「リーダーとは『希望を配る人』のことだ。」  
 (ナポレオン・ボナパルト)

あんたが大将! みんなが主役!! 「全員参加の経営」

- ☆昨日より今日、今日より明日、毎日予定表のフル活用
- ☆オンリーワン(おいしい・よく売れる・  
 価値の高い・世の役に立つ)商品の開発
- ☆赤字商品の徹底排除
- ☆「走れケイサク君」(全員参加の経費削減)
- ☆2S(整理・整頓)の徹底
- ☆品質保証は事業継続の生命線
- ☆リスク克服 FRA  
 (フクトメ・リスクマネジメント・アクションチーム)
- ☆フードサービス(外食)&ミートサービス(小売)の強化

販売商品構成/主な商品群

☆販売商品構成比  
 ハムソー・デリカ 50% / 食肉 50%

☆主な商品群 ~ 『あふれる味覚 金メダルのおいしさ』

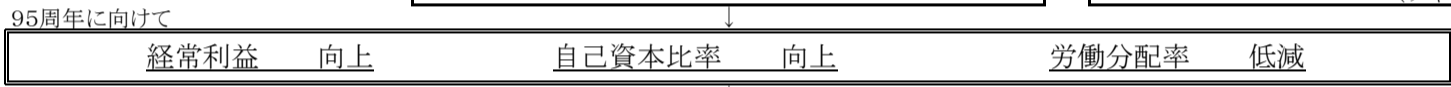
・花ソーセージ	・佐賀牛
・「お料理」シリーズ	・広島牛/広島豚
・「野菜と一緒に食べる」 うす切りシリーズ	・クローバービーフ
・「ロマンティック街道」シリーズ	
・プラートヴルスト	
・金メダルのたれ (焼肉・ローストビーフ)	



注2

価値残りの法則

「最も強い者が生き残るのではない、最も賢いものが  
 残るでもない。唯一生き残るのは変化する者である。」  
 (チャールズ・R・ダーウィン)



取り組む重要課題

【「開発」が取り組む課題】	【「製造」が取り組む課題】	【「営業」が取り組む課題】	【「支援」が取り組む課題】
1 オンリーワン(おいしい・よく売れる・ 価値の高い・世の役に立つ)商品の開発 2 市場の調査 ⇒ 分析・研究 ※SWOT ~強み、弱み、機会、脅威は何か? ※ブルーオーシャン ~競合相手のいない領域はどこか? 注3 ⇒ 企画立案 ⇒ 試作 ⇒ 試験販売 (開発プロセスの確立) ①地域特性を活かした商品開発 ②買場のニーズにマッチした商品開発 ③リニューアルによる商品価値向上と コストダウン実現 ④リバイバル商品の発売実現 3 企画開発力の強化 ①用途開発の強化 ②デザインセンスの練磨 ③ブランドイメージの向上 (ロマンティック街道) 4 技術開発力の強化 ①先人・先輩・マイスターに学ぶ ②新規添加物の研究徹底 ③DLGの継続出品 ④新規品評会へのチャレンジ ⑤スペシャリストの育成 5 新規商品事業へのチャレンジ開発	1 新規商品事業の立ち上げ 2 業務の効率化 ⇒ 仕事の優先順位を明確に ①レイアウトの改善、増改築 (熊本工場・広島工場) ②生産革新の強化 ⇒ ムダ取り ③時間当り採算の向上 3 コストダウン ①リードタイムの短縮(受注・生産・物流) ②コスト削減(仕入・製造・販売) ③走れ ケイサク君 4 品質の向上 ①安全・安心・美味しい商品の提供 ②消費者クレームの未然防止 ⇒迅速・真心・満足いただける対応 5 OEMの更なる活用 ①全社 ②地域(関東・関西) 6 人材育成(技能研修) ①初級加工技術研修 ②ハムソー技能検定 ③福留生産方式研修 ④HACCP研修 ⑤衛生管理研修 7 法令順守 ①牛トレーサビリティの確立 ②HACCP 8 安全 人の安全 予防の教育、訓練 物の安全 設備・機械のメンテナンス及び更新	1 商品による収益拡大 ①重点商品の集中化による販売拡大 ②仕入力強化による収益拡大(食肉・全社) 2 販路の見直しによる収益拡大 ①業務筋の販売拡大 ②ギフトの販売拡大 3 新規開拓による収益拡大 ①地域営業部での開拓 ②広域営業部での開拓 4 商談力強化による収益拡大 ①商談プロの育成 ②好事例・市場情報の共有による 販売力強化 ③商談の二人体制 (営業担当、事業部担当による) 5 営業効率の向上 ①依頼・在庫管理の簡素化・システム化 ②広告宣伝費の有効活用 ③広域営業物流費のコストダウン ④配送外注化 ⑤拠点の統廃合、班の統廃合 6 人材育成(体験研修) ①加工品工場、食肉工場の体験実習 ②地域イベントへの積極的参画、地域交流 7 危機管理対応の強化 ①債権管理 ②交通事故防止 ③トレーサビリティ法令順守	1 真にお役立ちできる支援を実現します ①処理業務は効率化を徹底的に実施する そして、より価値ある創造業務に注力する ②相手の立場に立ち、物心両面の支援を行う ③ケイサク君(コストダウン)に取り組み、 その渦の中心となる 2 人材育成を最優先課題と捉え実行する ①経営理念『人生・仕事の道しるべ』 体得完全実行推進 ②福留リーダーパワーアップ研修 (人事制度)による人材育成 ⇒毎日予定表、週報、月報でPDCA ③社外コンサルティングによる 経営理念浸透研修、感性・感謝教育 ④FMBC(福留モラロジービジネスクラブ)を 自ら学び全社的にお世話します ⑤広島工場人材育成の継続発展 ⑥表彰制度を活用し更なる進化発展 3 ICT活用による業務改善 (スピードアップ・コスト削減・収益力アップ) ①請求業務一元化、全社レベルで 事務効率向上 ②仕入先とのオンラインによる仕入業務 効率アップ ③「見える」「使える」ICTで、製販を支援 4 IR活動の推進~株主総会のビジュアル化 会社説明会 5 ICT活用による広報、販促企画の進化発展 6 活力ある職場づくり、仲間づくり ①仕事が好きになる人材教育 ②オフサイトミーティング、コンパの推奨 ⇒風土改革、ベクトル合わせ ※オフサイトミーティングとは 「デスクを離れ、気楽に真面目な話をする場」のこと 7 支援本部がリーダーシップを発揮、 FRAによるリスク管理
<p><b>全員参加の経営</b></p>	* CSR(企業の社会的責任)浸透 * アメーバ経営の徹底	コンプライアンスの実行 キャッシュフロー増大の支援(チェック機能) ①利益増大 ②売掛金の完全回収 ③在庫の徹底した削減	

注1 私たちの使命はお客様の喜びを喜びとして社会の進歩発展に貢献することです。私たちの造り御提供する製品によって社会に貢献してゆくの、買って喜んでいただけるお客様がいて会社は成り立つのです。そのためには、その製品を造る人=社員を大切にしなければ良い製品を造ることができません、素晴らしい社員あつての会社です。また製品を造るに当たっては、原材料などをお取引先様から仕入なければなりません、お取引先様も大切です。だからこそ、社員が大切であり、お取引先様が大切で、そしてお客様を大切に思わなければなりません。

注2 GOLDENER PREIS PRAMIERT ドイツ語で最良の金賞

注3 SWOT分析とは、戦略策定の前提となる現状分析手法のひとつであり、「我々の強み(Strengths)、弱み(Weaknesses)、とは?」、「我々にとっての機会(Opportunities)、脅威(Threats)は何か?」という4つの視点で内外的な要因分析を行い、自社の問題整理を可能にするものです。ブルーオーシャン戦略とは、競争の激しい既存市場、価格競争など「レッド・オーシャン(赤い海、血で血を洗う競争の激しい領域)」とし、競争のない未開拓市場である「ブルー・オーシャン(青い海、競争相手のいない、創造的開発思考の領域)」を切り開くべきと説く経営戦略論です。