



中 期 経 営 計 画

広島市西区草津港二丁目 6 番 75 号
福留ハム株式会社
代表取締役社長 中島修治
(コード番号 2291 東証第 2 部、大証第 2 部)
問合わせ先 執行役員総務部長 土肥敏明
(TEL 082-278-6161)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、2001～2004 年の「中期経営計画」を策定しましたので、お知らせします。

(1) 経営方針

1. お客様の満足度を高め、食肉製品の更なる向上をめざし、食文化の創造提供をとおして社会に貢献する。
2. 食品の特性と安心・安全・おいしさを追求し、健康と感動のある楽しい食生活を演出することを使命とする。
3. 収益構造を確立し、新会計基準に則った安定経営の基盤を強固にする。

(2) 食肉事業の堅実な成長を図り、収益の柱とする。

1. 産地と共同開発のブランドを確立する。
創業時からの基幹事業である食肉事業を更に充実させる。第一に、国内テーブルミートとして、牛肉は和牛ブランドの「佐賀牛」及び国産牛の「知床牛」の販促を強化する。
また、豚肉は「肥前さくらポーク」及び「自然健康豚(ヘルシーポーク)」を全国に展開する。
第二に、海外では豪州パッカーと共同でオリジナルブランドの「昂(すばる)熟成牛」を生産し、カナダにおいては中堅パッカーとも共同開発した「昂クオリティーポーク」の 拡販を図る。また、米国パッカーとも共同開発を検討中である。
2. 関連会社を含めた食肉事業全体の体制を見直し、効率化を図る。
国内豚肉部門については、産地から加工工場までの一貫した効率を追求し、収益性と成長性の高い経営体質に改善する。プロセスセンター部門については、付加価値の増大とコストダウンを目指し、商品構成を見直す。
3. 新しい販売チャネルの開拓により、販売量を拡大する。
重点エリアについては、関東・関西地区における物流体制の再構築を第一ステップとし、戦略上の第二ステップとしては、外食産業・ベンダールートを開拓し更なる拡大を目指す。

(3) 加工食品事業のブランドの確立を図り、安定収益を目指す。

1. お客様に支持されるブランド商品を開発し、シェアアップを図る。
高級品である「ロマンティック街道」ブランドを基盤として、今後の営業戦略の中心となる中

高級品の「昂」ブランドを開発し、来春にはテレビ CM、店頭ビデオ展開等によるキャンペーン(クローズド懸賞)を実施予定である。更には生活必需品であるオリジナル福留ハムブランド(お料理シリーズ、ママのお手伝い、一般 NB、PB、業務用)をベースとした商品群の品質保証の向上、生産性の向上、競争力の向上を目指し、安定収益体制を構築する。

2. 調理食品の特性を更に追求し、新しい食のシーンを演出する商品開発を行う。
広島・小倉プロセスセンターの生産品目を見直し、HMR(ホームミールリプレースメント)対応チルド商品群の開発・販売を進める。
3. 商品企画開発部門の充実
従来、女性だけのプロジェクトとして活動していた招福チームを開発本部と統合、また増員し、企画開発のソフト面 の変革を図り、食文化の創造提供を強化する。
4. 生産体制の見直しを図り、OEMを含めた生産性の向上を追求する。
松戸工場で製造しているデリカ商品群の製造能力倍増のため、関東工場への製造移管を含め、ハム・ソーセージの製造ラインの全社最適化を推進する。

(4) 経営効率の追求

1. 生産拠点の見直しにより、生産性の向上及び物流コストの削減を追求する。
ハム・ソーセージの製造工場を集約し、生産管理システムの有効活用により、生産性の向上を図るとともに、販売流通 体制の再構築を行う。
2. 不採算・非効率事業所の統廃合により、収益効率を追求する。
製造工場、支店営業所の販売強化と合理化の観点から総合的に検討し、販売流通 体制の再構築と連係して事業所の統廃合を進める。
3. 遊休資産の処分により、財務体質の強化及び資本効率を追求する。
旧小倉工場、旧熊本工場等及び有価証券の売却により、自己資本比率を高め、合理化投資を増大させることにより、資本効率を高める。
4. 人事制度の改革により、社内の活性化を図り、
新たなビジネスチャンスの発掘を目的とした全員参加の経営を目指す。
能力評価制度から成果評価制度への転換を図る。
5. グルーピング(小集団採算目標管理)を導入することにより、社員の意識改革とスピード経営を目指す。
社内プロジェクトを発足させ、社外コンサルタントを含めた早期導入に着手する。
6. 社内カンパニーを見据えて事業部制をより発展、強化する。
上記の経営管理手法(グルーピングの導入)を完成させ、経営(企業統治)を分割統治手法で行う。その手始めとして、
 - 1) 食肉事業部門から取りかかり、続いて
 - 2) 加工食品事業・営業・企画開発・生産性部門、更には収益向上のために
 - 3) 総務・経理・IT・流通・品質保証・経営戦略部門、以上の3部門体制とする。

以上により、2004年3月期の連結売上高410億円、経常利益4億円、当期利益2億円を計画とします。

(金額単位:億円)

決算期	売上高	前年比	經常利益	当期利益
2002. 3	369	103%	2.0	1.0
2003. 3	387	105%	3.0	1.5
2004. 3	410	106%	4.0	2.0

以上