

特集 新中期経営計画

「KENKO Five Code 2015-2017」始動!!

当社グループでは、2015年4月から新中期経営計画「KENKO Five Code 2015-2017」がスタートしました。さらなる成長に向けて、「Globalization(世界的拡大)」「Innovation(革新)」「Best practice(最良実施)」「Knowledge management(知識管理)」「Communication(コミュニケーション(ブランド育成))」の5つの指針を掲げ、事業規模および事業領域の拡大を目指していきます。この特集では、3つの戦略の1つである「『サラダNo.1(Leading company)』のポジションを確立」の中で4つの重要戦略セクションの取り組みと担当責任者たちの熱い想いをお伝えします。

5つの指針



戦略1 『サラダNo.1 (Leading company)』のポジションを確立

サラダNo.1
企業へ

マヨネーズ・ドレッシング事業

- 商品シリーズの強化
- 容器形態の改革
- 調味料事業としての拡大

2017年度
売上高
2014年度比
119%

ここが目標です!!

様々な戦略で販売量・事業領域・
事業エリアを拡大させていきます!

若いメンバーの新しい発想力を発揮して、従来のマヨネーズ・ドレッシングの枠にとらわれることなく、調味料市場というさらに大きなマーケットでポジションを確立していきます。夢を大きく持ち、楽しみながら土台作りを挑戦していきます。



外食販売本部
大塚 洋和

サラダ・総菜事業

- 商品シリーズの強化
- 小型形態への対応
- 新規素材の発掘

2017年度
売上高
2014年度比
114%

ここが目標です!!

和惣菜を含めたロングライフ総菜で、
更なる高みを目指します!

今や一般的となったロングライフサラダ(FDF)は、40年前には存在しませんでした。2016年に迎えるFDF40周年を機に、従来のサラダ・総菜というイメージの枠を超え、再びこれまでにない新たな価値と新たな市場の創造を目指していきます。



関東販売本部
手嶋 宏一郎

ポテト事業

- お客様のニーズにあった商品の強化
- メニュー提案の強化

2017年度
売上高
2014年度比
119%

ここが目標です!!

攻めと守りの両戦略で
ポテト事業を進化させていきます!

ポテトサラダ国内No.1のリーディングカンパニーとして、ポテトの出現率を高めるメニュー提案、新たな料理創造につながる素材の開発などを通じて、市場への発信力を高め、世界を相手とした新たな成長を目指していきます。



購買本部
田崎 英輔

たまご事業

- 生産設備の増強
- 商品シリーズの強化
- ニーズにあった商品開発

2017年度
売上高
2014年度比
123%

ここが目標です!!

おいしいタマゴ製品の
さらなる販売拡大を目指します!

静岡富士山工場の稼働と同時に立ち上げたタマゴ加工品ブランド「惣菜亭」の特長である割卵から製品まで一貫ラインで作った「おいしいタマゴ製品」をお客様に浸透させ、拡販を進めていきます。その礎となる安定供給を担保する生産体制の整備も進めていきます。



関東販売本部
荻原 雄一郎

戦略2 「サラダ料理」の更なる進化

- ケンコーマヨネーズグループの体制強化
グループ間でのコミュニケーションの強化、生産拠点の整備やM&A等を通じて、体制の強化を図る
- 当社グループのブランドイメージの向上
・商標登録商品の育成 ・SNSの活用 ・料理教室・オンラインショップの連動



「サラダ料理」発信力の強化

戦略3 グローバル市場への積極展開を進める経営基盤強化

- 海外拠点
 - インドネシア
 - ・タマゴ製品の強化
 - ・ハラル商品強化：冷凍食品の輸出
 - 北米・欧州
 - ・オフィスを設置：情報収集や分析、世界へ食のトレンドを発信
- 海外輸出
 - ・賞味期間の延長：より多くの国への輸出が可能に
 - ・商品ラインナップ強化：サラダ類(FDF)や厚焼き卵等の販売