



## 次なる成長のステージにふさわしい 事業体制へのブラッシュアップを 着実に果たし、グローバルに展開する 市場演出型企業として存在感を 高めていきます。

株主の皆様ならびに投資家の皆様には平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。新中期経営計画「KENKO Five Code 2015-2017」は、これまでの流れに乗り、順調なスタートを切ることができました。次なる成長のステージへのステップアップを目指し、さらに勢いのある流れを醸成していけるよう、中期的な視野で課題解決に果敢に挑戦していきます。

代表取締役社長 **巖井孝志**

### Q 上期の事業環境と業績の振り返りからお聞かせください。

消費者マインドの改善や訪日外国人による、いわゆるインバウンド需要が外食・中食分野に顕著に現れ、当社業績にも寄与しました。

外食・中食ともに、独自の特長を出し、メニュー開発に注力されているお客様が順調に事業規模を拡大する中で、当社も以前から進めてきた業態別チームによるきめ細やかな対応が、売上増大、顧客獲得、新市場創出などに寄与し、計画通り順調に増収増益を達成することができました。

本来、お客様への提案は、私たち業務用メーカーの原点であり、世の中の変化、環境の変化を確実にキャッチアップし、常に情報を発信

し続けなければ成り立ちません。時代の先陣を走る勢いのあるお客様と、ともに仕事を進めていける関係を構築できていることは非常に幸せなことです。また、高まる要求に応え続けることで実力を増し、提案力に磨きをかけていくことこそ、市場演出型「サラダNo.1企業」を目指す当社の存在価値である、と改めて認識しています。

### Q 新中期経営計画「KENKO Five Code 2015-2017」スタートの手応えはいかがですか。

前中計「中期経営計画IV(フォース)2012-2014」で掲げた「サラダ料理」という新しいサラダ

領域の確立、市場演出型企業としての存在感アップ、グローバル企業としての成長を目指すという方向性に変わりはありません。ここまで進めてきた取り組みをさらに大きくステップアップさせるためには、従業員の意識の変革が重要です。そこで、新中期経営計画では、従業員が常に念頭に置くべき5つの指針として、

- 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)

を策定し、従業員一人ひとりの行動をレベルアップし、新たな展開を広げていこうという意思を統一しています。

前中期経営計画期間では、焼成たまご専用の静岡富士山工場を新設したほか、ロングライフサラダ、ドレッシング製造ラインについても、計画通りに設備投資を実施しましたが、想定を上回って需要が拡大しています。これは、商品開発、生産、販売それぞれが対策・強化策を打ち出し、推し進めている結果であり、ここで供給を切らしてしまったら、せっかく一緒にやっていたこととご判断いただいたお客様の期待を裏切ることになります。いただいた注文をきっちり納められる体制を整えることが最重要課題です。すでに、この上期に小型ロングライフサラダの設備増強を実施しましたが、さらに次なる手を前倒しで打つ必要があると認識しており、2016年3月末までに目処をつけ、最良実施していきたいと考えています。

新しいサラダ領域の確立におけるフラッグシップブランド「サラダカフェ」は、2015年4月に17店舗目となる「Salad Cafe ルミネ立川店」をオープンしたほか、9月には日本雑穀アワード第2回 デイリー食品部門で「蒸し鶏&キヌアのジャーサラダ」が金賞を受賞するなどのトピックスがありました。今後は、様々なニーズに合わせた

メニュー発信やサラダ販売のテナントショップ以外の取り組みなど、新たな展開を視野に入れた供給体制を組織として作っていくことが必要な段階になってきました。「サラダNo.1企業」を目指すからには、このサラダカフェが中心となって、事業を発展させていくことが不可欠です。商品開発・生産・販売のコミュニケーション連携を高め、様々な企画を打ち出しながら、大きく進展させるための取り組みを強化していきます。

また、グローバル市場展開については、海外展示会に積極的に出展していることもあり、順調に注文数を増加しています。オーストラリア、北米を中心に輸出量が伸びているほか、香港への展開も強めています。通期では、前期比1.5倍くらいまでに拡大する見込みです。また、台湾の製パン問屋にて、当社が国内で展開しているマヨネーズやサラダを使ったメニュー提案をスタートさせており、息の長いお付き合いができれば、台湾も相当の市場へ発展していくと考えています。

### Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

新中期経営計画3年目の目標に掲げた連結売上高750億円、連結経常利益率5%を実現するには、それにふさわしい会社となる必要があります。この中期経営計画期間内に、次なる成長ステージを視野に入れた生産体制、コミュニケーション体制、知識管理を含め、すべての基盤のブラッシュアップを図るべくチャレンジをしていきます。上期は、前中期経営計画の勢いもあり、順調に推移しましたが、ここから2年半、特にこの10月からの半年間がもっとも重要なポイントになると考えます。新しい成長ビジョンの実現に向け、これまでの経験、知識、もちろん失敗の経験も含め、歴史を大切にしながら、慎重かつ大胆に歩みを進めてまいりますので、引き続きご支援のほどお願い申し上げます。