



平成18年7月10日

各 位

会 社 名 キューピー株式会社
 代 表 者 名 代表取締役社長 鈴木 豊
 (コード番号 2809 東証第1部)
 問 合 せ 先 取締役管理本部長 佐々木 克彦
 電 話 番 号 03-3486-3331

キューピーグループの中期経営計画(平成19~21年度)について

当社はこのたび、平成19年11月期からの3年間を対象とする中期経営計画を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の基本戦略

当社グループは、「利益体質の強化」および「成長市場へのシフト」を基本戦略とし、グループの連携力を高めて取り組むことにより、企業価値の一層の向上に努めてまいります。

利益体質の強化	成長分野へのシフト
利益構造の改革と健康機能事業の創設 技術立社の推進 グループコストの低減	健康ニーズへの対応 Food service 市場での展開を強化 海外での拡大を推進

2. 中期業績目標

	平成18年度計画	平成21年度計画	増 減
売 上 高	4,550億円	5,000億円	+ 9.9%
営 業 利 益	158億円	210億円	+ 32.9%
売上高営業利益率	3.5%	4.2%	+ 0.7ポイント
経 常 利 益	154億円	208億円	+ 35.1%
当 期 純 利 益	70億円	100億円	+ 42.9%
ROA(総資産経常利益率)	5.7%	7.0%	+ 1.3ポイント

(注1)平成18年度計画は、本日現在の見通し数値を記載いたしております。

(注2)平成19年度から、連結子会社(海外法人等を除く)の決算期を9月から11月へ変更いたします。

3. 目標達成に向けた事業別の戦略

事業区分	事業戦略
調味料・加工食品 (現在の「マヨネーズ・ドレッシング」と「フルーツ加工・調理食品」を統合)	健康ニーズへの対応と、Food service 市場へのシフトを加速 健康ニーズへの対応を促進 Food service 市場への展開を強化 サラダ調味料合計で拡大
健康機能 (現在の「ヘルスケア」にファインケミカル(現在は「タマゴ」に分類)を加えて括り直した新区分)	独自技術と科学的根拠に基づいた健康機能を国内外へ提供 販路の拡大 ・ 在宅医療向け専門通販の本格化 ・ アジア市場への進出 ・ 欧米への輸出拡大 商品力の拡充 ・ 腎臓病食・糖尿病食の拡充 ・ 高機能ヒアルロン酸・植物ステロール複合体を拡大 ・ 育児食は「アレルギー配慮」中心へ
タマゴ (ファインケミカルは「健康機能」へ)	強化された体質をベースに、販路拡大と商品力拡充に注力 販路の拡大 技術による差別化を加速 健康ニーズへの挑戦
サラダ・惣菜 (現在の「野菜とサラダ」を改称)	提案力の強化と合理化で、利益を拡大 メニュー開発力の強化 健康ニーズへの対応を促進 新領域への挑戦 生産性の向上を推進
物流システム	機能・品質の向上で、売上・利益を拡大 機能・品質の拡充 低コストオペレーションの推進 求貨求車情報システムの事業化 新規分野への進出

【ご参考】

< 事業別の売上高目標 >

事業区分	平成18年度計画	平成21年度計画	増減率
調味料・加工食品	1,706億円	1,840億円	+ 7.9%
健康機能	199億円	310億円	+ 55.8%
タマゴ	819億円	870億円	+ 6.2%
サラダ・惣菜	934億円	980億円	+ 4.9%
物流システム	892億円	1,000億円	+ 12.1%
合計	4,550億円	5,000億円	+ 9.9%

< 事業別の営業利益目標 >

事業区分	平成18年度計画	平成21年度計画	増減率
調味料・加工食品	113億円	125億円	+ 10.6%
健康機能	11億円	28億円	+ 154.5%
タマゴ	28億円	32億円	+ 14.3%
サラダ・惣菜	14億円	22億円	+ 57.1%
物流システム	36億円	44億円	+ 22.2%
(全社費用・消去)	(44億円)	(41億円)	-
合計	158億円	210億円	+ 32.9%

(注) 事業別の利益については、これまでの限界利益(売上総利益から販売促進費や物流費などの販売直接費を控除した利益)に代えて、今後は営業利益で表わすことといたします。

以上