平成 18 年 4 月 12 日

各　　位

会 社 名　亀 田 製 菓 株 式 会 社
代表者名　取締役社長　金津　猛
(コード番号 2220　東証第 2 部)
問合せ先　取締役経営統括本部長
田中　通泰
（TEL　025-382-2111）

中期経営計画の策定について

当社および当グループは、このたび平成 18 年 4 月 1 日から平成 21 年 3 月 31 日までを対象期間とする 3 ヵ年中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

記

経営環境の変化と当グループの課題

わが国の人口が減少に転じ高齢化社会が到来する中で、お客さまの価値観、ライフスタイル、食生活や嗜好が大きく変化しつつあります。また、流通業界においても新業態の模索や外資企業の参入など、当グループをめぐる環境は大きく変化しております。

当グループにおいては、おいしい米菓を安心してお求めいただくというビジネスモデルを基本としながら、お客さまの変化に適応し、お客様の期待を上回る新しい価値を創出することで存続・成長をはかることが最大の課題となっております。

このような状況のもとで、当グループはこの 3 ヵ年を「**成長への再構築**」の期間と位置づけ、国内における米菓市場の拡大と新規事業の創造をはかるとともに、日本の食文化が世界へ拡がりつつある中で、海外における米菓の普及に取り組んでまいります。

基本政策

1.　マーケティング部の新設と事業政策

当社は平成 18 年 3 月にマーケティング部を新設し、商品政策の中心的な役割を担うことといたしました。商品政策を軸として事業のベクトルを統一することでお客さまのニーズへの対応を最適化し、米菓市場におけるリーダーシップを強化するとともに、新しい価値を持った米菓による新需要の創出をはかってまいります。また、植物性乳酸菌の応用をはじめとする米に関する研究成果を活かし、お客さまの健康な食生活に貢献する事業の拡大をはかってまいります。

2.　ＳＣＭ政策

商品開発から原材料の調達、生産、流通、そしてお客様のお買い上げに至るまでの過程において、徹底したムダの排除によってモノと情報を整流化し、プロセス全体のスピードを向上させてまいります。これによって安全・安心で鮮度の高い商品をお客様にお届けするとともに、キャッシュ・フローの改善を進めてまいります。また、国内外の生産拠点をはじめとするグループ経営基盤を再整備し、インフラ効率とコスト競争力の向上を進めてまいります。

3.　海外事業政策

北米および欧州において、ヘルシーなスナックとして米菓が注目を集めていること、また、アジア諸国において米菓が定着しつつあることなど、世界的に米菓市場が拡大する兆しが高まっております。

当グループはこれまで各地の子会社・合弁会社を通じて試験的な展開を行ってまいりましたが、今後は取り組みを本格化し、米菓のグローバル化に積極的に挑戦してまいります。

4.　グループおよびブランドの存続・発展のための取り組み

「**亀田のあられ・おせんべい**」ブランドは、設立以来半世紀に渡ってお客さまからご支持をいただくことで存続・発展してまいりました。今後につきましても、お客さまのご支持による存続・発展をはかり、企業価値の向上によって株主・投資家の皆様の負託に応えることが当グループの責務であります。この責務を果たすため、次に掲げる行動規範を制定してコンプライアンス確保の礎とするとともに、コーポレート・ガバナンスの整備を進め、東京証券取引所市場第一部指定を目指してまいります。

行　動　規　範

1.　私たちはお客さまの健康を最優先に考えます。
2.　私たちはお客さまにおいしく食べていただくことを大切にします。
3.　私たちはお客さまに感動していただける価値を追求します。

目　　標

	平成 18 年 3 月期見込	平成 21 年 3 月期目標
連　結　売　上　高	73,000 百万円	82,000 百万円
同　ＥＢＩＴＤＡ	5,248 百万円	6,500 百万円

（注）　平成 18 年 3 月期見込は、平成 17 年 5 月 13 日公表の業績見込数値に基づくものです。

平成 21 年 3 月期における目標につきましては上表のとおり策定いたしました。これは平成 18 年 3 月期の業績見込と比較して連結売上高で 12.3%、連結 EBITDA（税引前・償却前・利払前利益）で 23.8%の伸長となります。

EBITDA 指標の選定につきましては、キャッシュ・フロー経営を指向する必要が高まったことに加え、当社が設立間もない頃より「税引前・償却前利益」を社内指標とし、キャッシュ・フローの確保と積極的な再投資による連続的な成長を果たしてきた歴史的背景を尊重したものであります。

以　　上