

2024年03月08日

伊藤ハム米久ホールディングス株式会社 2024年度期初方針

伊藤ハム米久ホールディングス株式会社（東京都目黒区）は、2024年3月8日に各事業本部長による「2024年度 期初方針説明会」を開催しました。各事業本部の方針要約を下記のとおりお知らせします。

記

加工食品事業本部 事業本部長 伊藤功一

**挑戦と革新によって伝統を磨き、未来から選ばれるグローバルリーディングカンパニーを目指す**

2024年度も引き続き厳しい事業環境が続くと予想される中、「コスト低減と効率化の追求」と「新しい価値創造」を不変の事業本部方針として掲げるとともに、これらを実現する上での原動力をより高めるべく「事業運営基盤の強化」を今以上に進めていく。「コスト低減と効率化の追求」では、収益性の高い商品の販売拡大に経営資源を投下し、収益構造を変えていく。また省人化・効率化に資する投資も継続し、コスト競争力の強化を目指す。「新しい価値創造」においては、伊藤ハムと米久の特長や強みを生かし、伸長する冷凍食品の売り上げを増やし、また多様化するニーズに応じて価格の三極化、簡便調理食品の開発強化、地球環境に配慮した商品設計を積極的に進めていく。「事業運営基盤の強化」では、新規事業・市場への取り組みを強化するとともに、従業員が成長する機会と自己実現の機会を増やしていく。コンプライアンスを最優先とし、「事業性（業績）」と「人間性」と「社会性」の三方良しで進んでいきたいと考えている。

食肉事業本部 事業本部長 堀内 朗久

**長期継続して利益を創出する仕組みづくりをし、食肉分野で業界No.1を目指す**

2024年度から新たな中期経営計画がスタートする。2024年度は前中計期間に投資した事業をしっかりと軌道に乗せ、「国内バリューチェーンの最適化・集約化」を進めることで「長期継続して利益を創出する仕組み」のさらなる強化を進めていく。人口減少に伴い、国内マーケットのシュリンクが見込まれる中で、食肉事業本部の競争力強化と成長には、付加価値化と海外市場への販売強化が必要不可欠である。付加価値化においては、ブランドミートや食肉加工品への取り組み強化を進め、販売シェアの獲得とマージンの拡大を目指していく。海外市場への販売強化においては、アンズコフーズ社をはじめとする海外事業の成長や和牛輸出事業の強化が挙げられる。今春、稼働開始するIHミートパッカー株式会社 十和田ミートプラント牛処理施設は、輸出施設の認定を目指しており、サンキョーミートに加え、当社グループの和牛輸出事業の拡大を目指した取り組みであり、アンズコフーズ社が保有するグローバルな販売網をフル活用して和牛販売を拡大していくなど、今後の食肉事業本部の持続的な成長において重要な取り組みだと考えている。

管理本部 本部長 小川肇

「効率化・攻め・守り」の3点で、さらに良い企業グループを目指す

管理本部は、2024年度からの中期経営計画においても、昨年度までと同様に「効率化」、「攻め」、「守り」の3点を基本方針とする。この中でも、2024年度は「変革への挑戦」（効率化）と「企業価値向上」（攻め）の二つを特に強化したいと思っている。「変革への挑戦」としては、これまでの考え方や行動パターンを抜本的に見直して、「当たり前」だと思ってやっていたことを変えていく、組織風土そのものを変えていくことこそが変革である。既成概念にとらわれることなく、時代を先取りしたような取り組みも積極的に進めていく。「企業価値向上」としては、今まで以上に付加価値の高い業務、今まで以上に高度な業務に使えるようにシフトしていく。会社の姿を正確かつ的確にステークホルダーに伝えていく、また、会社経営を補佐するだけでなく、事業部門の戦略や組織運営をサポートする、これらの役割を果たすための機能を強化していきたいと思う。事業部門から必要だと思われる存在、頼りがいのある存在になるためには、求められるサービス・付加価値を提供し続けることが重要だ。管理本部は各担当分野の専門家集団なので、一人一人がアンテナを高く張って、能動的・積極的に取り組んでいく。

以上

本リリースに関するお問い合わせ先	伊藤ハム米久ホールディングス株式会社 広報IR室 広報チーム 北垣、眞島 TEL : 03-5723-6889 FAX : 03-5723-8618
------------------	--