

Kanro Vision 2030

Sweeten the Future



2021年 2月10日
カンロ株式会社

素材と機能性を軸とする商品・サービスで 健康と笑顔に満ちた未来を創造する



ステークホルダーの皆様へ

昨年2020年は新型コロナウイルス感染拡大という未曾有の事態に見舞われ、未だその混乱は世界規模で続いています。
感染されお亡くなりになられた方々には哀悼の意を表します。また罹患された方々、困難な状況におられる方々には一日も早く回復されますよう心よりお見舞い申し上げます。

2021年は中期経営計画「NewKANRO2021」の最終年度になりますが、当社の事業環境はコロナ禍で大きく影響を受けております。新たな生活様式により、生活者の意識や価値観も変容しています。

先行きが見えにくく不確実性が高い今、次期中期経営計画に向けて、経営の進むべき方向を示す羅針盤たる2030年のビジョンを策定し、当社が掲げる長期ビジョン・ミッションの実現に向けたストーリーを皆様にお伝えすることが必要と考えました。

デジタルの活用を重点戦略のひとつの大きな柱として、今まで以上にステークホルダーの皆様の声を商品やサービス、経営に活かしてまいります。

末筆になりますが皆様のご健康とご多幸を心よりお祈り申し上げます。

三 須 和 春

2030年
Vision

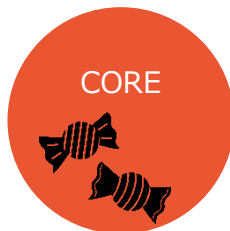
Sweeten the Future

素材と機能性を軸とする商品・サービスで
健康と笑顔に満ちた未来を創造する

重点戦略

価値創造・ESG経営・事業領域の拡大

事業領域



カンロの強み

信頼・ブランド・研究開発力・品質保証体制

財務目標

売上高 550億円 営業利益率 8%以上 ROIC 10%以上

Kanro Vision 2030

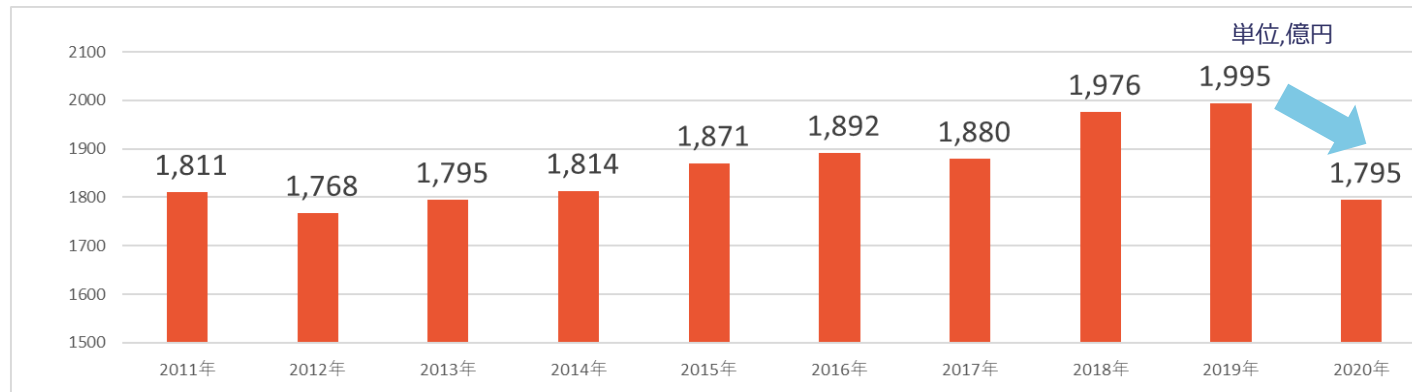
Sweeten the Future

1.キャンデイ市場と経営状況 -----	1-3P
2.Kanro Vision 2030 -----	4-6P
3.重点戦略 -----	7-13P
4.生産体制 -----	14P
5.人財と組織 -----	15P
6.主要KPI -----	16P
7.2030 Vision達成に向けて -----	17P

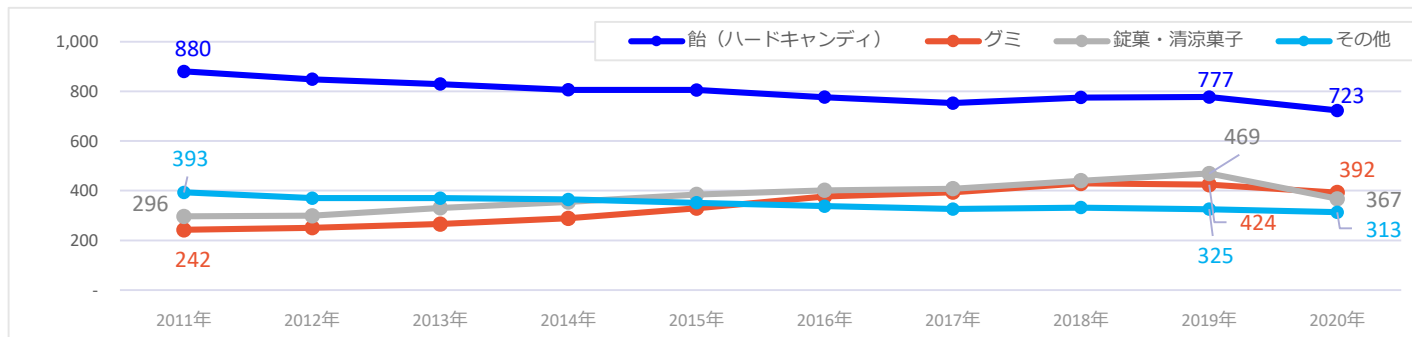


グミと錠菓の成長、インバウンド需要等による飴の復調により 伸張してきたが、新型コロナの影響により大きく減少

キャンディ
小売販売金額
推移



組成別
販売金額
推移



DATA : インテージSRI キャンディ市場 (SM、CVS、DRUG計) 期間 : 2011~2020年

※ キャンディ=飴(ハードキャンディ)、グミ、錠菓・清涼菓子、ソフト、キャラメル 他

中期経営計画NewKanro2021は順調に推移していたが コロナ禍での市場縮小下、成長足踏み

当社売上高と
営業利益
(全て単体数値)

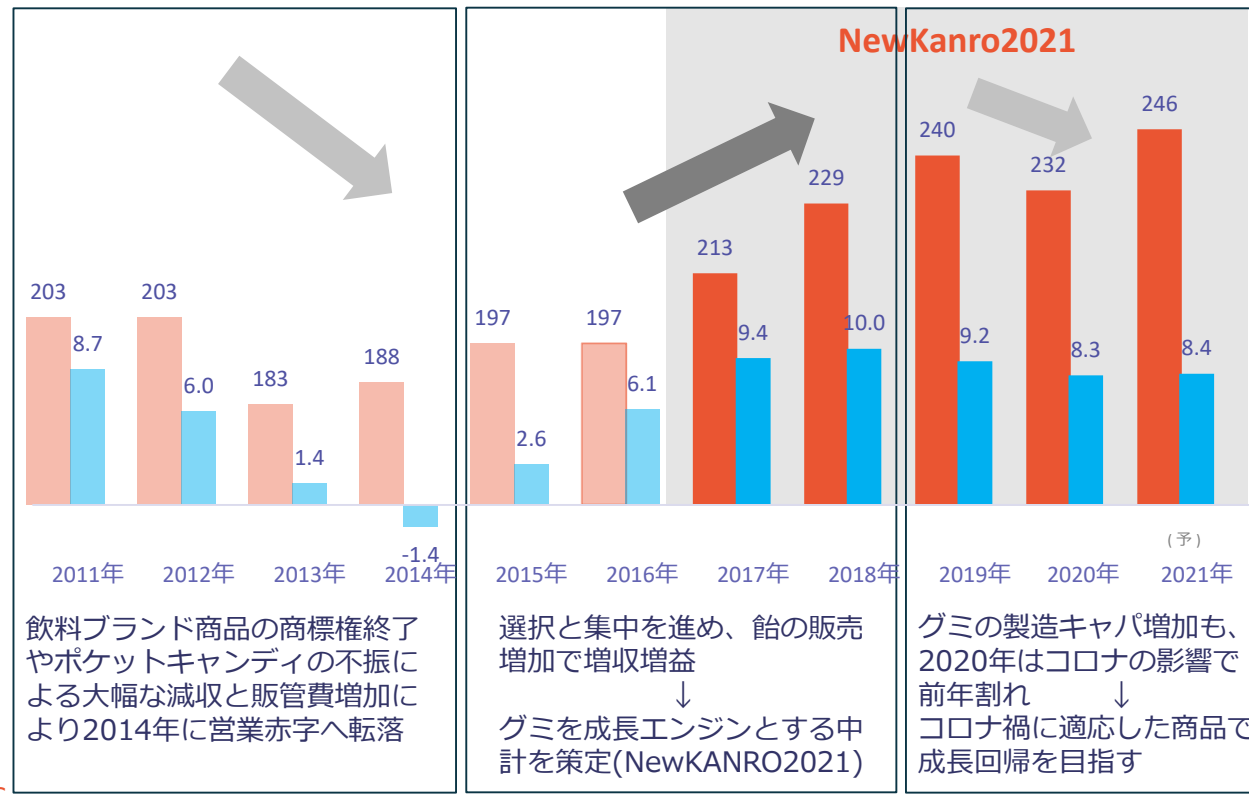
売上高 (左軸)
営業利益 (右軸)

売上高
(億円)

260
240
220
200
180
160

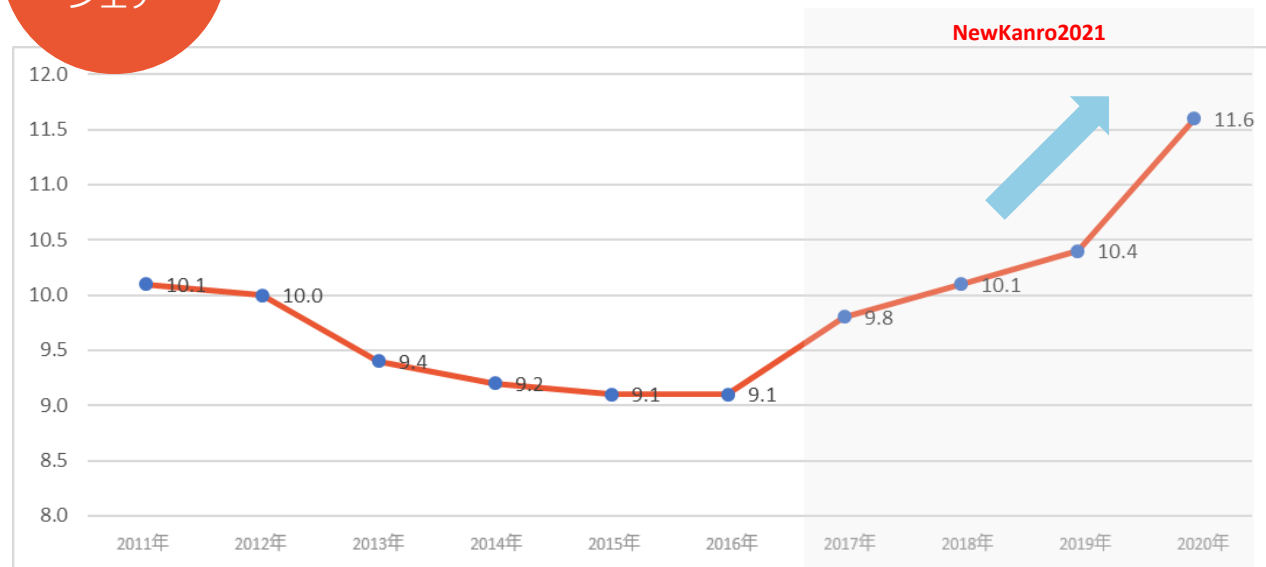
営業利益

(億円)
12.0
10.0
8.0
6.0
4.0
2.0
0.0
-2.0

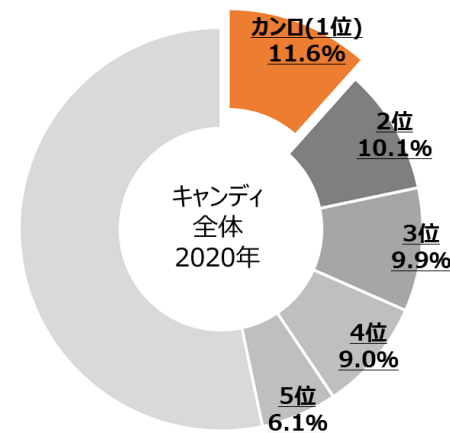


新しい生活様式への対応により、キャンディ市場でのシェアは増加

小売販売金額
カンロ
シェア



2020年
メーカーシェア
ランキング

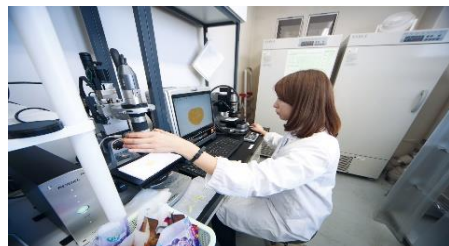


DATA : インテージSRI キャンディ市場 (SM、CVS、DRUG計) 期間 : 2011~2020年

カンロ
の強み

信頼
・
ブランド

研究開発力・
品質保証体制



ライフスタイル
の変容

健康意識

自分の体は自分で守る
セルフケア意識
の高まり

エシカル消費

人々や地域、社会、
地球環境に配慮した
消費行動へ移行

本質志向

情報収集、比較検討
モノの価値を見極める
購買スタイルの定着

Kanro
Vision
2030

- カンロの強みを活かし
- 時代の変化を捉え
- 2030年のビジョンを描く

● ● ● Sweeten the Future ● ● ●

～健康と笑顔に満ちた未来の創造～

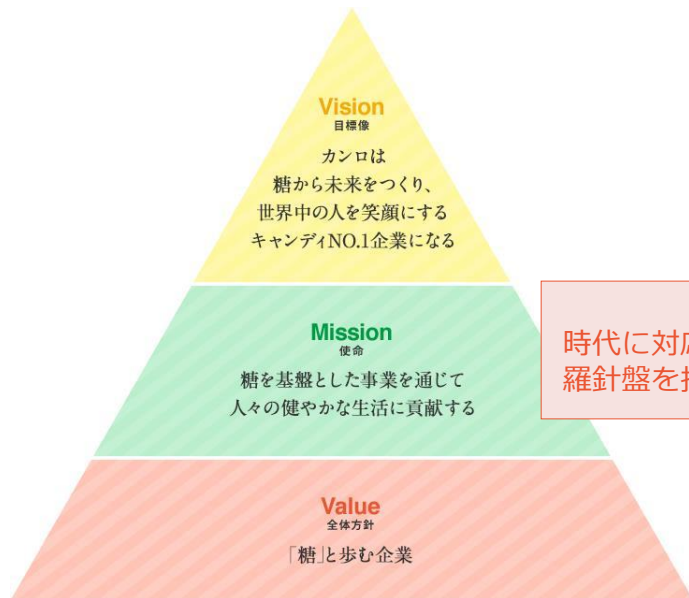
私たちはキャンディ事業を通じて人々の健やかな生活に貢献する企業を目指してきました。
2030年に向けてもカンロは、素材を活かし、機能性の追求を軸とする商品開発方針を継続します。

そして、原点であり強みであるキャンディ事業をコアに、新たな市場の開拓と事業領域の拡大を実現し、
健康と笑顔に満ちた生活により一層貢献してまいります。

さらに消費者とのエンゲージメントの強化・ESG経営により未来に向けて社会とともに成長、進化する企業へ
シフトします。

長期ビジョン(2017年発表)

糖から未来をつくる。



時代に対応した柔軟で具体的な
羅針盤を描く

Kanro Vision 2030

Sweeten the Future

3つの重点戦略とそれを支える人財組織

創業110年の歴史と伝統に
培われたキャンディへの情熱と
「素材」と「機能性」の追求で
新たな価値を創造し
人々の健やかな生活に貢献する企業

事業を通じて創造した価値により
社会課題の解決に取り組み、
社会と共生し
社会から必要とされる企業
人から選ばれる企業

価値創造

人財
と
組織

ESG経営

事業領域の拡大

国内キャンディ事業をコアに、
海外・デジタル・未来の市場を
視野に入れた多角的事業展開で
成長し続ける企業

事業を通じて人々と社会の未来課題解決に貢献

人々の未来課題		社会の未来課題	
高齢化社会の加速 感染症・病への不安	世界人口の増加 栄養不足・偏り	温暖化ガスによる気候 変動・大規模災害	食品廃棄ロス 廃プラによる海洋汚染



輝く未来に向けて

「食で健やかな生活」を商品開発の軸に 糖を含む食の機能性で健康寿命に貢献し、美味しさと栄養バランスの両輪を商品開発の軸とすることで、世界の人々の心身ともに健やかな日常生活をサポート	「地球環境保護」を経営の軸に - 最先端の技術活用により、人と地球環境に優しいサステナブルな生産体制・サプライチェーンを構築 - 環境と品質に配慮した新たな包材の素材メーカーとの共同開発
--	---



2030年の人と社会

健康と笑顔にあふれる未来に貢献 1 長寿を なくそう 2 健康を ゼロに 3 すべての人に 健康と福祉を	地球資源を有効活用し、人と環境が共生・調和する未来に貢献 7 気候変動に 適応する 12 つくる責任 つかう責任 13 気候変動に 具体的な対策を 14 海の豊かさを 守ろう 15 陸の豊かさを 守ろう
---	--

<事業パーパス>

<事業領域 マトリックス>

製品 (ドメイン)

市場・チャネル

	既存	新規
既存	①CORE	
新規	②GLOBAL ③DIGITAL	④FUTURE



①
CORE

(事業パーパス)

人々の日常をキャンディで健やかに

(事業コンセプト)

「素材を活かす」「キャンディならではの機能性」を開発方針に
糖の技術で健康課題の解決を目指し
国内キャンディNO. 1シェアを確固たるものとする

商品

- ・素材を活かしたキャンディ
- ・独自の機能性で心身ともに健やかな生活を支えるキャンディ

市場

- ・国内一般流通 (SM, CVS, DRUG)
- ・直営店舗

手段

- ・設備投資：工場のスマートファクトリー化（AI/Iot活用、重労働の機械化）による生産性の向上、商品カテゴリーの拡大含む生産体制整備
- ・R&D・マーケティング投資：新商品開発と新ブランド育成によるシェア拡大

K P I

売上高350億円

②
GLOBAL



(事業パーパス)

Smile Around the World

(事業コンセプト)

カンロクオリティを海外に展開し、
世界の人々の笑顔あふれる健やかな生活に貢献する

商品

- ・既存ブランド
- ・海外戦略商品

市場

- ・第一フェーズ 中国・アジア
- ・第二フェーズ以降 欧米

手段

- ・人財投資：グローバル人財の拡充
- ・事業投資：戦略パートナーとの事業提携
- ・R&D投資：世界戦略商品の開発

KPI

海外売上高比率25%以上

③ DIGITAL



(事業パーパス)

デジタルを接点にダイレクトに得られたお客様の声を活かし、
特別な体験価値を創造・提供する

(事業コンセプト)

EC含むオウンドメディア・SNS等を活用したデジタルマーケティングを推進し、
統合型コミュニケーションの実践により、ファンを育み選ばれるブランドへ成長する

商品

- ・EC専用商品、ヒトツブカンロ
- ・未来につながる素材を活かす、機能性商品

市場

- ・EC、ギフト市場、機能性市場
- ・国内一般流通 (O to Oによる寄与)

手段

- ・マーケティング投資：デジタルプラットフォーム構築、
WEB上のコンテンツ・CRM強化によるコミュニケーション深化

K P I

デジタル売上高比率5%以上 キャンディメーカー純粋想起率30% (8Pアップ)

④
FUTURE



(事業パーパス)

食を通じてカンロが考える未来のWell-beingをデザインする

(事業コンセプト)

既存事業の枠に捉われない、新機軸の商品や事業を創造し、
Well-beingを実感できる健やかな生活をサポートする

商品

・新商品・サービス

市場

・未来の市場

手段

- ・人財投資：新規事業に向けた社内組織立上げ
- ・事業投資：フードテック等のスタートアップ・研究機関との提携、M&A
- ・R&D投資：消費者インサイトの発掘による新規商品開発

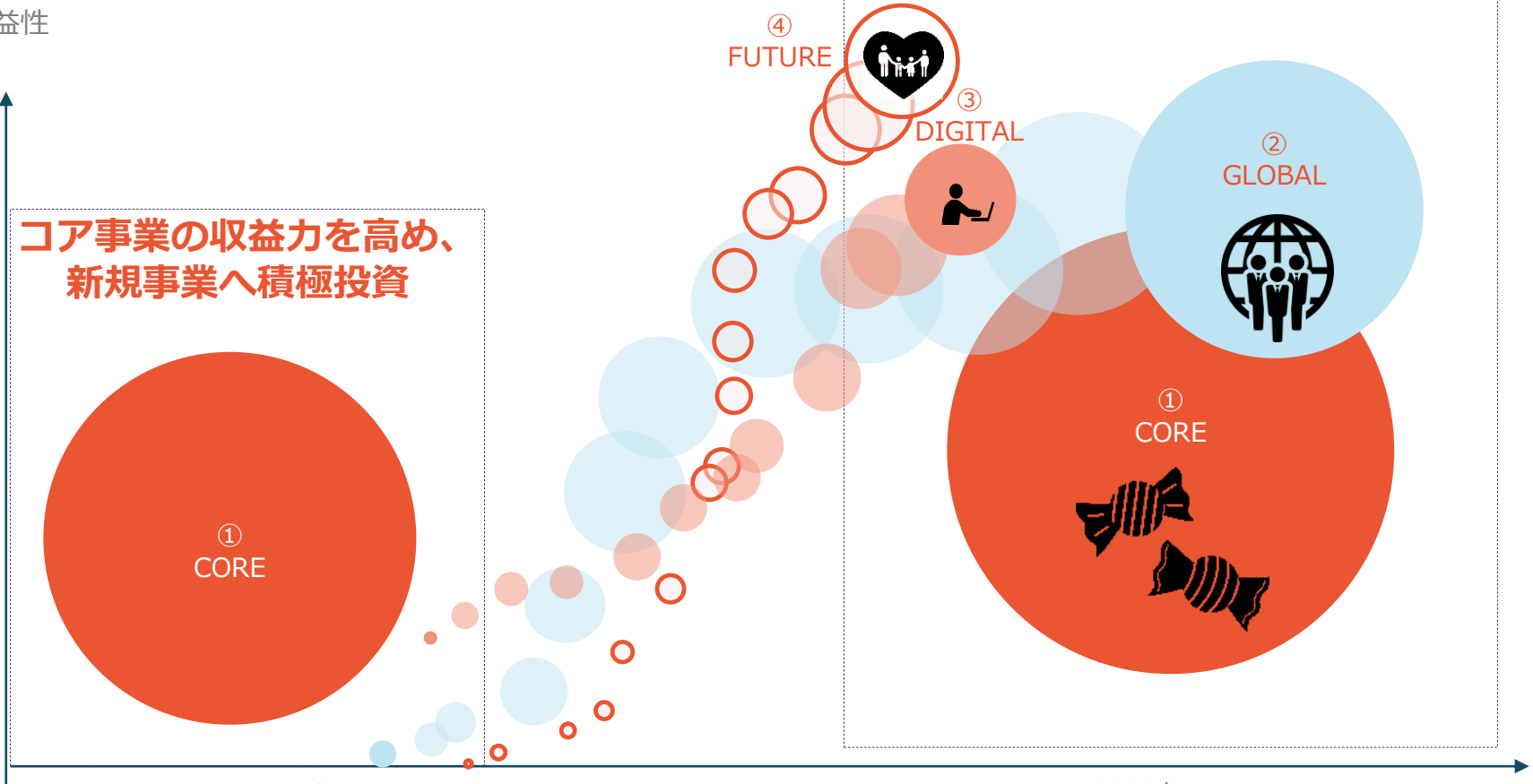
KPI

未来事業売上高比率5%以上

収益性

コア事業の収益力を高め、
新規事業へ積極投資

Kanro Vision 2030
新規事業とコア事業の
相乗作用で事業規模拡大



最新鋭・最先端の生産体制で世界へ



2030年までの新工場建設・稼働開始を目指す

- 生産規模の拡大
- AIとセンシング技術を多用したスマートファクトリーで働き方もスマートに
- 最適な物流網の構築を可能とするロケーション選定
- 海外の現地生産を視野に入れたグローバルな生産拠点網を確立
- 地球環境に配慮したサステナブルな生産
(CO2・フードロス・廃プラ・エネルギー等)

柔軟かつ骨太な組織への変革

イノベーション



HR TECH

(Human Resources + Technology)

人事領域にAI等のテクノロジーを活用
戦略人事を推進するとともに、
新たな価値を創造する

エンゲージメント



ティール型への進化

エンゲージメントを高め自律的かつ調和的
に協同しうる組織を目指す

主要KPI（目指す目標）

		2021年 (予)		2030年 目標
財務 指標	売上高	246億円	➡	コア事業350億円 新規事業200億円
	営業利益率	3.4%		8%以上
	ROIC	4.8%		10%以上
非財務 指標	CO ₂ 排出量 (*) (Scope1,2,3 合計)	2019年 309.2 t/億円	➡	2019年比 30%減
	糖の価値啓蒙活動	2019年 48 万人		1,500万人
	従業員 エンゲージメントスコア	2020年 47%		70%

(*) 売上高当たり原単位

2016年 ----- 2021年 2022年 ----- 2030年

NewKANRO2021

ブランド基軸と経営基盤の強化

2016年～
グミを成長エンジンとする戦略

- ブランド基軸経営への移行
- ダイバーシティ推進
- サステナビリティ活動推進
- グミの生産能力増強

2021年～
変革の年

- デジタル元年
(デジタルマーケティング)

中期経営計画

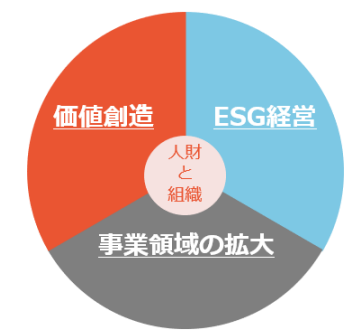
2030年ビジョン実現に向けた
バックカasting

次期中期経営計画
本年8月公表（予定）

Kanro Vision 2030

Sweeten the Future

「素材と機能性」を軸とする
商品・サービスで健康と笑顔に満ちた
未来を創造する



Kanro Vision 2030 Sweeten the Future

— 健康と笑顔に満ちた未来を創造する —

2021年2月10日
カンロ株式会社

END