

2915

ケンコーマヨネーズ



執行役員 経営企画室長
京極 敦 氏



～「サラダNo.1企業」を目指し、社会に価値を提供し続けます～

業務用食品メーカーとして外食・中食市場へ

- **業務用食品メーカー**
 - ・当社はマヨネーズ・ドレッシング類、サラダ類、タマゴ加工品等を製造販売し、事業展開をしている業務用食品メーカーです。
- **食に関わるあらゆる業態に商品をお届け**
 - ・当社の商品は、主に業務用としてファストフード、ファミリーレストラン、食品スーパーなど外食市場・中食市場を中心に幅広い業態に商品を提供しています。
 - ・商材別売上構成比は2017年第2四半期に、サラダ類43%、タマゴ類30%、マヨネーズ・ドレッシング類25%、その他2%となっています。
- **あらゆる食シーンに合わせた豊富な商品ラインアップ**
 - ・当社の商品ラインアップはマヨネーズ、ドレッシング、ソース、サラダ、和惣菜、タマゴ加工品、冷凍食品など合わせて3,100を超えています。
 - ・お客様のニーズに合わせた商品を開発しており、1年間に新商品開発数は1,800以上となっています。

中期経営計画「KENKO Five Code 2015-2017」

- **5つの指針と3つの経営戦略**
 - ・5つの指針をもとに、3つの経営戦略を進めています。
- 1:『**サラダNo.1(Leading company)**』のポジションを確立
 - ・外食・中食市場のニーズにあった商品開発や商品シリーズの強化、形態戦略、メニュー提案をおこなっています。
 - ・今後の需要が見込まれる「小型形態」については、『サラダのプロがつくった』サラダシリーズやドレッシングの開発を更に強化します。
- 2:『**サラダ料理**』の更なる進化
 - ・ラジオ番組『サラダトーク～お仕事カフェ～』やWEBサイト、SNS、料理講習会を通じてご家庭で作れるレシピの紹介や会社の最新情報を随時発信しています。
 - ・サラダ専門ショップ「Salad Cafe」は関東地区、関西地区で合計17店舗を展開しています。
- 3:『**グローバル市場への積極展開を進める経営基盤強化**』
 - ・輸出事業では、マヨネーズ・ドレッシングを中心に35の国と地域へ輸出しています。
 - ・2012年にインドネシア・ジャカルタに合併会社を設立したほか、情報収集拠点として、2015年7月 カナダ・バンクーバーに「バンクーバーリサーチオフィス」を開設しました。
 - ・2018年3月期の中期経営計画最終目標は連結売上高750億円、連結経常利益率5%以上、自己資本比率50%、ROE8%以上、を目指しています。

ケンコーマヨネーズの特長

- **高い市場シェア**
 - ・当社の市場シェアは、ロングライフサラダではトップシェアの37.6%(2014年、以下同様)、マヨネーズ・ドレッシング類では業界2位の14.7%、卵焼き類では6.9%の業界4位となっています。
- **メニュー提案力と分野別・業態別の対応**
 - ・居酒屋やファミリーレストラン、パン屋などあらゆる業態に向けて、食のプロが求めるニーズに合ったメニューを開発し、提案をおこなっています。
 - ・様々な分野、業態、お店によって求められる商品や味は異なりますが、それぞれの顧客ニーズに合わせたきめ細やかな対応力が当社の大きな特長の一つです。
- **素材へのこだわり**
 - ・栽培計画を契約農家と一緒に取り組み、サラダに適した安全・安心な原材料を使用しています。
- **全国に広がる生産拠点**
 - ・日本各地に広がる生産拠点にて、地域に密着した生産体制を敷くことで、フレッシュ化への対応や変種定量、顧客仕様への対応を実現しています。

業績好調で2円増配予定

- **今期業績予想を増額修正**
 - ・当社は今2017年3月期の連結業績予想を11月7日に期初予想から増額修正しました。期初予想に対して、売上高は700→708億円(前期比5.8%増)、営業利益34.5→41.0億円(同19.3%増)、経常利益35.0→42.0億円(同22.6%増)、そして、当期純利益は21.3→26.8億円(同28.5%増)を見込んでいます。
- **安定配当と株主優待**
 - ・配当は、配当性向20%の安定配当を目指しており、今期は2円増配し、30円を予定しています。
 - ・株主優待として、100株以上1000株未満保有の株主様には当社製品1000円相当、1000株以上保有の株主様には2500円相当を贈呈します。
 - ・当社株価は2014年7月1日に7年ぶりに株価1000円台を回復し、以降、堅調に推移し、2016年後半は3000円を超える水準で推移しています。