

2915

ケンコーマヨネーズ



執行役員 経営企画室 室長
京極 敦 氏



～「サラダNO.1企業」を目指すケンコーマヨネーズの戦略～

ケンコーマヨネーズとは

● 業務用食品メーカー

- ・サラダ・総菜類、タマゴ加工品、マヨネーズ・ドレッシング類等の製造販売を行う、業務用食品メーカーです。
- ・コンビニエンスストア、外食、食品スーパー、製パンメーカー、給食など外食・中食市場を中心に幅広い業態に商品を提供しています。
- ・1,500を超える商品ラインアップを有し、新商品は年間300アイテム以上(ケンコーマヨネーズ単体)です。
- ・売上構成比は、サラダ類44.1%、タマゴ類29.6%、マヨネーズ・ドレッシング類24.3%、その他2.0%
- ・通常のサラダに比べ、長期保存が可能なサラダ「ロングライフサラダ」を、1997年に業界で初めて開発し、2017年で発売40周年を迎えます。

● 業界における当社の位置づけ

ロングライフサラダでは業界トップシェアの42.3%(2016年見込み)、マヨネーズ・ドレッシング類の生産量は業界シェア2位の15.2%(2016年)、卵焼き類の販売額は業界3位の9.5%(2016年見込み)となっています。

ケンコーマヨネーズの特長

● 特長①:メニュー提案力&分野別・業態別の対応

- ・2018年3月期第2四半期の分野別売上高構成比(連結)は、コンビニエンスストア28.9%、外食26.7%、食品スーパー22.1%、パン13.3%、給食4.3%、その他4.7%となっています。
- ・幅広い分野、業態へのメニュー提案力を有しています。

● 特長②:商品開発力

- ・顧客ニーズを捉えた製品や健康・環境を考慮した製品の開発をおこなっています。

● 特長③:素材へのこだわり・品質管理

- ・作付から収穫・保管まで栽培計画を契約農家と協働し、サラダに適した安全・安心な原材料を使用しています。

● 特長④:製造工程へのこだわり

- ・2014年4月に静岡富士山工場を竣工し、連続一貫生産工程にて卵焼き類を製造しています。
- ・静岡富士山工場製「惣菜亭®」シリーズは、味・品質の評価が高く、販売が好調に推移しています。

中期経営計画

「KENKO Five Code 2015-2017」

● 5つの指針と3つの経営戦略を遂行

1. 『サラダNo.1(Leading company)』のポジションを確立

- ・高付加価値、健康・ヘルシーな商品シリーズの強化や中食・外食需要の増加に対応した生産体制の強化(自社工場2拠点の増設、連結子会社2拠点の新設)を進めています。

2. サラダ料理の更なる進化

- ・サラダ料理講習会を定期的に行い、一般の方との交流やファンづくりにつとめています。
- ・WEBサイトやTwitter、ラジオの冠番組「サラダトーク～お仕事カフェ～」を通じて、レシピの紹介や会社の最新情報を発信しています。
- ・サラダ専門ショップ『Salad Cafe』では、新ブランドの『いもたまや』や『WaSaRa』を通じて、「和サラダ」の提案を強化しています。

3. グローバル市場への積極展開を進める経営基盤強化

- ・世界37ヶ国、地域へ製品を輸出しています。(2017年10月現在)
- ・2012年、インドネシアに合弁会社を設立し、ハラル対応商品の販売を強化しています。
- ・2015年7月、カナダにリサーチオフィスを設置し、トレンドや新たな食材の発掘、グローバル人材の育成、原料の調査を進めています。

● 目指す経営指標(2017年度目標)

- ・連結売上高 : 750億円
- ・連結経常利益率 : 5%
- ・自己資本比率 : 50%
- ・ROE : 8%以上をキープ

業績動向、株主還元

● 2017年3月期 業績(連結)

6期連続の増収、5期連続の過去最高売上高を更新しました。

- ・売上高 : 708億円
- ・経常利益 : 40億円

● 2018年3月期 業績予想(連結)

中期経営計画の事業別の個別対策を確実に進め、

- ・売上高 : 750億円(7期連続の増収)
- ・経常利益 : 41億円(過去最高益) を目指します。

● 株主還元

- ・配当性向20%の安定配当を意識しています。
- ・2017年3月期は1株あたり37円の配当(9円増配)とし、2018年3月期は1株あたり37円の配当を予想しています。

● 株主優待

- ・100株以上1,000株未満保有 : 当社製品1,000円相当
- ・1,000株以上保有 : 当社製品2,500円相当