

会社概要 (2018年3月31日現在)

会社名 ケンコーマヨネーズ株式会社
KENKO Mayonnaise Co., Ltd.
設立年月 1958(昭和33)年3月
本店所在地 兵庫県神戸市灘区都通3丁目3番16号
(東京本社)東京都杉並区高井戸東3丁目8番13号
資本金 54億2,403万円
従業員数 2,923名(連結)
証券コード 2915(東京証券取引所市場第一部)
ホームページ <http://www.kenkomayo.co.jp>

役員一覧 (2018年3月31日現在)

代表取締役社長 炭井 孝志 常勤監査役 阿萬 浩二
取締役副社長執行役員 前田 広司 常勤監査役 千葉 豊
取締役専務執行役員 松葉 隆之 社外監査役 田原 常之
取締役専務執行役員 木佐貫 富博 社外監査役 白井 隆明
取締役常務執行役員 村田 隆 社外監査役 渡辺 仁司
取締役常務執行役員 坂田 啓
社外取締役 中川 基夫
社外取締役 吉江 由美子

株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月
株主確定基準日 定時株主総会 3月31日
期末剰余金配当 3月31日
中間配当 9月30日
単元株式数 100株
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内1丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 〒168-0063 東京都杉並区和泉2丁目8番4号
(電話照会先) 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部<杉並>
電話 0120-782-031(フリーダイヤル)

株式の状況 (2018年3月31日現在)

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,498,500	9.10
株式会社ティーアンドエー	1,407,600	8.54
第一生命保険株式会社	757,000	4.59
日本生命保険相互会社	577,200	3.50
株式会社三井住友銀行	559,200	3.39
株式会社三菱東京UFJ銀行	559,000	3.39
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	555,700	3.37
キッコーマン株式会社	491,000	2.98
一般財団法人旗影会	450,000	2.73
伊藤忠商事株式会社	448,000	2.72

- 住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。なお、証券会社に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 未払配当金の支払について
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。
- 配当金計算書について
配当金支払の際送付しております「配当金計算書」は、租税特別措置法の規定に基づく「支払通知書」をかねております。確定申告を行う際は、その添付資料としてご使用いただくことができます。
※確定申告をなされる株主様は、大切に保管してください。

IRカレンダー



株主優待のご案内

業務用メーカーとして創業し、ホテル、レストランなど各分野のプロの方々にご愛用いただいている当社マヨネーズ・ドレッシングの味を是非ご賞味ください。毎年3月31日現在の株主名簿に記載されております株主の皆様に対して、年1回、当社製品を贈呈いたします。

株主優待品

権利確定日：決算期末(毎年3月31日)現在の株主様に
対して年1回
送付時期：毎年6月上旬～中旬

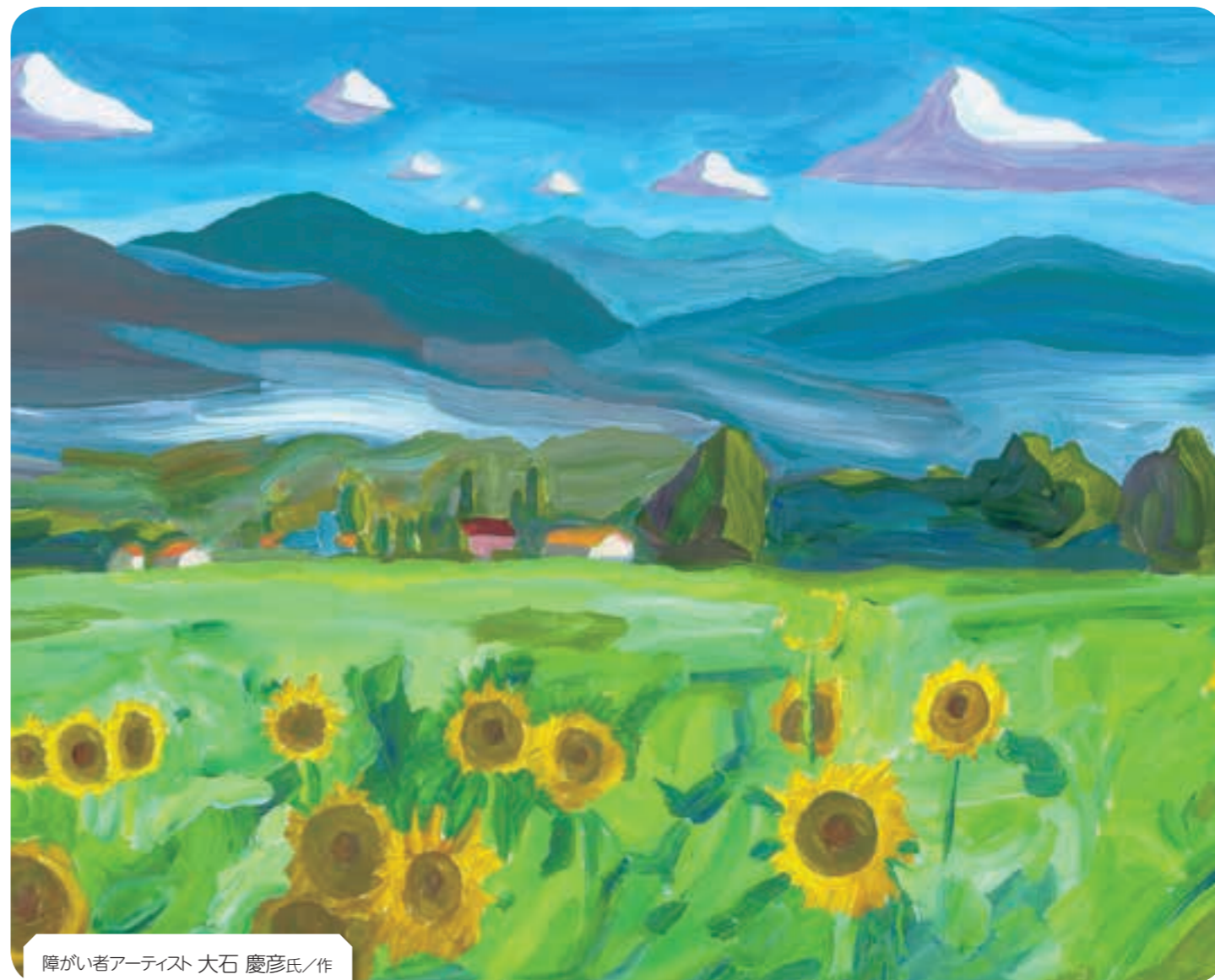
贈呈の基準	贈呈品
10単元(1,000株)以上の保有株主様一律	当社製品2,500円相当
1単元(100株)以上10単元(1,000株)未満 保有の株主様一律	当社製品1,000円相当



▲当社製品 2,500円相当(製品例)
▼当社製品 1,000円相当(製品例)

KENKO REPORT

ケンコーレポート 第61期 2017年4月1日～2018年3月31日



障がい者アーティスト 大石 慶彦氏/作
作品名「安曇野のひまわり畑」

Paralym Art

ケンコーマヨネーズはパラリンアートを応援しています

パラリンアートとは
障がい者アーティストの経済的な自立を目的とし、
彼らのビジネス支援を行う活動です。

KENKO
ケンコーマヨネーズ株式会社



KENKO REPORT

第61期
ケンコーレポート

2017年4月1日～2018年3月31日
証券コード 2915

ケンコーマヨネーズ株式会社

〒168-00072 東京都杉並区高井戸東3丁目8番13号
電話 03-5962-7531(広報室直通) 03-5962-7537(代表)



時代のニーズに応え、 社会に求められる企業として 更なる飛躍を目指します

代表取締役社長 炭井孝志

株主ならびに投資家の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。当期は、中期経営計画『KENKO Five Code 2015-2017』の最終年度となりました。ここに3年間で積み上げてきた成果を改めて振り返るとともに、更なる成長を目指す「新中期経営計画」についてご報告いたします。

Q 2017年度の業績に対する総括・ご評価をお聞かせください。

売上高につきましては、サラダ類、タマゴ類、マヨネーズ・ドレッシング類といずれの商材も順調に伸ばすことができました。主にコンビニエンスストアや外食向けを中心に、ポテトサラダやマカロニサラダ、春雨サラダなどロングライフサラダの販売が好調でした。特に、コンビニエンスストアでは、お弁当や総菜など中食の需要が引き続き旺盛であり、厚焼き卵や和惣菜などの採用が増加しました。また、連結子会社で製造販売する日配サラダも中食需要の拡大から食品スーパー向けを中心に堅調に推移しました。しかし、昨年夏から秋にかけての長雨や大型台風の上陸が相次ぐなど天候不順による影響があったため、2018年2月に業績予想の修正を発表し、連結

売上高予想を727億円に修正しました。

利益につきましては、天候不順等により野菜類の調達コストが上昇しましたが、主要な原材料のメリットで吸収するとともに、売上高の拡大に努めたことにより増加しました。

この結果、当期の業績は、連結売上高727億円(前連結会計年度比2.7%増)、連結経常利益41億円(同3.3%増)、当期純利益28億円(同0.4%増)となり、いずれも前期を上回りました。

Q 当期は中期経営計画『KENKO Five Code 2015-2017』の最終年度となりました。3年間の振り返りをお願いします。

2015年度より開始した『KENKO Five Code 2015-2017』では、

- Globalization(世界的拡大)
- Innovation(革新)
- Best practice(最良実施)
- Knowledge management(知識管理)
- Communication(Branding)
(コミュニケーション(ブランド育成))

の「5つの指針」を基に、

- ① 『サラダNo.1(Leading company)』のポジションを確立
- ② 「サラダ料理」の更なる進化
- ③ グローバル市場への積極展開を進める経営基盤強化

という「3つの戦略」を掲げ、常に会社としての最適な方向を目指してまいりました。

①『サラダNo.1(Leading company)』のポジションを確立につきましては、サラダ・総菜類では、ボイル(茹で)やカットなど下処理の手間を省ける素材系商品が好調だったほか、中食市場を中心に、使い切りやすく、ロスが少ない小型形態のサラダの需要が高まりました。また、2014年にスタートした和惣菜ブランド『和彩万菜』シリーズは、素材の味を活かしたおいしさや簡便性が評価され、この3年間で大きく伸長、人手不足に悩む居酒屋などの外食チェーンのほか、コンビニエンスストアのお弁当の付け合わせなど、販路も広がりました。更なる需要の高まりに向けて、日本各地の郷土料理を発掘して商品化を進めるなどの取り組みを進めています。

タマゴ加工品については、総菜パン用のタマゴサラダ、麺用のゆで卵や錦糸卵など、お客様のニーズに合わせた商品を開発し、積極的に拡販してまいりました。また静岡富士山工場製の『惣菜亭』シリーズが好評をいただき、着実に売上を伸ばすことができました。

マヨネーズ・ドレッシング類では、世界各国で親しまれているおいしさをお届けする『世界を旅するドレッシング』シリーズを2015年に展開したほか、2016年から健康志向に配慮した低カロリー、低糖類、減塩のノンオイルドレッシング

『トリプルバランス』シリーズを展開しました。

また、多様な商品形態や賞味期間の延長など、お客様の様々なニーズにお応えするために、各工場での設備投資を行い、生産ラインの増強等も随時行いました。

②「サラダ料理」の更なる進化については、WebサイトやSNSなどを通じて様々な情報発信を行ってきました。Webサイトでは、「アートウィッチ」や「フーディーズサラダ」など新たなトレンドも生み出しました。また、一般の方との交流の場となる料理教室を定期的に開催することで、コミュニケーションを図ってまいりました。

『Salad Cafe』では、2016年に和の素材を活かした和サラダを提案するブランド『WaSaRa』を立ち上げたほか、2018年2月には関東地区の旗艦店である「Salad Cafe 小田急百貨店新宿店」を、新ブランド『SAROUND』としてリニューアルオープンしました。

なお『Salad Cafe』は、消費者の皆様との直接の接点であると同時に、業務用のお客様からの注目度も高く、サラダ料理の可能性を広める場として、今後もさらに力を注いでいく方針です。

③グローバル市場への積極展開を進める経営基盤強化については、原料調達・開発・生産・販売・情報収集など、視野を世界へ広げる活動を実施してまいりました。

輸出を拡大しており、2018年3月末時点で欧州からアフリカ、北米、アジア、オセアニアまで39の国と地域に商品を提供しています。輸出の売上高も着実に伸ばすとともに、各国のニーズに合わせた商品開発も進めてきました。また、当社の認知度向上・販売拡大に向け、展示会などへも積極的に出展してまいりました。

インドネシア事業では、現地のマヨネーズ市場や文化の拡大に努めたほか、日系企業を中心とした業務用途での商品の導入も進めてまいりました。

情報収集拠点として2015年7月に開設いたしました「バンクーバーリサーチオフィス」では、様々

な情報を収集し、社内で共有することで商品化へと繋げる取り組みを進めてまいりました。

Q 新中期経営計画『KENKO Value Action ~価値の創造~』の概要について教えてください。

新中期経営計画『KENKO Value Action ~価値の創造~』は、これまで積み上げてきた『KENKO Five Code 2015-2017』での取り組みを発展させながら、原点に立ち戻り、当社グループの企業理念を基本方針として進めてまいります。

『KENKO Value Action ~価値の創造~』では、「CSV経営」を経営の中核に据え、社会と企業の双方に価値を生み出す企業活動『共通価値の創造』に取り組んでまいります。地域と社会、環境と資源を切り口として各方面に対して様々な取り組みを行うことで、企業価値を向上させ、新たな価値を創造することで“サラダNo.1企業”として成長・発展しつづけることを目指してまいります。

『KENKO Value Action ~価値の創造~』の中核となる「CSV経営」では、以下の5つのテーマを定めております。

- ① 地域貢献
- ② 環境・資源
- ③ サプライチェーン
- ④ ソリューション
- ⑤ 働き方

5つの「CSV経営」のテーマを今期からの3か年の中核に据えながら、①お客様と共にビジネスを創造、②“創り・応え・拡げる”生産体制、③サラダ料理を世界へ という3つの事業戦略を進めてまいります。

現在、当社グループでは4つの工場の増設・

新工場建設を進めております。4つの工場は2019年3月までに稼働を予定しており、生産体制の強化と生産能力の平準化を図り、増大する需要に応える安定供給に着実に取り組んでまいります。

	工場/連結子会社	主な生産予定品目
増設	静岡富士山工場	卵焼き製品
	西日本工場	ロングライフサラダ
新工場建設	(株)ダイエツクック白老	日配のフレッシュ総菜・和惣菜、冷凍品
	(株)関東ダイエツクック 神奈川工場	日配のフレッシュ総菜・和惣菜等

このような事業戦略・設備投資のもと、新中期経営計画『KENKO Value Action ~価値の創造~』を推し進め、2020年度の目標として連結売上高850億円、連結経常利益46億円を目指してまいります。

Q 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

外食・中食業界における人手不足の深刻化により、ロングライフサラダのような調理の簡略化を図れる製品のニーズが年々高まっています。また、単身世帯・核家族の増加や、女性の就業化の加速により、中食需要は今後も拡大が見込まれるなど、当社が主軸を置く業務用食品市場は、良くも悪くも様々な時代の変化の影響を受けています。

こうした多様な社会的ニーズにきめ細かく応えていくことが、次世代に向けた成長につながるものと考えております。これからも積極的な商品開発とメニュー提案を一層充実させて、食を取り巻く課題を解決しながら価値を創造し、社会に認められ、求められる企業として存在感を高めていきたいと考えております。

株主の皆様におかれましては、我々の新しい挑戦に、引き続きご支援・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

新中期経営計画

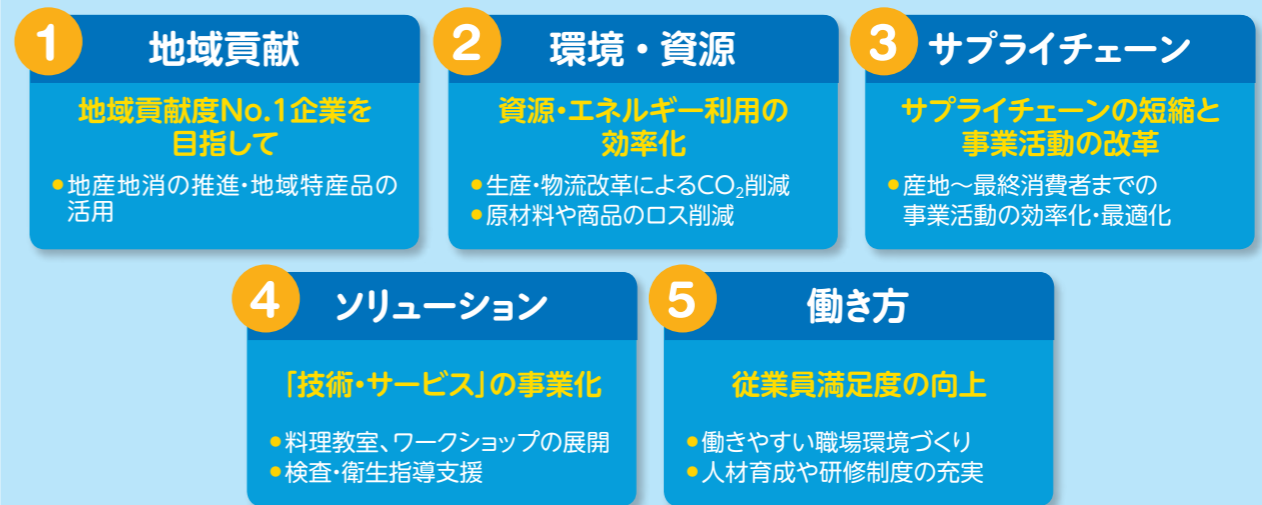
KENKO Value Action

～価値の創造～

これまでの取り組みを発展させながら、原点に立ち戻り、当社グループの企業理念「食を通じて世の中に貢献する。」を基本方針として進めてまいります。

CSV経営 (Creating Shared Value) 『共通価値の創造』

5つのテーマ



3つの事業戦略

- ① **お客様と共にビジネスを創造** お客様の抱える課題に対して、当社の「商品・メニュー提案力」「情報発信力」等のノウハウを活かし、共に課題解決に取り組む
- ② **“創り・応え・拡げる”生産体制** お客様を支える安定した商品供給体制の構築
- ③ **サラダ料理を世界へ** 様々な取り組みによりサラダ料理を世界に向けて提案・拡販・発信

ケンコーマヨネーズグループが目指す姿

“サラダNo.1企業”として
成長・発展しつづける

2020年度目標 ■ 連結売上高…850億円 ■ 連結経常利益…46億円

KENKO

NOW

特別編

メニュー開発担当者に聞きました! 女性社員座談会

仕事に、子育てに全力投球の
ワーキングマザーの3人に、忙しくも
充実した日常を語ってもらいました。



子育て世代でも 働きやすい環境・制度が充実

—— まずは皆さんの所属するメニュー開発担当部署での
仕事内容を教えてください。

浜岡 世の中に広くサラダ料理を知っていただくため、
料理教室の講師のほか、Webサイトに掲載するメニュー
の開発やメニューの撮影に関わる業務を担当しています。

佐藤 今日は料理教室、今日は撮影準備、今日は事務
処理など、状況に応じてやるべきことが変わるので、毎
日あわただしいけれど、刺激も多いですね。

浜岡優子

プロフィール▶
前職にて弁当や寿司
メニューの開発を経験
し、2003年ケンコー
マヨネーズ入社。
小学校4年長女、2歳
長男の子育て中。
商品技術本部/課長職

加藤 しかも、自分の意見を出しやすく、新しい提案を
受け入れてもらいやすい会社なので、仕事の幅もどんど
ん広がっています。



料理教室の様子

—— 皆さん、現在子育て真っ最中ということですが、
産休・育休から復帰後、仕事との両立はどうですか。

浜岡 私は3人の中で1番初めに育児休業を取得しまし
たが、周囲のサポートもあり、問題なく職場復帰できまし
たね。

加藤 それに続くように私たちも産休・育休を取得しまし
たが、仕事と子育ての両立に職場の理解を得られており、
育休中も職場復帰にあまり不安なく、育児に専念する
ことができました。

浜岡 自分も子育て中なので、保育園を探す苦労や戻り
たいという気持ちが手に取るようにわかりました。時短
勤務が小学校4年生の年度末まで延長できるなど、会社
の制度も年々充実してきました。これからの社会では、
それぞれのライフステージに合わせて、多様な働き方を
実現する「ワーク・ライフ・バランス」の推進は課題となっ
てきます。当社でも、これからさらに子育てと仕事を
両立する社員が増えてくると思います。

—— 両立支援の制度としては、ほかにどのようなもの
があるのでしょうか。

浜岡 たとえば認可外保育園へ入園した場合も手当が
支給されます。あとは看護休暇ですね。子供の看病や
通院のために有給で年10日程度の休みが取れます。

佐藤 子供がインフルエンザなどにかかると、1週間くら
い休まざるを得ませんから、有給休暇とは別に看護休暇
をもらえるのはとても助かります。

佐藤真弓

プロフィール▶
事務職から2007年
ケンコーマヨネーズ入社。
管理栄養士の資格を
保有。小学校2年長女
の子育て中。
同部署/係長職

—— 時短勤務によって意識は変わりましたか?

加藤 時間に限りがあるので、効率優先です。メニュー
の試作も1度で完璧にできるように、集中して取り組ん
でいます。

佐藤 頭の回転が良い午前中に考える仕事を入れるなど、
効率的に仕事が進むように工夫しています。

—— 仕事を円滑に進める上で心掛けていることは?

浜岡 間違いがあってはいけない仕事なので、仕事の
内容や進捗はしっかり管理していきたいと思っています。

加藤由香

プロフィール▶
製菓学校を卒業後、パン屋
にて製造・メニュー開発を
担当。2006年ケンコー
マヨネーズ入社。小学校3年
長男、小学校1年長女の子
育て中。
同部署/係長職



突発事項が起こってもすぐにフォローできるように、メン
バーの状況を把握することが一番大切だと考えています。
だから普段の会話のなかでも、仕事のこと、子供のこと
など、お互いにいろいろな話をしています。

—— 子供ができて変化したことはありますか。

浜岡 メニューの幅が広がったように思います。子供が
どんなものを喜ぶか、料理教室でもお弁当メニューを
提案して参加者の皆様からもご好評をいただきました。

加藤 生活にメリハリがつかえました。ダラダラ仕事するの
ではなく集中して働く。でも家に帰れば、100%子供に
向き合える。仕事の時間は短くても、むしろ以前より
充実している気がします。

佐藤 良い意味で、欲張りになりました。子供と離れて
寂しい分だけ、その時間をより充実させたい。いろい
ろな仕事に挑戦したいし、勉強もしたい。何でもやりたい
という気持ちが強くなりました。

—— 最後に、今後の抱負を教えてください。

佐藤 管理栄養士として、サラダ料理を通じて食や栄養
のことをわかりやすく皆さんに伝えていきたいと思ってい
ます。子供に胸を張れる仕事をし続けることが目標です。

加藤 一番の目標は料理教室をさらに発展させていくこ
とです。もともとパンが好きで食の世界に入ったので、
もっと勉強して様々な提案をしていきたいですね。

浜岡 いろいろな部署からヒントをもらって、そこから
アイデアをふくらませていくことが私たちの仕事だと思
います。お客様に満足いただける提案の1つとなるように
これからも新しいことにどんどん挑戦していきたいと思っ
ています。

KENKO NOW

SHOP
情報

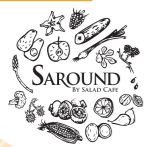
「SAROUND 小田急百貨店新宿店」オープン!

サラダ専門店「Salad Cafe」は、2018年2月に関東地区の旗艦店「Salad Cafe 小田急百貨店新宿店」を新ブランド「SAROUND」としてリニューアルオープンしました。「SAROUND」とは、SALAD(サラダ)×AROUND(囲むように)の造語で、サラダを中心に食卓を囲み、食と笑顔を提供したいという想いを込めています。主菜からデザートまで、和・洋、肉類・魚介類と多彩なサラダを約30種類ご用意しています。

新宿駅直結と大変アクセスも良く、お気軽にお立ち寄りいただけます。皆様のご来店を心よりお待ちしております。

※Salad Cafeは「サラダ料理で新しい世界を食卓に」をコンセプトに、関西・関東の百貨店やショッピングモールを中心に展開しているサラダ専門店です。

店舗情報

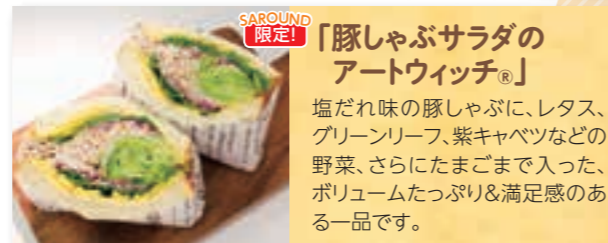


「SAROUND 小田急百貨店新宿店」

住所 〒160-8001 東京都新宿区西新宿1丁目1番3号
小田急百貨店新宿店 本館地下2階
電話 03-5325-3800
営業時間 10:00~20:30(定休日は施設に準ずる)

サラダに関するお役立ち情報や
お得なキャンペーン情報がいっぱい!

Salad Cafe サイト <http://www.salad-cafe.com>
Twitter公式アカウント @Salad_Cafe_plus



※商品情報は2018年6月時点の情報となります。



説明会の様子



当社展示ブース



当社展示ブースでの様子

個人投資家向け説明会を実施しました!

IR
インフォメーション

2017年12月、東京にてSMBC日興証券および日興アイ・オール主催の個人投資家向けIRイベントに参加しました。説明会では300名以上の方にご参加いただき、展示ブースでは、当社製品や株主優待品の展示を行い、個人投資家の皆様に製品を見ていただきながら、コミュニケーションを図る良い機会となりました。今後も皆様からいただいたご意見などを参考に、より積極的にIR活動に取り組んでまいります。

IR
インフォメーション

株主見学会を実施しました!

2017年11月に、東京と大阪にて開催した当社「グループ総合フェア」にて株主見学会を実施しました。今回は、厳正な抽選の結果、当選された約30名の株主様および同伴者様にご参加いただきました。

「グループ総合フェア」は、外食や中食のメニュー開発担当者や問屋の方々など、ケンコーマヨネーズグループのお客様をお招きし、当社商品ならびに当社商品を使ったメニューをご提案する展示会です。

毎年、秋に東京2日、大阪2日の計4日間の日程で開催しており、昨年は4日間合計で4,000名以上の方にご来場いただきました。

株主見学会参加者の声

サラダ・ドレッシングの可能性、将来性を実感した

試食もバラエティーに富んでおりとても楽しかった

メニュー提案型営業というスタイルについて理解が深まった

なじみのない業務用の商品を試食できてよかった



各コーナーで当社社員より会社概要や商品について詳しくご説明



会場では、商品を使ったメニューの試食をたくさんしていただきました!



見学会終了後、別室にて当社役員よりご挨拶を申し上げます。

個人株主様向け見学会のご案内

昨年「グループ総合フェア」にて上記のような株主見学会を行い、大変好評をいただきました。

そこで本年も当社グループへ

のご理解を一層深めていただく機会として株主様を対象とした見学会を開催いたします。ご応募いただいた方の中から抽選で20組、40名様(各日最大5組10名様)を本年の「グループ総合フェア」にご招待いたします。当社商品や当社商品を使ったメニューを一堂に展示し、当日は50種類以上のメニューをご試食いただけます!

詳細をご確認いただき、ぜひご応募ください。皆様のご応募をお待ちしております。

「グループ総合フェア」株主見学会開催概要

東京会場(東京都新宿区内): 10月18日(木)・19日(金)開催
大阪会場(大阪市中央区): 11月14日(水)・15日(木)開催
所要時間: 3時間程度
対象者: 2018年3月31日時点で当社株式100株以上保有の株主様(同伴者様1名まで可)

- ・応募者多数の場合は抽選とさせていただきます。厳正な抽選の上、当選発表は当選者へのご案内状発送(9月上旬発送)をもって代えさせていただきます。当選状況について、お電話で回答することはいたしかねます。
- ・会場や集合時間等詳細につきましては、当選者のみにご連絡いたします。
- ・同伴者様1名を含めた2名様までご応募いただけます。(中学生以下の参加はご遠慮いただいております。)
- ・会場までの交通費は株主様にてご負担くださいますようお願い申し上げます。
- ・諸事情により、見学会の中止、または見学会内容の変更等が生じる可能性がございます。
- ・見学会の様子を撮影し、当社の広報活動において使用させていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。
- ・株主様および同伴者様の個人情報は見学会の実施のためのみに使用させていただきます。その他個人情報の取り扱いにつきましては当社コーポレートサイトのプライバシーポリシーに基づきます。

応募方法

郵便はがきに必要な事項をご記入の上、ご郵送ください。(郵送料は株主様にてご負担くださいますようお願い申し上げます。)

〈はがき裏面〉

〈はがき表面〉

- ①ご希望の会場(東京・大阪)
 - ②ご希望の日程
 - ③氏名(ふりがな)・年齢
 - ④郵便番号
 - ⑤住所
 - ⑥電話番号(当日ご連絡可能な携帯電話番号等)
 - ⑦株主番号
 - ⑧食品アレルギーの有無(内容)
- 同伴者様がいらっしゃる場合
- ⑨同伴者様氏名(ふりがな)・年齢
 - ⑩株主様との関係
 - ⑪食品アレルギーの有無(内容)

〒164-0001
ケンコーマヨネーズ株式会社
広報室 行
東京都中野区中野四丁目十番二階
中野セントラルパークイースト二階

※株主番号は、同封の配当金計算書に記載の8桁の数字です。

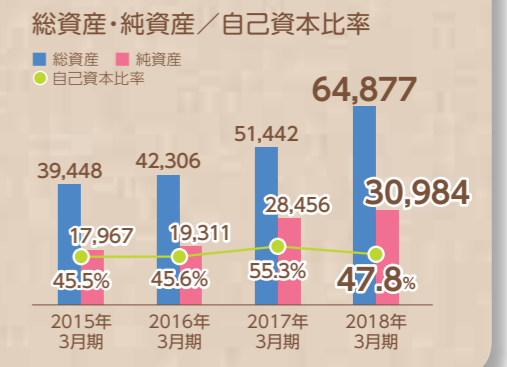
応募締切: 2018年7月31日(火) 当日消印有効

お問い合わせ先 ▶ ケンコーマヨネーズ株式会社 広報室
電話: 03-5318-7531 受付時間: 8:30~17:30 (土・日・祝日および8月11日~15日を除く。)

当期のポイント

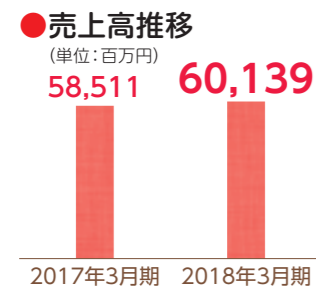
- 【売上高】7期連続の増収、6期連続の過去最高売上高を更新
 - サラダ類、タマゴ類、マヨネーズ・ドレッシング類はいずれも伸長
 - 厚焼き卵や和惣菜がコンビニエンスストア向けを中心に大きく伸長
- 【経常利益】3期連続で過去最高益を更新
 - 売上高アップおよび生産効率の向上により増益
 - 天候不順等による野菜類の調達コスト上昇を、主要な原材料のメリットで吸収
- 【総資産】
 - 生産拠点構想の推進に伴う固定資産取得等により13,435百万円増加

● 連結財務ハイライト(単位:百万円)

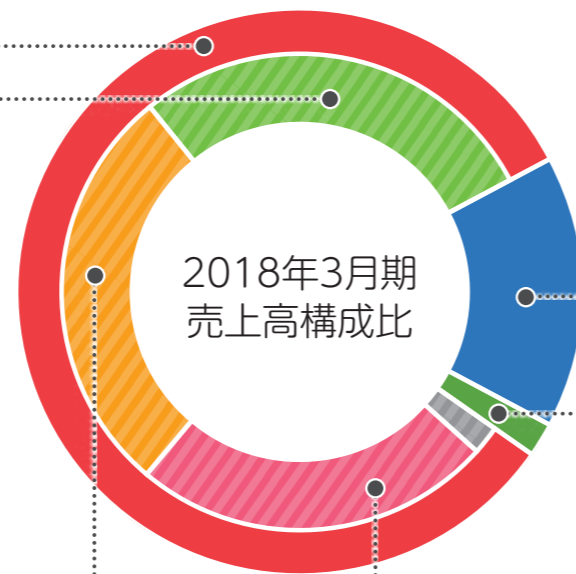


セグメント別営業概況

調味料・加工食品事業 82.6%



● 主な事業内容
 サラダ・総菜類(ポテト/ごぼう/ツナ等を使用したロングライフサラダ等)、タマゴ加工品(厚焼き卵、タマゴサラダ等)、マヨネーズ・ドレッシング類の製造・販売



売上高 60,139百万円
 セグメント利益 3,400百万円

● サラダ・総菜類
 売上高 20,347百万円

- ポイント
- ポテトサラダがコンビニエンスストアや外食向けに伸長
 - 『和彩万菜®』シリーズにおいてアイテムが増加し好調に推移



● タマゴ加工品
 売上高 20,520百万円

- ポイント
- サンドイッチ用や総菜パン用のタマゴサラダ、お弁当やサンドイッチ用の厚焼き卵、麺用の錦糸卵がコンビニエンスストアを中心に伸長



● マヨネーズ・ドレッシング類
 売上高 17,777百万円

- ポイント
- コンビニエンスストア向けの小袋形態のドレッシングが前年を上回り推移
 - ファストフード向けのソースや500ml形態のドレッシングが伸長



総菜関連事業等 15.6%



● 主な事業内容
 国内の連結子会社7社が行う事業。フレッシュ総菜(日配サラダ・和惣菜)の製造および量販店等への販売、ケンコーマヨネーズからの調理加工食品およびタマゴ加工品の生産受託事業

売上高 11,327百万円
 セグメント利益 811百万円

- ポイント
- 食品スーパー向けにシーフード(イカ・カニ・明太子他)やパスタにハム等をトッピングした商品が新規採用
 - 菜の花を使用した商品や季節のイベント商品も売上高増加に寄与



その他 1.8%



● 主な事業内容
 ショップ事業(Salad Cafeショップ)および海外事業

売上高 1,292百万円
 セグメント利益 △98百万円

- ポイント
- 2018年2月リニューアルオープン [SAROUND 小田急百貨店新宿店]
 - [Salad Cafe サラダ料理講習会] 東京・大阪にて全12回開催



[Salad Cafe サラダ料理講習会]の様子