

ケンコーマヨネーズ株式会社【証券コード：2915】

2026年3月期 第2四半期（中間期）

決算説明会



2025年11月27日

1. 2026年3月期 第2四半期（中間期）
決算概要
2. 2026年3月期 業績予想
3. 中長期経営計画
『KENKO Vision 2035』の進捗
4. 質疑応答

1. 2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算概要

代表取締役社長 島本 国一



おはようございます。
ケンコーマヨネーズの島本でございます。

本日はご多用のなか、当社 決算説明会にご参加いただき
誠にありがとうございます。

また日頃よりご支援を賜り
この場をお借りして、厚く御礼申し上げます。

それでは、2026年3月期 第2四半期の決算概要からご説明いたします。

2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算ハイライト（連結）



売上高 $\triangle 1.1\%$
営業利益 $\triangle 39.1\%$

・昨年度採用されていたタマゴ加工品、サラダ・総菜類の減少
・商品統廃合による販売機会の減少

▶ 前年同期比で
減収・減益

	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	
	実績	実績	前年同期比
売上高	46,455	45,941	$\triangle 1.1\%$
売上総利益 (売上総利益率)	10,848 23.4%	10,181 22.2%	$\triangle 6.2\%$
販売費及び一般管理費 (販管費率)	7,654 16.5%	8,237 17.9%	+7.6%
営業利益 (営業利益率)	3,194 6.9%	1,944 4.2%	$\triangle 39.1\%$
経常利益 (経常利益率)	3,272 7.0%	2,004 4.4%	$\triangle 38.7\%$
親会社株主に帰属する 中間純利益	2,246 4.8%	1,245 2.7%	$\triangle 44.6\%$
1株当たり中間純利益	140円61銭	83円45銭	

©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

※百万円未満切り捨て

4

2026年3月期 第2四半期の
連結売上高は、459億41百万円、
連結営業利益は、19億44百万円となり、
前年同期比で減収、減益となりました。

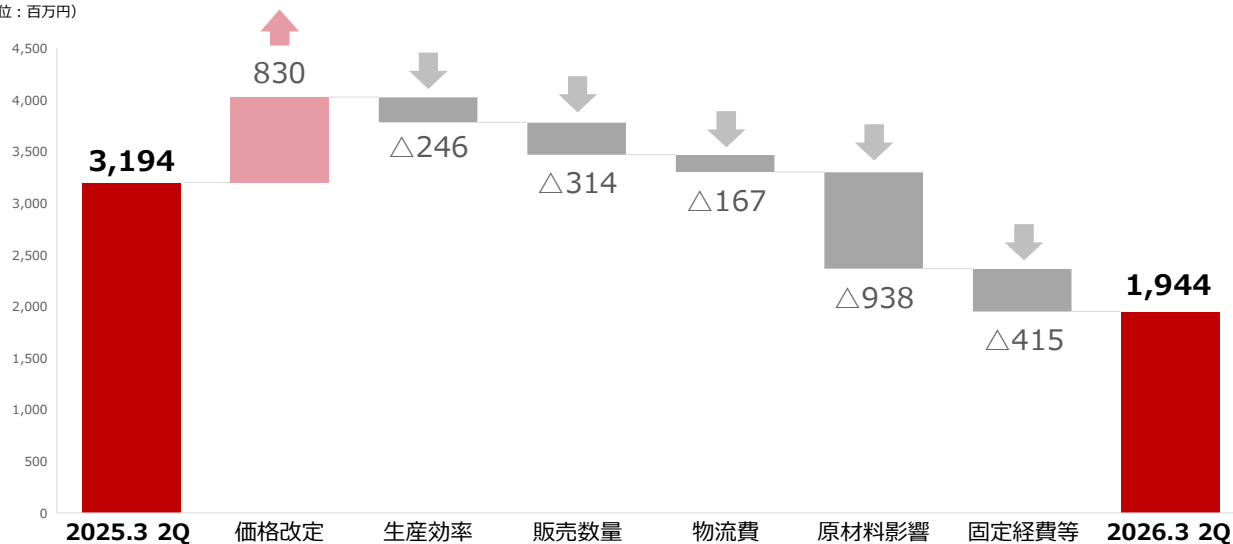
売上高は、マヨネーズ・ドレッシング類は伸長しましたが、
昨年度採用されていたタマゴ加工品、サラダ・総菜類の減少や
商品統廃合による販売機会の減少により、
前年同期比で1.1%の減収となりました。

営業利益は、売上高の減少に加え、
原材料費、人件費、物流費などの上昇分に対する
お客様ごとの価格改定にタイムラグがあることや
鶏卵相場の高止まりの影響で、
原材料費が増加したことにより、
前年同期比で39.1%の減益となりました。

連結営業利益 増減要因 <前年同期比>



(単位：百万円)



前年同期比△1,250百万円

※百万円未満切り捨て

5

次に、連結営業利益の増減要因についてご説明いたします。
当第2四半期の連結営業利益は、19億44百万円となり、
前年同期比で、12億50百万円の減益となります。

主な内訳について、項目別にご説明いたします。
2025年4月より実施いたしました価格改定の効果は、
8億30百万円となりました。

生産効率では、販売数量の減少にともない、
工場の稼働率の低下が影響し、
マイナス2億46百万円となりました。

販売数量の減少については、
タマゴ加工品やサラダ・総菜類の採用メニュー商品の
減少などによりマイナス3億14百万円となりました。

原材料影響は、マイナス9億38百万円となり、
特に鶏卵価格の高止まりや、
野菜価格の高騰が影響しております。

固定経費等は、人件費や減価償却費の増加等により
マイナス4億15百万円となりました。

セグメント別実績



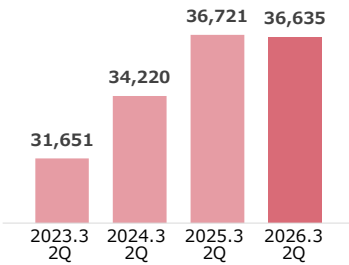
(単位：百万円)	2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比
売上高	46,455	45,941	△1.1%
■ 調味料・加工食品事業 ※ケンコーマヨネーズ本体の事業	36,721	36,635	△0.2%
■ サラダ・総菜類	10,658	10,501	△1.5%
■ マヨネーズ・ドレッシング類	13,825	13,959	+1.0%
■ タマゴ加工品	11,360	11,291	△0.6%
■ その他	876	883	+0.7%
■ 総菜関連事業等 ※連結子会社の事業	9,300	8,927	△4.0%
■ その他 ※サラダカフェ	433	378	△12.7%
セグメント利益	3,194	1,944	△39.1%
■ 調味料・加工食品事業	2,670	1,403	△47.4%
■ 総菜関連事業等	448	515	+14.9%
■ その他	1	△20	-
調整額	74	45	△38.8%

セグメント別の売上高と、セグメント利益の実績になります。
詳細は次ページでご説明いたします。

セグメント別実績 ■ 調味料・加工食品事業



■ 売上高 (単位：百万円)



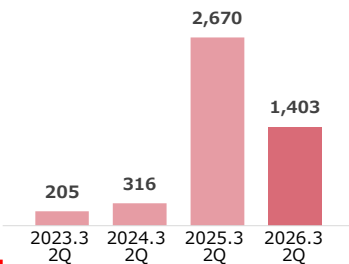
売上高 減収 (前年同期比△0.2%)

- ・製パン、外食向けにマヨネーズ類が増加
- ・外食、CVS向けにソース類が増加
- ・外食、量販店向けにポテトサラダが増加
- ・パスタサラダやフィリング等が減少
- ・外食向けのスクランブルエッグが減少

セグメント利益 減益 (前年同期比△47.4%)

- ・コストアップと価格改定のタイムラグ
- ・鶏卵相場の高止まり、野菜価格の高騰
- ・物流費、人件費等の増加

■ セグメント利益 (単位：百万円)



▼ 商品が評価され受賞



FDF Plus®
90日間の長期賞味期間で食品ロス削減に貢献



第29回 業務用加工食品 ヒット賞を受賞



第55回 食品産業技術功労賞 (サステナビリティ部門) を受賞

▼ 7月1日発売 秋冬向け新商品



減塩商品やサラダがもっと楽しめるドレッシングなど健康志向の高まりに応えた商品を開発

※百万円未満切り捨て

まず、ケンコーマヨネーズ本体の事業であります「調味料・加工食品事業」についてご説明いたします。

売上高は、前年同期比マイナス0.2%となりました。

マヨネーズ・ドレッシング類では、10kgや1kg形態のマヨネーズが、製パンや外食向けに増加し、ソース類についても、外食やCVS向けに増加となりました。

サラダ・総菜類では、ポテトサラダが外食や量販店向けに増加しましたが、パスタサラダやフィリングなどは減少となりました。

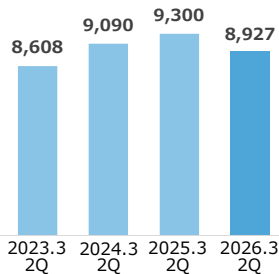
タマゴ加工品では、たまごサラダとゆでたまごは引き続き好調に推移しておりますが、外食向けのスクランブルエッグが減少となりました。

セグメント利益につきましては、売上高の減少に加え、コストアップに対するお客様ごとの価格改定にタイムラグがあることや鶏卵相場の高止まり、野菜価格の高騰による原材料費の増加、物流費や人件費等の増加により、前年同期比マイナス47.4%となりました。

セグメント別実績 ■ 総菜関連事業等 ■ その他



■ 売上高 (単位: 百万円)



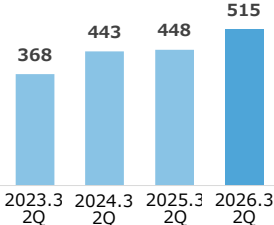
売上高 減収
(前年同期比△4.0%)

- ・商品カテゴリーの拡大
- ・高付加価値商品の開発
- ・販売先の内製化により減収

セグメント利益 増益
(前年同期比+14.9%)

- ・価格改定の実施
- ・新規カテゴリーへの参入

■ セグメント利益 (単位: 百万円)



▼大学生と共同開発

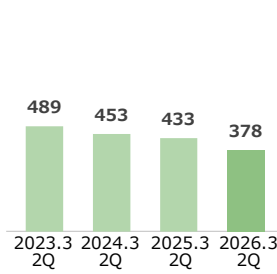
社会貢献の一環として学生の実践的な学びの場の提供を目指し、協業事業を展開



アマニ油使用！ トマトの冷製パスタ
大豆ミート使用！ ビンパ風冷製パスタ

地域連携・社会貢献活動

■ 売上高 (単位: 百万円)



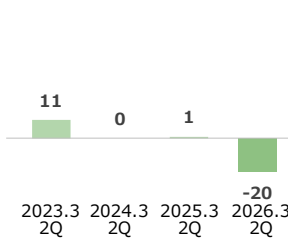
売上高 減収
(前年同期比△12.7%)

- ・2店舗の退店
- ・百貨店の客数減
- ・野菜価格の高騰

セグメント利益 減益

- ・経費対策、店舗対策、商品対策による仕組みの見直し

■ セグメント利益 (単位: 百万円)



▼Salad Cafe 創業20周年 アニバーサリー企画



期間限定でお祝いにぴったりなサラダ4品を発売したほか、次回購入時に使えるクーポンを配布

※百万円未満切り捨て

次に、連結子会社の事業であります「総菜関連事業等」では、商品カテゴリーの拡大や、高付加価値商品の開発など拡販に努めておりましたが、販売先の内製化などの影響により、売上高は、前年同期比マイナス4.0%の減収となりました。

利益につきましては、価格改定の効果や新規カテゴリーへの参入により前年同期比プラス14.9%の増益となりました。

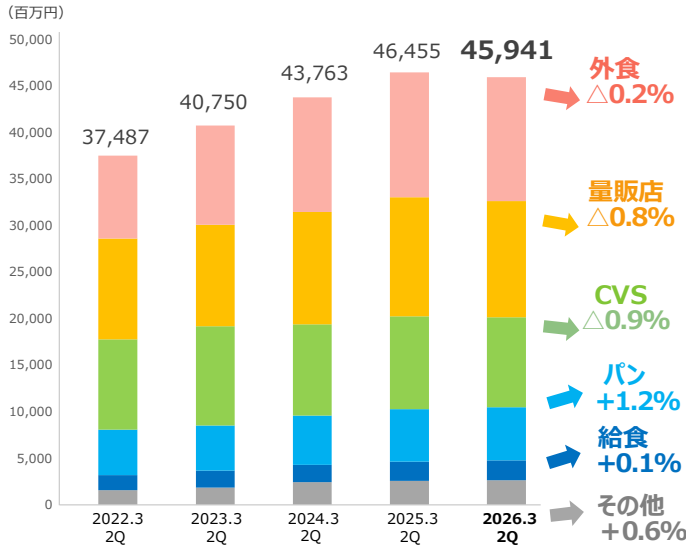
サラダカフェのショップ事業となる「その他」では、2025年8月と9月に2店舗の退店や、野菜価格の高騰が影響し、減収減益となりました。

引き続き、付加価値のある商品開発に注力し、販売促進および利益確保に努めてまいります。

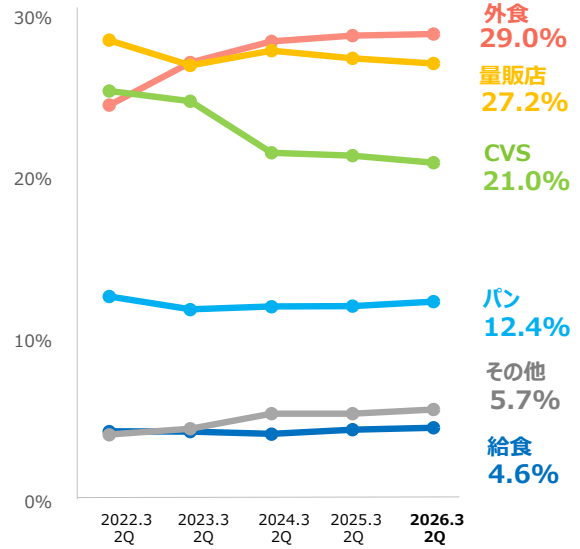
販路別売上高（連結）



販路別売上高



販路別売上高 構成比



次に販路別売上高につきまして、ご説明いたします。

資料左側のグラフが、販路別売上高の年度別推移となります。
「外食」、「量販店」、「CVS」が前年同期比でほぼ横ばいとなり、
「パン」は伸長いたしました。

右側の折れ線グラフは、販路別売上高の構成比となり、
量販店、CVSは若干低下し、それ以外はほぼ横ばいとなっております。

貸借対照表（連結）



		2025年3月期	2026年3月期 第2四半期	前年度末比
※1：長期未払金を含む（単位：百万円）				
資 産	流動資産	34,312	35,379	+3.1%
	固定資産	29,767	29,179	△2.0%
	資産合計	64,080	64,559	+0.7%
負 債	うち有利子負債残高※1	5,482	5,114	△6.7%
		24,116	23,688	△1.8%
純資産		39,963	40,871	+2.3%
負債・純資産合計		64,080	64,559	+0.7%
1株当たり純資産		2,678円13銭	2,735円57銭	-
自己資本比率		62.4%	63.3%	+0.9ポイント

ポイント

▼資産

- ・売掛金の増加 629百万円
- ・建設仮勘定の増加 420百万円
- ・機械装置及び運搬具（純額）の減少 646百万円

▼負債

- ・買掛金の増加 509百万円
- ・未払法人税等の減少 529百万円
- ・有利子負債の減少

連結貸借対照表についてご説明いたします。

総資産は、前年度末比プラス0.7%の645億59百万円となりました。
これは主に売掛金および建設仮勘定の増加によるものです。

負債は、前年度末比マイナス1.8%の236億88百万円となりました。
これは買掛金が増加した一方、
未払法人税等が減少したことなどによるものです。

自己資本比率は、前年同期比プラス0.9ポイントの63.3%となりました。

キャッシュ・フロー計算書 及び 設備投資額・減価償却費 (連結)



キャッシュ・フロー計算書

(単位: 百万円)	2025年 3月期 2Q	2026年 3月期 2Q	増 減
営業キャッシュ・フロー	1,531	1,437	△94
投資キャッシュ・フロー	△488	△ 867	△379
フリーキャッシュ・フロー	1,043	569	△473
財務キャッシュ・フロー	△832	△ 728	+103
現金及び現金同等物の 中間期末残高	15,940	15,570	△369

営業CF 税金等調整前中間純利益による増加、
売上債権、棚卸資産による減少

投資CF 有形固定資産の取得による支出

財務CF 配当金の支払、長期借入金の返済に
よる支出

設備投資額・減価償却費

(単位: 百万円)	2025年 3月期 2Q	2026年 3月期 2Q	増 減
設備投資額合計	366	715	+348
調味料・加工食品事業	231	531	+300
総菜関連事業等	135	183	+48
その他	0	0	0
減価償却費合計	1,155	1,356	+201
調味料・加工食品事業	802	998	+196
総菜関連事業等	352	357	+5
その他	1	0	△0

※百万円未満切り捨て

キャッシュ・フローの概要について、ご説明いたします。

まず、営業活動によるキャッシュ・フローは、
14億37百万円のプラスとなりました。
これは主に、税金等調整前中間純利益が増加したことによるものです。

次に、投資活動におけるキャッシュ・フローは、
戦略的な生産設備の更新を中心とした有形固定資産の支出などにより
8億67百万円の支出となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払いや
長期借入金の返済により、7億28百万円の支出となりました。

以上の結果、
当第2四半期時点の現金及び現金同等物の残高は、
155億70百万円となりました。

減価償却費につきましては、中長期経営計画の戦略にともなう
生産設備への投資などにより、前年同期比2億1百万円増加の、
13億56百万円となりました。

決算概要のご説明は、以上となります。

2. 2026年3月期 業績予想

続きまして、2026年3月期の業績予想について、ご説明いたします。

2026年3月期 業績予想（連結）



売上高 +1.2%、営業利益△21.6%

▶ 外部要因の影響による原材料費の上昇、商品統廃合による販売機会の減少

(単位：百万円)	2025年3月期 (実績)	2025年3月期 (期初予想)	2026年3月期 (予想) (11月14日修正)	
	金額	金額	金額	前年同期比
売上高	91,703	95,500	92,800	+1.2%
営業利益	4,845	4,800	3,800	△21.6%
	%	5.3%	5.0%	4.1%
経常利益	4,999	4,970	3,950	△21.0%
	%	5.5%	5.2%	4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,503	3,217	2,470	△29.5%
	%	3.8%	3.4%	2.7%
1株当たり当期純利益	221円62銭	215円59銭	165円32銭	

©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

※百万円未満切り捨て

13

2026年3月期の業績予想につきましては、
11月14日に発表いたしました2026年3月期第2四半期決算と併せて、
業績予想の修正を行いました。

外部環境は依然として厳しい状況が続くと予想されるなか、
適切な販売価格の形成や生産性向上など、業績回復に向けた
収益改善に全社で取り組んでおります。

しかしながら、原材料、人件費、物流費などのコストアップ要因に対して、
販売価格への反映に遅れが生じており、今期に
これらの増加費用を吸収することが困難となっております。

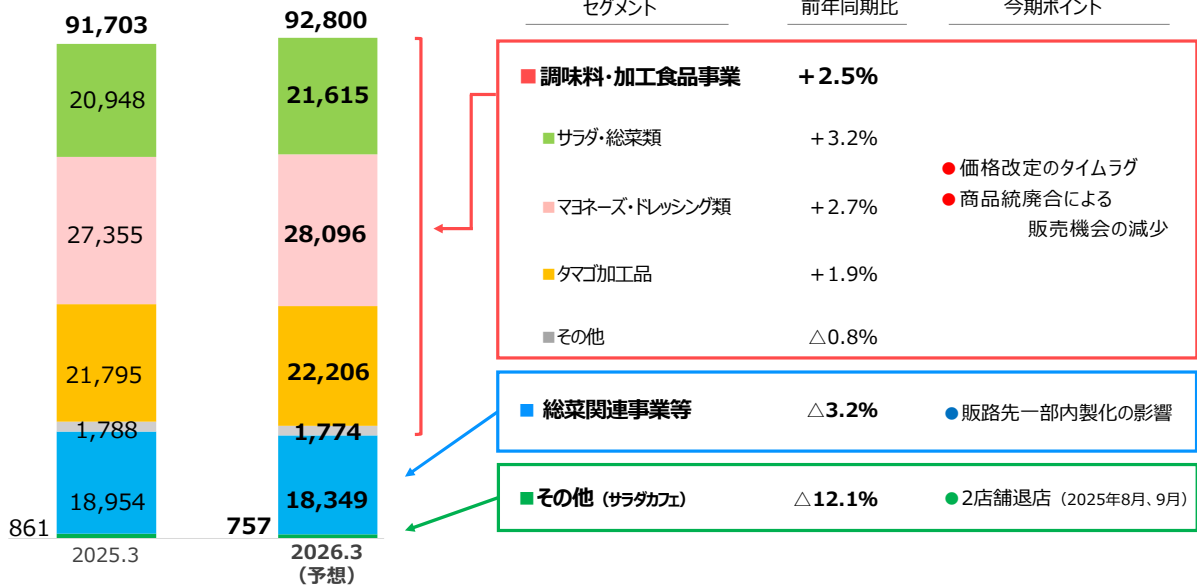
また、鶏卵相場の高止まりや、
商品統廃合による販売機会の減少などにより、
売上高・利益ともに期初の予想を下回る見込みとなりました。

修正後の業績予想は、
連結売上高 928億円、
連結営業利益 38億円、
連結経常利益 39億50百万円、
親会社株主に帰属する当期純利益 24億70百万円
としております。

2026年3月期 セグメント別売上高予想



(単位：百万円)



©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

※百万円未満切り捨て 14

2026年3月期のセグメント別売上高の予想になります。

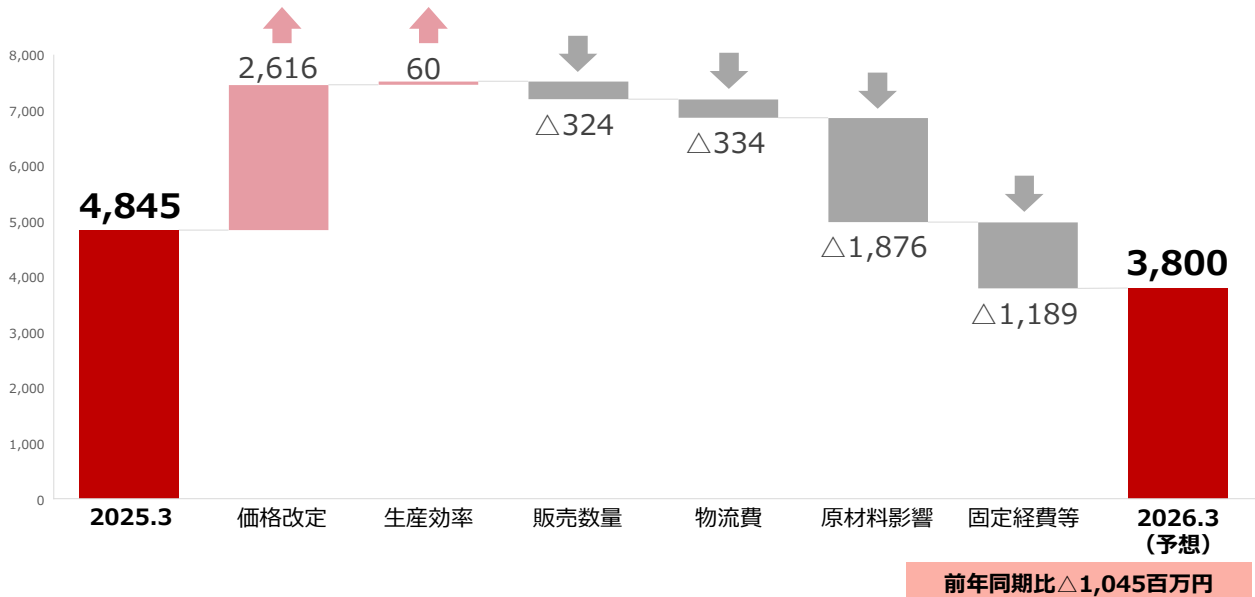
「調味料・加工食品事業」は、昨年度メニューに採用されていた数量の減少や商品統廃合による販売機会の減少等がありましたが、2025年4月から実施しております価格改定の影響により、前年同期比プラス2.5%を見込んでおります。

「総菜関連事業等」は、野菜の高騰による原材料費の増加や販売先の一部内製化の影響により、前年同期比マイナス3.2%、

「その他」は、サラダカフェ2店舗の退店の影響等により、前年同期比マイナス12.1%を見込んでおります。

連結営業利益 増減要因 <見通し>

(単位：百万円)



©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

※百万円未満切り捨て

15

連結営業利益の増減要因の見通しについてご説明いたします。

2026年3月期の営業利益は、先ほどご説明いたしました販売面、コスト面の影響から、前年同期比マイナス10億45百万円の、38億円の予想としております。

販売価格の適正化に向けた価格改定では、期初計画に対し、販売価格の反映に遅れが生じており、26億16百万円を見込んでおります。

生産効率では、販売数量の減少による工場の稼働率が計画よりも低下しておりますが、商品統廃合の効果により60百万円のプラスを見込んでおります。

販売数量の減少については、採用メニュー商品の減少や商品統廃合による販売機会の減少などにより、3億24百万円のマイナスを見込んでおります。

原材料影響は、鶏卵相場の高止まりの影響により18億76百万円のマイナスを見込んでおります。

固定経費等では、人件費、海外戦略費用、東京本社移転費用といった将来に向けた投資費用を計画しており、11億89百万円のマイナスを見込んでおります。

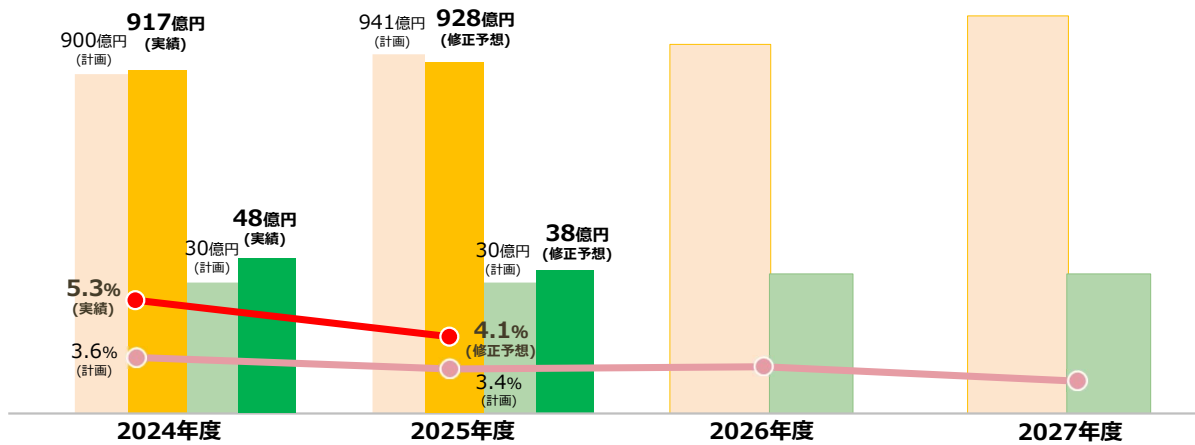
『KENKO Vision 2035』 年度別損益計画 -Phase 1-



▼2024年5月公表時計画

- 売上高
- 営業利益
- 営業利益率

Phase 1 2027年度目標
売上高 1,020億円以上
営業利益 33億円以上

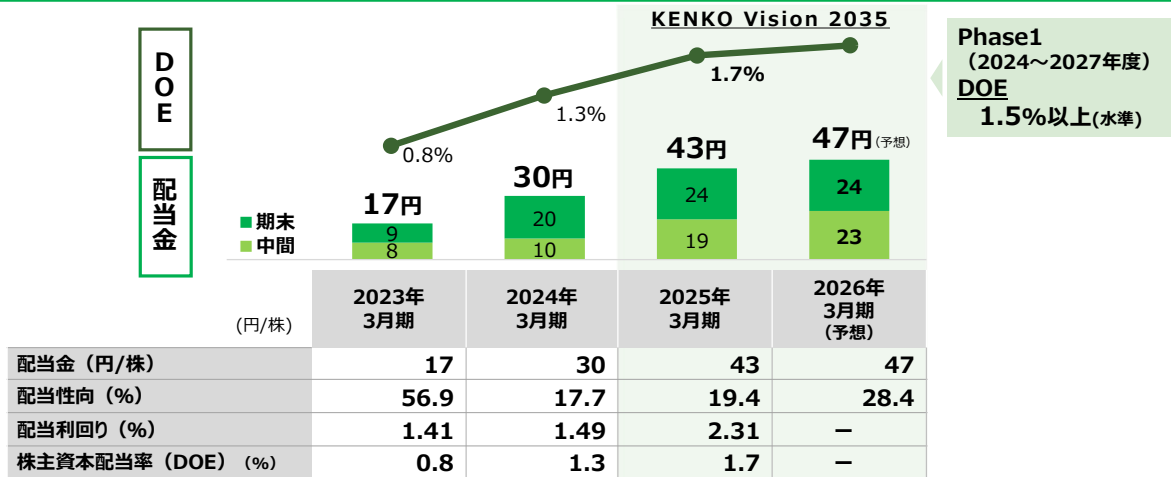


©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

※億円未満切り捨て 16

期初計画に対しては、業績予想の修正となりましたが、
 中長期経営計画「KENKO Vision 2035」で計画している
 2026年3月期の利益目標は達成できる見通しです。
 引き続き、収益力回復に向けた取り組みを継続し、
 中長期的な企業価値向上に努めてまいります。

株主還元・配当予想



配当性向 = 1株あたり配当金 ÷ 1株あたり純利益 × 100
 配当利回り = 1株あたりの配当金(合計) ÷ 各年3月末日時点株価(終値) × 100
 株主資本配当率 (DOE) = 配当金総額 ÷ (期首株主資本 + 期末株主資本) ÷ 2 × 100

2026年3月期の年間配当金は、
 将来の収益力回復への見通しおよび
 DOEの指標に基づいた安定配当の方針により
 前回予想から修正なく、
 4円増配の年間配当金47円の配当予想としております。

中長期経営計画のPhase1ではDOEを1.5%以上の計画としており、
 Phase2の2%以上の計画に繋がられるように進めてまいります。

3. 中長期経営計画 『KENKO Vision 2035』の進捗

続きまして、
中長期経営計画『KENKO Vision 2035』の進捗について、
ご説明します。

厳しい環境下ではございますが、2年目を迎え、
当社グループは未来を見据え、
目標達成に向けた取り組みを全社一丸となって
着実に推進しております。

その主要な進捗について、ご説明いたします。

『KENKO Vision 2035』の全体像



企業理念 (ミッション+パーパス)	守るべきもの ▶ 心身（こころ・からだ・いのち）と環境 使命 ▶ 食を通じて世の中に貢献する。
ビジョン (目指すべきもの)	『サラダ料理で世界一になる』

KENKO Vision 2035 基本戦略

マテリアリティの特定



© 2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

※サラダ料理は、ケンコーマヨネーズの登録商標です。19

振り返りとなりますが、
 こちらが『KENKO Vision 2035』の全体像になります。
 理念体系を再構築し、重要課題の見直しを行い、
 マテリアリティの特定を行っております。

企業理念を、
 守るべきものとして「心身（こころ・からだ・いのち）と環境」とし、
 使命として「食を通じて世の中に貢献する。」
 としております。
 心を豊かにし、身体を健やかにし、命を守る。
 そして環境を大切にする。
 これらを、食を通じて実践していくことで、
 世の中に貢献し、信用・信頼され、存続し続ける会社を目指しております。

4つの基本戦略



成長戦略

-Growth Strategy-

- 既存事業の収益基盤強化、ブランド構築の実行
- 事業ポートフォリオを再構築し、事業環境の変化に適応

スマート化

-Automation and Innovation-

- DXを通じた企業改革と生産性の向上を図る
- 合理化、効率化、成長するための事業拠点の再編

人材投資

-Investment in People-

- グローバル企業化、働き方改革としてのダイバーシティを推進
- 人材育成の強化、キャリアプランが実現できる施策の検討

サステナビリティと社会的責任

-Natural resource sustainability,
Social responsibility-

- 環境問題への取組みと地域社会への貢献活動を推進
- グループ従業員の健康と働きがいに注力した健康経営を目指す

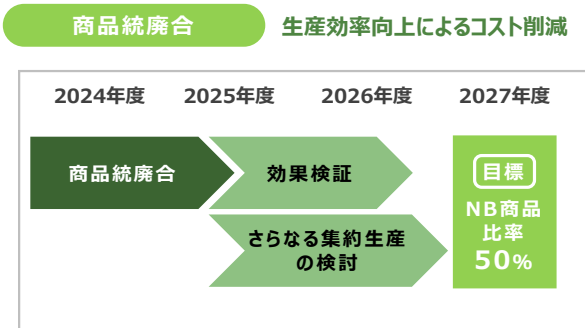


©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

20

4つの基本戦略は、「成長戦略」、「スマート化」、「人材投資」、「サステナビリティと社会的責任」になります。
ここからは基本戦略ごとに進捗についてご説明いたします。

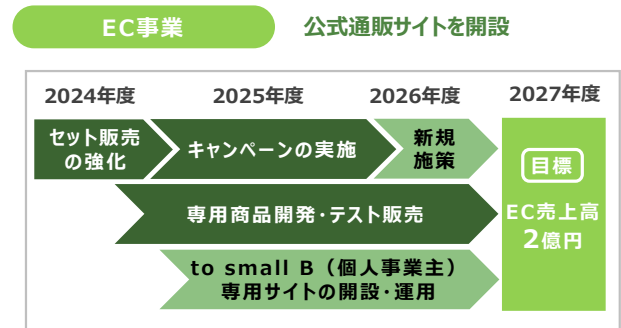
基本戦略（1）成長戦略 ① -Growth Strategy-



商品統廃合の効果

- 業務効率の向上**
- ・品種切り替え回数 ↓
 - ・原料・資材の品種数 ↓
 - ・流通在庫管理の商品数 ↓
- 歩留まり改善**
- 効果額 **6億円**を計画（期初）

NB商品比率



セット販売の強化

セットでご購入いただき
初めての商品も知ってもらう機会に



スパウトパウチ商品の発売

POINT

- ・ご家庭で使用しやすいサイズ
- ・配送料の軽減・廃棄物削減



1つ目の戦略「成長戦略」です。
今年4月から、約200品の商品を整理し、
生産効率向上によるコスト削減を目指して検証を進めております。

工場における業務効率向上および
歩留改善の効果がでてきております。
引き続き効果検証を行うとともに、生産体制の効率化を徹底し、
コスト削減に努めてまいります。

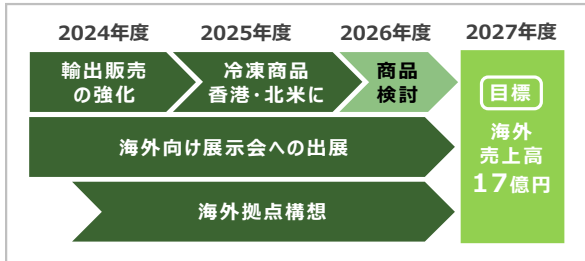
NB商品比率の向上につきましては、
基盤商品のブランド強化と認知度の向上を目指しております。
2027年度のNB商品比率目標は50%に対し、
2025年度第2四半期の段階で約45%となっております。

EC事業につきましては、セット販売の強化を継続して行い、
新たな取組みとして、スパウトパウチ商品を開発、発売いたしました。
通常のボトル形状のドレッシングには送料の課題がございましたが、
スリムな形状のスパウトパウチは、コンパクトな配送が可能となりました。
またご家庭でご利用しやすい、
食品ロスの発生を抑えた小容量サイズとなっております。

基本戦略 (1) 成長戦略 ② -Growth Strategy-



海外戦略



輸出販売の強化

冷凍・和惣菜
ブランド

WABI-DELI



WABI-DELI
花がんもの含め煮

POINT

- ・小容量で無駄なく
お使いいただける
- ・和惣菜カテゴリーの拡充ができる

海外向け展示会

2025年

7月 輸出EXPO(SUMMER)2025

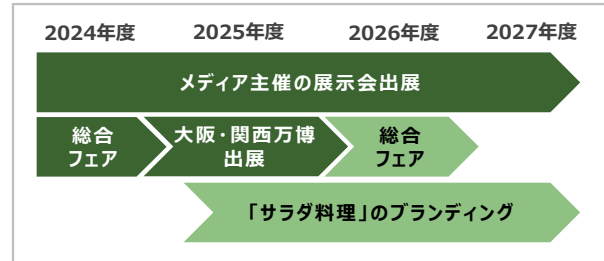
8月 Food Expo PRO 2025
(香港)

9月 NY Sake &
Food Expo
2025



ブランディングの強化

一般メディア・展示会を通じて
企業ブランド力の向上を目指す



大阪・関西万博

～サラダ料理で育む未来～

いつものサンドイッチを「サラダ料理」に！

和惣菜を使った和のサンドイッチ

『和Oh!!SANDWICH』のサラダ料理教室を開催



※「和Oh!!SANDWICH」はケンコーマヨネーズの商標です。 22

海外戦略では、輸出販売の強化として、
冷凍の和惣菜ブランド『WABI-DELI』の提案強化と
海外向け展示会への出展に注力し、
海外売上高は順調に伸長しております。

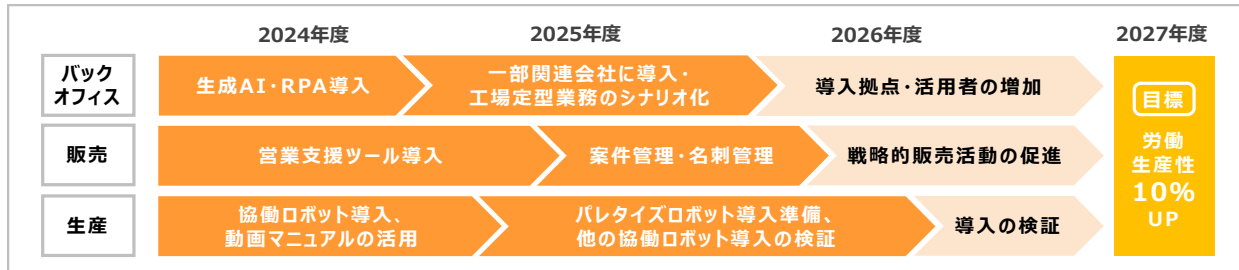
『WABI-DELI 花がんもの含め煮』は
11月に発表がございました
ジャパン・フード・セレクション〈食品・飲料部門〉で
グランプリを受賞いたしました。
世界中のお客様にブランドの魅力を広くお届けできるよう、
さらなる認知拡大に努めてまいります。

ブランディングの強化では、8月に大阪・関西万博へ出展し、
サラダ料理教室を開催いたしました。
マヨネーズ手作り体験と、
和惣菜を使った「和Oh!!SANDWICH」の調理と試食を
約700名のお客様にお楽しみいただきました。
今後も「サラダ料理」の魅力をお届けし、食の未来を育みながら
新しい価値創造にチャレンジしてまいります。

基本戦略（2）スマート化 ① -Automation and Innovation-



DXの推進



DX推進のためのDXビジョンの策定

DXビジョンメッセージ

デジタル技術で
ビジネスプロセスを変革する

デジタル技術で
サラダ料理の新たな
ビジネスモデルを創造する



営業支援ツール

8月～
商談記録の運用開始

POINT

- ・業務の平準化・効率化
- ・提案機会を増やすための時間の確保

協働ロボットの導入

パレタイズロボット

POINT

- ・省人化
- ・不可の大きい作業の改善



西神戸工場

西日本工場
11月から稼働

2つ目の戦略は「スマート化」です。
「スマート化」は大きく2つのテーマがあり、
1つ目のテーマ「DXの推進」では、
DXビジョンを策定しました。

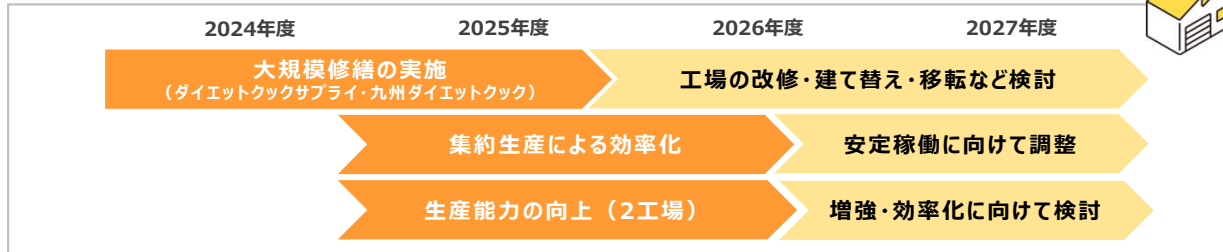
デジタル技術でビジネスプロセスを変革する、
デジタル技術でサラダ料理の新たなビジネスモデルを創造することを
ビジョンメッセージといたしました。

生成AIやRPAの導入、営業支援ツールの活用、協働ロボットの導入など、
さまざまなデジタル技術を活用し、2027年度には目標である
2024年度比、労働生産性10%UPを目指してまいります。

基本戦略（2）スマート化 ② -Automation and Innovation-



事業拠点の再編



集約生産による効率化

目的

- ・グループ内の生産性最適化
- ・設備老朽化対応

投資額

約2.5億円

集約生産によるコスト低減 約2.8億円/年

関東ダイエツエツグ
会津若松工場 閉鎖
2026年3月閉鎖予定

静岡富士山工場へ集約
約2割移行済み

生産能力の向上

目的

- ・生産能力増強
- ・設備老朽化対応
- ・2拠点生産による稼働の平準化と商品の安定供給

投資額 約26億円

投資による営業キャッシュ・フロー 約2.5億円/年

山梨工場

増強

+

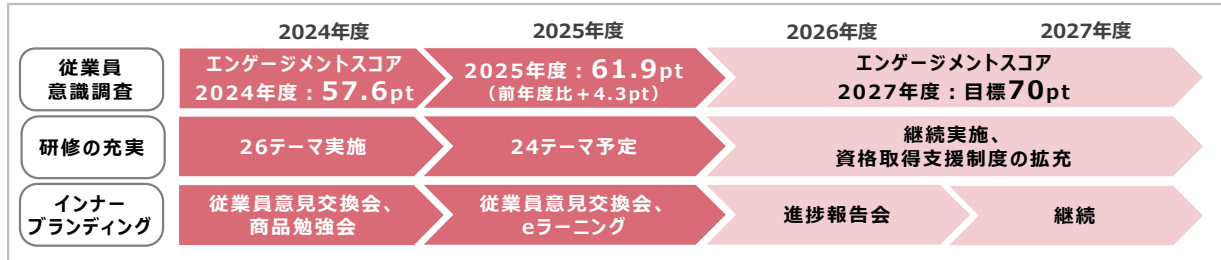
西日本工場

小型容器
ソースライン
新設

2つ目のテーマ「事業拠点の再編」では、集約生産による効率化として、連結子会社の関東ダイエツエツグ 会津若松工場で生産しているタマゴ加工品を、静岡富士山工場に移行いたします。集約生産によるコスト低減として、年間 約2億80百万円の効果を見込んでおります。

生産能力の向上では、小型容器のソースを生産している山梨工場にソースラインを増強いたします。また、西日本工場にラインを新設して2拠点生産とし、稼働の平準化・効率化と商品の安定供給を目指してまいります。この投資による営業キャッシュ・フローは、年間 約2億50百万円の効果を見込んでおります。

基本戦略（3）人材投資 -Investment in People-



東京本社移転

<p>東京本社</p> <p>お客様との接点拡大と 提案力強化による 価値の創出</p>  <p>東京都千代田区麴町</p> <p>2026年2月予定</p>	<p>事業開発本部（研究部・開発部）・品質保証室</p> <p>研究開発のレベルアップ</p>  <p>東京都江東区新木場</p> <p>2026年10月予定</p>
--	--

従業員意見交換会



中長期経営計画のより理解の深堀り
自分の業務とのつながりの理解

3つ目の戦略の「人材投資」では、
毎年「従業員意識調査」を実施しております。

2025年度のエンゲージメントスコアは、
61.9ポイントと前年度から4.3ポイント増加いたしました。
従業員のエンゲージメントを把握し、
課題を強みに転換する「アクションプラン」を継続して実行し、
エンゲージメントを高めていけるよう、
研修の充実やインナーブランディングにも
引き続き取り組んでまいります。

2026年2月には、東京本社を現在の高井戸オフィスから
千代田区麴町に、
10月には事業開発本部の研究部・開発部と品質保証室を
江東区新木場に移転いたします。

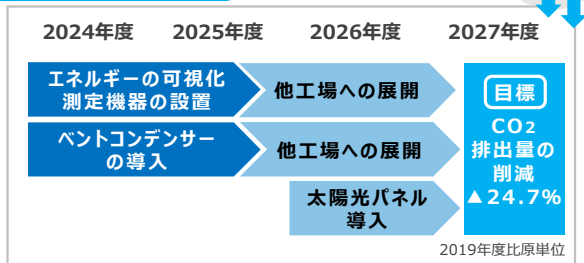
都心部への移転によりお客様との接点拡大と、
提案力強化による新たな価値の創出、
研究開発のレベルアップを目指してまいります。

基本戦略（4）サステナビリティと社会的責任 ①

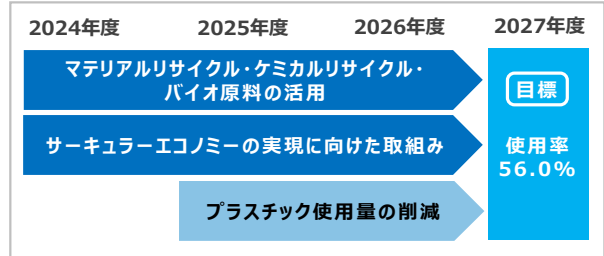
-Natural resource sustainability,
Social responsibility-



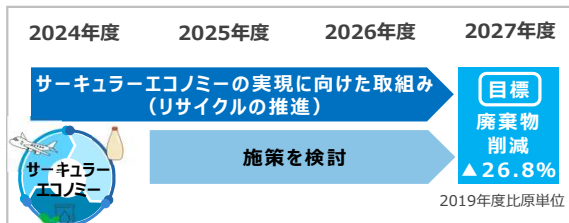
エネルギーの有効活用



サステナブル素材の活用



廃棄物削減



再生PPバンドの活用



卵殻を使用した取組み



©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

26

4つ目の戦略の「サステナビリティと社会的責任」では、エネルギーの有効活用、廃棄物の削減、サステナブル素材の活用など、環境を大切にする取り組みに注力しております。

10月からは、商品カートンをまとめるPPバンドを100%再生原料に変更いたしました。その効果としてCO₂の排出量は、従来と比べ、約50%削減することが可能となりました。

また、工場から排出される卵殻の有効活用として、植木鉢や箸、トレーを制作いたしました。植木鉢は、社内に向けて栽培キットを配布、箸は、当社工場の食堂で、トレーは、展示会などで活用を開始しております。

引き続き、サステナブル素材を活かした取組みをさらに進化させ、より魅力ある活用方法を検討してまいります。

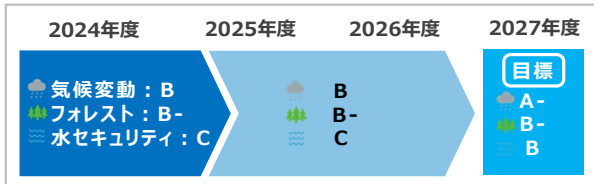
基本戦略（4）サステナビリティと社会的責任 ②

-Natural resource sustainability,
Social responsibility-



CDPスコア

気候変動に対する活動の強化



2025年度
18件の課題を解決

2027年度
34件の改善課題を実行予定

健康経営



IR活動

個人投資家向けIRの強化

- 個人投資家向け会社説明会参加（2回）



2025年9月
日経・東証IRフェア
大会場・ブースにて
会社説明会開催



- メディア

『株主手帳』記事広告の掲載



統合報告書2025発行



▼統合報告書
はこちら



©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

27

気候変動に対する活動の外部評価といたしましては、2025年度のCDPの気候変動は「B」スコアの評価でした。引き続き、課題解決に向けて取り組み、2027年度には「Aマイナス」スコアの獲得を目指してまいります。

健康経営の取り組みとして、昨年、健康企業宣言をいたしました。2027年度には「健康経営優良法人」の認証取得を目指し、全社一丸となって活動に取り組んでまいります。

IR活動としましては、個人投資家向けのIR強化として個人投資家向け会社説明会へ参加いたしました。今期は、大規模なIRイベント『日経・東証IRフェア2025』に出展し、多くの投資家の方々と直接対話することができました。また、株式投資に関する専門誌への出稿も実施しております。今後も個人投資家向け会社説明会やメディアを活用し、当社事業や成長性の理解促進を図ってまいります。

10月には、2025年度版の統合報告書を発行いたしました。当社の市場における存在意義や価値の創造、そして、成長性への理解を深めていただけるような構成といたしました。ぜひお時間のある際にご一読いただけますと幸いです。

キャッシュアロケーション



Phase1:2024~2027年度

キャッシュイン		キャッシュアウト		(単位: 億円)			
		Phase1	戦略	目的	Phase1計画	2024年度実績	2025年度計画
営業CF※ 242億円	成長戦略 109億円	Phase1	海外進出 (M&A含む)	事業ポートフォリオの再構築	38	0	2
			新規事業への投資		-	-	0
			システムへの投資	収益基盤強化	11	0	1
			事業拠点の強化	収益基盤強化・労働生産性向上	60	-	-
			計		109	0	3
政策保有 株式売却 2億円	スマート化 86億円	Phase1	事業拠点の再編・強化	労働生産性向上	48	1	9
			DXの推進等		38	8	3
			計		86	9	12
手元資金 45億円	人材投資 43億円	Phase1	教育・人材育成施策	人的資本への投資	16	2	3
			エンゲージメント向上施策	働き方改革	27	0	11
			計		43	2	15
資金調達 101億円	サステナ ビリティと 社会的責任 51億円	Phase1	株主還元	配当 (DOEを段階的に上昇)	23	6	6
			資本政策	自己株式取得の拡大	14	19	8
			ESGへの投資	環境に配慮した投資の実行	14	0	2
			計		51	27	17
			合計		290	40	49

※営業利益見込+減価償却費

©2025 KENKO Mayonnaise Co., Ltd.

※億円未満切り捨て

28

Phase1のキャッシュアロケーションについてご説明いたします。

2024年度から2027年度の4年間で、
キャッシュインは、
営業キャッシュ・フローの創出、手元資金の活用や、資金調達等含めて
合計390億円を計画しております。

キャッシュアウトは、
中長期経営計画4つの戦略を推進していくことで、
合計290億円を計画しております。

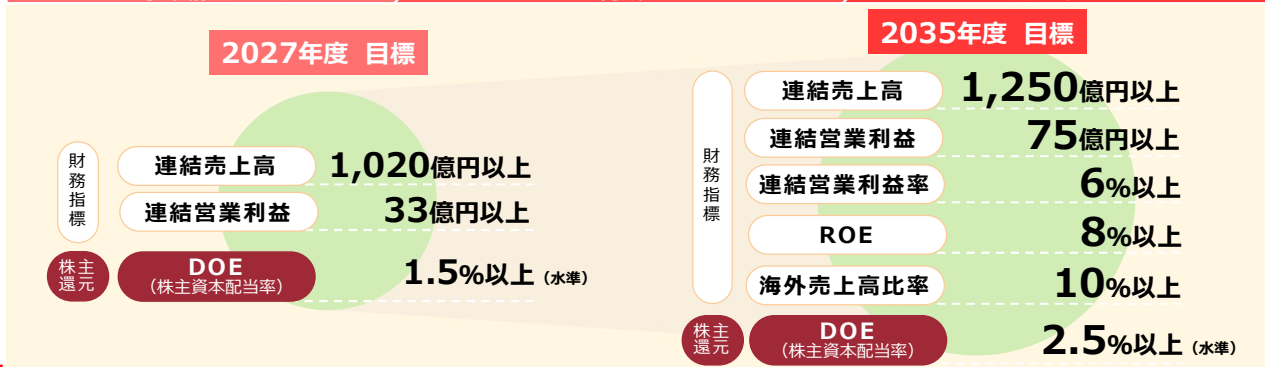
2025年度は主に事業拠点の再編・強化、
エンゲージメント向上等への投資を計画しており、
合計で49億円を計画しております。

現在、Phase1の連結売上高、連結営業利益に
投資計画を加えた目標値の見直しを行っております。
こちらは準備が整い次第、速やかに公表させていただきます。



KENKO Vision 2035

持続的な成長のために **抜本的改革と企業価値の更なる向上**を目指す



これまでご説明いたしました施策を着実に実行し、
ご覧いただいております『KENKO Vision 2035』の経営目標達成に向けて
邁進してまいります。

以上が2026年3月期 第2四半期の決算概要及び今期末の予想、
中長期経営計画の進捗のご説明となります。

今後とも皆様のご支援・ご鞭撻のほど、よろしくお願いいたします。
ご清聴いただき、ありがとうございました。

お問い合わせ



- I R お問い合わせ

- 東京本社 : 東京都杉並区高井戸東3-8-13
- 担当者 : 経営企画室 経営管理部 IR課
- 電話 : 03-5941-7682
- E-mail : ir@kenkomayo.co.jp

- 将来見通しに関する注意事項

本資料は投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述は、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、皆様ご自身の判断と責任においてご利用されることを前提に提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

