会社概要 (2011年9月30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
代表者	代表取締役社長　炭井 孝志
事業内容	調理加工食品、マヨネーズ・ドレッシング類、 タマゴ加工品等の食品製造販売
資本金	2,180百万円
従業員数	1,308名
証券コード	2915(東京証券取引所市場第二部)
ホームページ	http://www.kenkomayo.co.jp/

役員 (2011年9月30日現在)

代表取締役社長	炭井 孝志	取締役	小林 昇
専務取締役	前田 広司	取締役	鴨井 信彦
常務取締役	松葉 隆之	取締役	島本 国一
取締役	木佐貫 富博	常勤監査役	北川 民男
取締役	村田 隆	監査役	山﨑 和義
取締役	牧 立也	監査役	山下 彰俊
取締役	岡本 賢司		

株式の状況 (2011年9月30日現在)

発行可能株式総数	33,500,000株
発行済株式総数	14,211,000株
株主数	5,223名

大株主

株主名	当社への出資状況	
	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社ティーアンドエー	1,257,600	8.85
エムエイチメザニン投資事業有限責任組合	850,000	5.98
日本生命保険相互会社	757,200	5.33
第一生命保険株式会社	757,000	5.33
キッコーマン株式会社	641,000	4.51
株式会社三井住友銀行	559,200	3.93
株式会社三菱東京UFJ銀行	559,000	3.93
ケンコーマヨネーズ従業員持株会	528,691	3.72
財団法人旗影会	450,000	3.17
伊藤忠商事株式会社	448,000	3.15

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
単元株式数	100株
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
郵便物送付先 (電話照会先)	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 電話　東京 0120-78-2031(フリーダイヤル)

● 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中央三井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中央三井信託銀行株式会社にお申出ください。

オススメレシピのご紹介

ご家庭でプロの技に挑戦！ Salad Cafeショップの人気メニュー

じゃがいもは皮ごと蒸すと、じゃがいもの旨味と風味が豊かなポテトサラダになります。りんごジュースとマスタードが味のポイントです。

[調理時間 30分 ・ カロリー 269kcal(1人当たり)]

★ 材料 (4人分)

じゃがいも	500g	パプリカ(黄)	5g
塩	小さじ1/3	たまねぎ	20g
こしょう	適宜	紫たまねぎ	1/2個
酢	小さじ1	レタス	2枚
りんごジュース	大さじ2	グリーンリーフ	2枚
マスタード	少々	にんじん	20g
きゅうり	1/2本	マヨネーズ	大さじ6
パプリカ(赤)	5g		

★ 作り方

❶ じゃがいもは皮つきのまま蒸し器で竹串がすっと刺さるまで蒸し、熱いうちに皮をむいて潰し、塩、こしょう、酢、りんごジュースを加えて混ぜ合わせる。
❷ きゅうりは輪切り、パプリカは細切り、たまねぎ、紫たまねぎは薄切りにする。レタス、グリーンリーフは一口大にする。
❸ ❶にマヨネーズを入れ混ぜ、❷を加えてさっくり混ぜる。

KENKO REPORT
第55期第2四半期
ケンコーレポート
2011年4月1日～2011年9月30日
証券コード 2915
ケンコーマヨネーズ株式会社
〒168・0072 東京都杉並区高井戸東3丁目8番13号
電話／03・5962・7777 http://www.kenkomayo.co.jp/

KENKO REPORT

★創刊号

第55期第2四半期 2011年4月1日～2011年9月30日

ケンコーレポート

サラダ料理に使われる野菜のはなし

VOL.1 じゃがいも

じゃがいも(馬鈴薯やポテトとも呼ばれる、ナス科ナス属)ってゴロッとした塊だけどこれって茎？ 根？ 実？ 種？…実は茎なんです。地中にある茎がデンプンなどの養分を蓄えて固まり状に膨らんだもので、さといもやしょうがも仲間です。ちなみに同じ原理で膨らんだものにさつまいもがありますが、さつまいもは根なんです。

KENKO
ケンコーマヨネーズ株式会社

「サラダNo.1企業を目指して」

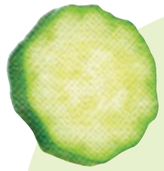
1958年の創業以来、「食を通じて世の中に貢献する」を経営理念に、業務用のマヨネーズ・ドレッシング、ロングライフサラダなどの調理加工食品、タマゴサラダを中心としたタマゴ加工品の専門メーカーとして発展してきました。「サラダが主役」、「サラダが主食」、「サラダが食卓の王様」を合い言葉に、「サラダ料理」の提案を通じ市場演出型企業となることで「サラダNo.1企業」を目指します。

ケンコーマヨネーズ 5つの 伝えたいこと

ケンコーマヨネーズの伝えたいこと 1

マヨネーズからサラダへ

外食・中食市場の発展に伴い1977年、日本で初めて業務用ロングライフサラダを開発。ゴボウサラダ、パンプキンサラダなど新しいサラダを開発し、日本のサラダ市場を創造してきました。現在は業務用フレッシュサラダ、和惣菜などに加え、「サラダ文化」の提案として、一般のお客様向けサラダショップ「サラダカフェ（Salad Cafe)」も展開しています。



ケンコーマヨネーズの伝えたいこと 2

プロに信頼される開発力と幅広い商品力

ロングライフサラダのパイオニアとして、お客様のニーズに細かく幅広く応える商品を開発し、現在1,700を超える商品をラインアップ。また、お客様のニーズを先取りした高付加価値製品の開発にも力を入れています。地産地消の観点による原料産地との取り組みも重視しながら、年間300以上の新商品を送り出しています。

ケンコーマヨネーズの伝えたいこと 3

サラダ・総菜からサラダ料理へ

ケンコーマヨネーズが考える「サラダ」とは、野菜をキーとして、肉、魚、乳加工品などの食材をマヨネーズ、ドレッシング、クッキングソースなどの調味料で仕上げた料理であり、これを食卓のメインディッシュを彩る「サラダ料理」と定義しています。サラダのノウハウを基盤として、日本全国の郷土料理や和惣菜、世界のデリカ（惣菜）領域にも事業を拡大。従来のサラダ、総菜も含め、さまざまなシーンやスタイルに応じた「サラダ料理」の提案をしています。

ケンコーマヨネーズの伝えたいこと 4

新しい「ケンコースタイル」の創造

「サラダ」を「サラダ料理」として、食事の付け合わせからメインディッシュへと発展させるとともに、「マヨネーズ・ドレッシング」の切り口を「ソース」にまで拡げ、さまざまな食素材の世界をリンクさせ、新たな味わいを追求しています。「タマゴ加工品」の範囲も「殻付き卵からタマゴ製品」にまで拡げ、市場演出型の総合食品メーカーとして、豊かで喜びに満ちた食スタイル・食シーンを演出し、新しいサラダ文化の創造に挑戦していきます。

ケンコーマヨネーズの伝えたいこと 5

海外事業の拡大

2005年より香港・中国市場でサラダ類の製造販売を展開しています。パンの消費量増加に加え、日系企業の進出などにより確実に顧客が増えている中国において、2011年1月には広東省東莞のロングライフサラダ工場の設備を増強しました。また2012年初頭より浙江省杭州市でいよいよマヨネーズ・ドレッシングの製造拠点を稼働させ、サラダ文化のさらなる浸透を図っていきます。

おかげさまで
東証二部に上場いたしました

株主の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。
当社の第55期第2四半期の決算概要がまとまりましたので、ここにご報告申し上げます。
また、当社は2011年3月24日に念願だった東証二部への上場を果たしました。
これもひとえに株主の皆様をはじめ関係各位のご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

代表取締役社長 炭井孝志

Q. 当第2四半期の営業概況と通期の見通しについて

A. 分野別対策チーム戦略が奏功し、順調に売上数量を伸ばすことができました。

3月11日に発生した東日本大震災により、国内食品市場、ひいては当社の主戦場である業務用食品市場にどのような影響が出るか懸念していましたが、大きな混乱はなく当第2四半期の業績は順調に推移しました。

お客様のご要望に応じて徹底した提案をするために、外食、給食、ファストフード、コンビニエンスストア、製パン等の業種ごとに対策チームを作り、積極的な商品開発・新規開拓を行ったことで、当第2四半期の後半3カ月間においては非常に順調に売上数量を伸ばすことができました。これまでも新メニューの提案はもちろん、お客様の抱えている問題をともに解決することで事業を拡大してきましたが、当第2四半期はそうした姿勢がより業績に結び付く形となりました。

また、食用油をはじめとする原料価格高騰への対策として、全部門において事業計画の見直しや活動経費の徹底的な削減等によるコストの吸収を進め、震災後、高騰していた鶏卵をはじめとする国内の原料事情も夏場以降は平常時の水準に戻ったことなどから、利益水準が回復し対期初計画で増益となりました。

通期業績については、これまでの取り組みに加え、次期中期経営計画策定への布石として、震災の影響で凍結していた事業計画を実行し、売上・利益ともに期初に掲げた目標通りに着地させたいと考えています。

Q. 最終年を迎えた中期経営計画の進捗状況について

A. 新しい時代のどんな変化にも対応できる、強靭で柔軟な筋肉質の体制・体質作りに向け、順調に進んでいます。

時代の変化に対応できる筋肉質の体制作りを進める中期経営計画「KENKO Victory ROAD」では、商品開発力と生産性の向上、経営の見える化、売上高経常利益率3%以上の確保を目標に掲げています。

商品開発力の向上については、特に食用油価格の相場変動に左右されにくい商品造りを目指して、新機軸商品の開発に力を入れてきました。ヘルシー志向にも対応する、油を使わない商品群についても一定の開発成果が現れてきています。生産性の向上としては、東西二拠点での生産体制の整備を進め、生産量は落とさずにコストの削減を図ることができました。特に、卵製品の製造ラインの更新・増強により事業拡大に向けた体制が整いました。今後はさらに生産拠点の合理化、取扱商品の拡大、生産設備の増強を進める投資を積極化していく計画です。

経営の見える化については、物流費、販促費等のコスト管理面でのIT化が大きく進捗し、今後の事業拡大に向け、規模に見合ったコスト管理ができる体制を整えることができました。数値目標である売上高経常利益率3%以上も達成できる見込みです。

Q. 今後のビジョンについて

A. サラダ料理・市場演出型企業・グローバル企業をキーワードに、サラダ料理メーカーへと、成長の軌跡を描いていきます。

この下半期から次期の中期経営計画にかけ、「サラダ料理」、「市場演出型企業」、「グローバル企業」の3つをキーワードに、「ケンコースタイルの創造」に邁進していきます。

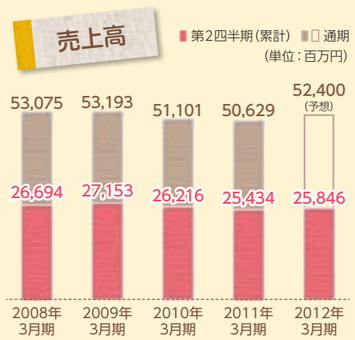
これまでも「サラダが主役」、「サラダが主食」、「サラダが食卓の王様」として商品の開発提案を続けてきましたが、これをさらに深く掘り下げ、「サラダ料理」というジャンルを確立させます。「サラダ料理」とは、従来から提唱しているように野菜をキーに他の食材を加え、マヨネーズ・ドレッシング・ソースで食べていただく料理のことであり、この「サラダ料理」という切り口を通じて、新たな市場を形成していきたいと考えています。

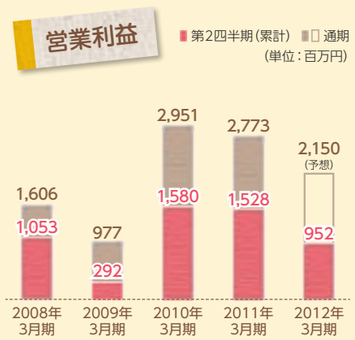
すでに一般消費者の方に向けて、百貨店などにサラダショップ「サラダカフェ」を出店しているほか、レシピなどの情報を発信・共有するwebサイトも展開しており、順調に認知率も向上し、売上高も堅調に拡大してきています。こうした取り組みは、一般消費者向け商品を拡大する方向に事業の舵取りを変更するということではなく、店舗やレシピ情報の取り組みを通じて得られた成功例を当社の主力事業である業務用商品の世界にもお伝えするとともに、家庭用商品としての認知度も高めていく、そうした関連性のもとに「サラダ料理」が循環する「ケンコーサラダワールド」の確立を目指すものです。

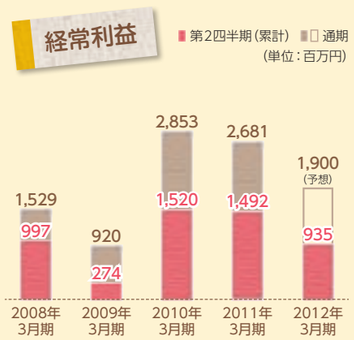
また「ケンコーサラダワールド」構想を中国や東南アジアをはじめ海外へと拡げ、世界に通じるケンコーマヨネーズブランドへ発展させていきたいと考えています。

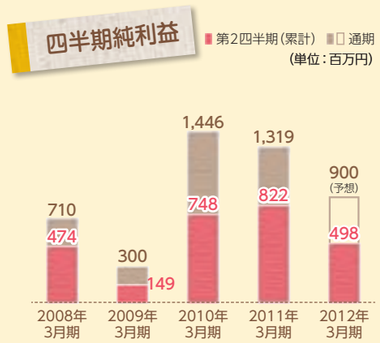
株主の皆様におかれましては、業務用のマヨネーズ・ドレッシングメーカーであったケンコーマヨネーズがサラダメーカーへと脱皮し飛躍していくその過程をぜひご覧いただき、成長を共有していただくとともに、さらなるご支援を賜りますようお願い申し上げます。

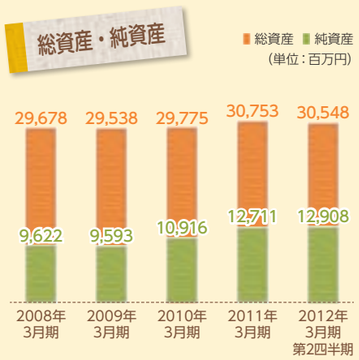
連結財務ハイライト











売上高のポイント

東日本大震災による自粛ムード、消費者の節約志向、デフレの継続の中、中期経営計画指針に基づく事業戦略・販促活動を推進し、前年同期比1.6%増となりました。

四半期利益のポイント

食用油等の原料価格高騰によるコスト増の影響が大きく、経常利益は前年同期比37.3%減、純利益は同39.4%減となりました。

調味料・加工食品事業 84%

総菜関連事業等 14%

その他の事業 2%

調味料・加工食品事業

売上高 21,724百万円

セグメント利益 825百万円

主な事業内容

調理加工食品(ポテト/ゴボウ/ツナ等を使用したロングライフサラダ等)、マヨネーズ・ドレッシング類、タマゴ加工品(厚焼き卵、タマゴサラダ等)の製造・販売

<調理加工食品>は、従来からの主力商品であるポテトサラダ、パスタサラダ、ゴボウサラダ、ツナサラダ等に加えて、春雨、パンプキン、豆等の素材を活かした商品や明太子を使用した商品が好調に推移し、特にゴボウサラダについては、製パン・外食・量販店向け等で伸張いたしました。
<マヨネーズ・ドレッシング類>は、量販店向けの1kgや500g形態のマヨネーズが好調を維持し、大型形態のドラムやタンク、10kg形態のマヨネーズも引き続き伸張しています。また、前期に設備投資を実施しました西日本工場の最新ライン製造のドレッシングも着実に育成が進んでおります。外食向けの商品が好調に推移したこともあり、前年同期比増収となりました。
<タマゴ加工品>は、製パン向けのタマゴサラダ、弁当・すし用の厚焼き卵、錦糸卵、茹で卵が大手コンビニエンスストアで採用されたことにより大幅な数量増加となりました。

総菜関連事業等

売上高 3,658百万円

セグメント利益 125百万円

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・惣菜)の製造及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及びタマゴ加工品の生産受託事業

主要な原料である卵の価格が震災直後に高騰し、また野菜類の価格が台風の影響等により高騰しましたが、生産拠点の統合をはじめとしたコストダウンや経費削減対策を行うとともに、収益構造の分析に基づく商品政策を実施しました。

その他の事業

売上高 462百万円

セグメント利益 △4百万円

主な事業内容

ショップ事業(サラダカフェ・ショップ)及び海外事業

<サラダカフェ>は、阪神百貨店梅田本店(2011年3月)及びイトーヨーカドーあべの店(同年4月)に新規出店し、合計13店舗による市場演出型企業の実践を進め、webサイトとの連携により、その存在感をアップさせました。
<海外事業>は、中国市場における台湾企業との事業提携がスムーズに進捗し、杭州工場(マヨネーズ・ドレッシング類の製造)の建設は2012年1月稼働に向けて順調に進んでいます。

株主優待のご案内

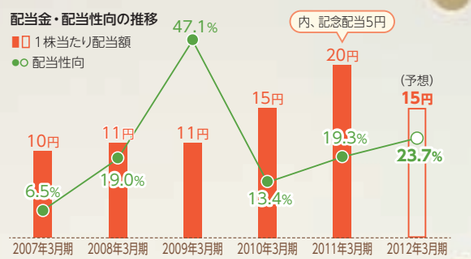
Shareholder Generous Treatment

業務用メーカーとしてホテル・レストラン等各分野のプロから鍛えられ続けている当社マヨネーズ・ドレッシングの味を是非ご賞味下さい。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、当社商品を贈呈いたします。

◀ 当社商品2,500円相当(商品例)

▶ 当社商品1,000円相当(商品例)

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5月下旬～6月上旬

贈呈の基準	贈呈の基準贈呈品
10単元(1,000株)以上の保有株主様一律	当社商品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	当社商品1,000円相当