ケンコーマヨネーズ株式会社
第 67 回定時株主総会

【ご出席株主様からのご質問】

＜Q1＞
　中長期経営計画内の Phase1 の資本配分で 1 番金額が多い「事業拠点の強化」60 億円について、具体的な投資内容と想定する投資効果について教えてください。
＜A1＞
　グループ企業において、稼働してから何十年も経過している工場もあり、老朽化が進んでおります。製造技術の進化、環境への配慮、生産効率の向上等のために投資を検討しております。また各工場の製造ラインの合理化を図り、工場の再編も検討し、2035 年度に向けて順次進めております。

＜Q2＞
　調味料・加工食品事業と総菜関連事業等の売上の配分を比較したとき、調味料・加工食品事業に偏っているように思います。高齢化社会では総菜市場の方が大きくなっていくのではないかと思っています。
＜A2＞
　調味料・加工食品事業の中にはサラダ（ロングライフサラダ等）もあり、総菜関連事業等と共に伸ばしていきたいと考えております。今後も人手不足が続くと考えられるので調味料だけでなく、サラダで簡便性、使いやすさ、食品ロスの削減でお客様のお役に立てる商品開発を継続して進めてまいります。ロングライフサラダは賞味期間 90 日を実現し、幅広いお客様にご使用していただけるようになりました。また、子会社のダイエットクックでは量販店へサラダ・総菜を製造・販売していて、総菜はこれからも伸びていく市場であると認識しており、積極的に進めてまいります。

＜Q3＞
　世界へマヨネーズを広げていくことを考えているのならば、日本には様々な国の人がきており、その人たちにお土産として買ってもらえるような施策も必要なのではないかと思います。
＜A3＞
　前中期経営計画で掲げていた BtoBtoC では、小容量サイズの商品の販売や、様々な情報を伝えるなど注力しておりました。今後は、EC 事業の中で積極的に私達の商品を販売して

いきたいと考えております。ECのお客様の内訳は、半分がコンシューマー（家庭用）のお客様、もう半分がSmall B（個人事業主）のお客様です。コンシューマーのお客様へは、コンシューマーのお客様が欲しいと思っていただけるような商品を開発・販売していき、Small Bのお客様には、ご購入いただきやすいようなセットでの商品販売や、戦略を立て、EC事業を拡大していきたいと思っております。

＜Q4＞
業績変動の大きな要因として、原材料価格があるかと思いますが、原材料価格に占める鶏卵価格の割合はどのぐらいでしょうか？
＜A4＞
具体的な割合は申し上げられないが、原材料価格の中の占める割合が多い順としては、食用油、鶏卵でございます。

＜Q5＞
現在、PBRが0.8倍台かと思いますが、東京証券取引所からの要請もあると思います。PBRが1倍を超えるのは、いつぐらいを考えておりますでしょうか？
＜A5＞
公募した時が株価 2,900 円程度でしたので、現在の株価は考えると大変申し訳なく思っております。優先事項としては利益を創出していくことだと考えます。また魅力ある会社であることをアピールしていかなければならないと考えており、配当政策を変更し、株主優待の内容についても検討してまいります。自己株式の取得等、色々な施策を打ちながら、株価を上げ、利益も拡大させ、早い段階でPBRが1倍を超えられるよう鋭利努力してまいりますので、ご支援いただければと思います。

＜Q6＞
2027年度目標を連結売上高1,020億円とし、2035年度目標の連結売上高を1,250億円と掲げており、売上高が約22%伸長するのに対して、連結営業利益は、2027年度目標の33億円から、2035年度目標の75億円へ約50%以上伸長しており、その伸長の比率が高く感じます。この要因を教えてください。
＜A6＞
中長期経営計画の最初の4年間（Phase 1）は「事業構造の改革」としており、基幹システムや、工場の再編など投資をしていこうと考えております。そして各戦略を実行していくことで確実に利益が伸長していくと考えます。

＜Q7＞中長期経営計画で 2027 年度から 2035 年度へ、営業利益率の伸び率が高いと思います。利益重視は大切だと思いますが、そのために従業員へのプレッシャーがあるのではないかと感じましたが、いかがでしょうか？

＜A7＞

2027 年度までは次の成長に向けた準備として営業利益を抑えた数字になっております。Phase2 からは利益を増加させていく計画のため、営業利益額も大きくなります。

合わせて、基本戦略の中にある「人材投資」では、今年度より新人事制度を導入し、従業員のエンゲージメントを高める施策もやっていきたいと考えております。

利益については、まずは株主様への還元、従業員への還元、次の成長に向けた投資、これらをバランスよく配分していくことが会社として必要だと考えております。

＜Q8＞

今期の設備投資の具体的な内容と減価償却額のおおよその見通しについて教えてください。

＜A8＞

2023 年度は 1 億 5,300 万円の設備投資を実施しました。その内訳は、省エネ機器の更新や、古くなった設備の入れ替え、商品の安全担保のためのＸ線の更新など実施しております。減価償却額につきましては、2023 年度は 26 億 9900 万円で、2024 年度は同水準を見込んでおります。

＜Q9＞

中長期経営計画の投資による効果は Phase2 以降に反映されてくると理解しておりますので、Phase1 の 4 年間においては株価の面で株主に報いることは難しいと思いますが、株主へのメッセージはございますか？

＜A9＞

Phase1 では投資を実行していこうと考えております。今回の中長期経営計画は 12 年で計画を立てており、以前までの中期経営計画は 3 年ごとで実施してきましたが、投資の部分ではもう少し長いスパンで計画的に取り組んだ方が良いのではないかと考えております。静岡富士山工場、関東ダイエットクック（神奈川）、西日本工場（舞鶴）は、比較的新しい工場ですので数量、利益を伸ばしている段階です。また築年数の長い工場もいくつかあり、機器の更新や、工場再編といった構想を持ちながら投資を進めていきたいと考えております。将来のケンコーマヨネーズの成長、将来性にご期待いただきたく、株価について 4 年間の間は難しい部分もあるとは思いますが、次の再成長の時には必ず伸ばしていけるように動き、株主の皆様にはご理解をいいただきたいと考えております。

＜Q10＞
御社の業務用マヨネーズと、家庭用マヨネーズの割合はどの位でしょうか？
＜A10＞
　当社の主な販売先は業務用のお客様です。スーパーマーケットへの販売も一部ございますが、割合に関しては、ほとんどが業務用でございます。

＜Q11＞
　本店が神戸市灘区になっておりますが、なぜ東京で株主総会を行うのでしょうか。
＜A11＞
　定款において、本店所在地である神戸市灘区のほかに、東京本社で開催することを定めております。神戸には、神戸工場と神戸営業所があり、本社機能は東京都杉並区になるため、利便性、株主様のことを考え東京で開催しております。ご理解頂きたいと思います。

以上