

会社概要 (2017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 2,881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 (2017年6月28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 (2017年3月31日現在)

発行可能株式総数	33,500,000株
発行済株式総数	16,476,000株
株主数	13,259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 7.63
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
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 2.71
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	416,400 2.52
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	396,900 2.40

- 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5月下旬～6月上旬

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



KENKO REPORT vol.12

ケンコーレポート 第60期 2016年4月1日～2017年3月31日



ホワイトバーベキューチキンと
ゲリル野菜のサラダ

ケンコーマヨネーズのレシピはこちら

ケンコーマヨ サラダ料理レシピ

検索

 **KENKO**
ケンコーマヨネーズ株式会社



KENKO REPORT

第60期
ケンコーレポート

2016年4月1日～2017年3月31日
証券コード 2915

ケンコーマヨネーズ株式会社

〒168-0072 東京都杉並区高井戸東3丁目8番13号
電話/03-596-7511(広報室直通) 03-596-2222(代表)

安定的な生産体制を整備するとともに メニューの提案力に磨きをかけ 確実な目標達成に向けて進んでまいります

企業理念
「食を通じて
世の中に貢献する。」

グループ経営理念
「心身(こころ・からだ・
いのち)と環境」

グループ経営方針
「サラダNo.1企業を目指す。」
「品質、サービスで日本一になる。」

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。
中期経営計画『KENKO Five Code 2015-2017』は順調に進捗しており、
さらなる成長に向けた大型投資も積極的におこなってまいります。
ここに当期業績のご報告とあわせて、将来に向けた取り組みをご紹介します。

代表取締役社長 **炭井 孝志**



2016年度の業績に対する 総括・ご評価をお聞かせください。

当期の業績は、連結売上高708億円、連結経常利益40億円、当期純利益28億円となり、いずれも前連結会計年度を上回り過去最高となりました。天候不順により、じゃがいも等の調達コストがかさみましたが、サラダ類、マヨネーズ・ドレッシング類、タマゴ類の各分野で順調に売上を伸ばし、吸収することができました。特に、サンドイッチや総菜パン用のタマゴサラダや業務用小型化戦略としてのロングライフサラダが大きく売上を伸ばしたこともあり、増収増益を達成することができました。

また、さらなる成長への足がかりとして、グループ生産拠点の再構築に着手しました。自社工場では、タマゴ加工品の需要増加に対応して静岡富士山工場の増築と、特にポテトサラダ等のロングライフサラダの需要増加に対応して西日本工場の増築を計画して

当社のビジネスフィールド



“サラダの未来は 私たちの未来”

『業務用食品メーカー』としてプロ向けの商品を提供し、
様々な食シーンを彩る市場演出型企業です。

当社はプロ向けの商品を製造・販売しており、外食や中食産業を支える“縁の下の力持ち”として、皆様の生活に自然に溶け込んでいる企業です。市場ニーズに応える商品開発力と、様々な業態に対するきめ細やかなメニュー提案力で、事業の成長・発展とともに市場を活性化させてまいります。

います。連結子会社においては、北海道の(株)ダイエツトフック白老が、フレッシュ総菜やロングライフサラダの生産増強を目指して、(株)関東ダイエツトフックが、首都圏向けのフレッシュ総菜の新たな生産拠点として、それぞれ新工場を建設します。

この4拠点については2019年3月までの稼働を目指しており、投資総額は150億円を超える大型投資となります。財務基盤の安定を図りながら、積極的に投資をおこなうため、当期は6年ぶりの公募増資を実施し、資金調達をおこないました。

中期経営計画『KENKO Five Code 2015-2017』の進捗について お聞かせください。

ケンコーマヨネーズは、「サラダNo.1企業を目指す。」ことをグループ経営方針に掲げています。
私たちの事業は、単にマヨネーズやドレッシング

などの商品を販売するのではなく、野菜を中心に、様々な食材と調味料の組み合わせや調理方法を創意工夫することで、食卓のメインディッシュにもなる「サラダ料理」を創造・提案することだと考えています。

この方針に基づき、2015年からの中期経営計画『KENKO Five Code 2015-2017』では、

- 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つの経営戦略を掲げて、サラダを中心とした事業拡大を進めています。

2016年には、ドレッシングの幅広い楽しみ方を多くの方に知っていただくため、毎年8月24日を「ドレッシングの日」と申請し、一般社団法人 日本記念日協会から登録認定されました。これを記念したイベント「サラダドレッシングパーティー」を、昨年8月27日に中野セントラルパークにて開催しました。

また、ヘルシー志向の影響で和食に注目が集まるなか、和惣菜ブランド「和彩万菜」シリーズの拡充を図るほか、サラダの枠を超えて様々な料理にも活用できるポテトやタマゴにおいて、付加価値の高い新商品の開発を進めています。

「サラダ料理」を広く世の中に発信していくため、消費者の皆様との直接の接点であるサラダ専門ショップの運営もおこなっています。メインブランドの「Salad Cafe」をはじめ、和サラダ専門ブランド「WaSaRa」、三越日本橋本店の「自遊庵 嗜み処」の運営を手掛けていますが、2017年3月には、じゃがいもとたまごをメインにした和惣菜を提案する新ブランド「いもたまや」が伊勢丹新宿店にオープンしました。

グローバル展開については、現在37の国と地域に商品を輸出しており、海外の展示会にも積極的に出展しています。また、バンクーバーリサーチオフィスを活用して海外の食のトレンドなどの情報収集を進めながら、市場の特性を踏まえた商品を投入し、一歩ずつ、確実に事業の拡大を図っていきます。

株主の皆様へのメッセージをお願いします。

ケンコーマヨネーズは、業務用食品メーカーとして創業以来培ってきたメニュー提案力を武器に事業を

拡大してきました。今では一般的となったごぼうサラダやパンプキンサラダという商品を提案し、世の中に広めた実績がそれを裏付けています。

少子高齢化や人口減少の進展は、食品業界にとって逆風であることは確かですが、女性の社会進出や単身世帯の増加により、外食・中食の市場はむしろ拡大しています。食品スーパーの日配サラダやコンビニエンスストアのお弁当など、買ってすぐに食べられる総菜のニーズが高まっており、当社への引き合いも増えています。外食チェーンでは、人手不足によりオペレーションの簡略化を図りたいと日持ちのするロングライフサラダの販売が好調です。東京オリンピックパラリンピック開催を控え、インバウンド需要も望めるといふ点で、業務用食品市場には多くのチャンスがあると考えています。

もちろん、その中で競争を勝ち抜くのは簡単ではありません。私たちは、商品開発、メニュー提案、生産、販売の各担当によって構成された分野別・業態別チームを組織し、きめ細かくお客様の課題に向き合い、新たなメニュー提案を続けています。一人ひとりが徹底してお客様に寄り添い、パートナーとしてお客様に信頼される存在であり続けることができれば、会社のさらなる成長につながると信じています。

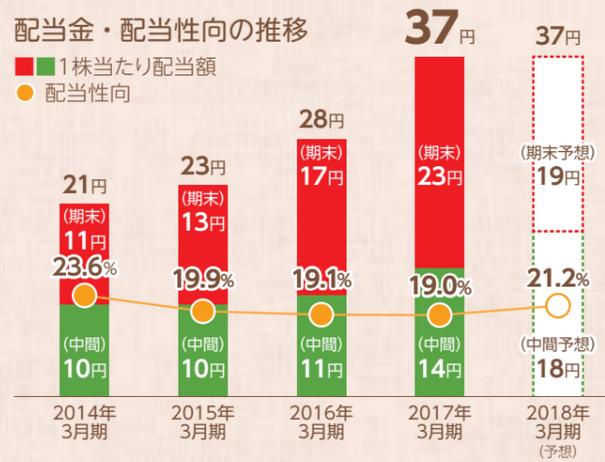
私たちは今後も目標に向けて、たゆまぬ努力と創意工夫を続けてまいります。

株主の皆様におかれましては、今後ともより一層のご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

利益配分に関する基本方針

当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題と捉えており、収益性の向上と財務体質の強化に努めるとともに、継続的な安定配当を基本方針としております。

この方針のもと、配当性向20%を意識しながら、経営の継続性、事業の安定性にも配慮しつつ、当社の今後の成長と発展にあわせて、配当水準を高めていくことを目指しております。



中期経営計画

『KENKO Five Code 2015-2017』の進捗について

■ 中期経営計画期間中の数値目標・経営指標

	2018年3月期(目標)
連結売上高	75,000百万円
連結経常利益率	5.0%
自己資本比率	50.0%
ROE	8.0%以上をキープ



3つの経営戦略

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

- 商品ブランド、シリーズの強化
- 生産能力の向上

サラダ・総菜類

和彩万菜
「和彩万菜。」(全11品)

NEW NEW NEW

「第3回介護食品コンクール」2品受賞!

「まごころ食彩。」
まごころ食彩。冷凍かぼちゃサラダ(左)
まごころ食彩。冷凍ふくご焼き(右)

「サラダのプロがつくった」
サラダシリーズ(全8品)

■ 御殿場工場
2016年4月:ロングライフサラダ製造ラインの増強
→多品種、多様な形態への対応が可能に。

マヨネーズ・ドレッシング類

NEW NEW NEW

「世界を旅するドレッシング。」(全4品) 「トリプルバランス。」(全3品)

■ 西日本工場
2016年6月:ドレッシングラインの増強
→賞味期間延長、フレキシブルな形態への対応が可能に。

タマゴ加工品

「惣菜亭。」
リニューアル発売(全12品)

■ 厚木工場
2017年3月:
タマゴサラダ製造設備の増強
→拡大する需要へ対応。

2 「サラダ料理」の更なる進化

～認知度・ブランド力の向上に向け、多面的な活動を実施～

ドレッシングの日

- 8月24日が「ドレッシングの日」と一般社団法人 日本記念日協会に登録認定



サラダドレッシングパーティーの様子



ドレッシングタワー

メディア

- ABCラジオ・TBSラジオ
「サラダトーク～お仕事カフェ～」放送3年目に突入

SNS

- 公式ツイッターにてイベントやキャンペーンを実施
- ケンコーマヨネーズ、サラダカフェ公式ツイッター
→フォロワー数:各1.9万人突破(2017年3月末時点)

WEBサイト

- 業態別や季節のレシピ、トレンド発信
レシピ掲載数:約1,500レシピ(2017年3月末時点)

料理講習会

- サラダカフェ・ケンコーマヨネーズがそれぞれ、東京・大阪にて開催(計15回)(2017年3月期末実績)

Salad Cafe 店舗展開

- 2017年3月「いもたまや 伊勢丹新宿店」オープン
- 2017年4月「WaSaRa そごう横浜店」オープン
- 三越日本橋本店 イートインスペース「自遊庵 嗜み処」オープン1周年

3 グローバル市場への積極展開を進める経営基盤強化

輸出販売の強化

- 37の国と地域へ輸出を実施(2017年3月末時点)
- マヨネーズ・ドレッシング類は賞味期間延長によりアイテム数増加
- バンクーバーリサーチオフィスより情報収集をおこない、海外市場のニーズに合わせた商品の開発・検討
- ロシアやフランスでの展示会にて当社製品の認知度向上を図る

インドネシア事業

- 市場開拓、メニュー提案の強化
- 日系企業のインドネシア進出が加速
→当社の強みを最大限に活かした販売活動の実施



モスクワでの展示会(2016年10月)

KENKO

NOW



ケンコーマヨネーズの旬な情報をお届けします。

SHOP情報

「じゃがいも」と「たまご」がメインの新ブランド誕生!! 『いもたまや 伊勢丹新宿店』オープン



いもたまや 伊勢丹新宿店

Salad Cafeは、「じゃがいも」と「たまご」をメインにした和惣菜を提案する新ブランド『いもたまや』の展開を開始しました。

その1号店として、2017年3月1日に『いもたまや 伊勢丹新宿店』をオープンしました。

新ブランドの『いもたまや』は、老若男女に親しまれている「じゃがいも」と「たまご」をメインの素材として扱っています。定番メニューから一風変わった組み合わせのメニューまで、味・見栄え・食べ方などを工夫し、「じゃがいも」と「たまご」の魅力を引き出し、和食とコラボレーションしたサラダ料理をお楽しみいただけます。

*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。

『いもたまや 伊勢丹新宿店』では、チーズのkokがきいたキッシュに和の食材を組み合わせた「しらすと九条ねぎのキッシュ和風仕立て」や、鰹だしと昆布だしをきかせてふっくらとした食感に仕上げた「いもたまやのだし巻き卵」など、『いもたまや』でしか味わえない商品を多数ご用意しております。ぜひ一度お立ち寄りください!

キッシュ3種



いもたまやのだし巻き卵



だしの旨み香る和風オニシラポテト



いもたまや by Salad Cafe

『いもたまや 伊勢丹新宿店』店舗情報

住所 〒160-0022
東京都新宿区新宿3-14-1
伊勢丹新宿店 地下1階

電話 03-3341-8880

営業時間 10:30~20:00(定休日は施設に準ずる)

関東初出店!ひとわざ効かせた和サラダ・和惣菜が並ぶ『WaSaRa そごう横浜店』オープン

Salad Cafeは、和サラダ・和惣菜の専門ブランド『WaSaRa』の関東1号店となる『WaSaRa そごう横浜店』を2017年4月25日にオープンしました。

『WaSaRa』では、根菜、筍、里芋など、日本人になじみ深い和の素材をふんだんに使用した和サラダ・和惣菜を提供しています。

『WaSaRa 近鉄あべのハルカス店』に続き関東初出店となる『WaSaRa そごう横浜店』では、京都のおばんざいとして受け継がれている「ずいきの炊いたん」や、人気の和え物に木の実を加え上品な味わいに仕上げた「さつまいもと根菜の木の实和え」など、新しい素材や味の調和にこだわった和惣菜をラインナップ。普段の食卓に新たなバリエーションとなる、ひとわざ効かせたこだわりの和サラダ・和惣菜で、より豊かな食生活を演出します。



ずいきの炊いたん



さつまいもと根菜の木の实和え



WaSaRa そごう横浜

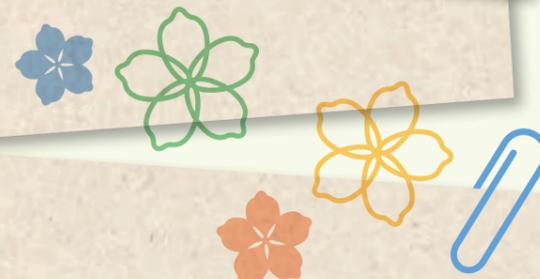
WaSaRa

『WaSaRa そごう横浜店』店舗情報

住所 〒220-0011
神奈川県横浜市西区高島2-18-1
そごう横浜店 地下2階 和惣菜売場

電話 045-548-5415

営業時間 10:00~20:00(定休日は施設に準ずる)



IRインフォメーション

『東証IRフェスタ2017』に出展!!

2017年2月24日~25日に開催されました日本取引所グループ/東京証券取引所主催の個人投資家向けIRイベント『東証IRフェスタ2017』において、ブース出展および会社説明会を実施しました。

ブースでは当社製品や株主優待品等の展示をおこない、事業内容や業績などを多くの個人投資家の皆様にご説明しました。

ブース内で実施しました15分程度のミニ会社説明会には、2日間で450名以上の方にご参加いただきました。立ち見も出るほどの大盛況となり、多くの個人投資家の方々とコミュニケーションをとる良い機会となりました。

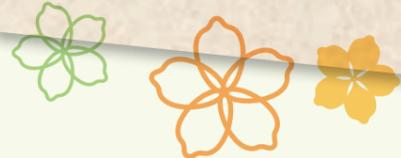
当社は、今後も積極的にIR活動をおこなってまいります。



<会社説明会の様子>



<ブース展示>



さまざまな切り口から解説します。

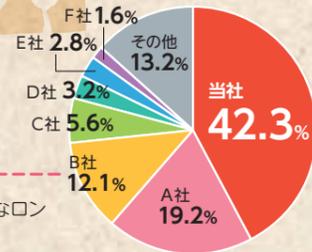
読んで美味しい

ケンコーマヨネーズ!

祝誕生40周年! ファッションデリカフーズ®(FDF®)

ファッションデリカフーズ®は、当社が開発した日本初のロングライフサラダ(長期保存可能なサラダ)です。はじめは1970年代後半、多くの街のパン屋さんでは夏場になると野菜などを使った「総菜パン」は影をひそめ、ジャムサンドなど、暑さに強く、傷みにくいものしか販売できませんでした。でも暑い夏こそ、サンドイッチを販売したい。そんな要望を受けて、サラダを加熱殺菌する技術や、加熱に耐えられるマヨネーズづくりなどを試行錯誤した結果、

冷蔵庫で30日保存可能な、当時としては画期的なロングライフサラダが誕生しました。全く新しいジャンルを切り拓いたロングライフサラダは、業界のスタンダードとなり、食のプロたちのメニューの幅を広げることに貢献しました。当社のロングライフサラダは、ポテトサラダ、ごぼうサラダをはじめとする豊富なアイテムを取り揃え、「ファッションデリカフーズ®」ブランドとして業界トップシェアを誇る主力商品となっています。



ロングライフサラダ業界シェア(2016年見込み)
出典:富士経済「食品マーケティング便覧」データより当社作成

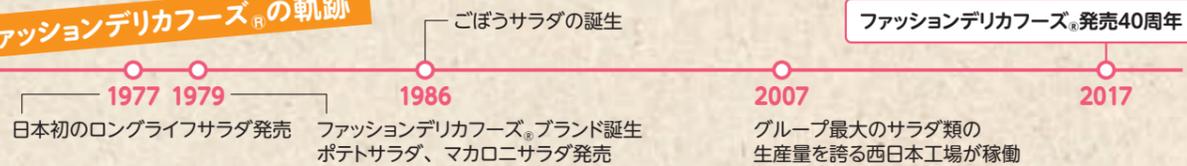
幅広い商品ラインナップ



ファッションデリカフーズ®の特長

- 袋から出してそのまま簡単に使える
- 衛生的で安全・安心
- 計画的・安定的な仕入れに対応
- 省力化・コスト低減に貢献
- 冷蔵で賞味期間30~60日(未開封の場合)
- 多彩に広がる商品とレシピ

ファッションデリカフーズ®の軌跡



~ごぼうサラダの誕生秘話~

皆様にもおなじみの「ごぼうサラダ」。食物繊維が豊富でヘルシー、シャキシャキした食感も楽しめる、今や食卓の定番サラダです! 実は、その「ごぼうサラダ」を世の中に広めたのが、私たちケンコーマヨネーズです。1986年、当時はまだ「ごぼうをサラダにして食べる」という発想はありませんでした。ケンコーマヨネーズは、当時開発した和風味のドレッシングにごぼうがマッチすることを発見! そこから「ごぼうサラダ」というメニューそのものを世に広め、日本の食卓に新しい味を提案しました。



アンケートご協力をお願い

当社では、今後のIR活動に活用させていただくため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願い申し上げます。

回答方法

同封のアンケートハガキにご記入いただき、ご郵送願います。なお、記入後はお名前・ご住所・ご職業等の上に付属の個人情報保護シールを貼りつけ、ご投函願います。



アンケートにご協力いただきました株主様の中から抽選で、食品業界各社様に向けた当社製品・メニューの提案をする展示会「当社グループ総合フェア」へご招待いたします。

下記期日の到着分をもって抽選にてご招待者様を決めさせていただきますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。なお、抽選結果および当日の詳細は発送をもって代えさせていただきます。

当社グループ総合フェア

東京会場(東京都新宿区内):	大阪会場(大阪市中央区内):
2017年11月7日(火)・8日(水) 開催予定 各日5組10名様ご招待	2017年11月15日(水)・16日(木) 開催予定 各日5組10名様ご招待

※両会場ともに、株主様ご招待時間は「午後のみ」となり、時刻は当社にて指定させていただきます。
※場所・時間等の詳細は、当選者のみにお知らせさせていただきます。
※所要時間は約2時間を予定しております。
※同伴者は、1名様までとさせていただきます。
※中学生以下の参加はご遠慮ください。
※会場までの交通費・宿泊費等は自己負担となりますのでご了承ください。
※当日、当社発行の入場券をお持ちでないとお入りいただけませんので、ご了承ください。

アンケート締切日 2017年7月31日(月) 当日消印有効

※個人情報の取扱いについて
株主様アンケートによりお預かりした個人情報につきましては、当社グループ総合フェア招待状の送付以外に使用することはありません。

■事前お問い合わせ先:
ケンコーマヨネーズ株式会社 経営企画室 広報室
電話番号: 03-5318-7531 (受付時間 平日9:00~17:00)

表紙のレシピをご紹介します

ホワイトバーベキューチキンと グリル野菜のサラダ

材料(2人分)

- 鶏肉(もも) 1枚
- 世界を旅するドレッシング® 30g
- ホワイトバーベキュー 30g
- ズッキーニ(緑・黄)(輪切り) 30g
- じゃがいも(1/4切り) 1/2個
- ミニトマト(赤・黄) 各1個
- サニーレタス(一掴み) 40g
- グリーンリーフ(一掴み) 40g
- オリーブオイル 大さじ1
- 塩・こしょう 少々
- 世界を旅するドレッシング® 少々
- ホワイトバーベキュー 20g

作り方

- 1 鶏肉に世界を旅するドレッシング®、ホワイトバーベキュー30gをからめ、200℃のオーブンで15分程度焼く。
- 2 ズッキーニ、じゃがいも、ミニトマトをそれぞれオリーブオイル、塩・こしょうとからめ、オーブンで均等に火を通す。
- 3 皿にサニーレタス、グリーンリーフを盛り、食べやすい大きさに切った鶏肉、野菜を盛り付け、世界を旅するドレッシング®、ホワイトバーベキュー20gを回しかける。



この商品を使いました!
世界を旅するドレッシング®
ホワイトバーベキュー

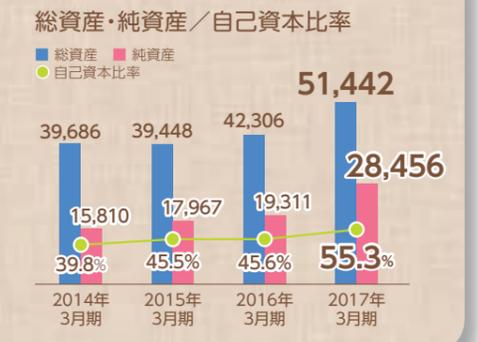
ケンコーマヨネーズ
オンラインショップで
購入できます!



当期のポイント

- 【売上面】6期連続の増収、5期連続の過去最高売上高を更新
- ・サラダ類、マヨネーズ・ドレッシング類、タマゴ類はいずれも順調に推移
 - ・分野別・業態別対策の取り組みにより増収
 - ・タマゴサラダや業務用の小型戦略によるロングライフサラダが大きく伸長
- 【利益面】2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

●連結財務ハイライト(単位:百万円)



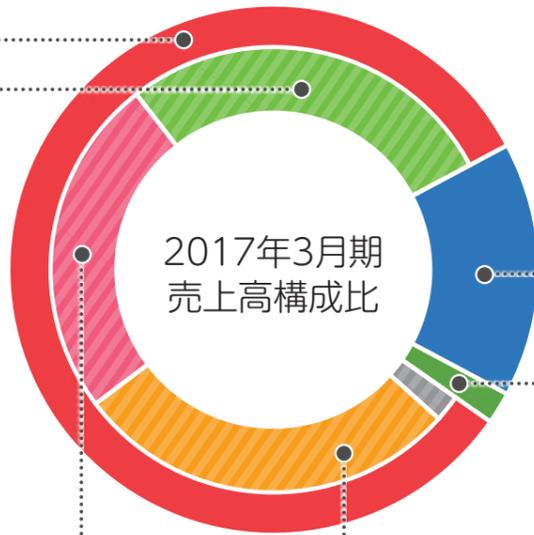
セグメント別営業概況

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)、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

売上高 **58,511**百万円
セグメント利益 **3,012**百万円



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 **11,062**百万円
セグメント利益 **1,023**百万円



- ポイント
- ・食品スーパー向けにハム、明太子、卵を使用したマカロニサラダや、ごま和えやうま煮等の和惣菜が伸長
 - ・北海道エリア限定のカット野菜が好調に推移

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 **1,238**百万円
セグメント損益 **△31**百万円

- ポイント
- ・2017年3月Salad Cafeの新ブランド『いもたまや 伊勢丹新宿店』がオープン
 - ・サラダカフェ「サラダ料理講習会」東京・大阪にて全12回開催



●サラダ・総菜類
売上高 **19,685**百万円

●ポイント

- ・小型形態のポテトサラダやごぼうサラダが、コンビニエンスストア向けに伸長
- ・和惣菜ブランド「和彩万菜」シリーズの商品が外食や量販店等にて採用

和彩万菜 ふきと湯葉の含め煮
霧島黒豚 ショルダーベーコンのペンネサラダ

●マヨネーズ・ドレッシング類
売上高 **17,576**百万円

●ポイント

- ・1kg形態のマヨネーズが量販店や製パン、輸出向けにも伸長
- ・ドレッシングは500ml形態の商品がファストフード向けに採用

世界を旅するドレッシング ホワイトパーベキュー
トリプルバランス ノンオイル和かつお

●タマゴ加工品
売上高 **19,860**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、巻き寿司用の厚焼き卵、麺用の錦糸卵がコンビニエンスストアを中心に伸長

惣菜亭 冷凍厚焼き卵だし味 1本
冷凍スペイン風オムレツ