

2017 年度 ミツカングループ上期業績概要について

～国内・海外ともに増収。グループ全体で 4.6%増～

ミツカングループの 2017 年度上期(2017 年 3 月～8 月)業績は以下のとおりです。

◆ ミツカングループ業績

区分	業績	前年度比	(2016 年度)
売上高	1,195 億円	104.6 %	1,142 億円

◆ エリア業績

区分	業績	前年度比	(2016 年度)
日本+アジア事業売上高	566 億円	102.2 %	553 億円
北米事業売上高	555 億円	107.9 %	514 億円
欧州事業売上高	73 億円	98.7 %	74 億円

◆ 日本事業業績

区分	業績	前年度比	(2016 年度)
国内事業売上高	560 億円	102.2%	547 億円
家庭用売上高	435 億円	104.0%	419 億円
食酢セグメント	134 億円	106.2%	126 億円
ぼん酢セグメント	70 億円	111.8%	63 億円
つゆ・鍋つゆセグメント	62 億円	97.5%	64 億円
納豆セグメント	118 億円	104.2%	113 億円
業務用売上高	121 億円	96.3%	126 億円

注) 金額は純売上

(1) ミツカングループ業績概況

ミツカングループ売上高は、グループ計で 1,195 億円 前年度比 4.6%増、約 52 億円の増収となりました。
海外売上高は 635 億円、海外売上高比率は約 53%となりました。

(2) 日本＋アジア事業

日本＋アジア事業は、566 億円、前年度比 2.2%増、約 12 億円の増収となりました。

家庭用の食酢セグメントでは、食酢の健康機能の訴求により、「カンタン酢」を中心とした調味酢や食酢飲料が好調に推移し、前年を上回りました。

ぽん酢セグメントでは、メニュー提案によるスタンダードタイプの好調に加え、「ごまぽん」・「たまねぎぽん」などの具入りタイプが好調に推移し、前年度を大きく上回ることができました。

つゆ・鍋つゆセグメントでは、つゆは市場自体が縮小し、前年を下回りましたが、鍋つゆはストレートタイプ・個包装タイプともに好調でした。

納豆セグメントでは、「金のつぶ」シリーズの主力商品が堅調に推移し、「金のつぶ たれたっぷり！ たまご醤油たれ」などのフレーバータイプが伸張したことにより、前年を上回りました。

(3) 北米事業

北米事業は、555 億円、前年度比 7.9%増、約 41 億円の増収となりました。パスタソース事業、ならびに食酢事業ともに好調に推移いたしました。現地通貨ベースでは前年度比 3.8%増となりました。

(4) 欧州事業

欧州事業は 73 億円、前年度比 1.3%減、約 1 億円の減収となりましたが、現地通貨ベースでは前年度比 3.5%増となりました。ブランストン・サーソンズなどのブランド事業や日本食事業が好調に推移いたしました。