

健康でより豊かな食生活に貢献

証券コード 2612

 **かどや 製油株式会社**

2014年3月期 決算説明会



決算概要について

2014年5月30日(金)

取締役執行役員管理部長 戸倉 章博



決算概要について

- 1 . 会社概要
- 2 . 2014年3月期 決算概要
- 3 . 2015年3月期 事業計画



1. 会社概要



会社プロフィール(2014年3月31日現在)

◇所在地	本社:東京都品川区
◇創業	1858年(安政5年)
◇設立	1957年(昭和32年)5月2日
◇代表者	取締役社長 小澤 二郎
◇資本金	21億60百万円
◇株主数	6,607名
◇従業員数	264名
◇事業所	本社、工場、 4支店、3営業所、1事業所



2. 2014年3月期 決算概要



2014年3月期

決算の概要

(単位：百万円)	13年3月期	14年3月期	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	21,435 <small>ごま油 17,114 食品ごま 3,789 脱脂ごま他 530</small>	21,890 <small>ごま油 16,939 食品ごま 4,231 脱脂ごま他 719</small>	455 <small>ごま油 △175 食品ごま 441 脱脂ごま他 189</small>	2.1%	<p><ごま油 売上高微減> 販売数量…家庭用は価格競争が激しく、17%減少 業務用(0.4%)・輸出用(12%)は増加 全体では3%減少 販売価格…家庭用は1%増 業務用は6%増。 輸出用は27%増。</p> <p><食品ごま 売上高増加> 販売数量…前年同期比7%増。 販売価格…前年同期比4%増。</p>
売上原価	12,094	14,408	2,314	19.1%	原料価格高騰（約27%増）等で2,300百万円増加。
販管費	7,063	5,817	△1,246	△17.6%	拡売条件費 約900百万円減少 広告宣伝費 約175百万円減少 販売促進費 約100百万円減少
営業利益 <利益率>	2,277 <10.6%>	1,664 <7.6%>	△612	△26.8%	
経常利益 <利益率>	2,537 <11.8%>	1,971 <9.0%>	△566	△22.3%	
当期純利益 <利益率>	1,545 <7.2%>	1,151 <5.3%>	△394	△25.5%	

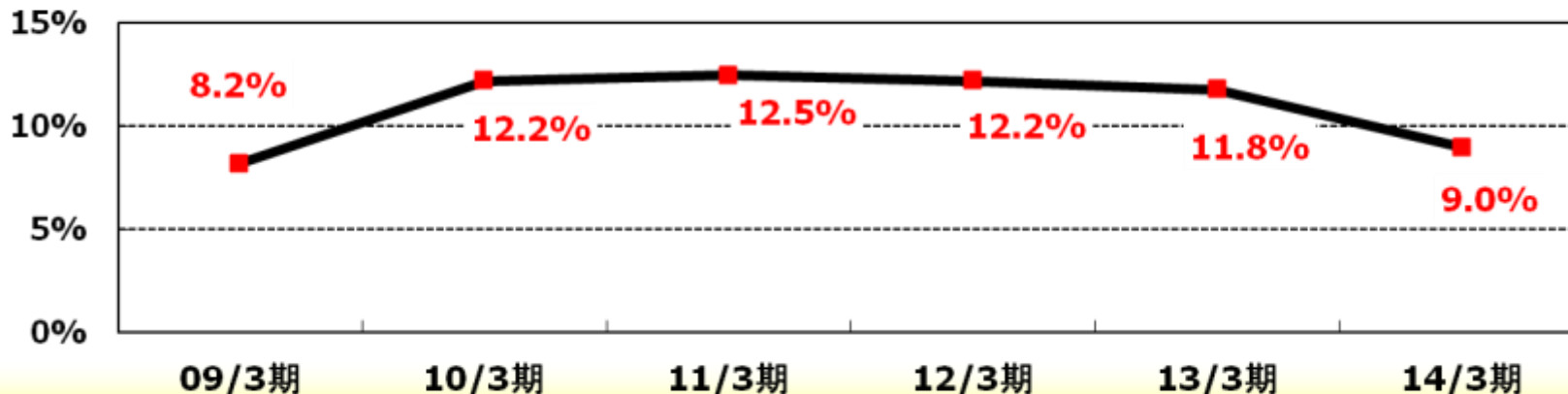
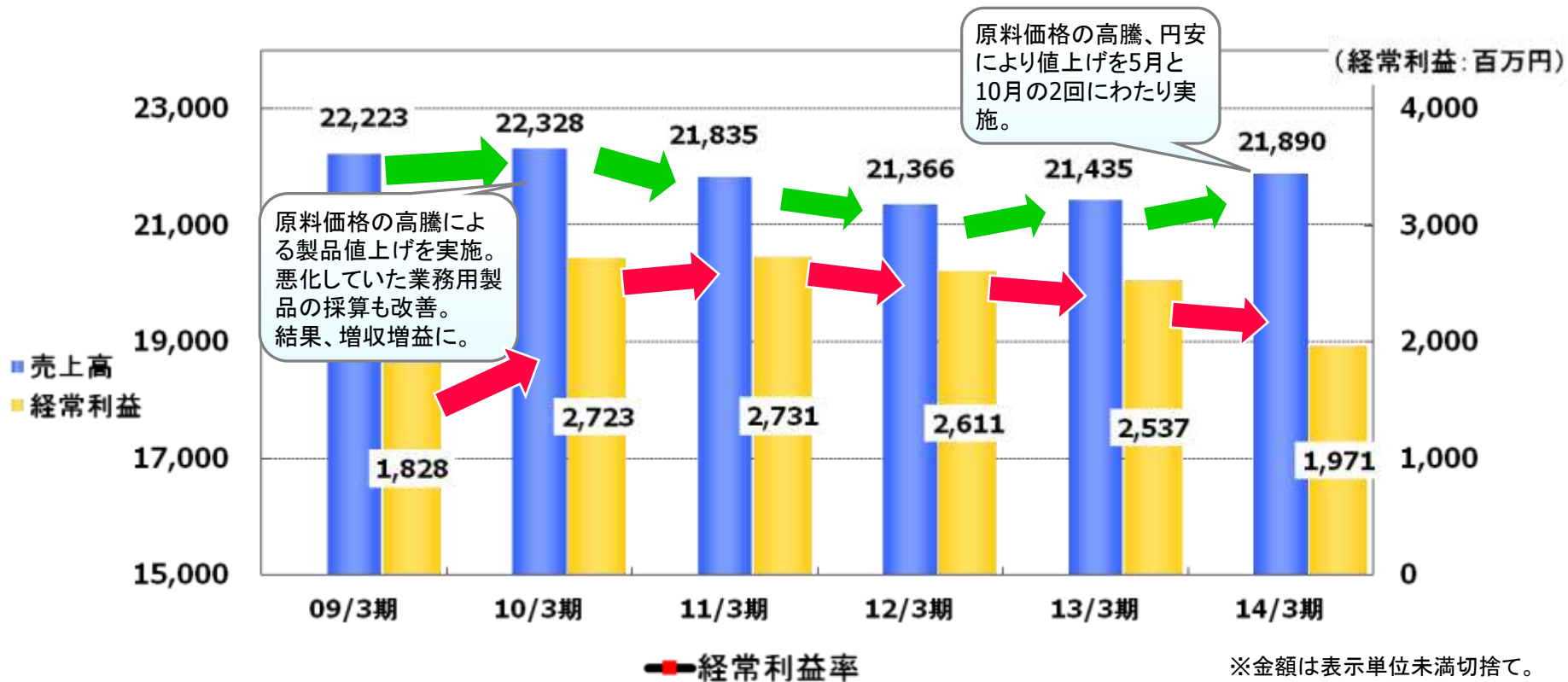
【為替】

原価計上レート¥/\$	83円	100円
決済レート¥/\$	81円	98円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



2014年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移





貸借対照表

(単位:百万円)	13年3月期 期末	構成比 (%)	14年3月期 期末	構成比 (%)	前期末比	
					増減金額	増減率
資 産						
■流動資産	17,411	72.6	18,050	73.8	639	3.6%
■固定資産	6,568	27.4	6,394	26.2	△174	△2.6%
資 産 合 計	23,979	100.0	24,445	100.0	465	1.9%
負 債						
■流動負債	3,825	16.0	3,788	15.5	△36	△0.9%
■固定負債	820	3.4	811	3.3	△9	△1.1%
負 債 合 計	4,645	19.4	4,599	18.8	△45	△0.9%
純 資 産 合 計	19,334	80.6	19,845	81.2	511	2.6%
負債・純資産合計	23,979	100.0	24,445	100.0	465	1.9%

※ 金額は表示単位未満切捨て。



3. 2014年3月期 事業計画



14/3期比較の15/3月期 事業計画

(単位： 百万円)	14年3月期 実績	15年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	21,890 <small>〔ごま油 16,939 食品ごま 4,231 脱脂ごま他 719〕</small>	24,500 <small>〔ごま油 18,920 食品ごま 4,900 脱脂ごま他 680〕</small>	2,610 <small>〔ごま油 1,981 食品ごま 669 脱脂ごま他 △39〕</small>	11.9%	<売上高増 約26億円> (NET約24億円) 家庭用ごま油:約2億円増 業務用ごま油:約11億円増 輸出用ごま油:約7億円増 食品ごま他:約6億円増 * 家庭用ごま油の実質価格は 前期2回値上げをしたため、 落ち込んだ販売数量の回復に 注力する
営業利益 <利益率>	1,664 <7.6%>	1,400 <5.7%>	△264	△15.9%	<売上原価増 約30億円> 原材料費:約31億円増 <営業利益減 約3億円> 販売経費:約1億円減
経常利益 <利益率>	1,971 <9.0%>	1,400 <5.7%>	△571	△29.0%	
当期純利益 <利益率>	1,151 <5.3%>	880 <3.6%>	△271	△23.5%	

通期想定為替レート¥/\$ 102円
 為替レート1円変動による損益への影響額 約50百万円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



ごま油平均単価の推移

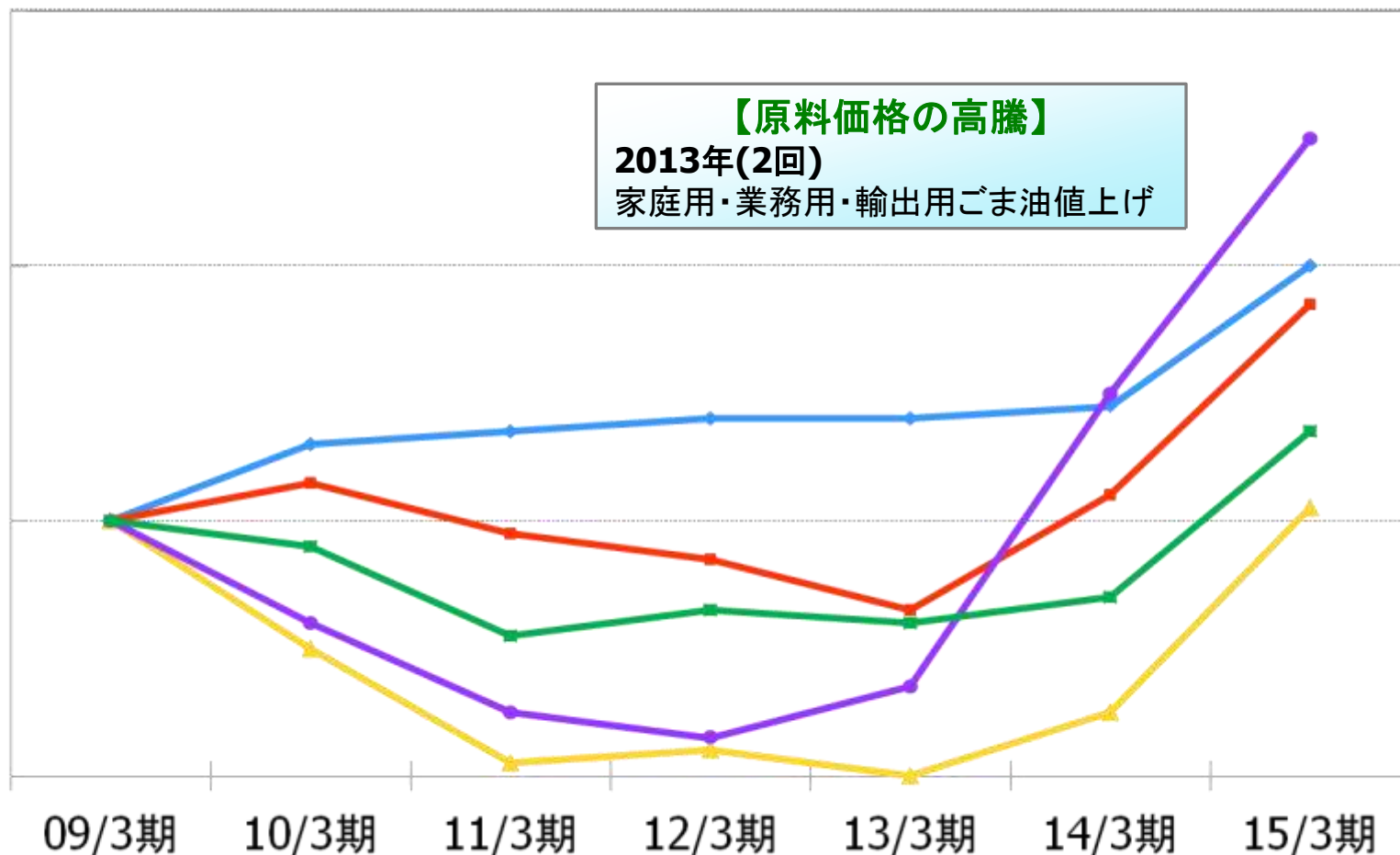
(%)

140

120

100

80



09/3期

10/3期

11/3期

12/3期

13/3期

14/3期

15/3期

(見込)

家庭用

家庭用NET

業務用

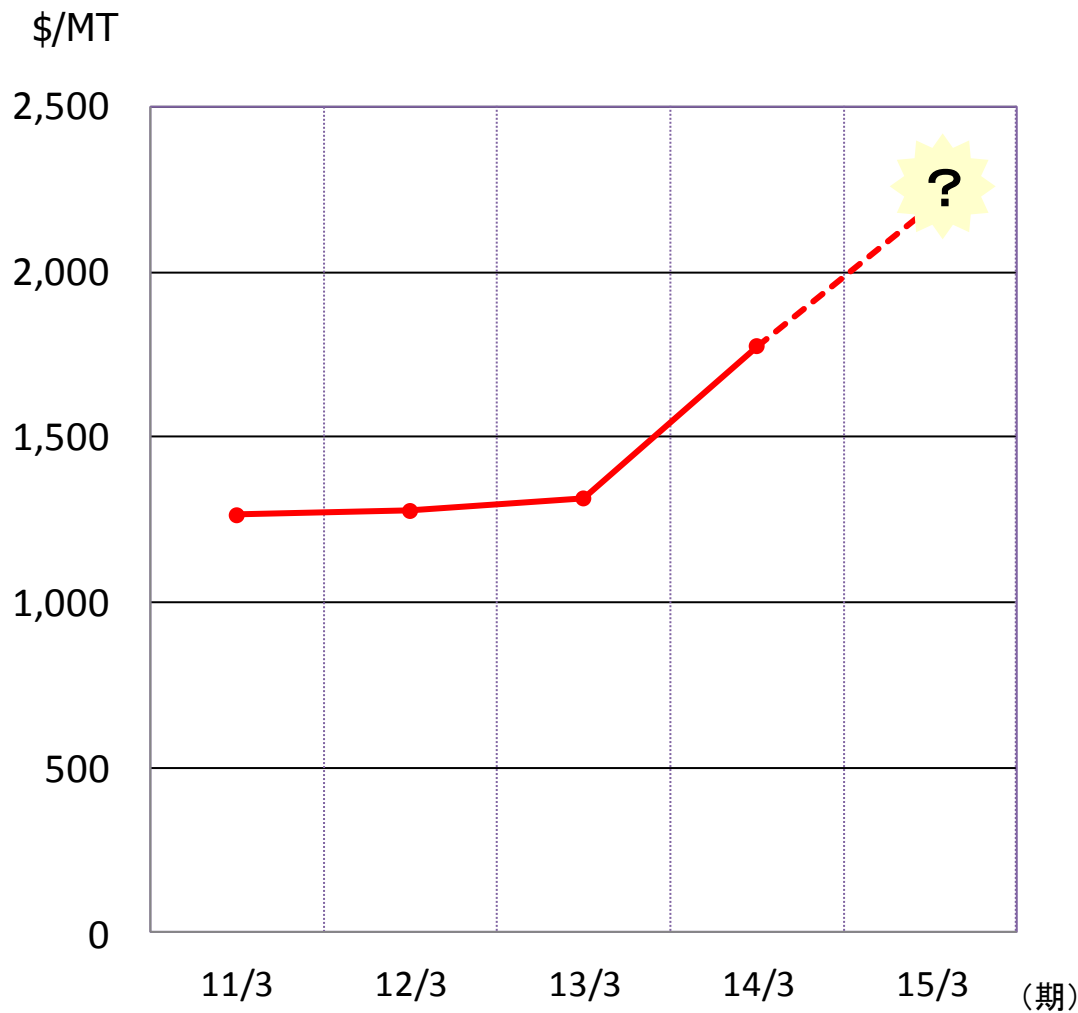
輸出用

全体

※2009年3月期の価格を100とする。



搾油用原料価格の動向(年度平均)



出所: 財務省輸入通関統計
主要搾油用ごま産地

ナイジェリア、ブルキナファソ、タンザニア、ウガンダ、モザンビーク

<2015年3月期の見通し>

(契約時ベースの価格)

昨年は中国・中東等の安定した需要に対し、天候不順等による供給不足感により価格は上昇の一途を続け、秋口には2,400ドル/トンを超える価格となった。

その後、一旦2,100ドル/トンレベルに軟化したが、今年に入り、2,200ドル/トンを超えるレンジで推移してきた。

現在は東アフリカ産(タンザニア/モザンビーク)収穫期前の端境期で積極的な取引は行われていないが、今後の動向は見えない。

食品用原料についても搾油用原料高騰の影響を受け上昇している。

波乱要因 : 中国等の急激な買付
他穀物価格の高騰
天候不順による減産
生産国の政情不安

健康でより豊かな食生活に貢献

証券コード 2612

角 **かどや 製油株式会社**

2014年3月期 決算説明会



経営展望について
2014年5月30日(金)
代表取締役社長 小澤 二郎

経営展望について

- (1)販売**
- (2)売上拡大策**
- (3)原料その他**
- (4)経営計画**



1. 販売



販売①(総括、ごま油)

2014年3月期

為替の急激な円安と天候不順による生産国の不作により原料価格が高騰。家庭用、業務用、輸出用ともに2度の値上げを実施し、利益の確保に努めた。

ごま油	家庭用	業務用	輸出用
2014年3月期実績	大幅な為替円安に加え、原料価格高騰によるコストアップに対し、5月より拡売条件費を圧縮し、10月には価格改定を実施した。2回に渡る実質値上により販売数量は減少。	同じく原料コストアップの為、5月、10月と2回に渡り価格改定を実施した。堅調な需要に支えられ、家庭用ほどの影響なく販売数量増加。	現地需要家向け販売を強化し、既存客先が順調に推移し、販売数量が増加。また、販売金額では、価格改定及び円安の影響で大きく伸長。
2013年3月期比	販売金額、数量共に減少	販売金額、数量共に増加	販売金額 数量共に増加
2015年3月期計画	価格訴求に頼らない販促企画を提案、実施し、販売数量回復を目指す ①消費者ニーズの高いPET容器ごま油の導入推進 ②メニュー提案による関連販売企画 ③他メーカー商品とのコラボ企画 ④ポイントセールの実施	原料高、円安によるコスト増は避けられない状況。適正価格での販売、新規獲得が課題。 ①6月より価格改定を実施 ②大口需要家との新規取引強化 ③惣菜、デザート市場の開拓	通期で数量4%の伸長を目指す ①北米既存ビジネスを伸長させ、新規加工ユーザー獲得。 ②新規PB商品開発。



販売②(食品ごま)

2014年3月期

景気回復の中、外食向け需要の復調
中小メーカーとの価格競争が激化

食品ごま	家庭用	業務用
2014年3月期 実績	ごま油と同様に、原料高、円安影響から 10月に価格改定を実施。 値上、他社低価格品との競合など、厳しい環境であったが、数量ベースで微増、金額ベースで増加となった。	6月に価格改定を実施。大口顧客の新規獲得等が奏功し、順調に推移した。特にねりごまが好調で数量、金額ともに前年を大きく上回った。
2013年3月期比	販売金額、数量共に増加	販売金額、数量共に増加
2015年3月期 計画	<ul style="list-style-type: none"> ・価格訴求に頼らない販促企画を提案、実施する。 ①消費者ニーズの高いPET容器ねりごまの導入推進 ②メニュー提案による関連販売企画 ・食品ごまリニューアルによるコスト削減。 	<p>原料高、円安によるコスト増は避けられない状況。適正価格での販売、新規獲得が課題。</p> <ul style="list-style-type: none"> ①6月より価格改定を実施。 ②大口需要家との新規取引強化。 ③採算性の高いねりごま製品の販路開拓。



販売③(輸出用ごま油)

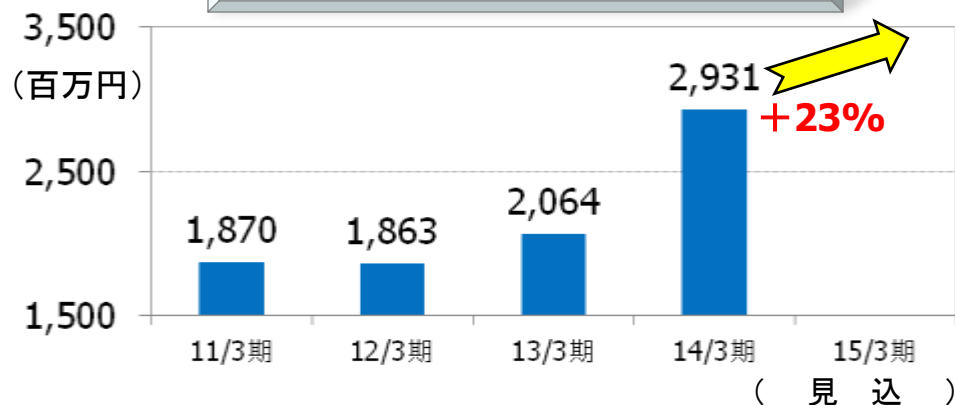
販売実績

2014年3月期

販売数量 約4,540t

主力市場の北米への輸出が引続き堅調で、数量増に大きく貢献。価格改定を二度実施するも、引続き堅調な需要に支えられている。その他地域向けも前年比で伸長しており、安定的な輸出拡大が継続できている。

輸出用ごま油 販売金額推移



輸出分野での施策

① 既存顧客への拡販

- ・北米では引続き伸長余地があるとみており、繁忙期に販促を実施することにより需要を取込む
- ・北米以外のエリアでも、引続き営業活動を強化し、当社製品シェアアップを目指す

② 新規案件の獲得

- ・新規案件(PB商品等)を積極的に提案し、新たな販路を拡大する
- ・加工ユーザー向け新規提案を強化する
- ・新規需要を掘り起こし、ごま油の裾野を広げる



2.売上拡大策

＜大手料理学校との連携＞ (ABC クッキングスタジオ、東日本料理学校協会)

かどやファン獲得のために「ごまの特徴」「商品の紹介」「用途の提案」などのPRを目的に年間タイアップを実施。

各学校にて、純正ごま油、ねりごま、ら一油、食品ごまを活用した基本メニューや新メニューの提案、会報誌を通じて前期に引き続き多角的な情報提供を行う。



＜日本最大のレシピ検索サイト「COOKPAD」との連携＞

同サイト内の当社専用ページに、自社開発レシピの提案をし、「つくれば」機能(ユーザーが提案レシピについて、実際に調理し、料理コメントと写真とともに投稿)を実施。商品認知度、用途汎用性、使用価値の向上を図る。





売上拡大策① 広告・PR活動(一例)

＜広告＞… 純正ごま油・らー油・食品ごま・ねりごまの各媒体広告施策。

- ・「かどやの純正ごま油」を前面に押し出して、なたね油が含まれたごま油との差異を強調し価値を訴求、かどやファン作りを企図
- ・幅広い年代層対象の生活情報雑誌、料理雑誌・WEB、食関連の業界誌を中心に広告出稿。
- ・企業広告については、イメージキャラクターの女優・高畑淳子氏を起用し、広告を展開。



＜PR＞

・売上向上の一環として、店頭での活動を一部アウトソーシング

2010年7月より重点量販店(東京・名古屋・大阪)の店舗巡回活動を開始。
販促什器・POP(レシピ訴求・PET商品訴求など)・リーフレットの設置、
店舗での陳列・販売状況調査を実施し、積極的・効果的な販促活動を実施。

・小学校3・4年生を対象に食育授業を実施

ファン作りを目的に都内近郊の小学校に、ごま・ごま油の「食育授業」を実施。
ごま・ごま油の歴史・特徴、栄養成分など調理実習と共にレクチャー。





コラボレーション商品

広告宣伝効果が大きく、当社ブランドの醸成にとって重要なラインナップ。

<ニコニコのり(株)>

「韓国伝統のり 極 2袋」(2014年3月1日 全国発売)

韓国のりのプレミアム。柔らかい早採れの海苔を100%、
塩は3年熟成の天日塩、油はかどや製油のごま油を
100%使用した化学調味料無添加仕上げの韓国のりです。



<株)香味小夜子>

「うみや〜でキムチ」(2014年3月 全国発売)

ごま油を使用することで風味をまろやかにし、
スルメエキスを加えることで「コク」のある旨みに仕上げた
ごま油が特徴のキムチです。



2013年度に発売した「PET容器製品」

<金印純正ごま油、銀印純正ごま油600g>

- ・2013年6月1日より全国一斉出荷開始
- ・「料理人が使う味をより身近に楽しみたい」というお客様の為、業務用キャッシュ&キャリー等を中心に販売中。料理人の方から一般消費者の方まで幅広くご愛顧頂いております。



<金印純正ごま油(PET)400g>

- ・2013年7月1日より全国一斉出荷開始
- ・「ごま油にもPET容器の商品が欲しい」とのお客様の声にお応えしました。お取引先様からの要望も多く、販売店の配荷も進んでおります。現在ではPET容器と瓶容器の割合は約半々となりました。



<ねりごま(白・黒・白深煎り)PET100g>

- ・2013年8月より初回生産開始
- ・いろいろな料理のアクセントとなるねりごまをPET容器化。お客様のご要望でも多かった、「軽い」・「割れにくい」商品とする事で、お料理の合間にも手に持っただけでかき混ぜ易く、使い勝手が良くなりました。



売上拡大策②（通信販売限定商品）

＜かどやのごまセサミン＞（2010年7月販売開始）

ごま専門メーカーのかどやが作ったセサミン。
ごま油、食品ごまに続く当社の第三の柱としていく。



＜黒ごま&オリゴ＞（2009年7月販売開始）

ねりごまにオリゴ糖・はちみつ・黒砂糖の上品な甘味を加えた商品。
安定的なファンを獲得している。

2014年3月期実績、及び2015年3月期施策

①2014年3月期実績

通販システムの整備（コンビニ後払い）等、顧客サポート体制の充実を推進。
一方、「ごまセサミン」を中心に広告販促施策を展開。効率の良いWeb広告を強化した結果、定期購入コース加入者数は、前年比約**140%**伸長。

②2015年3月期施策

引き続き、インターネット広告、新聞広告、
高視聴率番組スポンサー（BS局）等を中心に
広告販促を実施していく。
更なる商品認知度の向上と購入機会を創出し、
お客様満足度向上に努める。



女優・高畑淳子氏起用「ごまセサミン」TVCM



3. 原料その他



原料の安定調達

現 状

- ① ごま種子の生産 — 全世界の生産量は横這い。
2012/2013年度生産量：約370万トン(出典:Oil World)
生産国で天候異変・農薬問題等のリスクが発生しやすい
- ② ごま種子の需要 — 需要の強い中国並びに中東の動向が注視される。

世界的に需要の増加傾向が続くが、賄えない量ではない

調達方針

高品質の原料を安定的に調達

商社の強力な情報チャンネルを元に、現地輸出業者との取り組みを強化し、調達先の多様化も進める。



食の安心・安全について

背景

1. 食品自体の安全性に関する問題（例：異物混入、残留農薬）
2. 食品会社のモラル・コンプライアンスに関する問題（例：偽装）

当社の方針・施策

- ① 原材料から最終商品までのフローをマニュアル化
品質管理部門のスタッフの力量向上に注力して体制を強化
- ② 原料の残留農薬に対し、自社検査機能を強化、従来からの公的機関へも検査を依頼
- ③ 全従業員へのコンプライアンスの徹底
- ④ 工場のフードディフェンス強化

消費者の皆様に安心・安全なごま製品を提供できるよう、
常に向上を図ることにより、売上拡大に繋げる

<食品表示について>

消費者庁では、食品の各種表示について見直しを進めていますが、その進捗状況や内容については業界団体を通じたルートで迅速な情報入手を行っています。



製品値上げについて

背景

- ごまは原料をほぼ100%輸入に依存するため、各社共値上げ対応する。
 1. 原料価格が高騰
 2. 円安

今期の値上げ

- 足元のアフリカ産の原料高騰分と円安に見合う分の値上げ

ごま油 : 6/1~、12%以上値上げ (業務用)

食品ごま : 6/1~、10%以上値上げ (業務用)

ねりごま : 6/1~、8%以上値上げ (業務用)

ごま油 : 8/1~、7%以上値上げ (輸出用)

当社の方針

ごま油、食品ごまの製品価値を維持するために
必要な場合は値上げをさせていただきます。



4. 経営計画



中期経営計画(前提、計画数値)

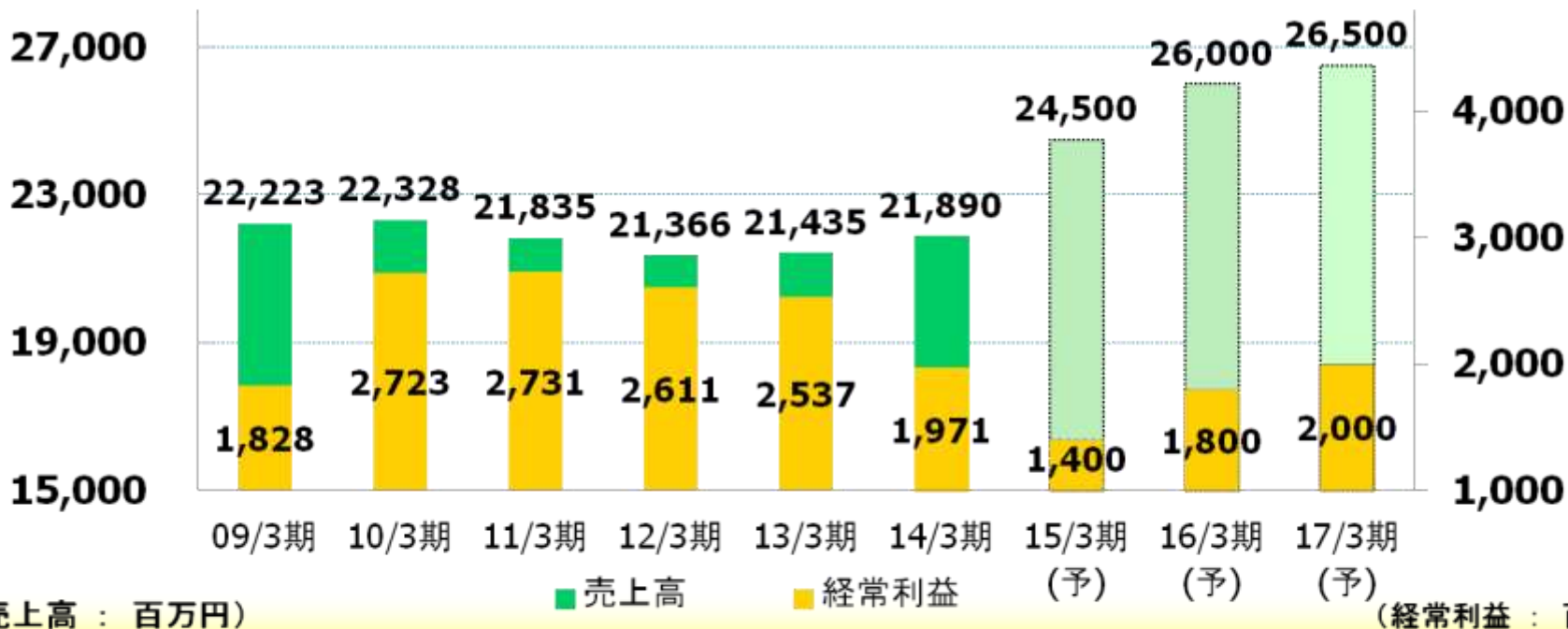
前提

- ① 為替：102円
- ② 原料価格：上昇傾向
- ③ 製品価格：ごま油、食品ごま(6/1~)共に値上げ

〈2014年3月作成〉

中期経営計画

(単位： 百万円)	14/3期実績	15/3期	16/3期	17/3期
売上高	21,890	24,500	26,000	26,500
経常利益	1,971	1,400	1,800	2,000



(売上高：百万円)

(経常利益：百万円)



今後の課題と配当性向

今後の課題

- ① 原料調達ルートを多様化する
- ② FSSC22000の取得を検討する
- ③ ハラル認証*の取得を検討する (*イスラム教義に従った食品規格)
- ④ 小豆島工場のリニューアル工事を行う

配当性向

2007年3月期より、業績に連動させた配当に変更。

配当性向の目標は、当期純利益の40%を目処とする。

但し、業績に関わらず、

1株当たり20円以上の配当を継続して行えるよう努力。

2014年3月期の期末配当金は、1株当たり50円の予定。



※ご注意

当資料に記載されている内容は、資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

【お問い合わせ先】

かどや製油株式会社

〒141-0031

東京都品川区西五反田8丁目2番8号

TEL 03-3492-5545 FAX 03-3492-5985

取締役執行役員管理部長 戸倉 章博

URL <http://www.kadoya.com/>

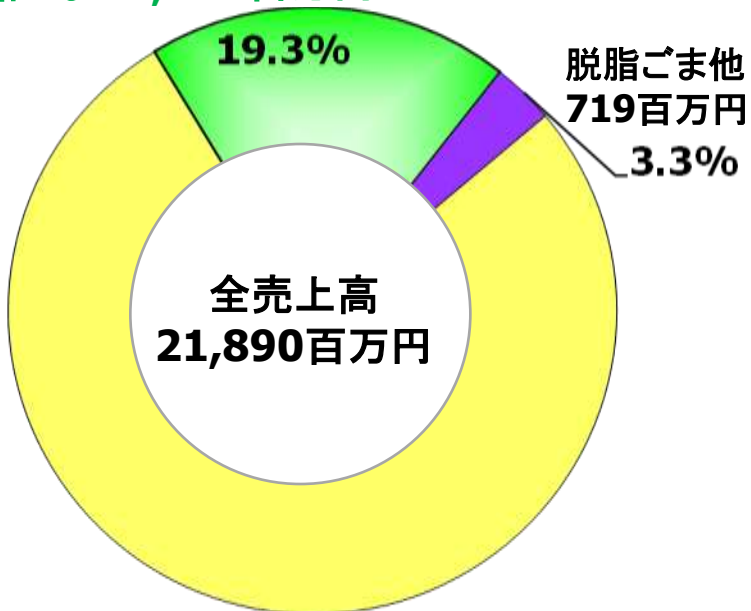


付 属 資 料



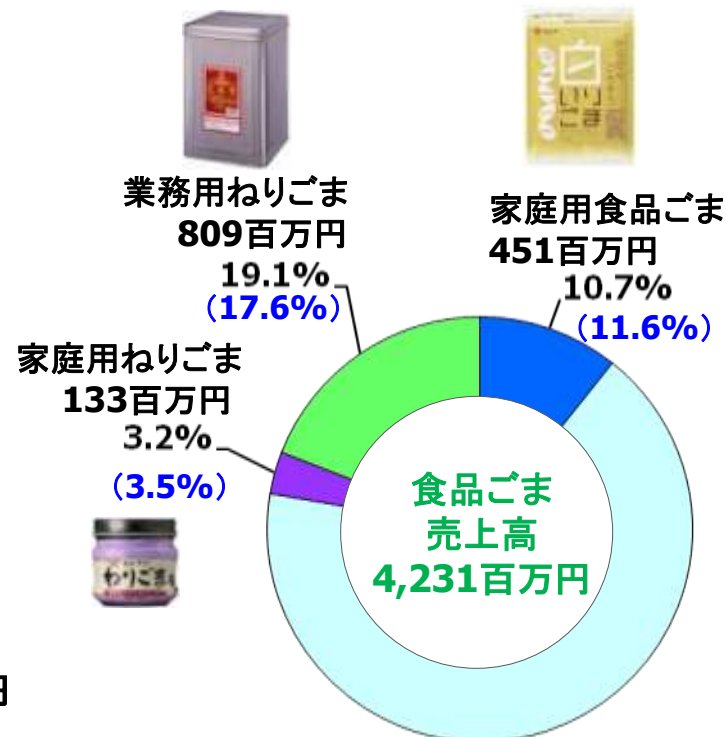
商品別、用途別売上高 (2014年3月期)

食品ごま 4,231百万円



ごま油
16,939百万円

77.4%



業務用ねりごま
809百万円

19.1%
(17.6%)



家庭用食品ごま
451百万円

10.7%
(11.6%)

家庭用ねりごま
133百万円



3.2%
(3.5%)

食品ごま
売上高
4,231百万円

業務用食品ごま 67.0%
2,836百万円 (67.3%)

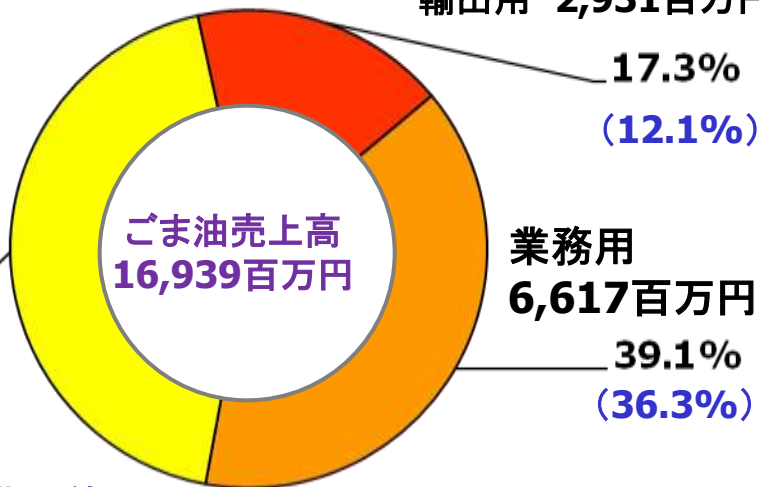


輸出用 2,931百万円

17.3%
(12.1%)

家庭用
7,389百万円

43.6%
(51.6%)



業務用
6,617百万円

39.1%
(36.3%)



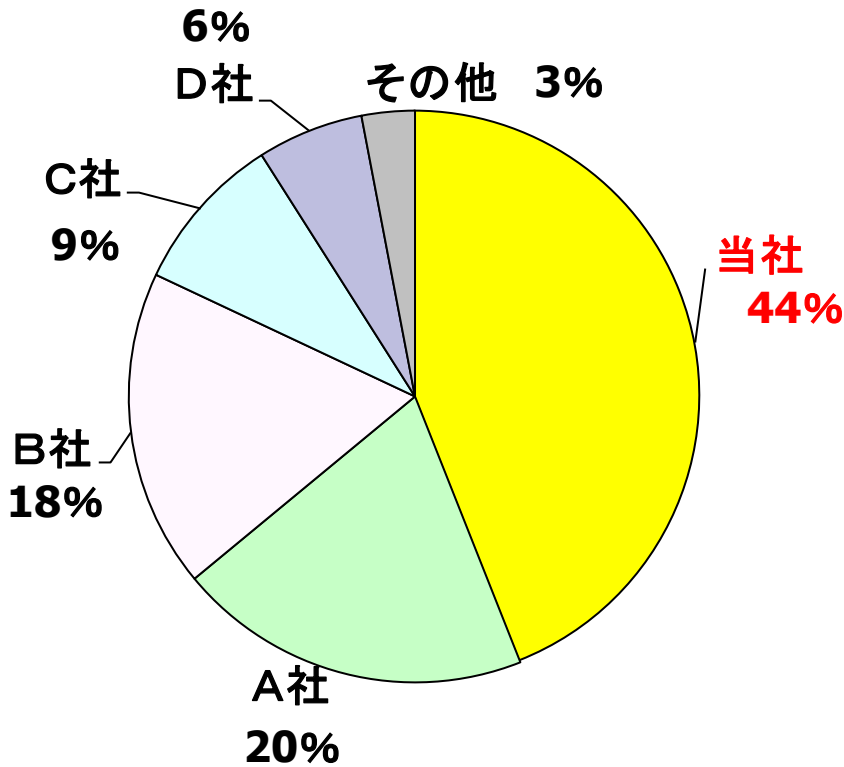
※カッコ内は前年同期の値。



シェア状況

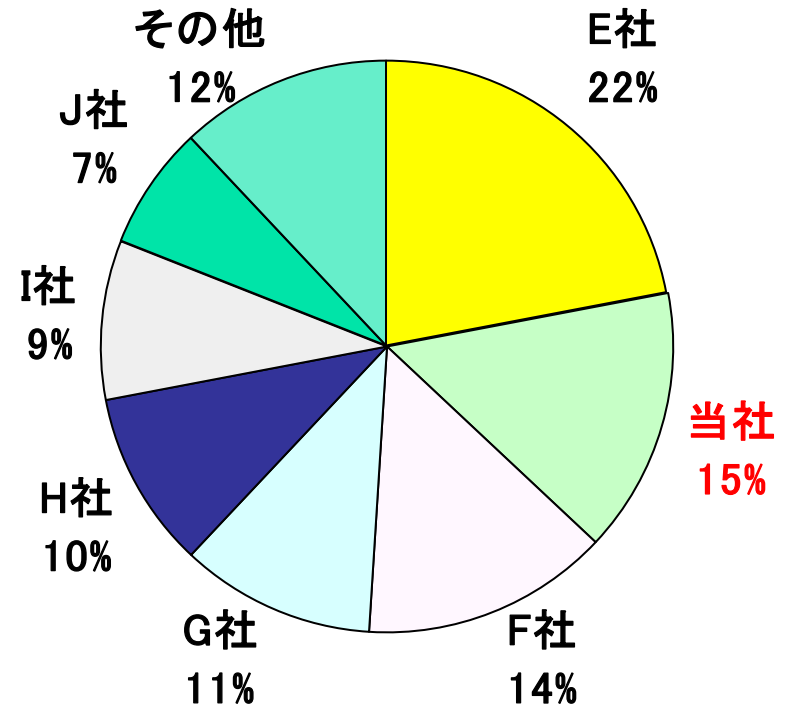
ごま油(2013年1~12月売上高)

市場規模: 約320億円



食品ごま(2013年1~12月売上高)

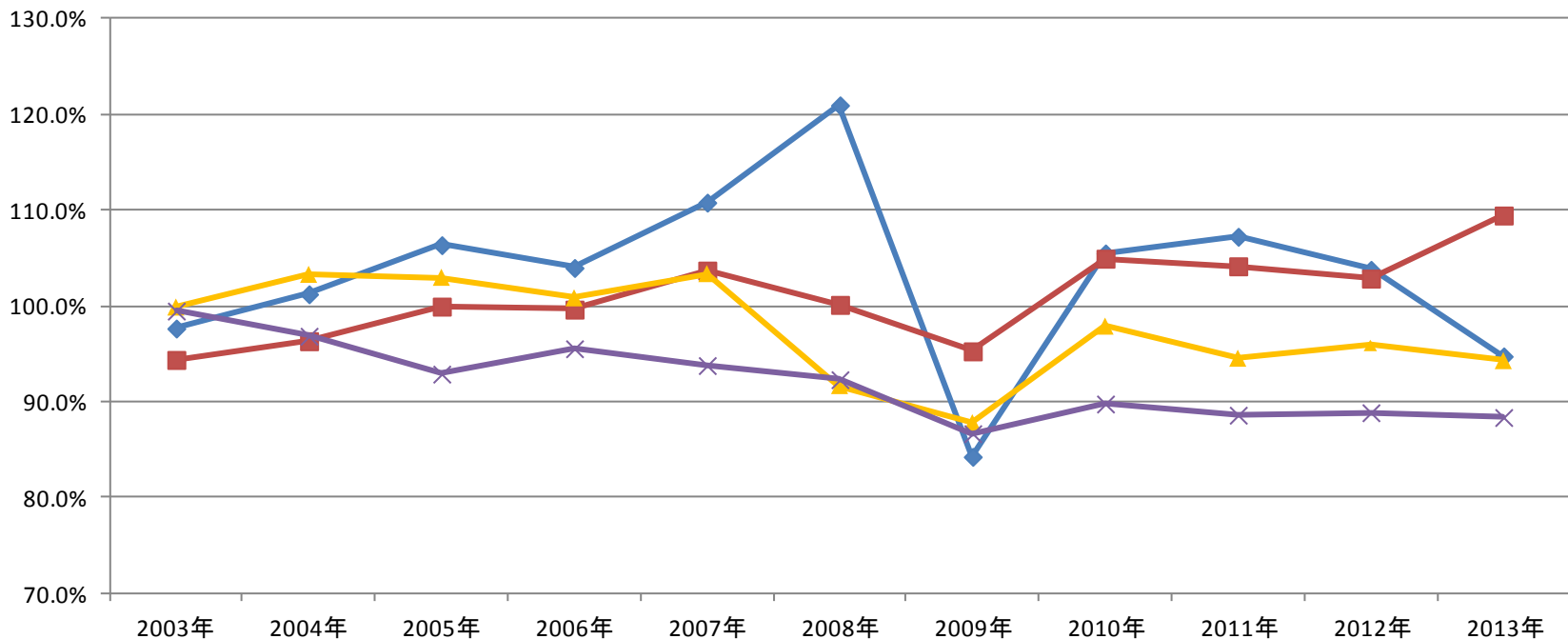
市場規模: 約280億円



上記数値は【(株)富士経済】調査による



わが国のごま種子輸入量と搾油状況



暦年
(1~12月)

- ◆ 全国ごま種子輸入量
- 全国ごま油生産量
- ▲ 当社ごま油生産量
- × 全国可食油生産量

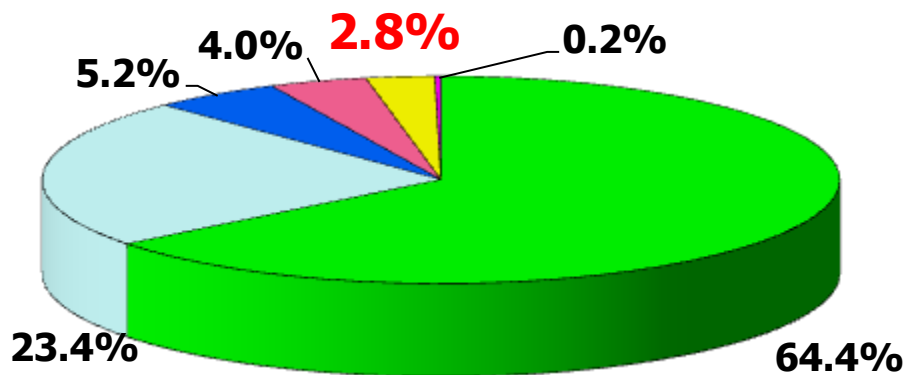
	(2003年)	(2013年)	(伸び率)
全国ごま種子輸入量	149,427	141,573	94.7%
全国ごま油生産量	41,134	45,026	109.5%
当社ごま油生産量	24,372	22,972	94.3%
全国可食油生産量	1,835,738	1,622,021	88.4%

(単位:トン)

資料: 財務省通関統計
農林水産省作成
「油糧生産実績表」



わが国の油糧(可食油)生産量実績



2013年(1~12月)生産量
1,622,021トン

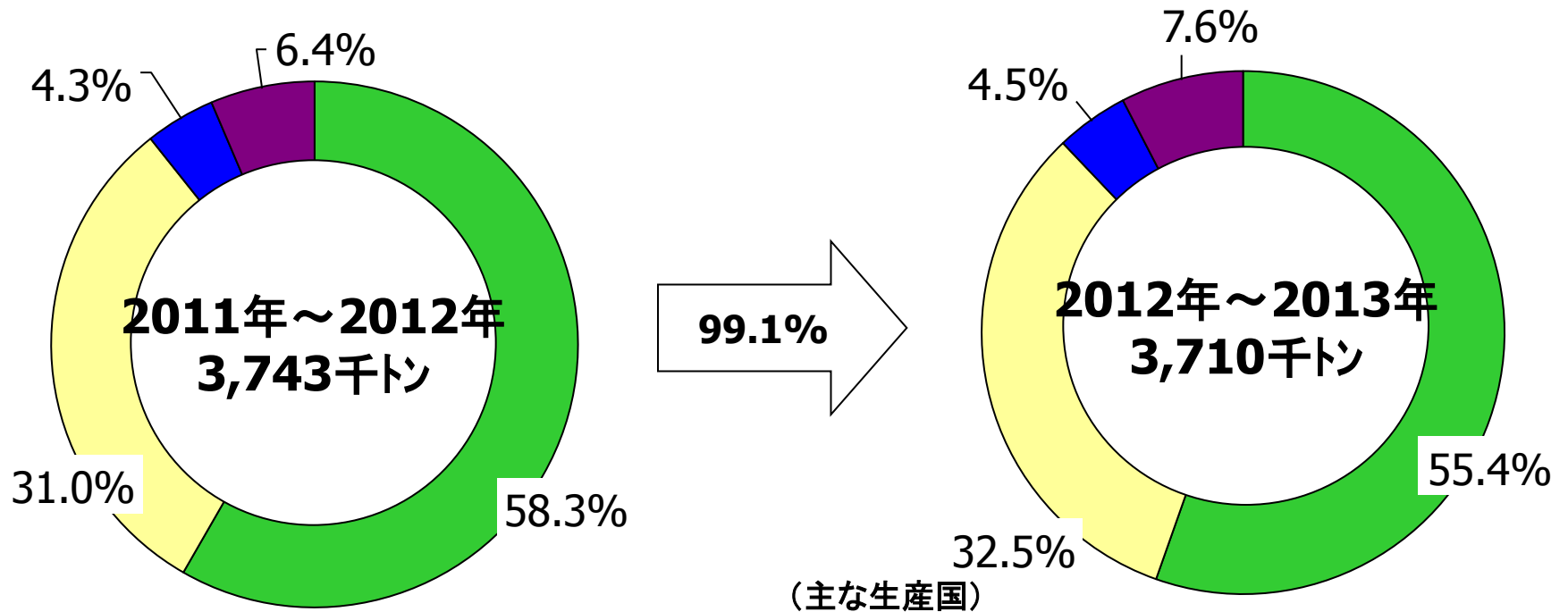
	2003年 (数量:トン)	2013年 (数量:トン)	増 減	
			(数量:トン)	(比 率)
■ 菜種	863,494	1,043,901	180,407	20.9 %
□ 大豆	760,246	379,640	△380,606	△50.1 %
■ とうもろこし	100,371	84,854	△15,517	△15.5 %
■ 米ぬか	59,219	64,241	5,022	8.5 %
■ ごま	41,134	45,026	3,892	9.5 %
■ その他	11,274	4,359	△6,915	△61.3 %
	1,835,738	1,622,021	△213,717	△11.6 %

資料: 農林水産省作成

「油糧生産実績表」



世界のごま種子生産量



(主な生産国)

単位: 千トン	2011-2012年	2012-2013年	増 減
インド	750	710	△40
ミャンマー	620	620	0
中国	587	600	△13
スーダン	280	300	20
エチオピア	216	210	△16
ウガンダ	173	173	0
ナイジェリア	155	158	3

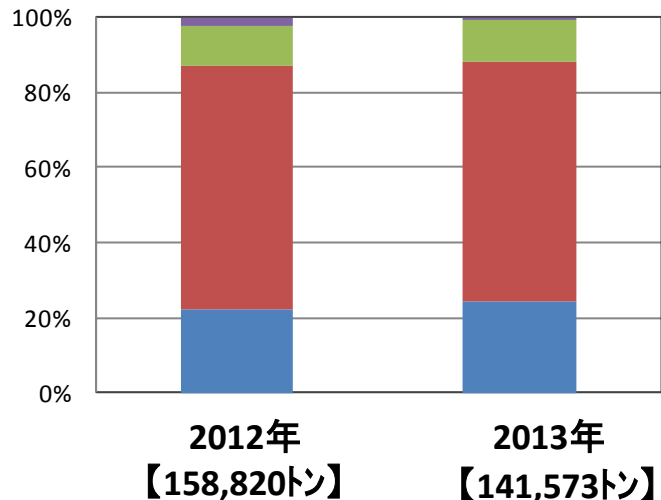
資料: Oil World Annual 2013

※ 生産量の数値は、10月から翌年9月までを1年として集計されたものです。

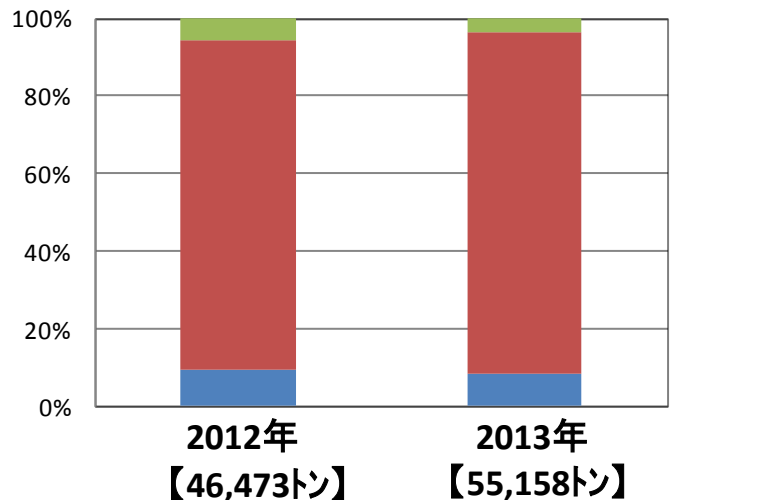


わが国のごま種子輸入実績

全国



当社



資料:財務省通関統計