

ごまの恵みを、からだに。



**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**  
**2017年3月期 決算説明会**

**決算概要について**

**2017年6月7日(水)**

**取締役常務執行役員管理本部長 戸倉 章博**



# 決算概要について

- 1 . 会社概要
- 2 . 2017年3月期 決算概要
- 3 . 2018年3月期 事業計画



# 1. 会社概要



# 会社プロフィール(2017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	6,387名
◇従業員数	284名
◇事業所	本社、工場、 6支店、1営業所



## **2. 2017年3月期 決算概要**



# 2017年3月期

# 決算の概要

(単位: 百万円)	16年3月期	17年3月期	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	27,131 <small>ごま油 21,576 食品ごま 4,773 脱脂ごま他 781</small>	28,508 <small>ごま油 22,903 食品ごま 4,853 脱脂ごま他 751</small>	1,376 <small>ごま油 1,326 食品ごま 79 脱脂ごま他 △30</small>	5.0%	<p>&lt;ごま油 売上高増加&gt;            販売数量…家庭用は9.4%増加            業務用は7.7%増加、輸出用も16.7%            増加し、全体で10.0%増加。            販売価格…家庭用は1.2%増            業務用は4.4%減。            輸出用は13.6%減。</p> <p>&lt;食品ごま 売上高増加&gt;            販売数量…前年同期比6.7%増。            販売価格…前年同期比4.7%減。</p>
売上原価	18,599	16,856	△1,742	△9.3%	原料価格下落を主体に1,742百万円減少。
販管費	6,962	8,069	1,106	15.8%	拡売条件費 約463百万円増 広告宣伝費 約130百万円増 販売促進費 約36百万円増 運賃保管料 約120百万円増 タフテナ減価償却 約64百万円増 給与等 約50百万円増
営業利益 <利益率>	1,570 <5.8%>	3,582 <12.5%>	2,012	128.1%	
経常利益 <利益率>	2,282 <8.4%>	3,375 <11.8%>	1,092	47.8%	
当期純利益 <利益率>	1,436 <5.3%>	2,673 <9.3%>	1,236	86.0%	

【為替】

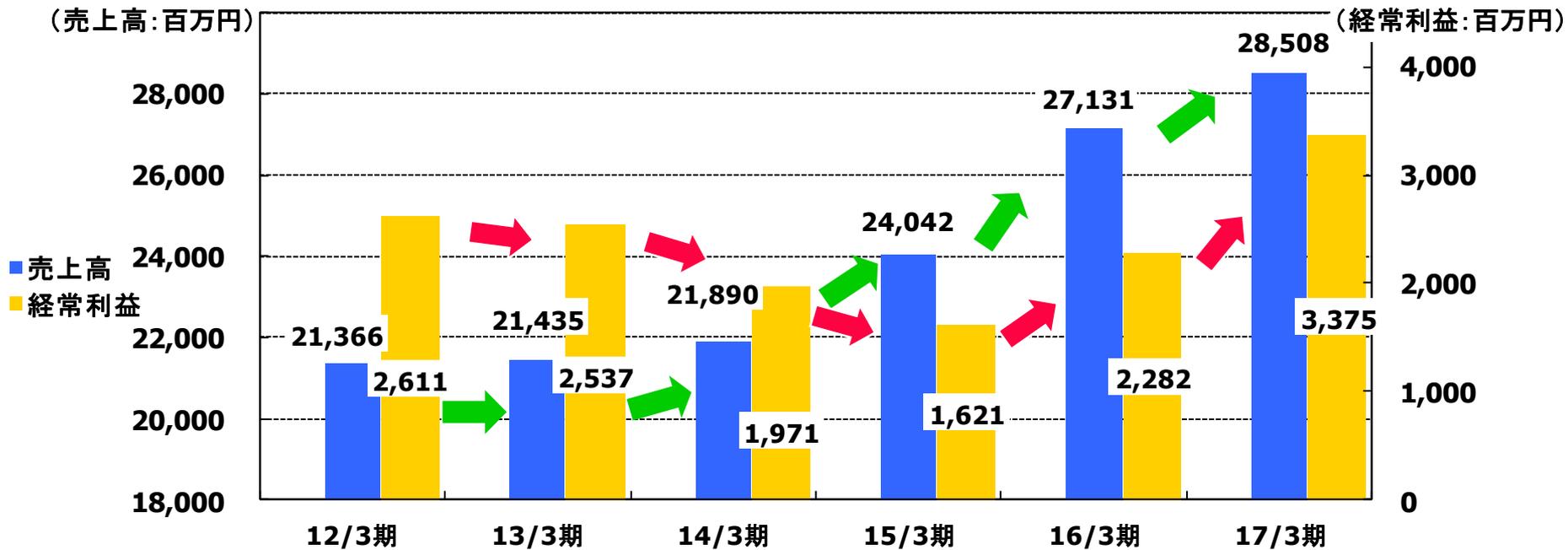
原価計上レート¥/\$ 122円  
 決済レート¥/\$ 117円

109円  
 113円

※ 金額は表示単位未満切捨て。

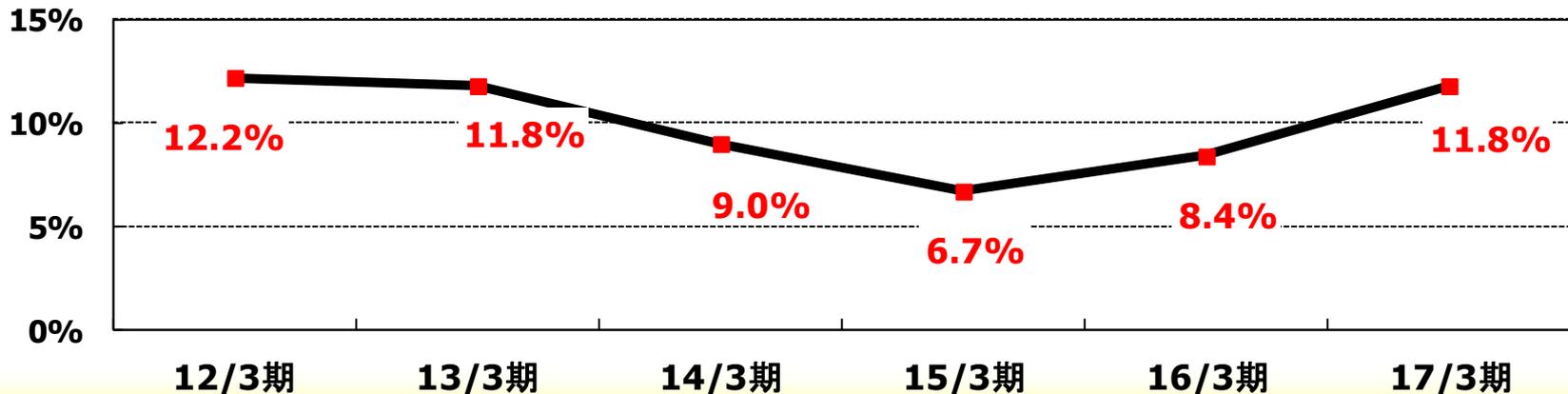


# 2017年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移



※金額は表示単位未満切捨て。

■ 経常利益率





# 貸借対照表

(単位:百万円)	16年3月期 期末	構成比 (%)	17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	19,532	73.0	22,623	76.7	3,090	15.8%
■固定資産	7,216	27.0	6,863	23.3	△353	△4.9%
資 産 合 計	<b>26,749</b>	<b>100.0</b>	<b>29,486</b>	<b>100.0</b>	<b>2,737</b>	<b>10.2%</b>
負 債						
■流動負債	4,456	16.7	4,696	15.9	239	5.3%
■固定負債	861	3.2	995	3.4	133	15.5%
負 債 合 計	<b>5,318</b>	<b>19.9</b>	<b>5,692</b>	<b>19.3</b>	<b>373</b>	<b>7.0%</b>
純 資 産 合 計	<b>21,430</b>	<b>80.1</b>	<b>23,794</b>	<b>80.7</b>	<b>2,363</b>	<b>11.0%</b>
負債・純資産合計	<b>26,749</b>	<b>100.0</b>	<b>29,486</b>	<b>100.0</b>	<b>2,737</b>	<b>10.2%</b>

※ 金額は表示単位未満切捨て。



### **3. 2018年3月期 事業計画**



# 17/3期比較の18/3月期 事業計画

(単位： 百万円)	17年3月期 実績	18年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	28,508 <small>〔ごま油 22,903 食品ごま 4,853 脱脂ごま他 751〕</small>	28,500 <small>〔ごま油 22,978 食品ごま 4,731 脱脂ごま他 791〕</small>	△8 <small>〔ごま油 75 食品ごま △122 脱脂ごま他 39〕</small>	△0%	<p>&lt;売上高 ほぼ同値&gt;</p> <p>&lt;売上原価 ほぼ同値&gt;</p>
営業利益 <利益率>	3,582 <12.5%>	3,600 <12.6%>	18	0.5%	
経常利益 <利益率>	3,375 <11.8%>	3,600 <12.6%>	225	6.7%	為替差損益の予算対実績の影響により、約2億円の収益増
当期純利益 <利益率>	2,673 <9.3%>	2,450 <8.6%>	△223	△8.3%	前期は特別利益(神戸事業所売却税引後利益423百万円)あり

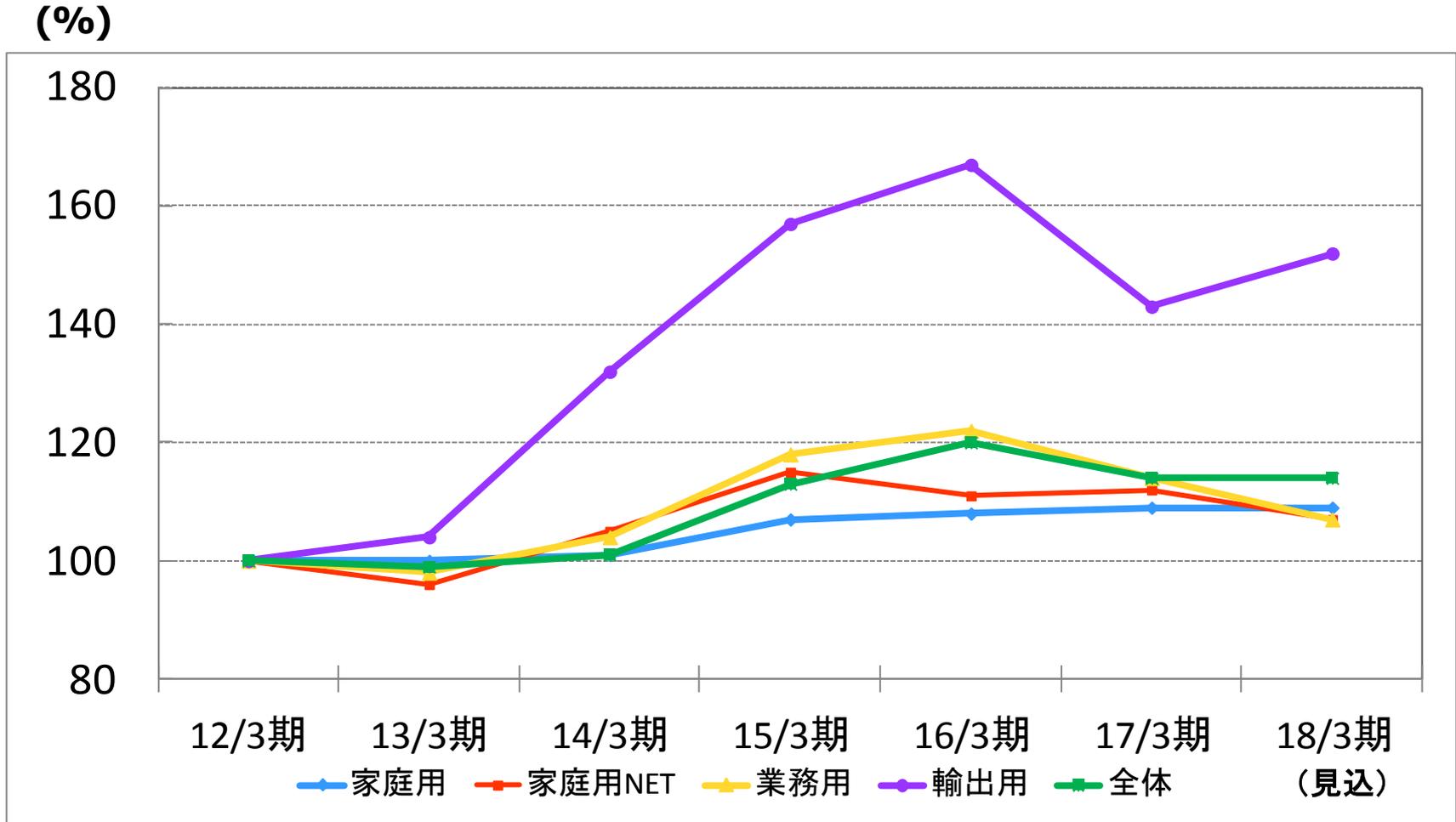
通期想定為替レート¥/\$ 115円

為替レート1円変動による損益への影響額 約5百万円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



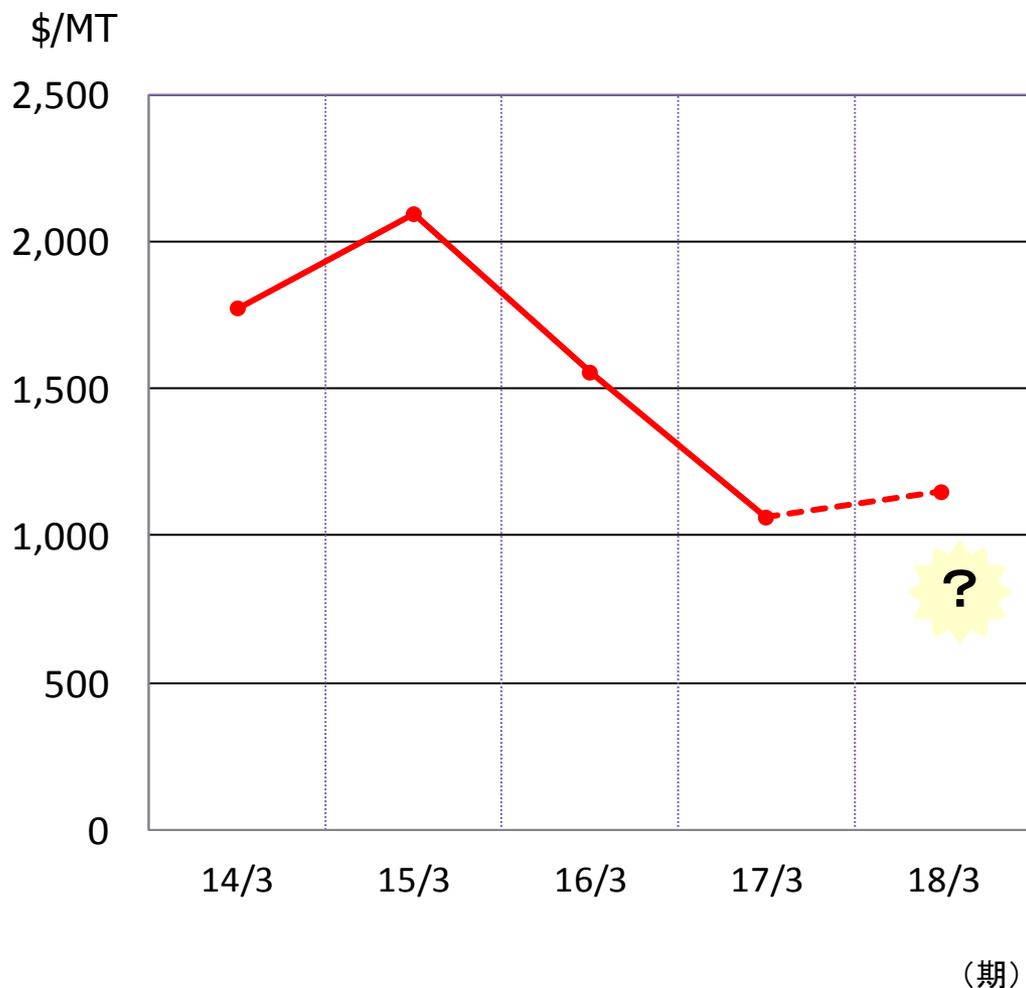
# ごま油平均単価の推移



※2012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

## <2018年3月期の見通し>

直近2年はアフリカの主要生産国にて豊作が続いたため、契約単価は下落の傾向を示した。

しかし足元では、16年の中国の年間輸入量が過去最高の90万トンに達したこと、直近の収穫国ではインドの春収穫が減産し東アフリカも減産する見込みとの情報があることから、17年の年明け後の相場は上昇基調にある。また今後も国際市場は不安定な状況が続くと見られている。

2017年3月期までの到着価格は、前期に安値で契約した貨物が入港している為、安値傾向を示したが、今期は需給のタイト感が増し到着価格が上昇する可能性がある。

以上の背景から、2018年3月期の平均到着価格は、1,150ドル/トン程度を見込んでいる。

波乱要因 : 中国等の急激な買付  
天候不順による減産  
生産国の政情不安

ごまの恵みを、からだに。



**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**

**2017年3月期 決算説明会**

**経営展望について  
2017年6月7日(水)  
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(総括、ごま油)

2017年3月期

値上がが一段落したこともあり、順調に推移。販売金額、数量ともに増加。  
特に国内家庭用は大きく伸長。

ごま油	家庭用	業務用	輸出用
<b>2017年 3月期 実績</b>	積極的な拡売を実施。 競合他社の値上、アマニ油・えごま油等健康イメージオイルのブームも追い風となり、販売数量、金額ともに増加。	前期より原料安となった事から、大口ユーザーを中心に値下げ要求が強まり、販売単価は低下傾向になったが、600gPET製品の家庭用市場への売込等が奏功し、販売数量、金額ともに増加。	断続的に販促を実施したことや、新規PB製品の受託などにより、販売数量は前年比大きく伸長。 販売金額は前年より円高に推移したことから、前年比微増に留まった。
<b>2016年 3月期比</b>	販売金額、数量 共に増加	販売金額、数量 共に増加	販売金額は微増、 数量は増加
<b>2018年 3月期 計画</b>	純正ごま油発売50周年に伴う広告展開、消費者キャンペーン等を行い積極的に拡売する。 ①純正ごま油50周年企画の実施 ②純正ごま油300gPET発売 ③純白ごま油の導入促進・拡売	引き続きユーザーからの値下げ要求が強まると予想されるが、適正価格での取引維持に努め、600gPETを積極的に拡売する。 ①600gPET製品を業務用市場・家庭用市場双方で積極拡売 ②外食ルートの販路開拓 ③中食、CVS惣菜等への売り込み強化	市場での価格競争が増す中、必要に応じた販促施策を実施し、前年同程度の数量確保を図る。販売金額は、為替の影響を加味し増加を見込む。 ①必要に応じた販促投入 ②300gPET製品の導入 ③新規ユーザー・PB案件の獲得
<b>2017年 3月期比 (計画)</b>	販売金額、数量 共に増加	販売金額は減少、 数量は前期並み	販売金額は増加、 数量は前期並み



# 販売(食品ごま)

2017年3月期

家庭用は苦戦したものの、業務用製品は値上げが一段落した事で、販売数量が回復。単価上昇の影響から販売金額も増加。

食品ごま	家庭用	業務用
<b>2017年3月期実績</b>	<p>食品ごま、ねりごま共に店頭への配荷が進んだ。 ねりごまは微細粒子の極細タイプにリニューアルしたことで支持を得た。 食品ごま事業はPB商品の新規獲得により大幅に増加。</p>	<p>黒ごま原料の高騰により、4月に黒ごま製品の価格改定を実施。白ごま製品は前期より原料安となった事から、値下げ要求が強まり販売単価は低下したが、新規獲得等により数量は増加。 ねりごまは極細タイプの商品が好調に推移。</p>
<b>2016年3月期比</b>	<b>販売金額、数量共に増加</b>	<b>販売金額は前期並み、数量は増加</b>
<b>2018年3月期計画</b>	<p>食品ごま、ねりごま共に積極拡売し、シェア拡大を図る。 食品ごまはPB商品の獲得により大幅増を見込む。</p> <p>①積極拡売、新規導入促進 ②青果やごま油等と合わせた店頭企画の実施、メニュー提案、販促什器の活用</p>	<p>引き続き適正価格での拡売に努めつつ、新規獲得により伸長を図る。 ねりごまは極細タイプの商品を中心に、積極的に拡売する。</p> <p>①極細ねりごま1kgの発売 ②コンビニ惣菜・中食市場への売り込み強化</p>
<b>2017年3月期比(計画)</b>	<b>販売金額、数量共に増加</b>	<b>販売金額は減少、数量は増加</b>



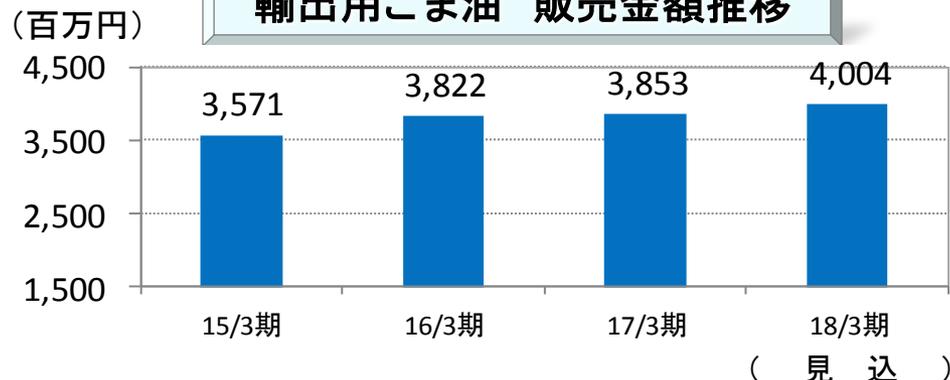
# 販売(輸出用ごま油)

## 販売実績

**2017年3月期**  
販売数量 約**5,450t**

断続的に実施した販促等が功を奏し、  
**2017年3月期の販売数量は前年比117%**  
と大きく伸長した。

## 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

- ・主要市場の北米では、必要に応じ販促を実施することによりシェア拡大を図る
- ・欧州・オセアニア・アジアでの営業活動を強化し、新規案件獲得を図る
- ・**300gPET**製品を新規導入し積極的に拡売し、すでに導入済みの**400g、600gPET**の定着を図る

### ② 新規案件の獲得

- ・海外展示会へ積極的に出展し、商品啓蒙活動・新規案件獲得を図る
- ・コーシャ、ハラール認証を活用した新規販路の開拓



## 2.売上拡大策



# 売上拡大策（広告・PR活動一例）



日本の食卓で、愛され続けて「かどやの純正ごま油50年」  
国民的キャラクター リカちゃんを起用した  
50周年プロジェクト スタート！

日本の食卓のロングセラー「かどやの純正ごま油」の発売50周年を記念し、同じく誕生50周年を迎えた国民的キャラクターの「リカちゃん」（発売元：株式会社タカラトミー）を起用した50周年プロジェクトを2017年4月よりスタートしました。

かどや製油株式会社は安政5年の創業以来、伝統ある「かどや」の味・美味しさ、そしてごまのリーディングカンパニーとして、常に最高級の品質にこだわり続けています。今や食卓の定番「かどやの純正ごま油」は、時代のニーズに応え、日々進化し続けてまいりました。

このたび「かどやの純正ごま油」が発売50周年を迎えるにあたり、同じく誕生50周年を迎えた「リカちゃん」をイメージキャラクターとした「かどや製油50周年プロジェクト」を開催します。

※50周年プロジェクト公式サイト <http://www.kadoya.com/50th/tabid/329/Default.aspx>



## 【リカちゃんについて】

1967年の誕生から2017年に50周年を迎えた「リカちゃん」（発売元：株式会社タカラトミー）は、常に時代や流行を反映しながら、少女たちの憧れや夢を形にした商品を発売してきました。ファッションや職業のほか、家族や友達、「リカちゃんハウス」（家やお店など）もその時代の流行を表現しています。また、発売当初から、名前や年齢、家族などのプロフィールの設定がされていることも、それまでにない大きな特徴です。近年では、小さなお子様のための人形としてだけでなく「リカちゃん」と共に時代を歩み成長した大人にも愛されるブランドを目指し、大人向けブランド「Licca（リカ）」を2015年6月から展開し、人形のほかに、雑貨、服飾などのライセンス展開を強化、ターゲットを拡大した新たな商品群を展開しています。ファンの方との交流の場として、1968年から現在も続いている「リカちゃん電話」に加え、リカちゃんが「今を生きる女の子」として話題のスポットを訪れたり、たくさんの人との交流を楽しみながら、情報を発信するツイッターやインスタグラムも大きな話題となっています。

リカちゃん公式Twitter @bonjour\_licca [https://twitter.com/bonjour\\_licca](https://twitter.com/bonjour_licca)  
Licca Kayama Instagram @bonjour\_licca [https://instagram.com/bonjour\\_licca/](https://instagram.com/bonjour_licca/)  
クックパッドリカちゃんのキッチン <http://cookpad.com/kitchen/12613701>  
リカちゃんオフィシャル情報サイト <http://licca.takaratomy.co.jp/official/>





## 純正ごま油50周年コラボ企画に関するツイート 一例

- ・かどやとリカちゃんコラボ可愛い～泣 リカちゃんにハマったことなかったのだけど、これは可愛い…！
- ・かどやオリジナルリカちゃんですって。狙わねば◇
- ・かどやの電車内広告がリカちゃん。エプロンが！かわゆす！
- ・「かどやの純正ごま油」も「リカちゃん」も50周年を迎えたんだ、と地下鉄の広告で知ったなう。
- ・かどやのごま油とコラボしてるリカちゃんかわいいー
- ・かどや優待キター！胡麻煎餅がむちゃくちゃうまい。今年は50周年でリカちゃんクリアファイル付き。
- ・かどやのごま油が50周年。リカちゃんも50周年でコラボしてた、ちょっとびっくり



# 売上拡大策（情報訴求・PR活動）

## ・YouTube公式チャンネル

- ・YouTubeユーザー（若年層）、若い主婦層の目線をより意識し、料理動画メディアとのタイアップを通して、短い時間で視聴できる早送り料理動画(40秒～60秒)を制作
- ・若い世代の食生活シーンの中で、無理なく気軽に使用でき、チャレンジしやすい使い方を提案し、当社商品の利用価値を訴求
- ・将来の当社ファンを育成、新規顧客獲得の両方をとらえることを目的に実施
- ・若い世代を中心にかどや製油の認知拡大、ごま製品のブランド醸成、ごま製品を使用する機会を増やしてもらうことを図る



## ・一般(成人)料理教室を開催

- ・著名な料理人やABCクッキングスタジオの講師を通して、ごま油や食品ごまを使った料理レクチャーを通じ、使い方の啓蒙、ごまの栄養、良さを薦めることで、認知度の向上を図る。
- ・実際に当社製品を使い美味しい料理を作ることで、既存顧客の育成、新規顧客の獲得を目指す。

**1月限定1dayレッスン**

かどや × ABC Cooking Studio

**ABC TUTOR LESSON 純正ごま油で作るバस्ताランチ4品!**

原価の差を自らに押し、愛しめをこめ、純正ごま油の良さを最大限に活かして、美味いランチを作ります。

今回は、バスタランチ、サラダのドレッシングと揚げたてのポテトが広がる4品をご用意しました。

デザートも100%の材料から作って、ココスロールを焼いたヘルシースイーツ。

●人気メニュー、グループ写真撮影も付きます。

●持ち帰りエプロン、スリッパ、ハンドタオル。

●型紙とマッシュルームのガーリックソース、シーフードドレッシングのチキンサラダ

●開催日は2017年1月14日(土)10:00～12:00

開催時間: 2017年1月13日まで

協賛: かどや製油 講師: 長谷川 先生

かどやの純正ごま油 200g

1.5H 1人1席 2000円 (税込)

QRコード



# 売上拡大策（広告活動一例）

## ・純正ごま油・純白ごま油・らー油・食品ごま・ねりごまの各媒体広告施策

- ・食生活における当社商品の利用価値を、多様性をもって訴求（メニュー・用途提案）
- ・料理雑誌、WEBサイト、SNS、YouTube、業界誌を中心に企業広告を出稿
- ・著名な料理人や管理栄養士、人気YouTuberを起用したタイアップ企画広告、バナー広告等を出稿
- ・車両メディアに視認性の高いステッカー広告・ビジョン広告を出稿することにより、通勤・通学などの日常の生活シーンの中で反復的に訴求することができる。また、ステッカー広告の長期間の掲出により、純白ごま油の認知獲得やメッセージの刷り込みに強い効果を期待。

### 【電車ステッカー広告】

- ・掲出路線：JR東日本、東京メトロ全線、東急電鉄線、京浜急行線 全線、東武東上線、JR西日本（普通車・快速車）、大阪地下鉄線 京阪電鉄全線、阪神電鉄、大阪モノレール
- ・掲出場所：ドア窓ステッカー、窓ステッカー、ドア横ステッカー
- ・掲出位置：1車体、1車両ごとに1枚

ごまら一油45g・  
黒ごまら一油45g



純白ごま油  
PET400g



純正ごま油  
PET600g





# 売上拡大策 (広告・PR活動 一例)

## 【Instagram】

- ・ Instagramers Japanメンバーに「純白ごま油」を提供。「手作りスイーツ」をテーマにInstagramに映える写真を投稿
- ・ 純白ごま油をそのまま利用する用途を写真・コメントにて紹介し、Instagram上に情報拡散し、話題喚起を図る

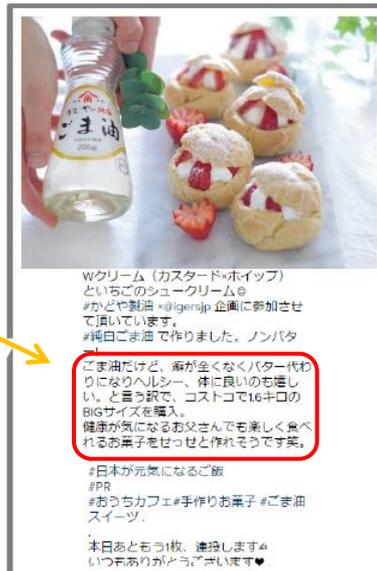
### 告知内容



### 投稿写真



### 投稿内容



癖なくバターの代わりでヘルシーな為、体にも嬉しい。BIGサイズを購入

ごま油だけど、癖が全くなくバター代わりになりヘルシー、体に良いのも嬉しい。と言ったので、コストコで16キロのBIGサイズを購入。健康が気になるお父さんでも楽しく食べられる菓子を作っせと作れました。

## 【YouTuber】

- ・ 人気YouTuber「K's Kitchen(Kudo Shota)氏」、「木下ゆうか氏」、「ロシアン佐藤氏」を通してごま製品の使い方を紹介
- ・ ごま製品に触れる機会が殆どなく、使い方も分からない若い世代に手軽に使えることを訴求し、利用促進、認知拡大
- ・ 純正ごま油、ごまら一油は「和え物」、「下味」、「仕上げ」といった、調味料油としての使い方、ちょい足しを提案





# 売上拡大策(商品展開)

## 2016年下期以降に発売した 新商品・リニューアル商品

### ＜純正ごま油 600g 純正ごま油濃口 600g リニューアル新発売＞

2016年12月より発売開始

「純正ごま油600g」・「純正ごま油(濃口)600g」は、汎用四角いPETボトルを使用していましたが、更なる拡販を目指し、一目で当社品と分かる弊社瓶型のPETボトルを開発し、リニューアル新発売致しました。キャップも当社専用キャップ(片手で開け閉めできるヒンジキャップ)に変更し、利便性向上を図りました。



### ＜極細ねりごま白・黒1kg製品 新発売＞

2017年4月より発売

極細ねりごまの特徴は「分離し難く、分離しても混ぜやすい」事で、ねりごまユーザーの不満点「分離して、固くて使いにくい」を改善した中身仕様となっています。先行して発売している15kg製品、120g製品は使いやすいと顧客の評価が高く、今回外食店向けの1kg製品を新発売致しました。

包材は、中身が減っても自立性を保てるエアールドパウチ(包材側面に空気が入った容器)を採用致しました。



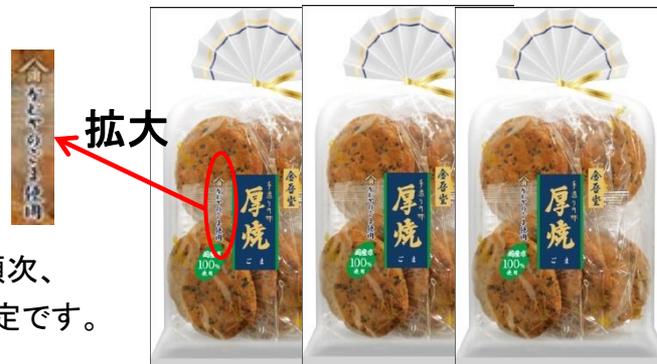


# コラボレーション商品

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。

## <株式会社金吾堂製菓>

- ・商品名 : 厚焼ごま
- ・発売時期 : 2017年7月1日より(随時既存品と自然切替)
- ・販売地域 : 全国
- ・内容 : 金吾堂のロングセラー商品「厚焼ごま」は、香ばしい黒ごま風味の煎餅で、弊社黒いりごまを使用しています。7月以降順次、「かどやのごま使用」と記載されたパッケージに切り替わる予定です。



## <ローソン100>

・商品名 / 発売時期

- ① 4月26日(水)発売 ビッグおにぎり 鶏たま(ごま油) 【昨年12月発売のリバイバル】
- ② 5月24日(水)発売 ビッグおにぎり 高菜たまご(ごま油)【昨年10月発売のリバイバル】

・内容: オイルおにぎりシリーズを中心とした米飯商品でのコラボを昨年7月より展開しております。1アイテムの販売期間は1ヵ月~1.5ヶ月程で、「かどやの金印純正ごま油」を使用し、ごま油風味をお楽しみ頂ける商品を順次展開していく予定となっております。



## <ジャパンフリトレー株式会社>

- ・商品名 : マイク・ポップコーン しおとごま油
- ・発売時期 : 2017年8月末
- ・販売地域 : 全国小売店
- ・内容 : ポップコーン市場No1のフリトレー社のマイク・ポップコーン60周年。ごま油市場No1のかどやの純正ごま油50周年。期間限定コラボ商品。





# 売上拡大策 (通信販売限定商品)

## <かどやのごまセサミン>

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>

ねりごまにオリゴ糖・はちみつ・黒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。



## 2017年3月期実績、及び2018年3月期施策

### ①2017年3月期実績

顧客サポート体制の更なる充実とお客様満足度の向上を図る一方、「ごまセサミン」を中心に広告販促施策を展開。新聞広告に加え、インターネット広告に注力した結果、売上、定期購入コース加入者数共に安定的に伸長した。

尚、通販限定商品として、粒子の細かい当社特別製法の黒ねりごまを使用した「黒胡麻プリン」を発売。ごまの香ばしいかおりに加え、上品な甘さとなめらかな口溶けで、お客様より好評を得ている。



2016年10月発売  
黒胡麻プリン

### ②2018年3月期施策

引き続き、「ごまセサミン」を中心に広告販促を実施し、更なる商品認知度の向上と購入機会の創出を図る。また、健康でより豊かな食生活に貢献できるよう、ごま専門メーカーならではの商品開発にも引き続き注力していく。通信販売を通じ、多くのお客様にかどや製油のファンになっていただけるよう、お客様満足度の向上に努める。



ごまセサミン



黒ごま&オリゴ



胡麻黒丸・胡麻白丸



黒胡麻プリン



### 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。  
2015/2016年度生産量：約451万トン(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、現状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、アフリカ、南米、ミャンマーをはじめとする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：偽装表示）

## 当社の方針・施策

- ① **FSSC22000認証取得（2015年9月6日）**  
原料から最終製品まで一貫した食品安全・品質管理体制の強化
- ② 原料ロット毎の残留農薬分析の実施（自社検査機能の強化と公的検査機関の活用）
- ③ 全従業員へのコンプライアンスの徹底（食品表示法・食品衛生法への対応）
- ④ 工場のフードディフェンス強化
  - ・工場セキュリティーへの対応（工場内外への監視カメラの設置、業者・訪問者の入場管理の徹底）
  - ・薬剤の施錠管理・数量管理の徹底。

消費者の皆様に安心・安全なごま製品を提供できるよう、

常に品質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>

2015年4月1日に施行された食品表示法に関して、栄養成分表示の義務化、製造所固有記号の変更等の対応を進めております。今後、義務化が予想される原料原産地表示についても情報収集を行っております。当社では、新ルールへの対応を進め、コンプライアンスの遵守・徹底に努めて参ります。



# 環境(CO2削減)に対する取り組み

## 物流に関する取り組み



PET化等により、  
2016年度一次物流CO2排出量を**2.4%**削減。

## エネルギーに関する取り組み

LNG燃料に切り替えることにより、  
A重油使用時と比較して  
CO2排出量を年間**約10%**削減。





## 4. 経営計画



# 中期経営計画(前提、計画数値)

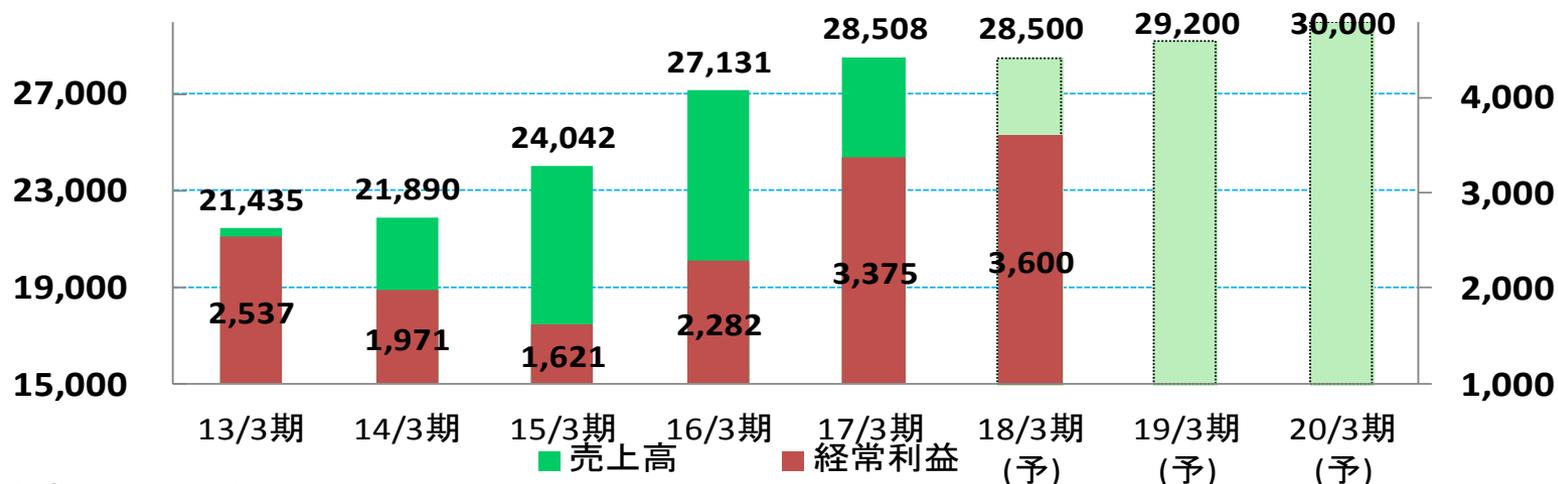
## 前提

- ① 為替：115円
- ② 原料価格：上昇基調
- ③ 製品価格：原料価格に連動した価格を目指す

〈2017年3月作成〉

## 中期経営計画

(単位： 百万円)	17/3期実績	18/3期	19/3期	20/3期
売上高	28,508	28,500	29,200	30,000
経常利益	3,375	3,600	今後の原料価格動向、 為替の動きが不透明なため、 19/3期、20/3期経常利益(率)は不確定。 引き続き経常利益率2ケタを目指す。	
経常利益率	11.8%	12.6%		



(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 商品開発力を強化する
- ② 原料調達ルートを多様化する
- ③ 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。**

**2018年3月期の期末配当金は、1株当たり105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

取締役常務執行役員管理本部長 戸倉 章博

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

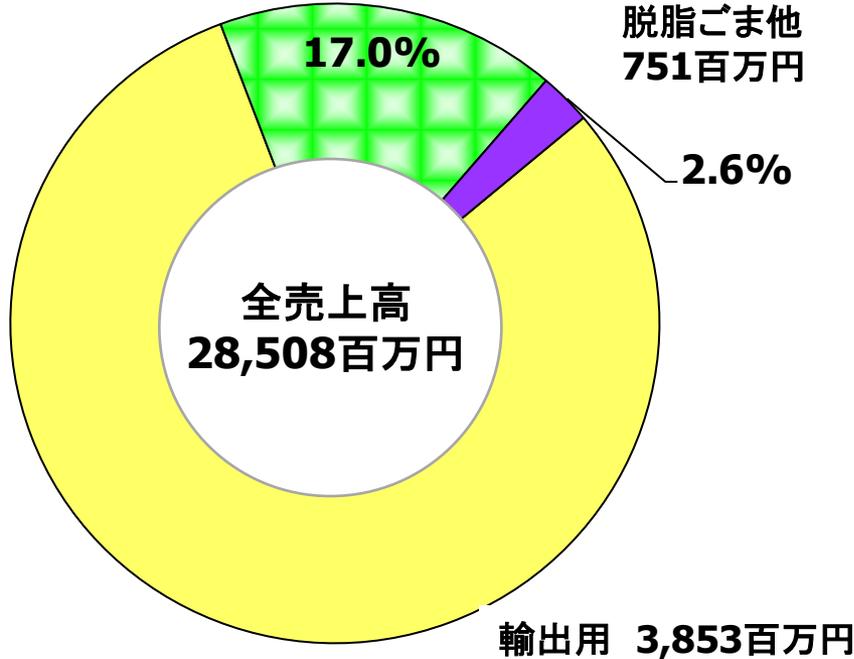


# 付 属 資 料



# 商品別、用途別売上高 (2017年3月期)

食品ごま 4,853百万円



ごま油  
22,903百万円

80.4%



脱脂ごま他  
751百万円

2.6%

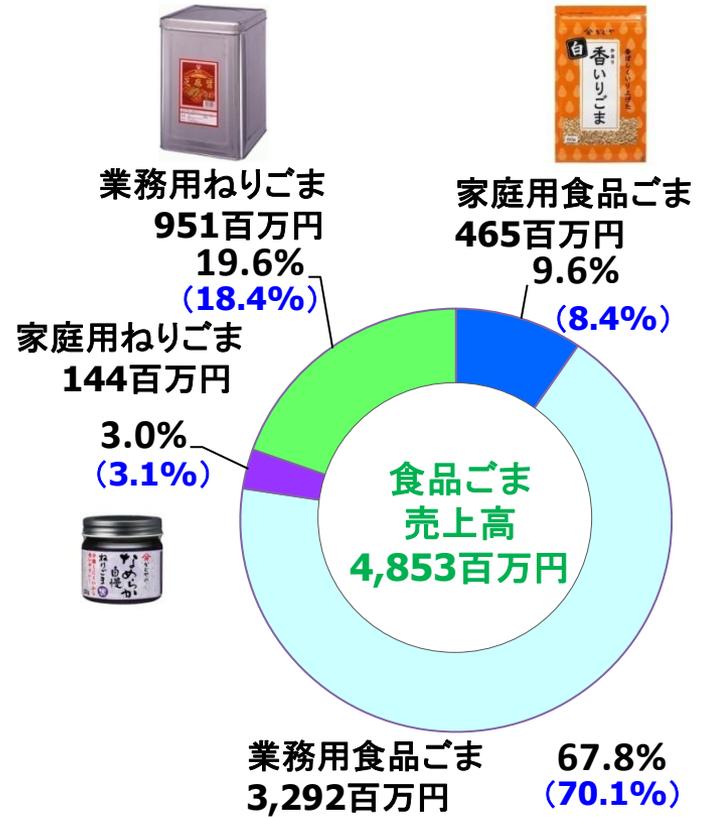
輸出用 3,853百万円

家庭用  
10,904百万円

47.6%  
(45.6%)

ごま油売上高  
22,903百万円

業務用  
8,145百万円  
35.6%  
(36.7%)



業務用ねりごま  
951百万円  
19.6%  
(18.4%)



家庭用食品ごま  
465百万円  
9.6%  
(8.4%)

家庭用ねりごま  
144百万円

3.0%  
(3.1%)



食品ごま  
売上高  
4,853百万円

業務用食品ごま  
3,292百万円  
67.8%  
(70.1%)



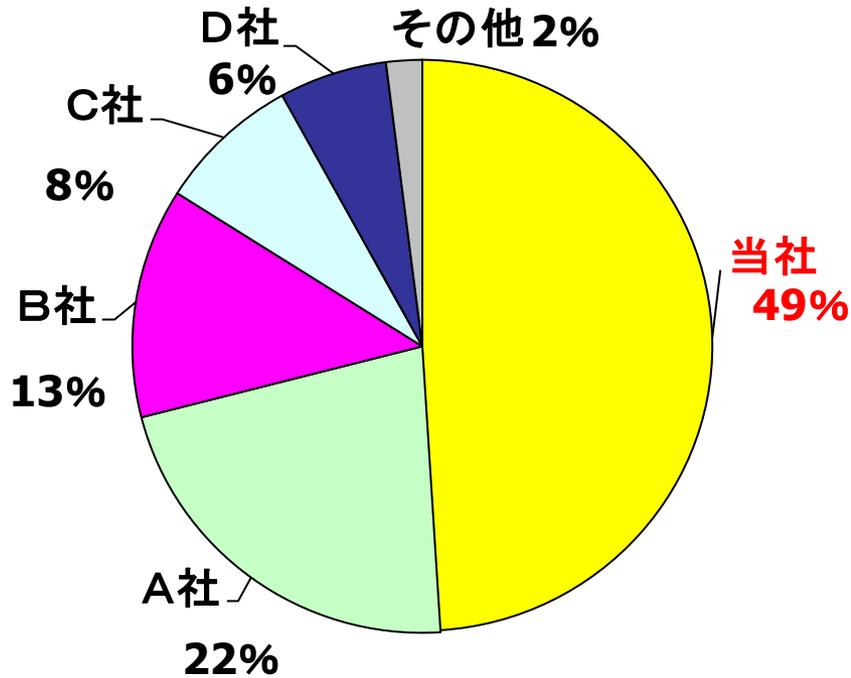
※カッコ内は前年同期の値。



# シェア状況

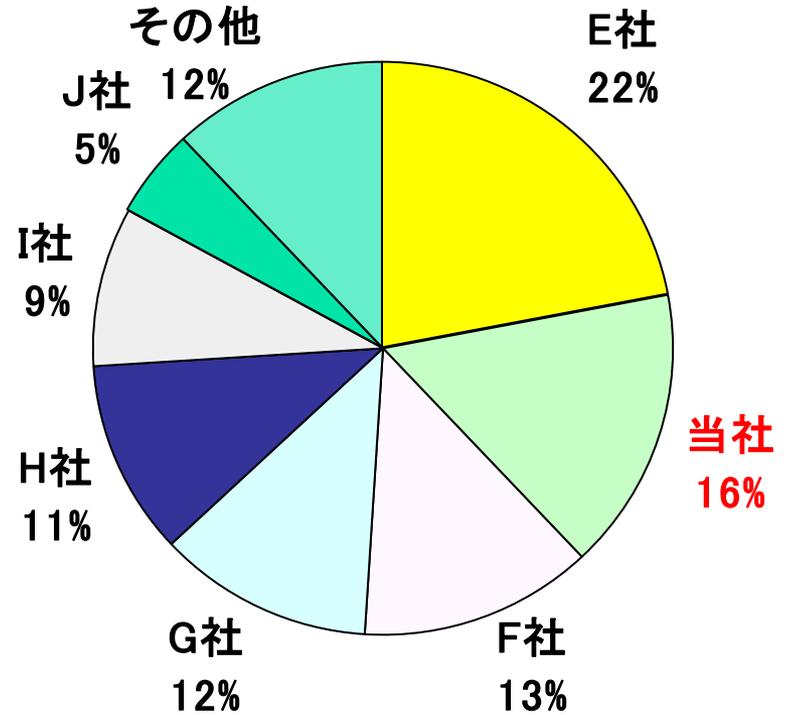
ごま油(2016年1~12月売上高)

市場規模: 約390億円



食品ごま(2015年1~12月売上高)

市場規模: 約300億円



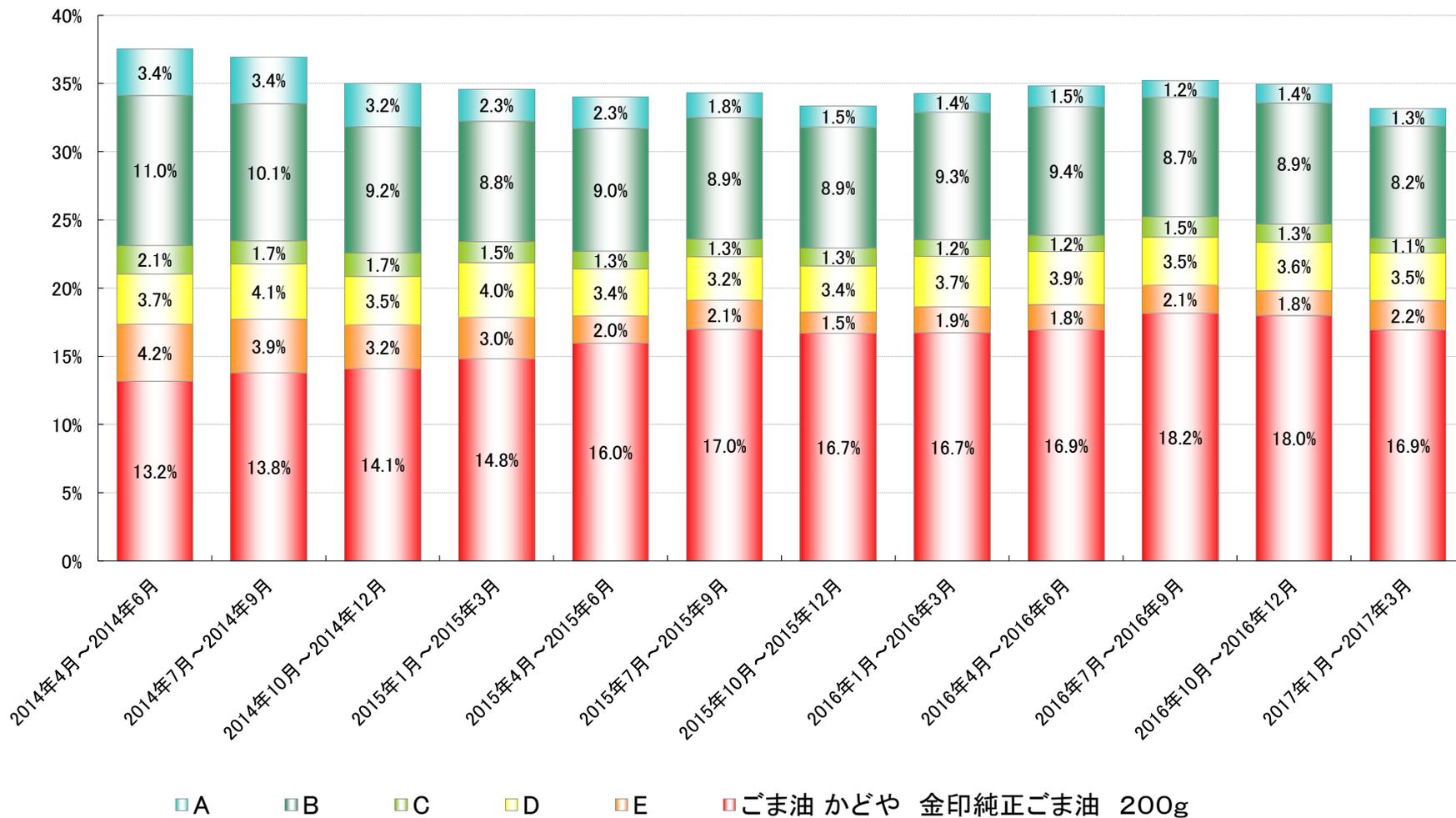
自社調べ



# ごま油主要品\*金額シェア推移

\*「かどや金印純正ごま油200g」及び同容量帯のNB商品上位5ブランド

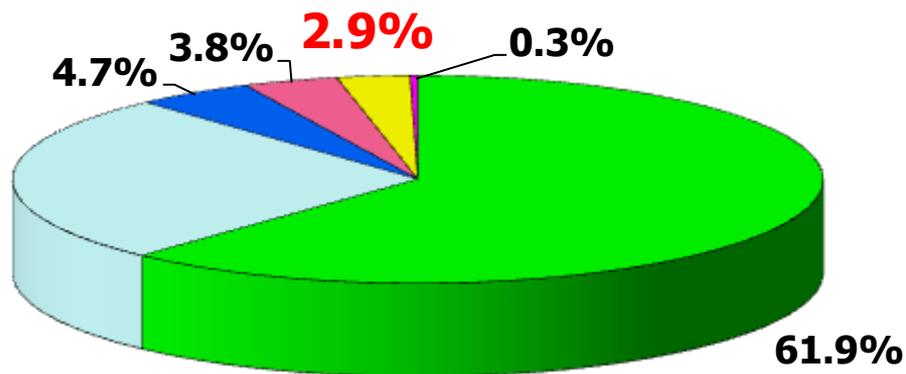
〈ごま油市場全体に占める購入金額シェア〉



出典: OPR



# わが国の油糧(可食油)生産量実績



2016年(1~12月)生産量  
1,675,844トン

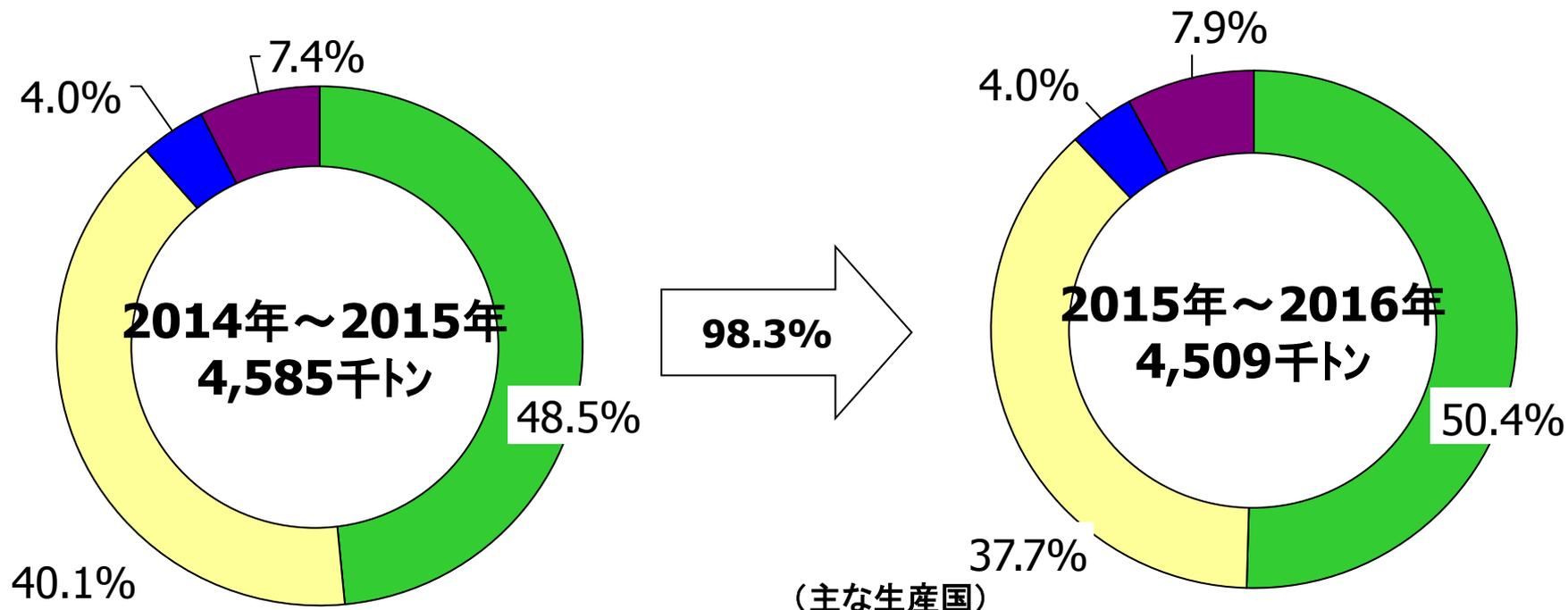
	2006年 (数量:トン)	2016年 (数量:トン)	増 減 (数量:トン)	比 率 (比 率)
■ 菜種	971,901	1,037,115	65,214	6.7 %
□ 大豆	575,739	442,139	△133,600	△23.2 %
■ とうもろこし	101,734	79,313	△22,421	△22.0 %
■ 米ぬか	63,378	63,408	30	0.0 %
■ ごま	43,426	48,686	5,260	12.1 %
■ その他	6,806	5,183	△1,623	△23.8 %
	1,762,984	1,675,844	△87,140	△4.9 %

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



単位: 千トン	2014-2015年	2015-2016年	増 減
インド	750	730	△20
ミャンマー	665	670	15
中国	560	630	70
タンザニア	460	470	10
スーダン	310	220	△90
エチオピア	289	310	21
ナイジェリア	170	170	0

資料: Oil World Annual 2016  
 ※ 生産量の数値は、9月から翌年8月までを1年として集計されたものです。