

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

かどや 製油株式会社

2020年3月期 第2四半期
決算説明会

2019年11月25日（月）



決算概要について

1. 2020年3月期 第2四半期決算
(連結) 概要
2. 2020年3月期 事業計画

取締役専務執行役員管理本部長
戸倉 章博



1. 2020年3月期 第2四半期決算 (連結) 概要



2020年3月期第2四半期決算（連結）概要

(単位：百万円)	19年3月期 第2四半期	20年3月期 第2四半期	前期比	
			増減金額	増減率
売上高	17,396	17,490	94	0.5%
売上原価	9,279	10,210	930	10.0%
販管費	5,208	5,050	▲158	▲3.0%
営業利益 〈売上高対比〉	2,907 〈16.7%〉	2,229 〈12.7%〉	▲678	▲23.3%
経常利益 〈売上高対比〉	3,031 〈17.4%〉	2,274 〈13.0%〉	▲757	▲24.9%
当期純利益 〈売上高対比〉	2,098 〈12.1%〉	1,556 〈8.9%〉	▲542	▲25.8%

【為替】

原価計上レート¥/\$
決済レート¥/\$

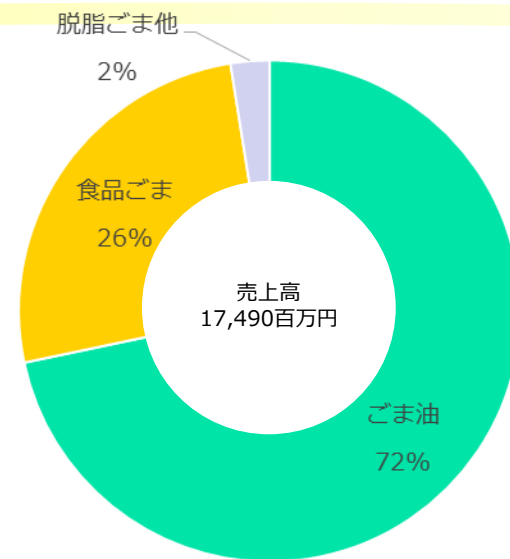
110円
109円

110円
110円

※ 金額は表示単位未満切捨て



売上高 (単位：百万円)	2019年3月期 第2四半期	2020年3月期 第2四半期	前期比	
			増減金額	増減率
ごま油	12,459	12,542	83	0.6%
食品ごま	4,478	4,508	30	0.6%
脱脂ごま他	458	439	▲19	▲4.2%
合計	17,396	17,490	94	0.5%



※ 金額は表示単位未満切捨て

ごま油 (販売数量0.8%減少)

- 家庭用 (販売数量：3.9%減 販売価格：0.4%減)
7月1日より実施の値上げの影響により販売数量減少
- 業務用 (販売数量：5.6%減 販売価格：4.8%増)
600g PET製品の家庭用市場での販売が引き続き伸長したものの、値上げにより既存ユーザーへの販売数量が減少
単価は前年より大きく上昇
- 輸出用 (販売数量：16.9%増 販売価格1.8%増)
4月に実施した販促費及び10月から値上げを実施することによる駆け込み需要があり、販売数量、販売金額ともに大きく伸長

食品ごま (販売数量2.0%減少)

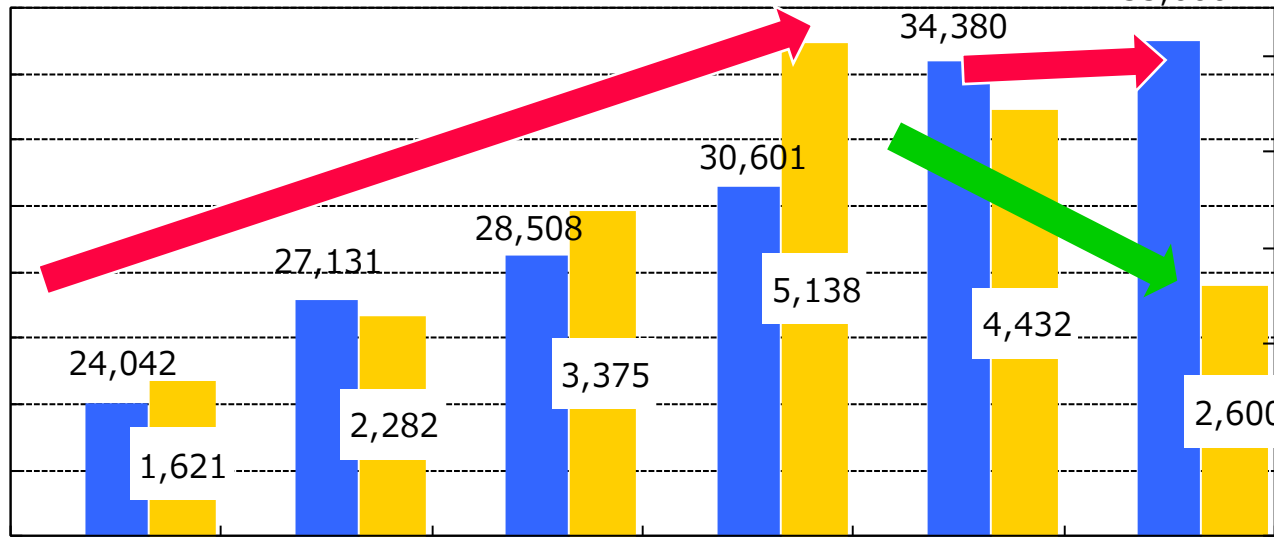
- 家庭用
積極的な拡売、新規導入により販売数量、販売金額ともに大幅増
- 業務用
値上げにより販売金額増加
一部ユーザー納入休止等により販売数量は減少



2020年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移

(売上高：百万円)

36,000
34,000
32,000
30,000
28,000
26,000
24,000
22,000
20,000

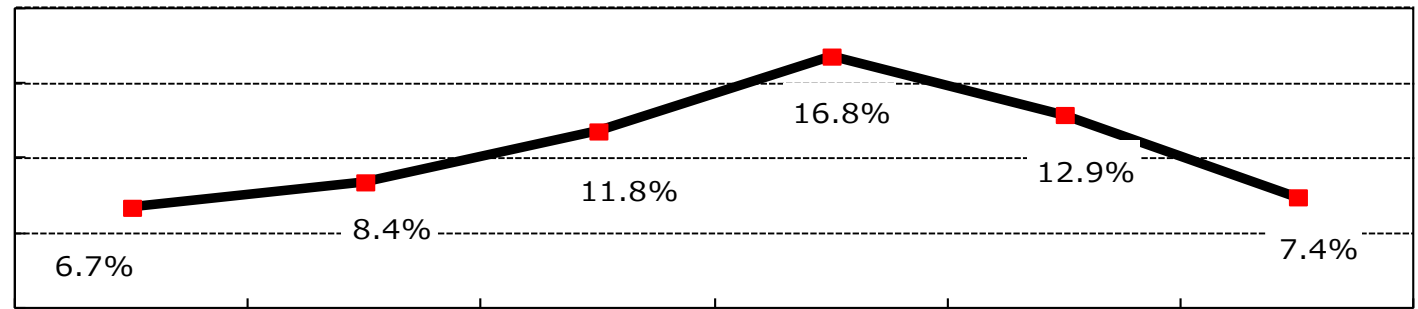


(経常利益：百万円)

5,000
4,000
3,000
2,000
1,000
0

15/3期 16/3期 17/3期 18/3期 19/3期 20/3期(見込)
単体 連結

20%
15%
10%
5%
0%



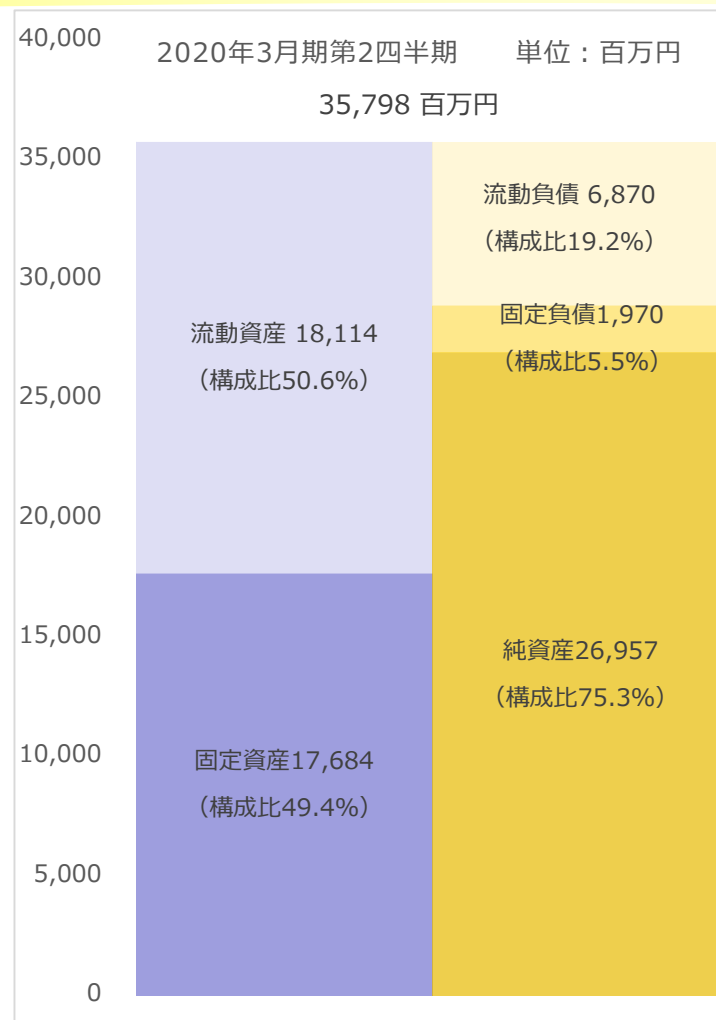
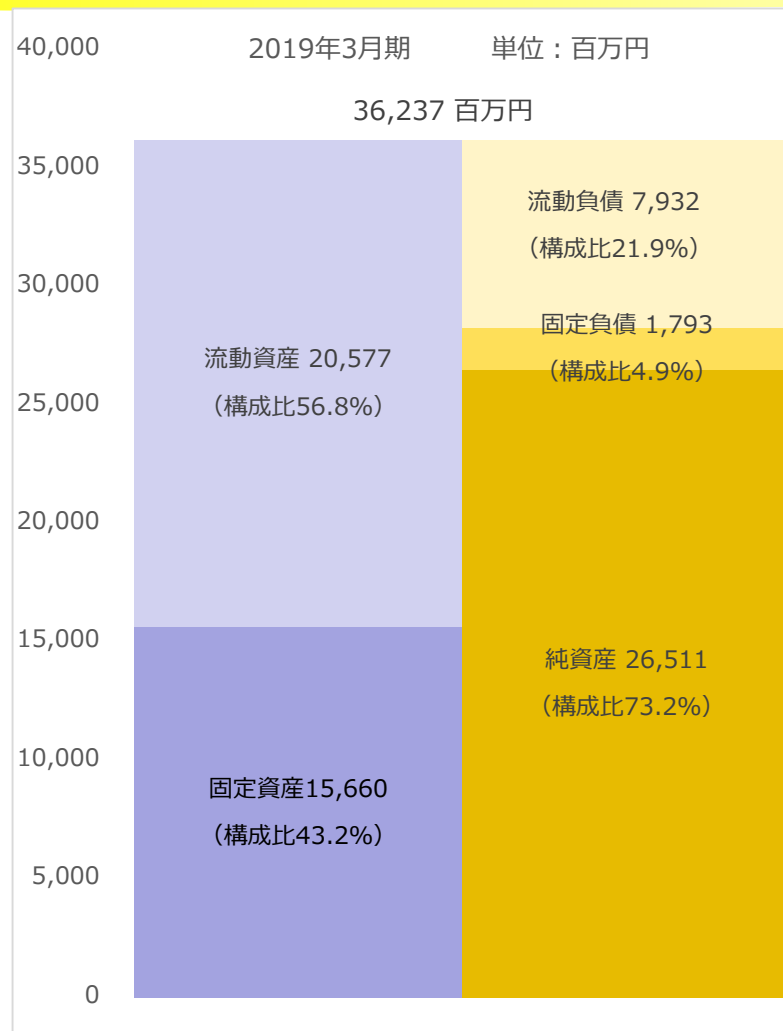
15/3期 16/3期 17/3期 18/3期 19/3期 20/3期(見込)
単体 連結

※金額は表示単位未満切捨て

※2018年3月期 第4四半期より連結



貸借対照表 (連結)



【前期末との比較】

単位：百万円

流動資産	▲ 2,462	▲ 11.9%	流動負債	▲ 1,062	▲ 13.3%
固定資産	2,024	12.9%	固定負債	177	9.9%
	合計：▲ 438		純資産	445	1.6%
			合計：▲ 438		

※ 金額は表示単位未満切捨て



2. 2020年3月期 事業計画



19/3月期比較の20/3月期 事業計画（連結）

(単位： 百万円)	19年3月期 実績	20年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	34,380 <small>〔ごま油 24,639 食品ごま 8,823 脱脂ごま他 917〕</small>	35,000 <small>〔ごま油 25,045 食品ごま 9,071 脱脂ごま他 884〕</small>	619 <small>〔ごま油 406 食品ごま 247 脱脂ごま他 ▲33〕</small>	1.8%	<ごま油売上高増加> 販売価格2.7%上昇 <売上原価> ・原料価格高騰 ・製造経費増加 （袖ヶ浦工場稼働による）
営業利益 〈利益率〉	4,205 〈12.2%〉	2,600 〈7.4%〉	▲1,605	▲38.1%	
経常利益 〈利益率〉	4,432 〈12.9%〉	2,600 〈7.4%〉	▲1,832	▲41.3%	
当期純利益 〈利益率〉	2,949 〈8.6%〉	1,800 〈5.1%〉	▲1,149	▲38.9%	

2020年3月期の期末配当金は、1株当たり75円の予定

※ 金額は表示単位未満切捨て

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
2020年3月期 第2四半期
決算説明会

2019年11月25日 (月)
代表取締役社長 久米 敦司

1. 2020年3月期 下期について
2. 売上拡大に向けた取組み
3. 袖ヶ浦工場の概要



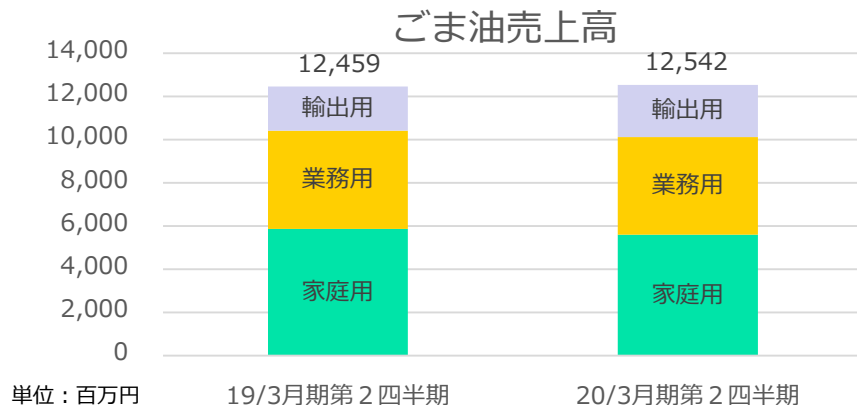
1. 2020年3月期 下期について



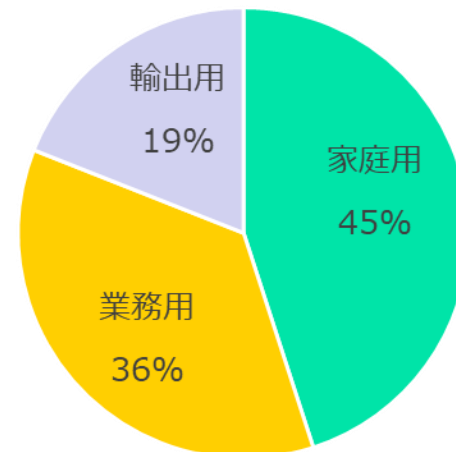
ごま油について

2020年3月期上期について

家庭用、業務用は値上の影響により数量が減少
 輸出用は販促及び値上前の駆け込み需要により数量が増加



【売上高構成比】



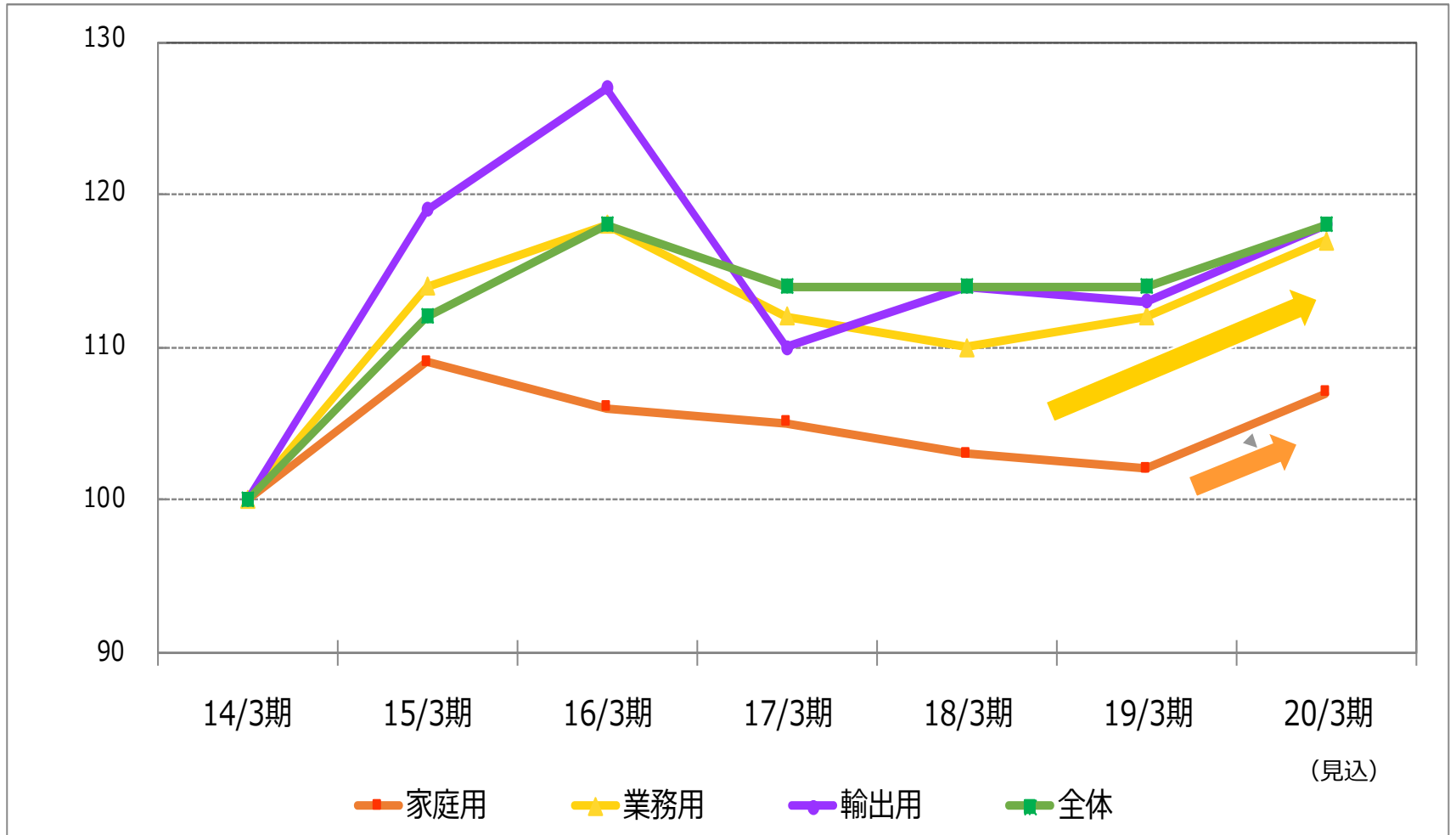
2020年3月期下期施策

- 家庭用は値上げ後の新価格帯を消費者に認識してもらい、販促を積極的に進め数量取戻しを図る
 濃口、純白はセット販売の提案等により伸長を目指す
 - 濃口・純白ごま油の導入促進、拡売
 - ドラッグストア等、新規販路の開拓
- 業務用は単価の維持と数量確保に努める
 年末にかけて卸店キャンペーンを実施
 - 600g 製品の導入促進、拡売
 - 中食、CVS総菜等への売込強化
- 輸出用は値上げにより販売数量減少を予想
 販促を機動的に実施し、通期で販売数量、販売金額ともに前期比増加を目指す
 - 効果的な販促の実施
 - 新規市場への販売強化
 - 新規ユーザー・PB案件の獲得





ごま油平均単価の推移



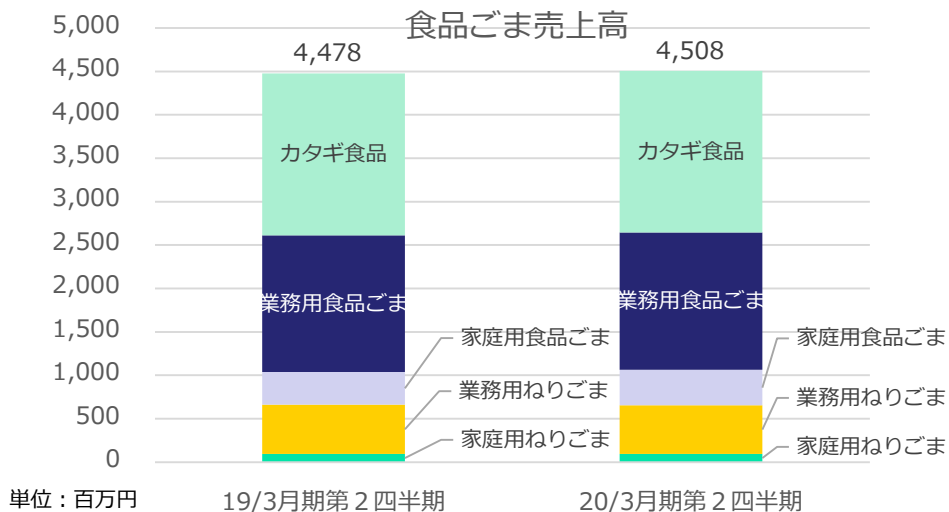
- 2014年3月期の価格を100とする



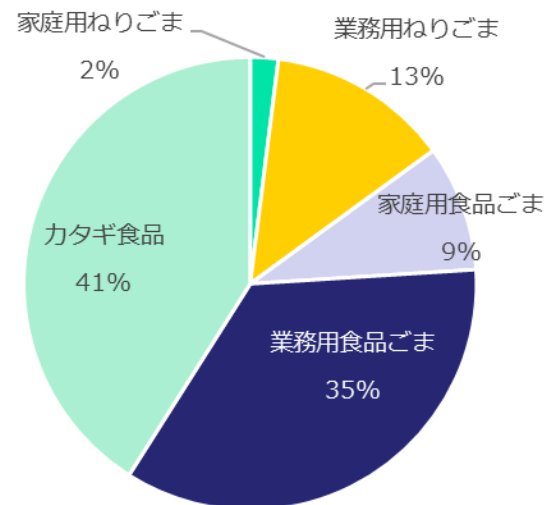
食品ごまについて

2020年3月期上期について

家庭用は積極拡売により大きく伸長
業務用は値上げの影響により前年並みに留まる



【売上高構成比】



2020年3月期下期施策

- 家庭用は積極拡売により更なるシェア拡大を図る
ねりごまスパウトパウチ製品を拡販し、伸長目指す
 - ①積極拡売、新規導入促進
 - ②新規PBの獲得
- 業務用は単価の維持と数量確保に努める
ねりごま製品は、極細ねりごまを中心に拡販する
 - ①加工ユーザー向けにねりごま製品のサンプルワーク強化
 - ②中食市場、CVS総菜への売込強化





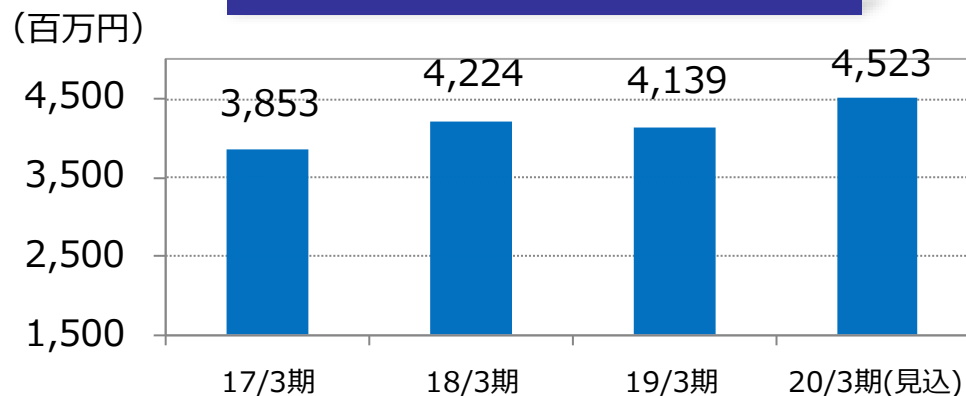
輸出用ごま油について

販売実績

2020年3月期 第2四半期
販売数量 約3,300トン

4月実施した販促及び値上げ前の駆け込み需要もあり、上期販売数量は前年同期比で約17%伸長

輸出用ごま油 販売金額推移



2020年3月期下期施策

- ① 既存市場への施策
 - ・ 値上げ後の市場環境を注視し、必要に応じた販促を実施
 - ・ 新規PB案件の積極的な獲得
 - ・ 業務用ユーザー向け提案強化による販売増
- 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
(下期：Anuga-10月・ドイツ、PLMA-11月・米国への出展)
 - ・ 欧州・オセアニア・アジア・南米での営業活動を継続し、新規案件獲得



原料について

現 状

- ① ごま種子の生産 – 全世界の生産量は増加傾向
2018/2019年度生産量：約549万トン（出典：Oil World）
 - ・生産国での天候問題により、年毎に生産量が増減
 - ・労働集約型農業であり、低賃金の労働者を多く抱えているが、生産国での経済発展と共に就農人口が減少する可能性あり。その場合、今後ミャンマーやインド等での生産量減少懸念あり（例：近年における中国の生産量減少）
 - ・農薬問題等のリスクが発生しやすい
- ② ごま種子の需要 – 世界最大のごま輸入国である中国の輸入量増等、需要は増加傾向
世界的な植物たんぱく需要増に伴い、食品ごま、特にねりごまに対する需要も増加中

世界的に需要・供給共に現状では未だ増加

供給は、天候・政情により大きく増減し、不安定を増しているが、現状では賅えない数量ではない

調 達 方 針

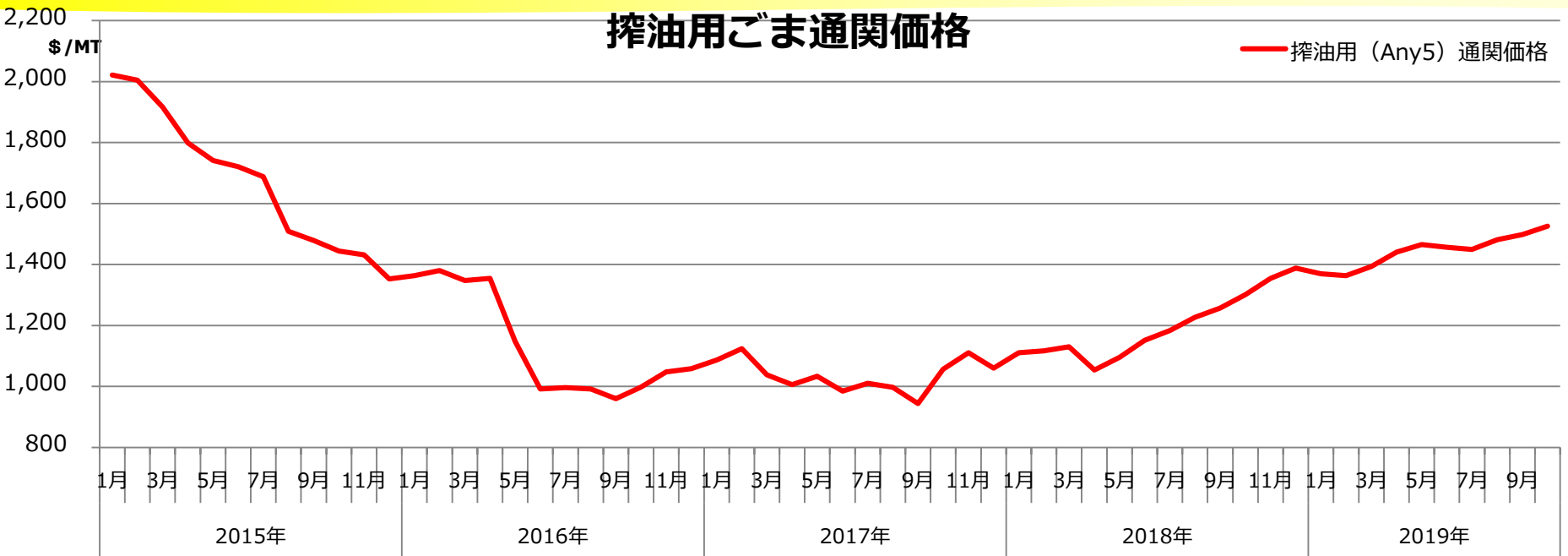
高品質の原料を安定的に調達

産地における強い情報力を有する複数商社経由で、安定調達を行う。
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、調達先の一層の多様化を進める。



搾油用原料価格の動向（年度平均）

出典 財務省輸入通関統計



<2020年3月期の見通し>

- 2017年後半より上昇に転じた原料相場は、2018年末には一時1,700ドル/トン近辺まで上昇
- 2019年も、相場は総じて堅調に推移してきたが、東アフリカ産の生産が想定よりも好調であったことや、中国の需要が大きく盛り上がりがないこと等から、夏場以降やや軟調に推移し、直近では1,350ドル/トンのレベルで推移
- 日本の輸入平均通関価格は、2018年度の1,198ドル/トンに対して、2019年1-8月は平均1,427ドル/トン迄上昇
- 生産量について、生産国の大きな減産情報はさほど聞こえていない。但し、生産量は天候に大きく左右され、且つ生産国の多くが地政学的リスクを抱えていることもあり、具体的な生産量の把握が難しい
- 需要面では、中国の買付は一時程の勢いは見られないが、今年も80万トンを超える輸入量が見込まれ、トルコ・インド等の買付も多く、堅調に推移中

今後は1,600～1,700ドル/トンの貨物が到着してくることから、当面は通関価格の高止りが見込まれる

2. 売上拡大に向けた取組み

1. 広告・PR
2. コラボレーション商品
3. 通信販売限定商品
4. カタギ食品について



1. 広告・PR ①

<大手料理学校との連携>

(ABC キッキングスタジオ、東日本料理学校協会)

- ・主婦及び若年層の女性等を対象に、純白ごま油、純正ごま油、純正ごま油 濃口、ごまら一油、食品ごまを直接使用してもらい、料理学校の講師からごま製品の栄養価や機能性を訴求し、認知度の向上を図る
- ・料理授業、会報誌を通じて「基本メニュー・新メニュー」、「ごま製品の特徴」、「商品の紹介」、「新しい食文化」など多角的な情報提供を実施
- ・入会金不要の「1回完結のレッスン (1dayレッスン)」/年2回 (受講人数：6,000人～)を
実施し、料理学校の生徒ではなくても誰でも気軽に参加できる教室を開催



【ABC キッキングスタジオ 「1dayレッスン」】

ABC キッキングスタジオの講師が 『ごま油』 を使用したメニューを開発し、全国123か所のスタジオで1dayレッスン(受講人数：約2,000人～/1回)を実施。≪ 『純白ごま油』 『純正ごま油』 『純正ごま油濃口』 の3種のごま油の使い分け ≫ をテーマにごま油それぞれの特性を生かしたメニュー構成のレッスンを通じて、商品利用の様々な方法・コツを伝えることで、新しい用途や使用量の拡大を促す。

メニュー内容 (一例)

『パリパリ油淋鶏』 (揚げ物)

⇒ 揚げる際、純白ごま油を使用することで、脂っこくならず、風味よく仕上がる。タレにも使用

『シンプル海老チャーハン』 (炒め物) ⇒ 炒める時に純正ごま油濃口を使用

『きゅうりとアボカドの和え物』 ⇒ 和える時に純正ごま油を使用

『レモンケーキ』 (お菓子) ⇒ 香りとクセのない純白ごま油をバターの代わりに使用





1. 広告・PR ②

<日本最大のレシピ検索サイト「cookpad/クックパッド」との連携>



- ・当社専用ページ（スポンサードキッチン）「かどやのごま製品キッチン」を設置し、自社開発レシピ、cookpadとの共同でユーザーの目線に合ったレシピ開発をし、提案、商品認知度、用途汎用性、使用価値の向上を図る

【スポンサードキッチン「かどやのごま製品キッチン」ページ】

- ※当社提案レシピについて、ユーザーが「つくれば」機能を活用し実際に調理し、写真つきで感想を投稿

- ・当社ホームページへ誘導する、「純正ごま油 VS 純正ごま油濃口～ゴマラブLOVE」、
「直火焙煎 香ばしねりごま～香ばしさもコクもおまかせ！」バナー広告を設置することで、新商品の直火焙煎 香ばしねりごまの認知向上、使用するきっかけをつくり、興味を持ってもらう

“殿堂入りレシピ”2品
※2019年11月8日現在

豆苗と卵のふわとろ炒め	大根の煮物
つくれば 1,602件※	つくれば 4,961件※



<レシピ検索サイト「Nadia/ナディア」との連携>



【スポンサーパネルページ】

- ・当社専用ページ（スポンサーパネル）を設置し、人気料理家ブロガー（西山京子（ちょりママ）さん、柳川香織（Cho-coco）さん）2名を起用し、当社商品を使用したレシピの提案を行うと共に、料理家自身のブログでレシピ、商品の特性、新商品等の情報を拡散
- ・当社ホームページ、YouTube公式チャンネル、公式facebookへ誘導するバナー広告を設置
- ・Nadiaに所属している料理家、フードコーディネーター、医師にホームページや販促物などに使用するレシピ開発を依頼（年4回 / 60品）



1. 広告・P R ③

<WEB広告・雑誌広告>

- ・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）
- ・SNS（Twitter、Instagram）でのキャンペーン、YouTuberとのコラボレーションを実施し、リアルな体験や接触機会を増やして想起のきっかけをつくることで、使用頻度・認知向上を図る
- ・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、料理動画メディアに広告出稿
- ・料理雑誌、業界誌を中心にタイアップ広告、企業広告を出稿

【Twitter施策「#夏こそごま油キャンペーン」】

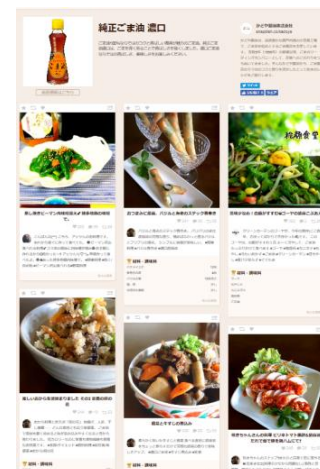


- ・実施期間：2019年7月11日～8月13日
- ・季節を踏まえて「夏こそごま油」というメッセージと共に、純正ごま油と純正ごま油濃口2つの商品をメニュー「ごま油そうめん」と一緒に伝え、2本の違いを伝える企画（15秒動画でPR）
- ・公式アカウントフォロー／リツイートすると、自動返信が届き、当選・落選が分かるキャンペーンターゲットユーザーを含む生活者からの認知を獲得
- ・「純正ごま油&純正ごま油濃口」のセットを300名様に抽選でプレゼント

【Instagram施策ごま油の香りを楽しもう「香り濃厚・濃口ごま油が主役!」】



- ・写真アプリ「SnapDish」とのタイアップ企画
- ・実施期間：2019年7月9日～8月5日
- ・キャンペーン参加のモニターを募集(300名)し、モニター当選者がシンプルにごま油の香りを楽しむ体験過程で、純正ごま油濃口ならではの魅力や体験価値を発見し、多様な利用シーンを創出。ごま油の香り体験した料理写真、コメントを投稿してもらい話題化に繋げる
- ・かどや製油賞「ごま製品の詰め合わせ」
SnapDish賞「通販商品の詰め合わせ」 各5名





1. 広告・PR ④

<YouTube公式チャンネル> チャンネル登録者数：2,900人 視聴総回数：7,247,574回 ※2019年10月24日現在

- ・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
 - ・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
 - ・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
 - ・自社レシピ動画制作「かどやごまスタジオ」にて和え物、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
 - ・YouTubeユーザー（若年層）、若い主婦層の目線をより意識し、料理レシピ動画「kurashiru（クラシル）」とのタイアップを通して、バスレシピでおなじみの人気料理家リュウジさん考案レシピを紹介
- 早送り料理動画(53秒)を制作

・多数の人気YouTuber カズ氏「カズ飯 Cooking Kazu」、はるあん氏「はるあんの美味しい動画」等を通してごま製品の使い方を紹介

YouTuber【はるあんの美味しい動画】～簡単！【絶対ハマる】生姜たっぷり無限ごま油そうめんの作り方！【簡単アレンジレシピ】

視聴回数：176,575回 ※2019年10月24日現在



パンチが効いて
料理がさらに
美味しくなるよ。



料理動画【kurashiru（クラシル）】～「リュウジさん考案！旨い神のタレ ごま油香るトマトよだれ鶏」



1. 広告・PR ⑤

<交通広告「電車ステッカー広告」>

- ・車両メディアに視認性の高いステッカー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
また、ステッカー広告の長期間の掲出により、商品の認知獲得やメッセージの刷り込みに強い効果を期待
- ・様々なユーザー層が利用する乗客に対し、「純正ごま油」、「純正ごま油 濃口」の調味料としての汎用性をレシピ写真や
比喩表現やキャラクターなどの漫画ならでのアプローチを行い、商品の特徴を分かりやすく訴求・提案

◆掲出路線：首都圏（JR東日本、東京メトロ全線、東急電鉄線、京急電鉄線、小田急電鉄、京王線・井の頭線、東武東上線、
相鉄線）

関西圏（JR西日本、大阪地下鉄、阪急電鉄、阪神電鉄、京阪電鉄、近畿日本鉄道、大阪モノレール）

◆掲出期間：1ヶ月

◆掲出場所/位置：ドア窓ステッカー、窓ステッカー、ドア横ステッカー / 1車体・1車両ごとに1枚

◆掲出車両数：首都圏（約14,831両）・関西圏（約4,700両）

◆平均乗車人数/月：首都圏（約12億5千万人）・関西圏（約2億7千万人）

純正ごま油・純正ごま油 濃口「ごま油そうめんがこの夏ブーム」



ドア窓ステッカー

純正ごま油 VS 純正ごま油 濃口「ゴマアブLOVE」



窓ステッカー

2. 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。

<亀田製菓株式会社>

- ・商品名：182g 亀田の柿の種 ごま油香る黒胡椒(くろこしょう)味
- ・発売時期：現在発売中(2019年8月5日(月)～2020年1月末迄期間限定発売)
- ・販売地域：全国のスーパーマーケットなど
- ・内容：ごま油販売No.1のかどや製油株式会社とコラボレーション！食欲をそそるごま油の香りにじんわり広がる黒胡椒の辛みがクセになる美味しさです。



<盛田株式会社>

- ・商品名：かどや純正ごま油使用 中華風寄せ鍋つゆ 750g
- ・発売時期：現在発売中(2019年8月26日～期間限定)
- ・販売地域：中京地区のスーパー
- ・内容：本醸造しょうゆにほんのり豆板醬が効いた食欲そそる味わいに、ごま油の香ばしい香りが楽しめる中華風寄せ鍋つゆです。



<カルビー株式会社>

- ・商品名：ポテトチップス のりしおとごま油味 70g
- ・発売時期：現在発売中(2019年10月21日～期間限定)
- ・販売地域：全国コンビニエンスストア
- ・内容：人気の「ポテトチップス のりしお」とかどやの「純正ごま油」がコラボレーションしたポテトチップスです。香ばしいごま油の風味が、のりの風味を引き立てた味わい深い美味しさが楽しめます。かどやの「純正ごま油」と有明産焼きのりを使用しています。お酒のおつまみにもピッタリです。



3.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サプリメント。
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。



2020年3月期上期実績、及び2020年3月期下期施策

①2020年3月期上期実績

引き続き「ごまセサミン」を中心に広告プロモーションを継続。新聞・インターネット広告に加え、BS局を中心にTVCMも積極的に活用し、商品認知度の拡大と購入機会の創出を図った。また、胡麻黒丸・胡麻白丸や黒胡麻プリン等の販促にも力を入れ、健康食品以外の売り上げも大きく伸長している。一方、お客様満足度の更なる向上を掲げ、対応品質の改善に努めている。結果、お客様のリピート率は向上し、売上も安定的に伸長した。近年の物流費や人件費の上昇を受け、各業務のIT化を加速させ、コストの吸収に努めている。

②2020年3月期下期施策

引き続き、「ごまセサミン」を中心に広告プロモーションを展開し、新聞・インターネット・TV広告を積極的に活用していく。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、新商品の上市を目指していく。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、お客様サポート体制の更なる充実を図り、お客様満足度の向上に努めていく。



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

2019年下期以降の商品施策

いいもの・いつも・いつまでも

**カタギ食品は付加価値の高い家庭用ごま製品で
身体に良いごまの魅力を伝え続けます。**

「濃いねりごま白100g」「濃いねりごま黒100g」

仕上げに1分！加えるだけで本格派！コクUP！をキャッチコピーにパッケージに調理例を記載しました。また、商品のQRコードにて専用ブランドサイトのご案内し、原料原産地情報はもちろんのこと、商品情報やレシピ詳細も簡単にご確認頂けるようにいたしました。

「和え胡麻（個包装）8g×6p」

直火焙煎の香ばしいごまとかつおの風味がベストバランス。
ゆで野菜100gに1包装加えるだけで簡単に副菜があと1品、その他アレンジレシピもパッケージに記載し、2019年9月リニューアル発売いたしました。



カタギ・トレーサビリティシステム

～ 食卓から原料産地までを絆ぐ独自の仕組み ～

お客様からのお問合せで多いのが、原料原産地。カタギ食品では、お客様に安心して召し上がっていただけるよう、商品の賞味期限とロット記号で原料原産地がわかるシステムをホームページ上に公開しています。

生産地での胡麻栽培の様子なども写真で紹介し、お客様に簡単に検索していただけるように、順次、商品にQRコードを付けて参ります。

カタギ食品のごま作り 商品情報 特選ごまレシピ 原料原産地について 安心・安全への取り組み ごまストーリー 会社情報

有機ごまシリーズ 有機JAS

有機いりごま 金 60g

有機JAS認証の金ごまは、希少価値のある原料。歯応えよく風味豊かな金ごまを香ばしく焙煎しました。ご賞味ください。

▶ この商品の原料原産地を確認する



3. 袖ヶ浦工場の概要



千葉への進出理由



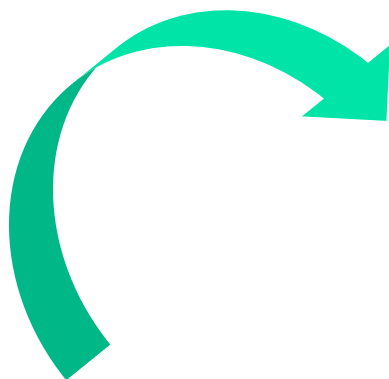
設備の老朽化

ごま油市場の
拡大による
生産数量増加

一大消費地の
首都圏での
製造、開発

BCP

2020年稼働開始予定



名称	かどや製油株式会社 袖ヶ浦工場
所在地	千葉県袖ヶ浦市椎の森385-41 袖ヶ浦椎の森工業団地
敷地面積	83,823m ²
建築面積	8,550m ²
投資総額	約80億円（建物・設備等）
事業内容	ごま油の製造
生産能力	年間約15,000 t 原料処理 年間約 7,000 t ごま油製造・充填



【全景】



【静置タンク】



【濾過工程外観】



【脱脂ごま倉庫】



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

当社の方針・施策

- ① FSSC22000認証取得（2015年9月6日，更新2018年8月24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
※2020年1月稼働予定の袖ヶ浦工場に関しては、FSSC22000に沿った品質管理手法を採用し、
2021年4月認証取得予定
- ② 原料ロット毎の残留農薬分析の実施（公的検査機関の活用と検査項目の充実）
- ③ 全従業員へのコンプライアンスの徹底（関連法規への対応）
- ④ 工場のフードディフェンス対応
 - ・工場セキュリティの強化（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
- ⑤ 2019年11月、品質保証部にお客様相談室を設置し、品質保証体制を強化
消費者の皆様に安心・安全なごま製品を提供できるよう、
常に品質向上を図り、売上拡大に繋げる

2018年6月13日公布の改正食品衛生法に関する確認を進めながら対応中



※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

取締役専務執行役員管理本部長 戸倉 章博

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



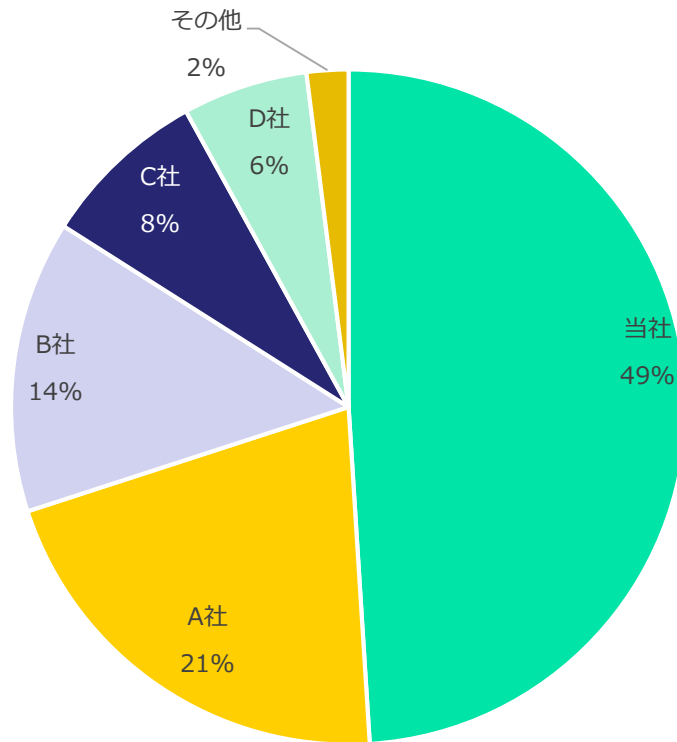
付 属 資 料



シェア状況

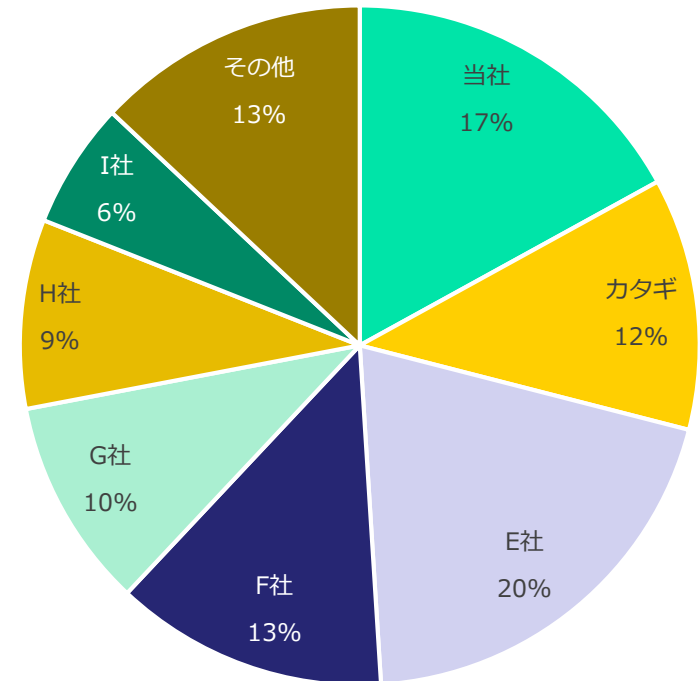
ごま油 (2018年1~12月売上高)

市場規模：約400億円



食品ごま (2017年1~12月売上高)

市場規模：約300億円



自社調べ

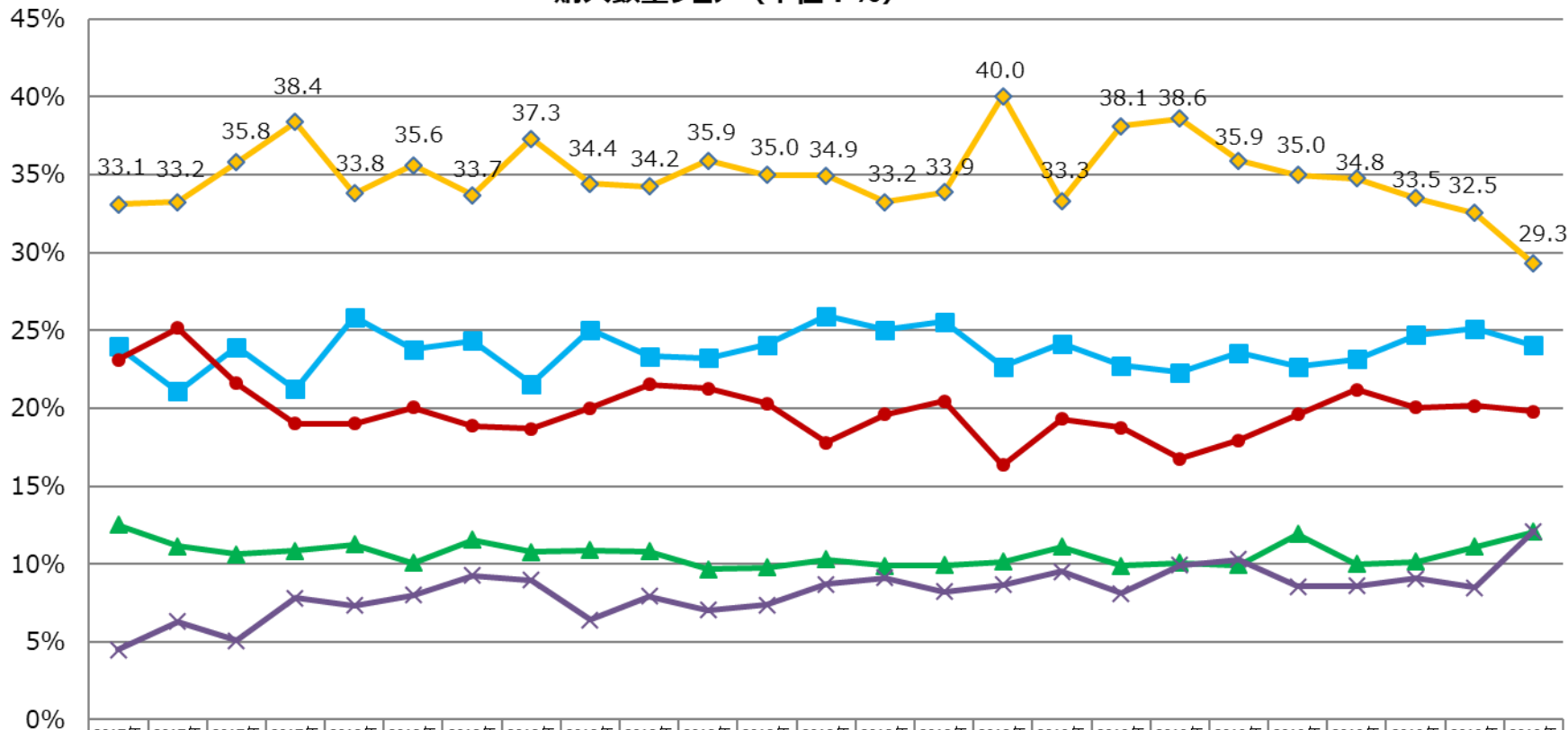


家庭用ごま油主要メーカー別購入金額シェア

(100人あたりの購入金額に基づくシェア)

出典：QPR

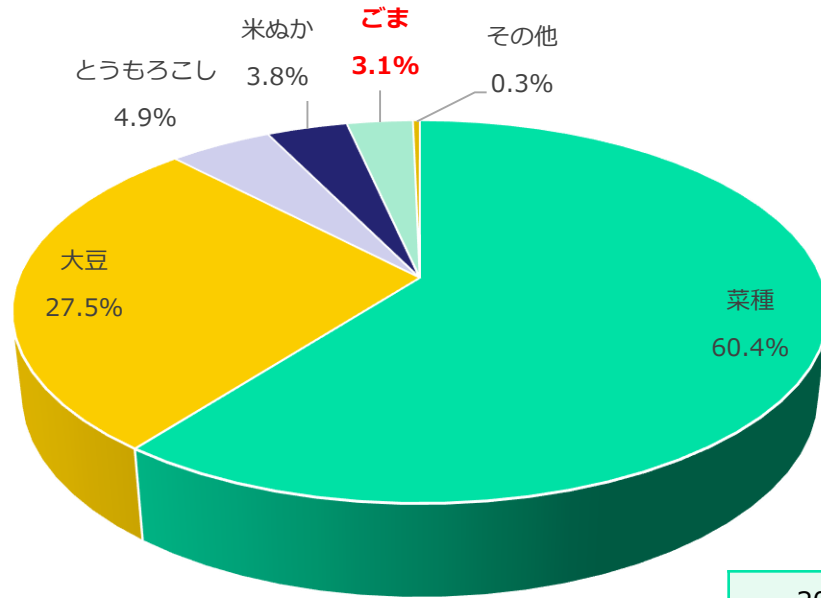
購入数量シェア (単位：%)



	2017年9月	2017年10月	2017年11月	2017年12月	2018年1月	2018年2月	2018年3月	2018年4月	2018年5月	2018年6月	2018年7月	2018年8月	2018年9月	2018年10月	2018年11月	2018年12月	2019年1月	2019年2月	2019年3月	2019年4月	2019年5月	2019年6月	2019年7月	2019年8月	2019年9月
かどや製油	33.1	33.2	35.8	38.4	33.8	35.6	33.7	37.3	34.4	34.2	35.9	35.0	34.9	33.2	33.9	40.0	33.3	38.1	38.6	35.9	35.0	34.8	33.5	32.5	29.3
A社	24.0	21.1	23.9	21.2	25.9	23.8	24.3	21.6	25.0	23.3	23.2	24.1	25.9	25.0	25.6	22.7	24.2	22.7	22.3	23.5	22.7	23.1	24.7	25.1	24.0
B社	12.5	11.1	10.6	10.8	11.3	10.1	11.6	10.8	10.9	10.8	9.7	9.8	10.3	9.9	9.9	10.1	11.1	9.9	10.1	9.9	11.9	10.0	10.1	11.1	12.1
C社	4.5	6.3	5.1	7.8	7.3	8.0	9.3	8.9	6.4	7.9	7.0	7.4	8.7	9.1	8.2	8.7	9.5	8.1	9.9	10.3	8.5	8.6	9.1	8.5	12.1
D社	23.1	25.1	21.6	19.0	19.0	20.1	18.8	18.7	20.0	21.5	21.3	20.3	17.8	19.6	20.4	16.3	19.3	18.8	16.8	17.9	19.6	21.2	20.0	20.2	19.8



わが国の油糧（可食油）生産量実績



2018年(1~12月)生産量
1,697千トン

	2008年 (数量：ト)	2018年 (数量：ト)	増 (数量：ト)	減 (比 率)
■ 菜種	950,529	1,025,892	75,363	7.9 %
■ 大豆	542,335	466,348	▲75,987	▲14.0 %
■ とうもろこし	95,818	82,503	▲13,315	▲13.9 %
■ 米ぬか	65,665	64,487	▲1,178	▲1.8 %
■ ごま	43,640	52,730	9,090	20.8 %
■ その他	5,385	5,504	119	2.2 %
	1,703,372	1,697,464	▲5,908	▲0.3 %

資料：農林水産省作成「油糧生産実績表」



経営指標

18/3月期 第4四半期より連結

	15/3月期	16/3月期	17/3月期	18/3月期	19/3月期
ROE (%) ※1	4.7	6.8	11.8	14.4	11.5
ROA (%) ※1	3.7	5.4	9.5	11.4	8.5
売上高 営業利益率 (%)	3.4	5.8	12.5	16.5	12.2
売上高 経常利益率 (%)	6.7	8.4	11.8	16.8	12.9
1株当たり 配当金額 (円)	40	60	115	150	120
配当性向 (%) ※2	39.3	39.2	40.4	39.9	40.0
EPS (円)	101.67	152.87	284.39	370.37	320.62

※1 18/3月期以前：単体

19/3月期：連結

※2 1株当たり配当金/単体の1株当たり当期純利益



会社プロフィール（2019年9月30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	取締役会長 小澤 二郎 取締役社長 久米 敦司
◇資本金	21億60百万円
◇株主数	6,357名
◇従業員数	343名（単体）
◇事業所	本社、2工場、 6支店、1営業所
◇子会社	カタギ食品株式会社



カタギ食品株式会社 会社プロフィール

- ◇所在地 本社：大阪府寝屋川市
- ◇創業 1919年（大正8年）
- ◇設立 1953年（昭和28年）1月10日
- ◇代表者 代表取締役副社長 馬場 宗夫
- ◇資本金 30百万円
- ◇従業員数 155名
- ◇事業所 本社、工場、2支店、2営業所
- ◇事業内容 加工ごま製品の製造・販売

※2018年3月期第4四半期より連結

