

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 第2四半期
決算説明会**



決算概要について

2013年10月31日(木)

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月期第2四半期 決算概要
3. 2014年3月期 事業計画



1. 会社概要



会社プロフィール(2013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	取締役社長 小澤 二郎
◇資本金	21億60百万円
◇株主数	5,842名
◇従業員数	273名
◇事業所	本社、工場、 4支店、3営業所、1事業所



2. 2014年3月期第2四半期 決算概要



2014年3月期第2四半期

決算の概要

(単位：百万円)	13年3月期 第2四半期	14年3月期 第2四半期	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	10,971 ごま油 8,792 食品ごま 1,941 脱脂ごま他 237	11,243 ごま油 8,755 食品ごま 2,138 脱脂ごま他 349	272 ごま油 Δ37 食品ごま 197 脱脂ごま他 111	2.4%	<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、10.6%減少したが、業務用(2.1%)・輸出用(13.5%)が増加し、全体では0.4%の増加。 販売価格…家庭用は4%減。業務用は3.2%増。輸出用は25.9%増。</p> <p><食品ごま 売上高増加> 販売数量…前年同期比8.9%増。 販売価格…前年同期比1.2%増。</p>
売上原価	6,095	7,061	966	15.8%	原料価格高騰（約35%増）で830百万円増加。
販管費	3,591	3,058	Δ532	Δ14.8%	拡売条件費 約340百万円減少 広告宣伝費 約150百万円減少 販売促進費 約45百万円減少
営業利益 <利益率>	1,285 <11.7%>	1,123 < 10.0% >	Δ161	Δ12.5%	
経常利益 <利益率>	1,306 <11.9%>	1,289 < 11.5% >	Δ16	Δ1.2%	
当期純利益 <利益率>	872 <8.0%>	768 < 6.8% >	Δ104	Δ11.9%	

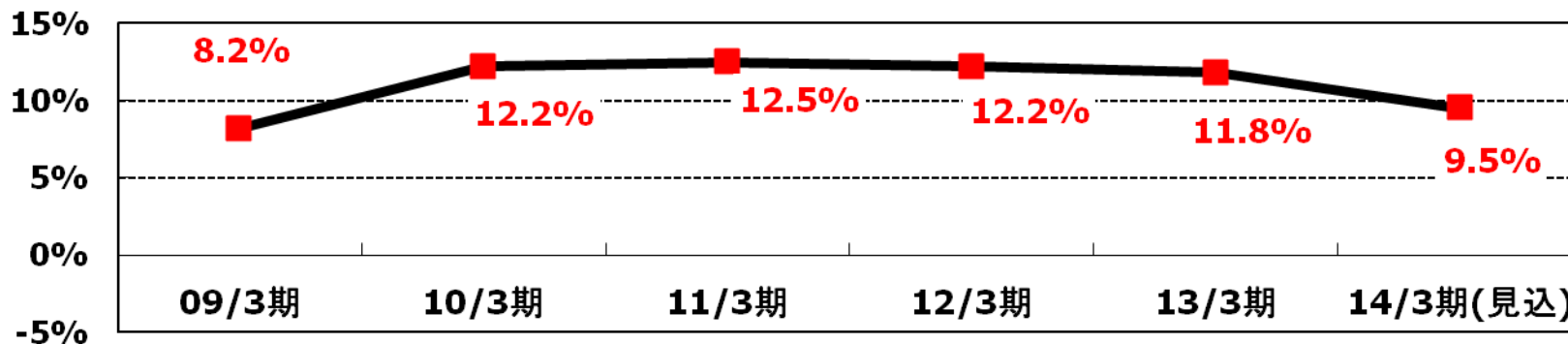
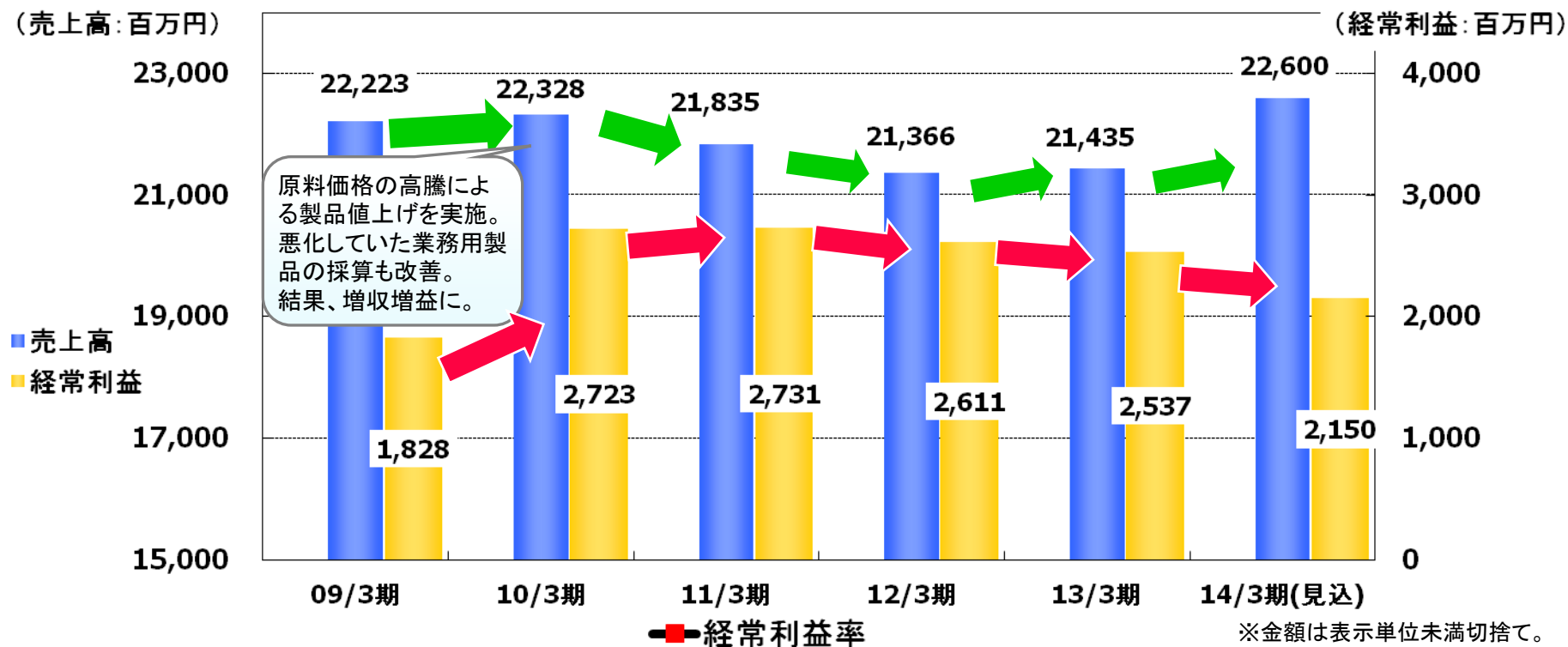
【為替】

原価計上レート¥/\$	81円	99円
決済レート¥/\$	81円	97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 第2四半期末	構成比 (%)	前期末比	
					増減金額	増減率
資 産						
■流動資産	17,411	72.6	17,553	73.1	142	0.8%
■固定資産	6,568	27.4	6,467	26.9	△101	△1.5%
資 産 合 計	23,979	100.0	24,021	100.0	41	0.1%
負 債						
■流動負債	3,825	16.0	3,854	16.0	29	0.7%
■固定負債	820	3.4	814	3.4	△6	△0.8%
負 債 合 計	4,645	19.4	4,668	19.4	22	0.4%
純 資 産 合 計	19,334	80.6	19,352	80.6	18	0.0%
負債・純資産合計	23,979	100.0	24,021	100.0	41	0.1%

※ 金額は表示単位未満切捨て。



3. 2014年3月期 事業計画



13/3期比較の14/3月期 事業計画

(単位: 百万円)	13年3月期 実績	14年3月期 予想	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>	22,600 <small>〔ごま油 17,980 食品ごま 4,000 脱脂ごま他 620〕</small>	1,165 <small>〔ごま油 865 食品ごま 210 脱脂ごま他 89〕</small>	5.4%	<売上高増 約12億円> (NET約20億円) 家庭用ごま油:約3千万円減 業務用ごま油:約4億2千万円増 輸出用ごま油:約4億7千万円増 食品ごま他:約3億円増 * 家庭用ごま油の実質価格は 拡売条件費でコントロール 拡売条件費:約8億円減 →家庭用ごま油NET:約7億7千万円増
営業利益 〈利益率〉	2,277 〈10.6%〉	2,150 〈9.5%〉	△127	△5.6%	<売上原価増 約23億円> 原材料費:約26億円増 <営業利益減 約1億円> 販売経費:約10億円減 * 拡売条件費含む
経常利益 〈利益率〉	2,537 〈11.8%〉	2,150 〈9.5%〉	△387	△15.3%	
当期純利益 〈利益率〉	1,545 〈7.2%〉	1,250 〈5.5%〉	△295	△19.1%	

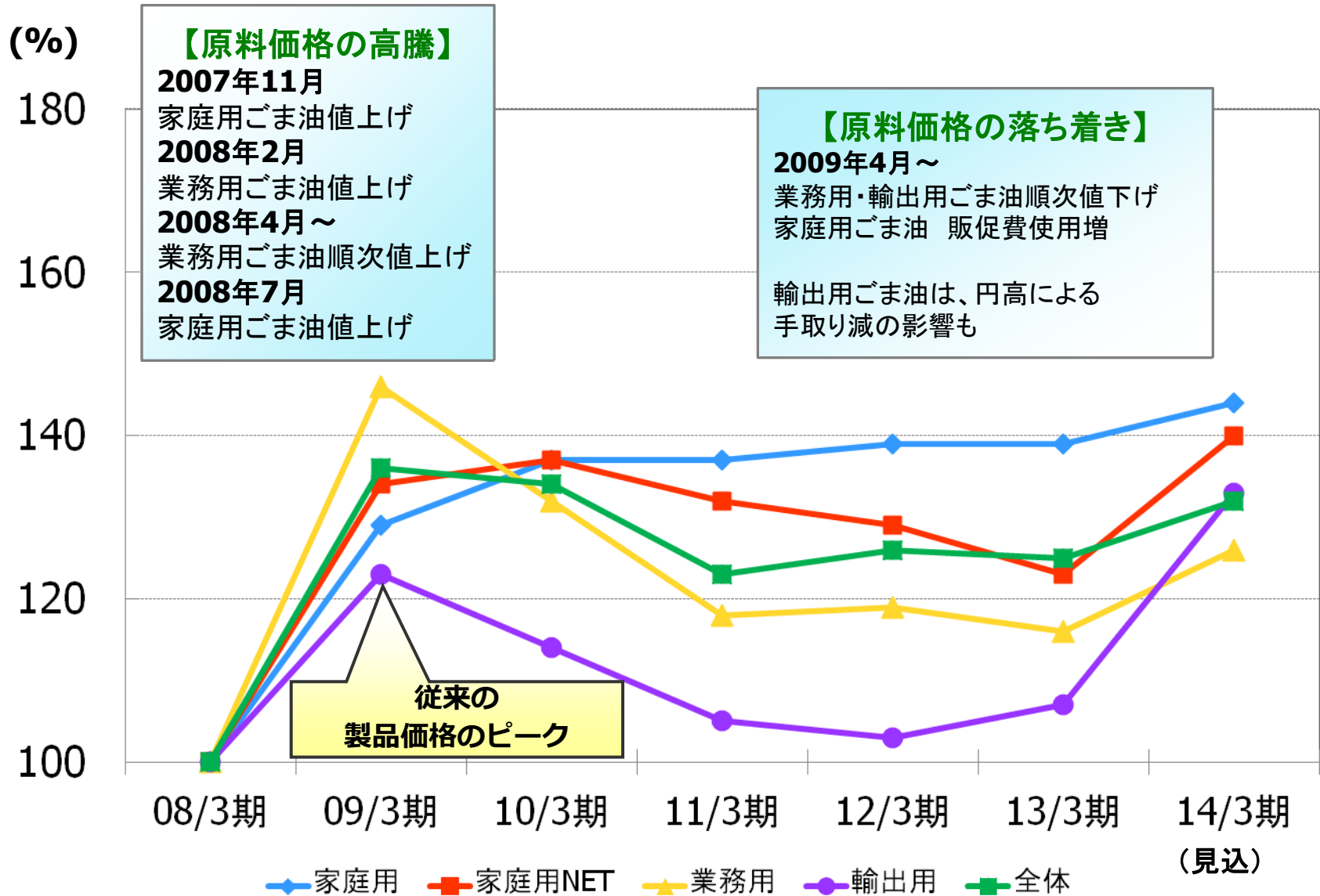
下期想定為替レート¥/\$ 100円

下期為替レート1円変動による損益への影響額 約4百万円

※ 金額は表示単位未満切捨て。

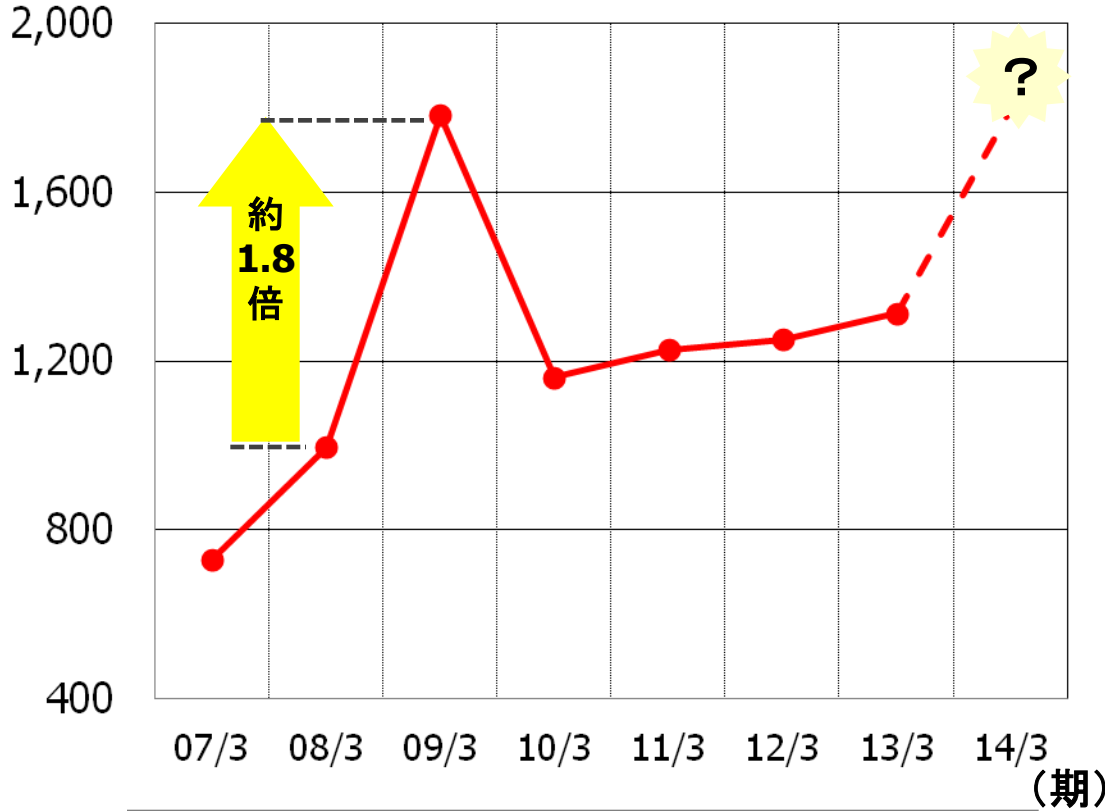


ごま油平均単価の推移



※2008年3月期の価格を100とする。

角 当社搾油用原料価格の動向(年度平均)



<2009年3月期の原料価格高騰の要因>

- ① バイオエタノール原料の需要増で
トウモロコシ・大豆価格高騰の煽り
- ② 中国・中東の旺盛な買い
- ③ 瞬間的に売り手市場となり、約2,500ドル/トンの取引も
なされ、まとまった量の確保が困難な局面も

<2014年3月期の見通し>

需給バランスの崩れから、**春先に一時2,000ドルを超えるレンジとなった。**

6月頃収穫期の東アフリカ産(タンザニア/モザンビーク)は、増産から一旦は1,800ドル台と軟化したが、中国の安定的な購入に支えられ1,900ドル前後で高止まりした。

11月頃から日本の主要輸入先である西アフリカ産(ナイジェリア/ブルキナ・ファソ)の収穫期を迎えるが、生育は順調で増産となり価格の軟化が期待されるものの、9月以降に収穫期を迎えた最大生産国のインドにおいて、天候要因で予想よりも減産になる情報が一部で流れた事、経済成長鈍化と共に国内需要減が見込まれている中国が、一方で国内生産の減少から昨年以上のペースで輸入量が増加している事等で価格が下支えられ、**足もとは再び2,000ドルを超える動きが見られる。**

食品用原料についても搾油用原料高止まりの影響を受け高値で推移している。

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月期第2四半期 決算説明会



経営展望について
2013年10月31日(木)
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
上期

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。
業務用は価格改定を実施、家庭用は販促費を削減し売上・利益確保に努めた。

ごま油	家庭用	業務用	輸出用
上期実績	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月より拡売条件を圧縮し、実質値上げに取り組み販売数量は減少。	同じく原料コストアップの為、5月より、価格改定を実施するも家庭用ほどの影響なく、数量微増。	現地需要家向け販売を強化し、既存客先が順調に推移し、円安効果もあり伸長した。また、加工ユーザー向けの出荷も増加しており、順調に推移している。
前年同期比	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
下期計画	更なる為替円安に加え、原料価格高騰によるコスト増の商品価格転嫁が課題。 ①10月より価格改定を実施。 ②店頭販売単価の適正化に注力、用途提案(他商品とのコラボ企画、日替りチラシ企画、月間特売企画)による購買促進強化。	家庭用同様、適正価格による販売が課題 ①10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、デザート市場開拓。	通期で数量10%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
上期

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
上期実績	重点拡販製品として位置付けており、NB品・PB品とも、他社低価格商品の販売攻勢の中、極力スーパーに置いて頂けるよう努力したが、金額、数量とも前年並みで推移。	6月より値上げを実施。外食向け小袋の新規獲得による数量増及び景気回復傾向による使用量の増加。大口顧客の新規獲得も順調に推移。
前年同期比	販売金額、数量共に微減	販売金額、数量共に増加
下期計画	10月より値上げを実施。 他の食材やごま油と合わせた店頭販促企画やメニュー提案リーフレット配布を強化し、購買力の向上を図る。 需要期に主要取引先での販促チラシ企画を提案し拡販を強化。	外食向け顧客へ粗挽きねりごま、ねりごま濃煎り等を重点商品と位置付け、拡販キャンペーン(現物付き)を実施。 加工メーカーおよび米菓市場を開拓する。 特に採算性の良いねりごまの製品ラインナップを強化し、市場拡大。



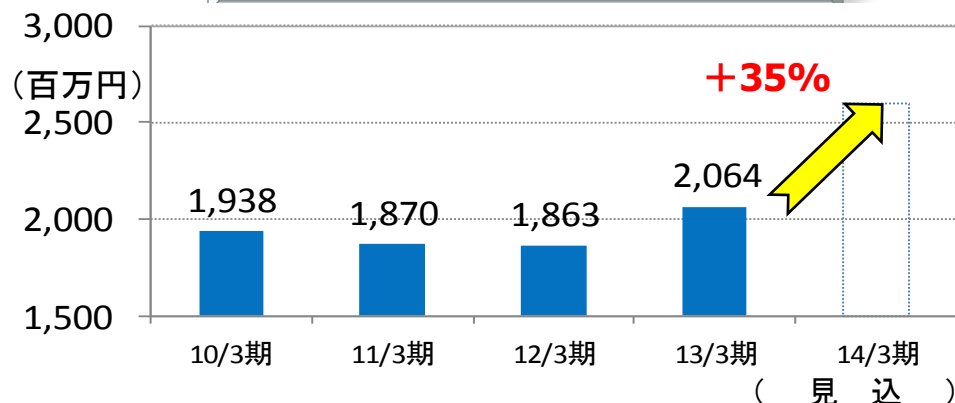
販売③(輸出用ごま油)

販売実績

2014年3月期 第2四半期
販売数量 約2,310t

引き続き北米への輸出が牽引し、数量が伸長している。香港や欧州向け輸出も軌道に乗り安定的に出荷をできてきている。その結果、前期比約14%の販売数量増となった。

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
 - ・北米ではアジア系人口が増加を続けており、必要に応じた販促により需要を取込む
 - ・北米以外のエリア(特にヨーロッパ)での営業活動を強化する
 - ② 新規顧客の獲得
 - ・新規案件(PB商品等)を獲得し、新たな販路を拡大する
 - ・コーシャ認証(※)取得により、新規需要及び加工ユーザーを掘り起こす
 - ・2013年10月にANUGA(ドイツ)、2014年2月GULFOOD展示会に出展を予定。
- (※「コーシャ認証」・・・ユダヤ教の戒律に基づく、食品に関する認証制度。)



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継続実施中。

各スクールにて、純正ごま油、ねりごま、食品ごまを活用した基本メニューや新メニューを通じて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、自社開発レシピの紹介 & 提案を実施。

商品認知度、用途汎用性の向上を図る。





売上拡大策① 広告・PR活動(一例)

<広告>・・・純正ごま油・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「かどやファン」作りを企図
幅広い年代層対象の人気生活情報雑誌、数多くの料理人が支持している専門料理雑誌を
中心に広告出稿。(雑誌・WEBなど。)

- ・当社「純正ごま油」と他社「調合ごま油」との差異・特長を訴求。
- ・イメージキャラクターの高畑淳子氏を起用し、広告を展開。



<PR>

・キャスト活動

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

都内近郊の小学校を中心に、ごま・ごま油の「食育授業」を実施。

ごま・ごま油の歴史、栄養成分等「ごま」の特長など調理実習と共にレクチャー。





売上拡大策① 商品展開

2013年上期新商品・リニューアル商品

<金印/銀印純正ごま油600g新発売>

- ・2013年6月1日より出荷開始
- ・「料理人が使う味をより身近に楽しみたい」というお客様の声にお応えし、業務用商品を小容量化して発売致しました。手に取りやすい価格帯で業務用キャッシュ&キャリー等の販売チャネルを活用する事により、料理人の方から一般消費者の方まで、より身近にごま油をご利用頂けます。



<金印純正ごま油(PET)400g新発売>

- ・2013年7月1日より出荷開始
- ・「ごま油にもPET容器の商品が欲しい」とのお客様の声に応じてこの度、PET容器の利点である「軽い」・「割れにくい」をより実感できる家庭用大容量400gで発売致しました。



<ねりごま(白・黒・白深煎り)PET100g容器リニューアル発売>

- ・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。

2014年3月期第2四半期実績、及び2014年3月期下半期施策

①2014年3月期第2四半期実績

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。
「ごまセサミン」を中心に広告販促施策を展開。
定期購入コース加入者は安定的に伸長。

②2014年3月期下半期施策

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



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）
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、自社検査機能を備え、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

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、現在、食用油脂における表示（原料原産地やトランス脂肪酸の含有量など）についての義務化は見送られています。



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 : 5/1~、平均10%値上げ (家庭用(販売経費の削減)、業務用)

10/1~、平均10%値上げ (家庭用、業務用)

食品ごま : 6/1~、平均10%値上げ (業務用)

10/1~、平均2~3%値上げ (家庭用)

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)

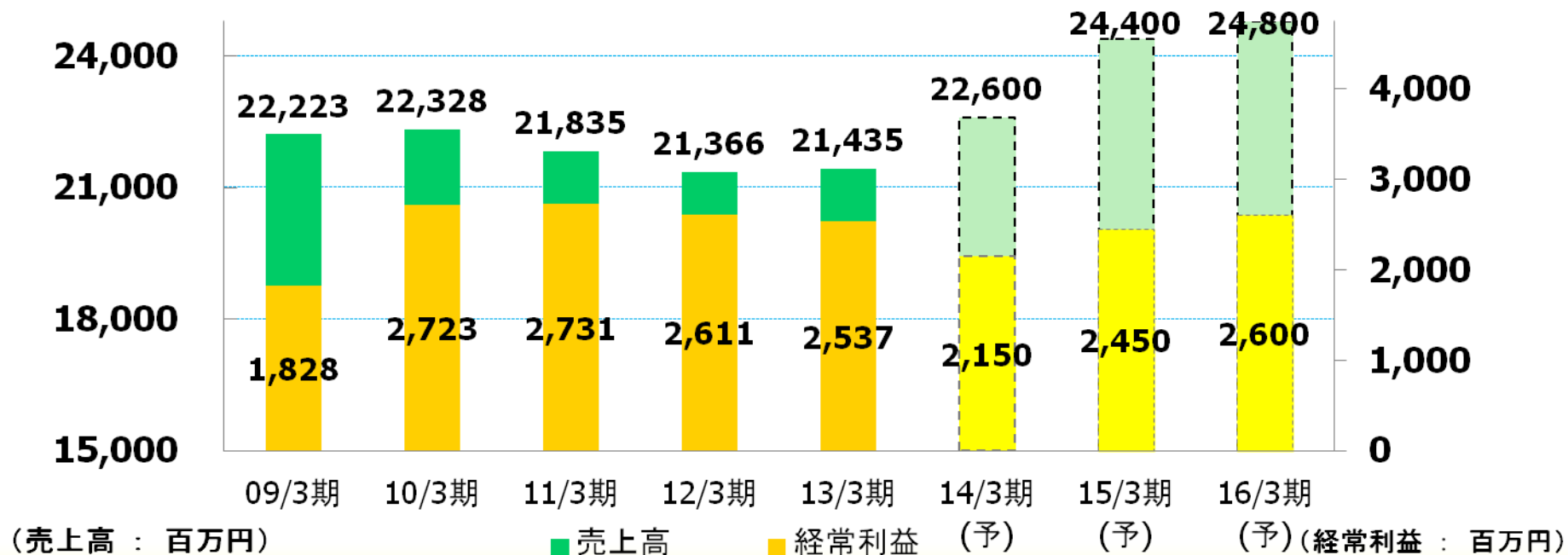
前提

- ① 為替：93円
- ② 原料価格：上昇傾向
- ③ 製品価格：ごま油(5/1~)、食品ごま(6/1~)共に値上げ

〈2013年3月作成〉

中期経営計画

(単位： 百万円)	13/3期実績	14/3期	15/3期	16/3期
売上高	21,435	22,600	24,400	24,800
経常利益	2,537	2,150	2,450	2,600





中期経営計画

販売策、計画販売数量

- ① 家庭用ごま油は、14/3期～16/3期は前期比漸増。
シェア拡大重点エリアを選定し、適正価格で積極的に販売する。
- ② 業務用ごま油は、14/3期以降は大口需要家との取引を強化すると同時に各業態に沿った用途提案を強化して新規ユーザーを開拓する。
- ③ 輸出用ごま油については、14/3期～16/3期は毎年＋約4.0%の割合で伸ばす。
- ④ 食品ごまについては、特に家庭用製品を重点販売製品と位置付け、集中販売により数量を増やす。業務用は、採算性の良いねりごまで市場拡大する。

今後の課題

- ① 原料調達ルートを多様化する
- ② 小豆島工場のリニューアル工事を行う



* 写真は、小豆島工場で平成24年1月に稼働した液化天然ガス(LNG)設備。



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55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/>

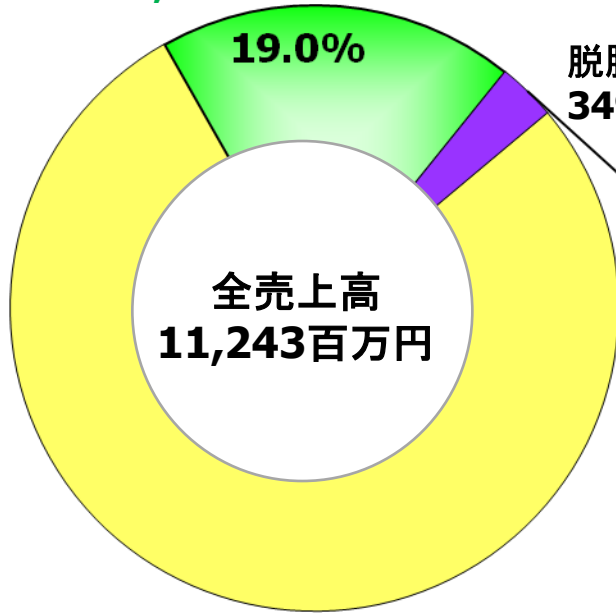


付 属 資 料



商品別、用途別売上高 (2014年3月期第2四半期)

食品ごま 2,138百万円



ごま油
8,755百万円
77.9%



脱脂ごま他
349百万円
3.1%

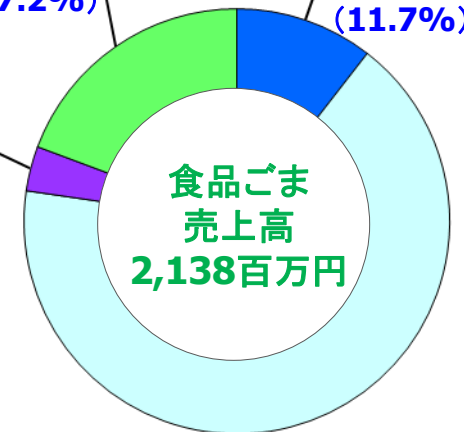


業務用ねりごま
412百万円
19.3%
(17.2%)



家庭用食品ごま
225百万円
10.5%
(11.7%)

家庭用ねりごま
72百万円
3.4%
(3.6%)



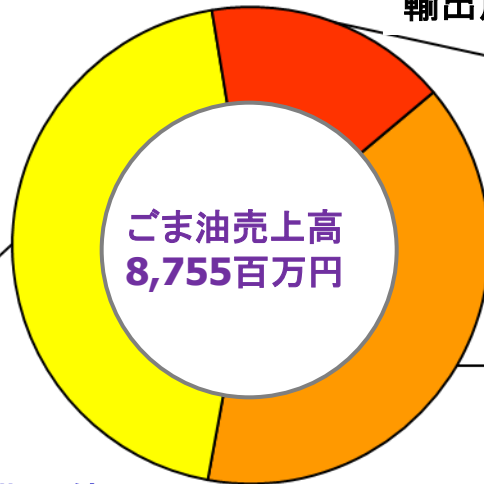
業務用食品ごま
1,427百万円
66.8% (67.5%)



輸出用 1,443百万円
16.5%
(11.5%)

家庭用
3,897百万円

44.5%
(51.7%)



業務用
3,414百万円
39.0%
(36.8%)



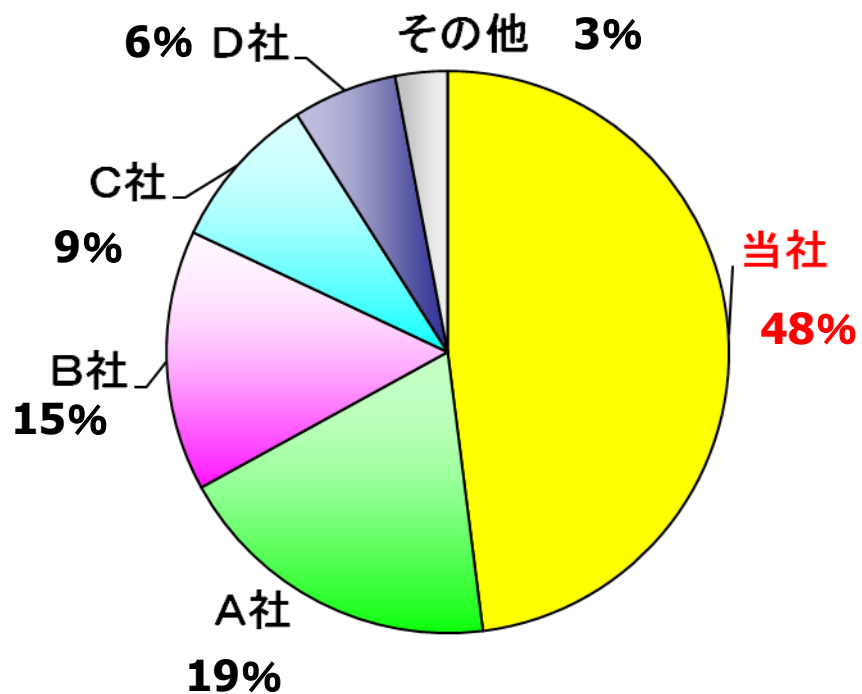
※カッコ内は前年同期の値。



シェア状況

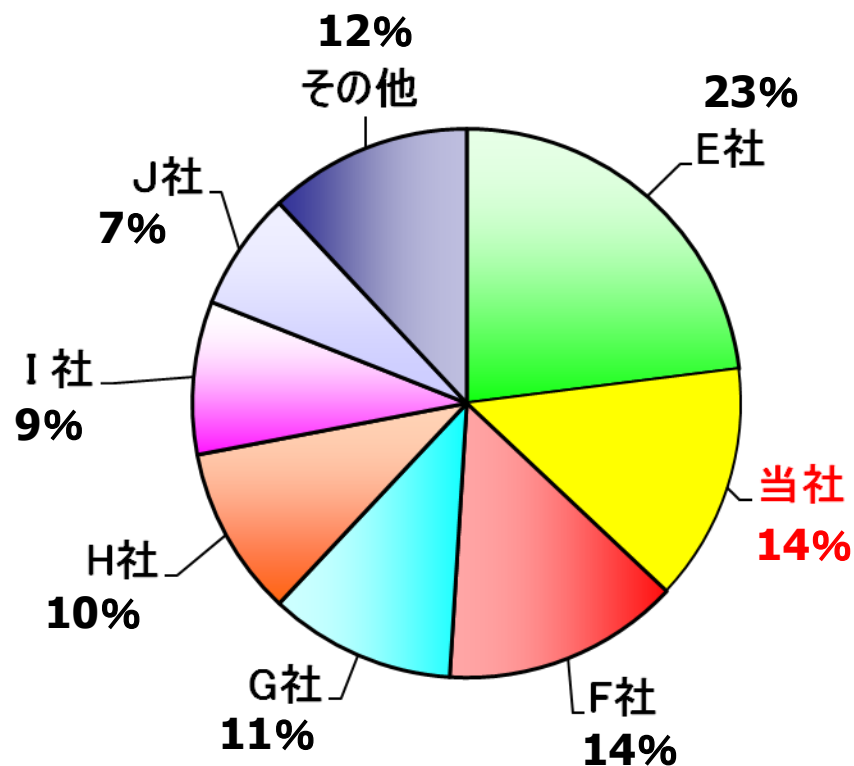
ごま油(2012年1~12月売上高)

市場規模: 約320億円



食品ごま(2011年1~12月売上高)

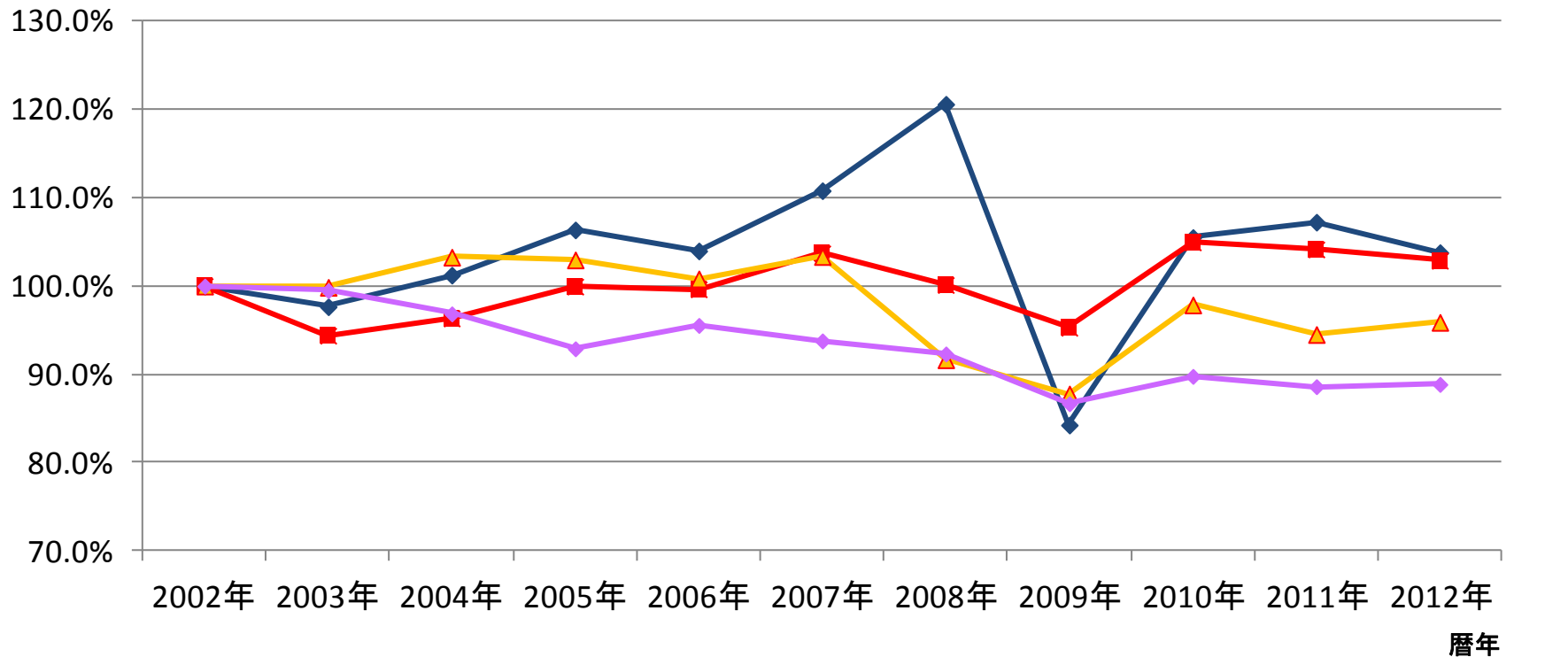
市場規模: 約280億円



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



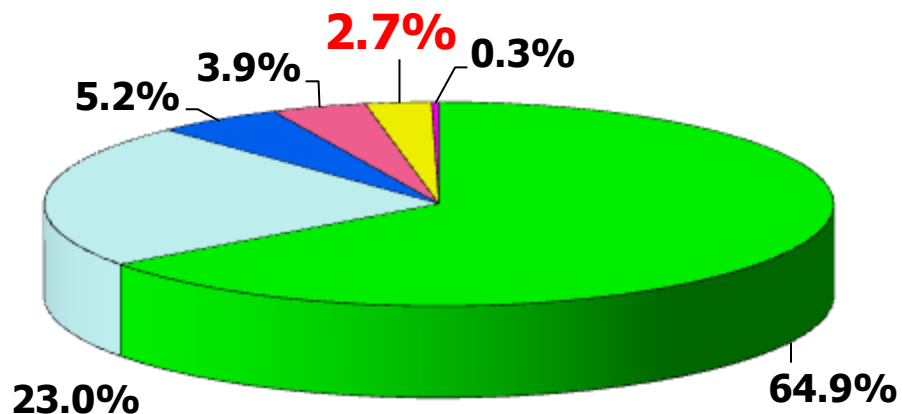
	(2002年)	(2012年)	(伸び率)	(2013年1月から8月)
◆ 全国ごま種子輸入量	153,019	158,820	103.8%	99,606
■ 全国ごま油生産量	43,586	44,836	102.9%	29,598
▲ 当社ごま油生産量	24,407	23,403	95.9%	15,131
◆ 全国可食油生産量	1,845,297	1,639,645	88.9%	1,072,315

(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



2012年(1~12月)生産量
1,639,645トン

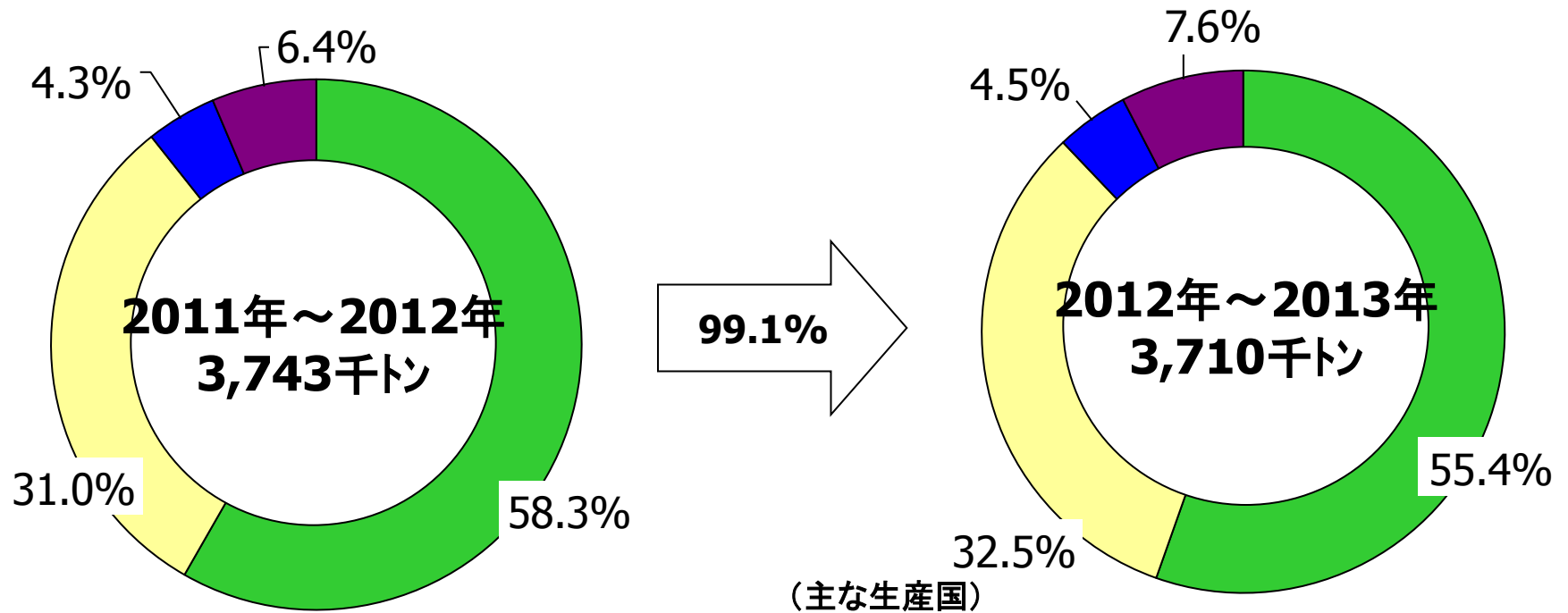
	2002年 (数量:トン)	2012年 (数量:トン)	増 減 (数量:トン)	比 率 (比 率)
■ 菜種	870,265	1,064,132	193,867	22.3 %
□ 大豆	757,827	376,484	△381,343	△50.3 %
■ とうもろこし	100,403	85,758	△14,645	△14.6 %
■ 米ぬか	59,340	63,853	4,513	7.6 %
■ ごま	43,586	44,836	1,250	2.9 %
■ その他	13,876	4,582	△9,294	△70.0 %
	1,845,297	1,639,645	△205,652	△11.1 %

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	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

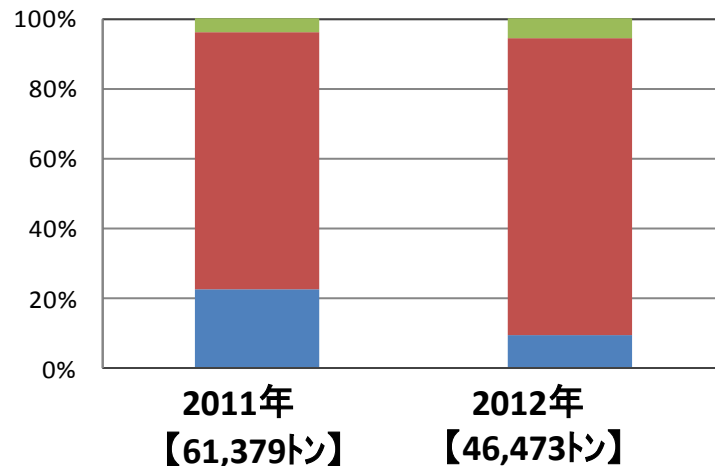
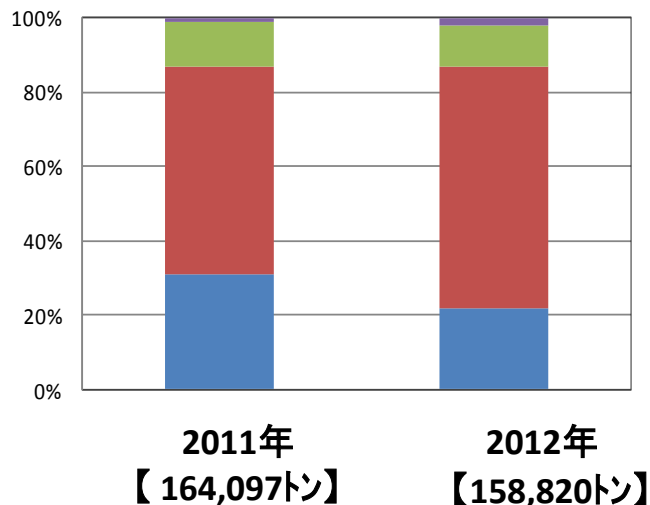
資料: Oil World Annual 2013
 ※ 生産量の数値は、9月から翌年8月までを1年として集計されたものです。



わが国のごま種子輸入実績

全国

当社



地域	2011年	2012年
中国	0.9%	2.0%
他アジア・中東 (ミャンマー・トルコ他)	12.3%	11.1%
アフリカ (ナイジェリア・タンザニア他)	55.8%	64.8%
南北アメリカ (パラグアイ・グアテマラ他)	31.0%	22.1%

地域	2011年	2012年
中国	0%	0%
アジア (ミャンマー・ベトナム)	4.2%	5.7%
アフリカ	73.1%	84.9%
南北アメリカ (パラグアイ・アメリカ他)	22.7%	9.4%

資料: 財務省通関統計