

ごまの恵みを、からだに。



「変革と挑戦！健康と笑顔をお届けるNo.1を目指す！」



証券コード 2612

角 かとや 製油株式会社
2021年3月期 第2四半期
決算説明会

2020年11月11日（水）



決算概要について

1. 2021年3月期 第2四半期
決算（連結）概要
2. 2021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. 2021年3月期
(連結) 概要

第2四半期決算



2021年3月期第2四半期決算（連結）概要

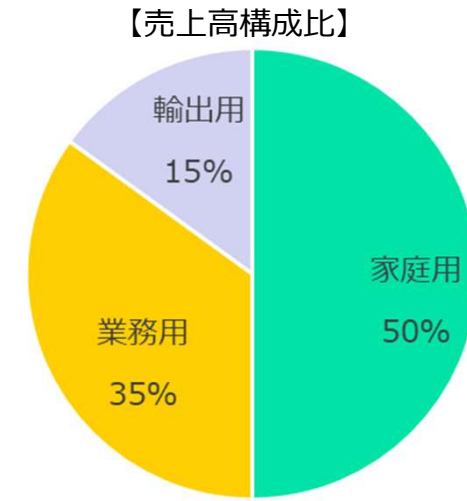
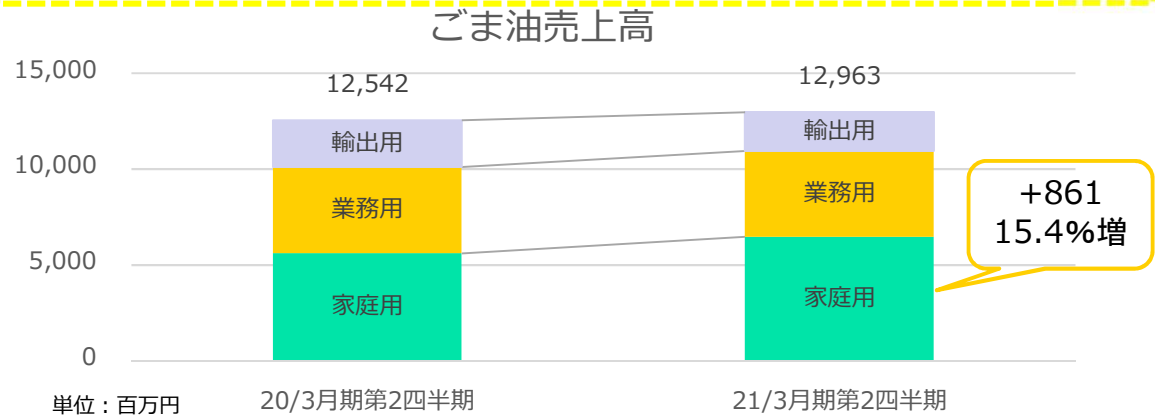
(単位：百万円)	20年3月期 第2四半期	21年3月期 第2四半期	前期比	
			増減金額	増減率
売上高	17,490	17,750	260	1.4%
売上原価	10,210	10,954	744	7.2%
販管費	5,050	4,819	▲231	▲4.5
営業利益 〈売上高対比〉	2,229 〈12.7%〉	1,976 〈11.1%〉	▲253	▲11.3
経常利益 〈売上高対比〉	2,274 〈13.0%〉	2,013 〈11.3%〉	▲261	▲11.4
当期純利益 〈売上高対比〉	1,556 〈8.9%〉	1,359 〈7.7%〉	▲197	▲12.6

※ 金額は表示単位未満切捨て



ごま油について（連結）

2021年3月期第2四半期について
 コロナの影響により内食需要が高まり外食需要が減少し、家庭用は数量が増加、業務用は数量が減少したものの、加工食品メーカー向けは堅調に推移



ごま油の売り上げについて

単位：百万円	2020年3月期 第2四半期 実績	2021年3月期 第2四半期 実績	前年比	増減率
家庭用	5,609	6,470	861	15.4%
業務用	4,504	4,476	▲28	▲0.6%
輸出用	2,427	2,016	▲411	▲16.9%
全体	12,542	12,963	421	3.4%

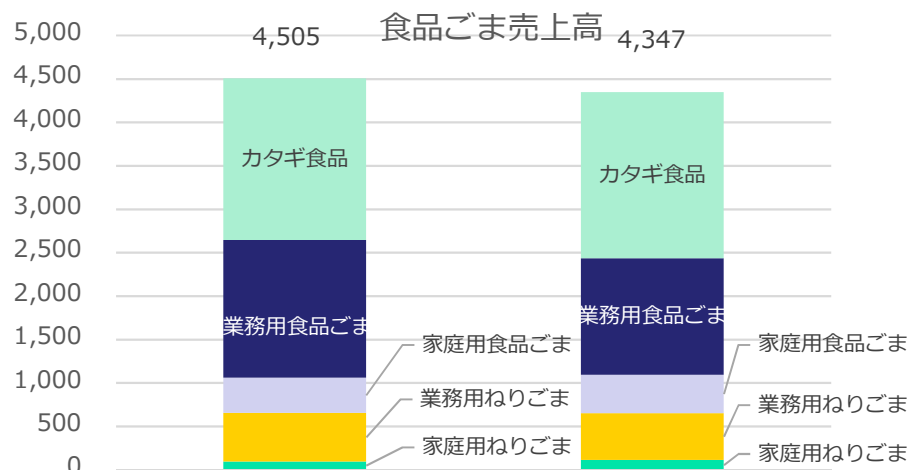




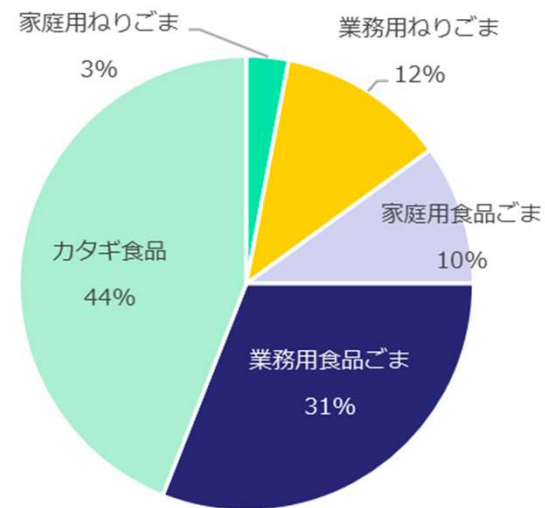
食品ごまについて（連結）

2021年3月期第2四半期について

家庭用は内食需要増加、業務用は外食需要減少に伴い減少



【売上高構成比】



単位：百万円

20/3月期第2四半期

21/3月期第2四半期

食品ごまの売り上げについて

単位：百万円	2020年3月期 第2四半期 実績	2021年3月期 第2四半期 実績	前年比	増減率
家庭用ねりごま	97	112	15	15.5%
業務用ねりごま	557	539	▲18	▲3.2%
家庭用食品ごま	409	443	34	8.3%
業務用食品ごま	1,583	1,342	▲241	▲15.2%
カタギ食品	1,860	1,911	51	2.7%
全体	4,505	4,347	▲158	▲3.5%





輸出用ごま油について（連結）

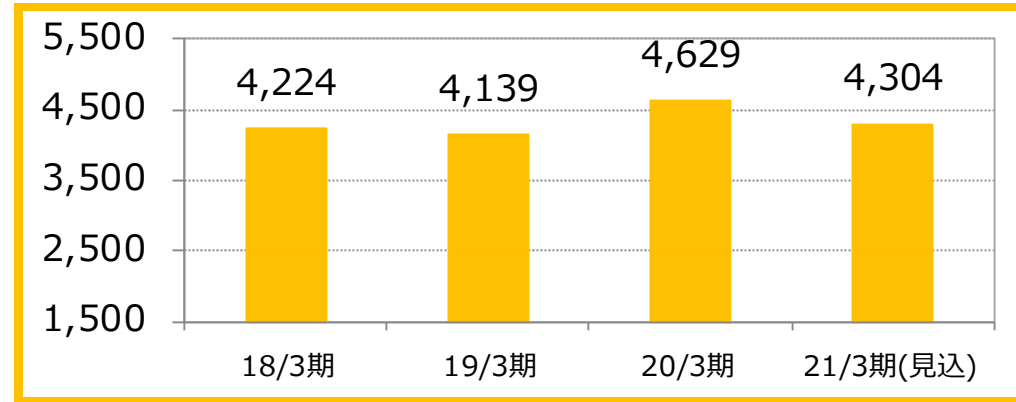
販売実績

2021年3月期 第2四半期
販売数量 約2,400トン

新型コロナウイルス感染拡大により、
外食向けを中心とした業務用需要が
大きく減少し、販売数量は前年同期比で
約26%減少

輸出用ごま油 販売金額推移

(百万円)

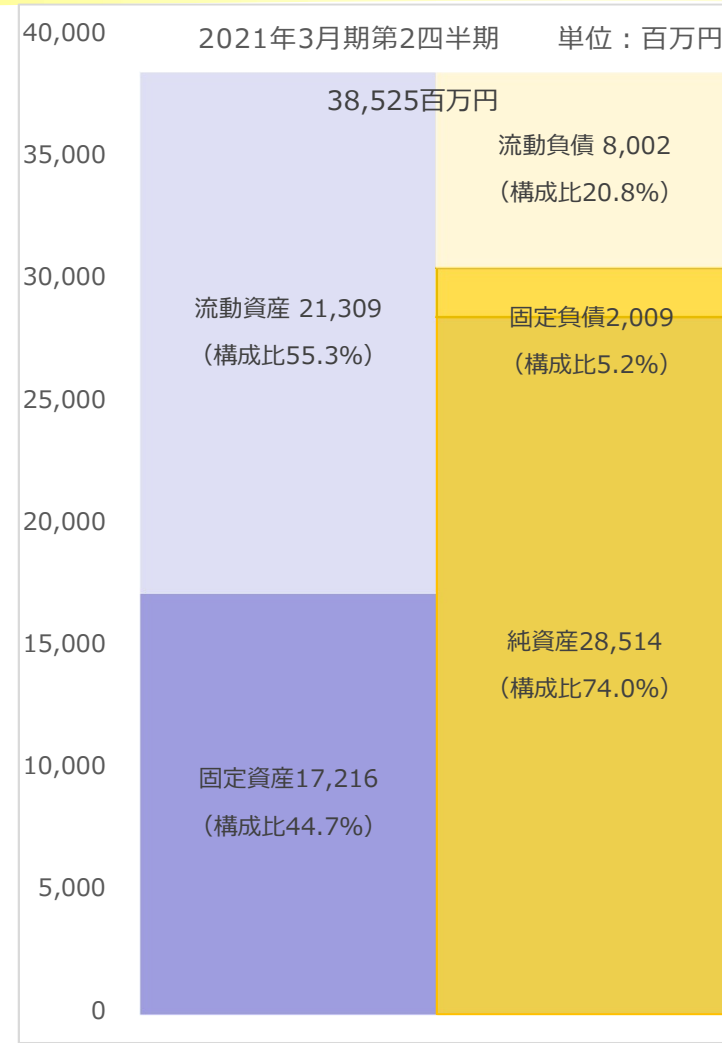
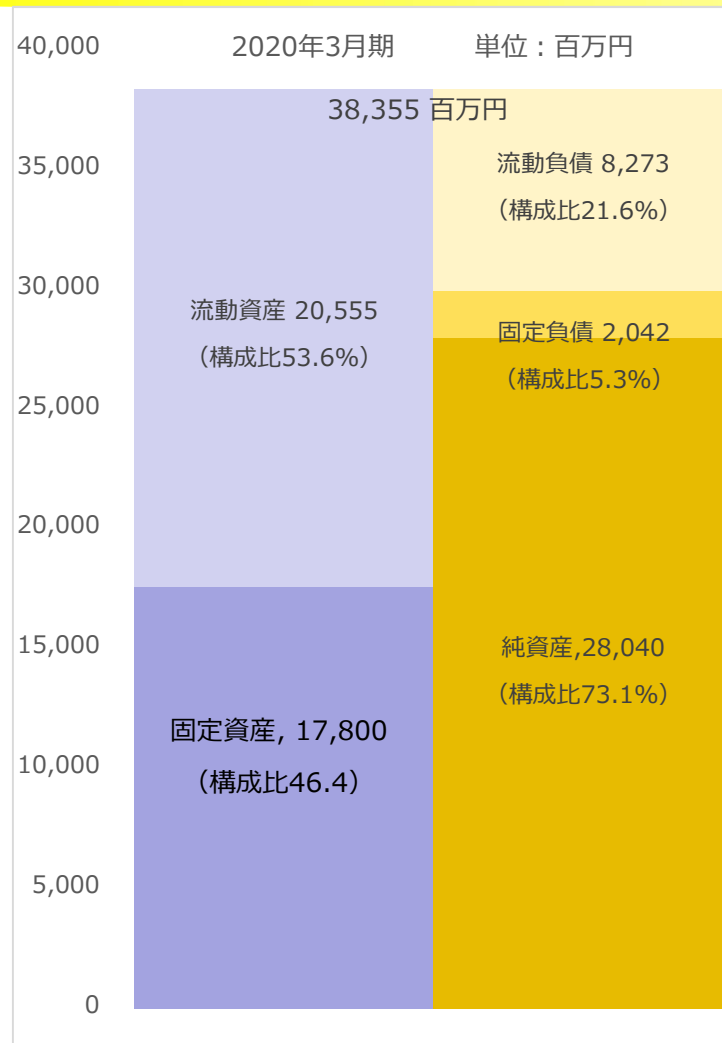


輸出用ごま油について

単位：百万円	2020年3月期 第2四半期 実績	2021年3月期 第2四半期 実績	前年比	増減率
輸出用ごま油	2,427	2,016	▲411	▲16.9%



貸借対照表 (連結)



【前期との比較】

(増減内訳)

単位：百万円

流動資産	754	3.7%	流動負債	▲271	▲3.3%
固定資産	▲584	▲3.3%	固定負債	▲33	▲1.6%
合計：170			純資産	474	1.7%
			合計：170		



2. 2021年3月期 事業計画



2021年3月期第2四半期予算と実績について（連結）

単位：百万円	2021年3月期 第2四半期 予算	2021年3月期 第2四半期 実績	予算との差額	達成率
売上高	18,000	17,750	▲250	98.6%
営業利益	1,100	1,976	876	179.6%
経常利益	1,100	2,013	913	183.0%
当期純利益	750	1,359	609	181.2%

2021年3月期の期末配当金は、1株当たり65円の予定

新型コロナウイルスの影響のため、業務用及び、輸出用商品の売上減により、売上高は当初の計画には未達であるが、家庭用ごま油の売上が好調だったため、営業利益は、計画より大幅に上昇した。



21/3月期当初予想と修正後の予想（連結）

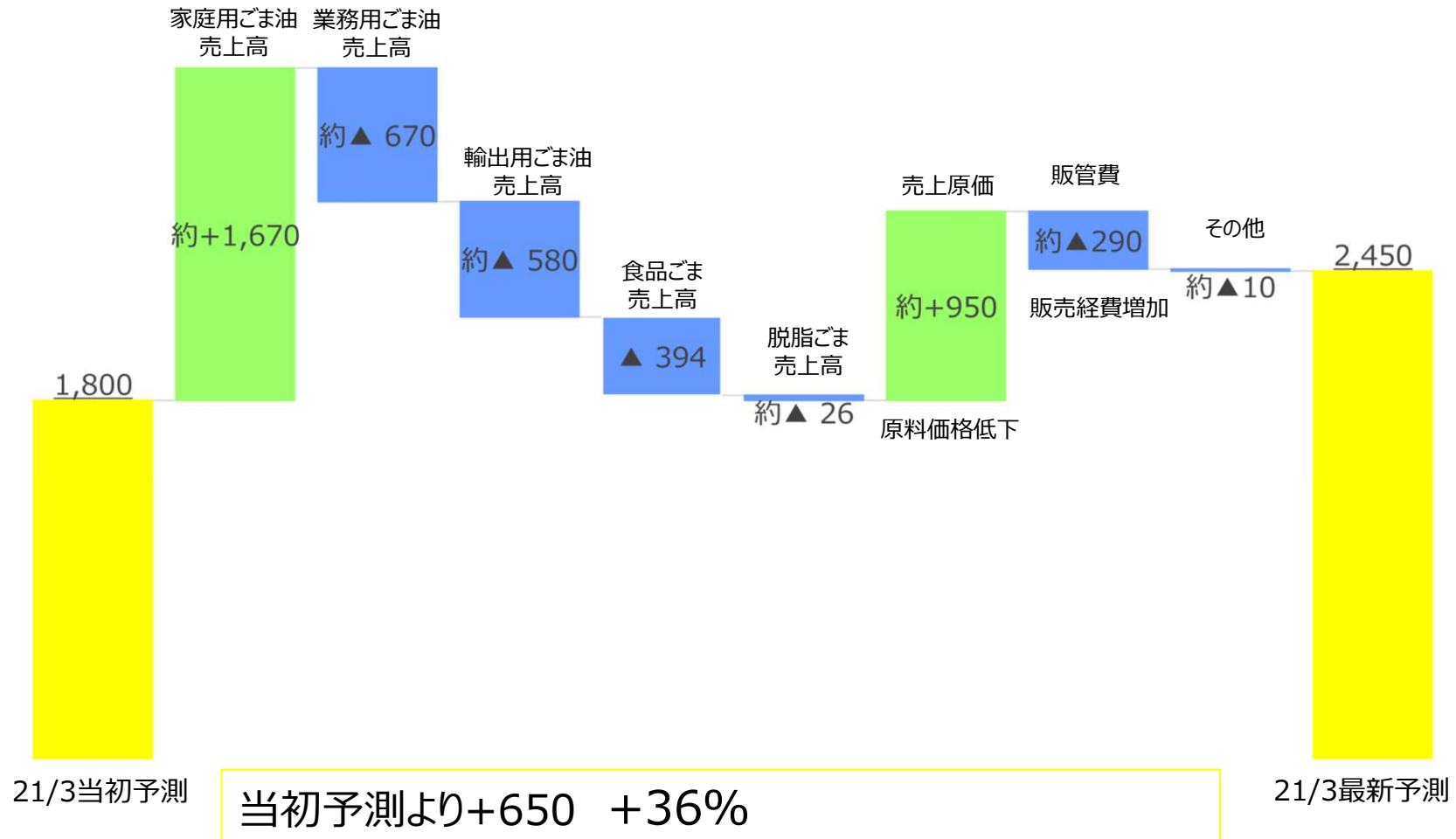
(単位： 百万円)	21年3月期 当初予想	21年3月期 修正後予想	当初予想との差異		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	35,000 ごま油 24,800 食品ごま 9,300 脱脂ごま他 900	35,000 ごま油 25,220 食品ごま 8,906 脱脂ごま他 874	0 ごま油 420 食品ごま -394 脱脂ごま他 -26	0%	<家庭用ごま油売上高増加> 販売数量14.3%増加 <売上原価> ・原料代減少
営業利益 <売上高対比>	1,800 <5.1%>	2,450 <7.0%>	650	36.1%	
経常利益 <売上高対比>	1,800 <5.1%>	2,450 <7.0%>	650	36.1%	
当期純利益 <売上高対比>	1,180 <3.3%>	1,600 <4.6%>	420	35.6%	
ROE	4.3	5.8	1.5	34.8%	



21/3月期予測の変化 事業計画要素別増減要因

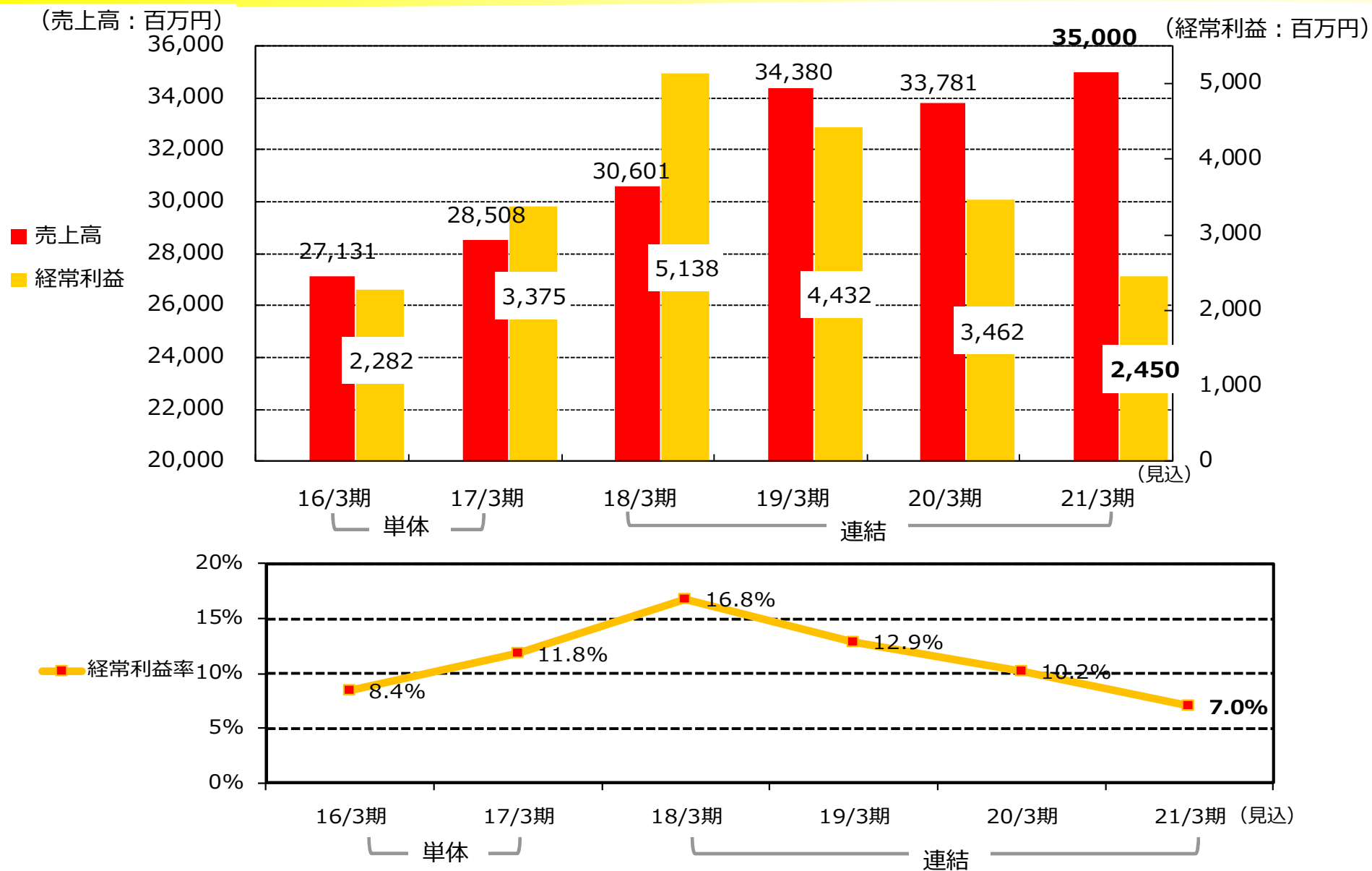
営業利益増減要因

(単位：百万円)





2021年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移（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

ごまの恵みを、からだに。



「変革と挑戦！健康と笑顔を届けるNo.1を目指す！」



証券コード 2612

角 かとや 製油株式会社

2021年3月期第2四半期
決算説明会

2020年11月11日（水）
代表取締役社長 久米 敦司



20年度上期の振り返り

- ◆新型コロナ以降、社会生活様式は一遍
- ◆当社製品カテゴリー別の販売構成比率（下記）もコロナ前と大きく変化する中、製品の安定供給に注力

【20上期の販売比率構成（矢印は当初予算比）】

- **家庭用製品** ↑（内食需要の高まり⇒ごま油中心に大きく伸長）
- **業務用製品** ↓（外食向けを中心に減少）
- **輸出** ↓（北米における新型コロナの影響）

【20上期業績】当初予算比で「売上微減」「利益大幅超過」で着地

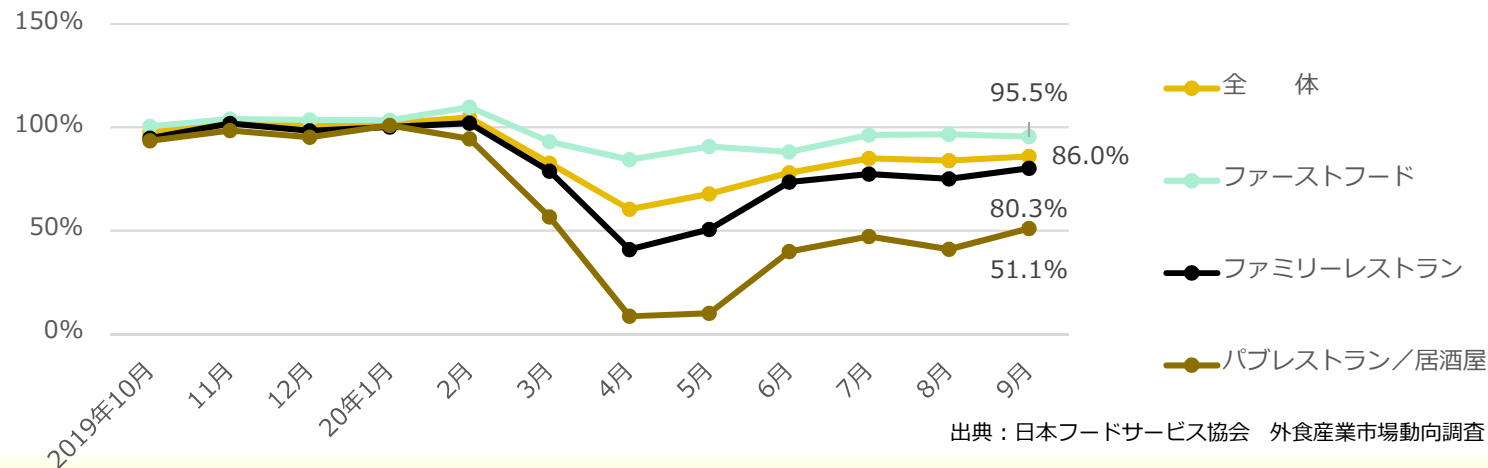
－売上高177億円（▲2.5億円）、経常利益20億円（+9億円）

- ◆20下期に入り、国内では“Go To”施策等で外食需要は戻りつつあるも、グローバルの新型コロナ感染状況は予断を許さず
- ◆2025年度に向けた数値計画（数量・金額）、生産体制のあるべき姿（設備投資等）については引続き“社会の変化予測”を踏まえ検討を重ねていく



新型コロナウイルスによる影響

(前年同月比)		2~3月	4月~6月	7月~9月	今後について
家庭用	ごま油	回復傾向 2月 88% 3月 97%	内食需要の増加により大きく伸長	1Qに続き需要拡大、大きく伸長	コロナの影響による需要増は落ち着きつつある状況
	食品ごま	伸び率は一定 2月 102% 3月 104%	内食需要の増加により大きく伸長	1Qに続き伸長	コロナの影響による需要増は落ち着きつつある状況
業務用	ごま油	影響はほぼなし 2月 94% 3月 101%	緊急事態宣言を受け大きく減少	加工メーカー向け需要増加により伸長	外食向け需要は少しずつ回復しつつある状況
	食品ごま	影響はほぼなし 2月 98% 3月 98%	緊急事態宣言を受け大きく減少	外食、給食不振により減少	外食向け需要は少しずつ回復しつつある状況
輸出入		影響はなし 2月 121.3% (販促影響) 3月 100%	外出禁止の影響で大きく減少	引続き、外食需要不振により大きく減少	足下では、回復傾向はみられるものの、欧米での第2波の影響など不透明な部分が残る



中期経営計画“ONE Kadoya2025”の進捗状況

1. 社内の意識改革への取組
2. 事業戦略
3. 経営基盤の再構築
4. SDG s 経営の実践 ～持続可能な社会実現に向けて～



1. 社内の意識改革への取組（20/7～11月）

- ◆グループ長期ビジョン「**変革と挑戦！健康と笑顔を届けるNo.1を目指す！**」
- ◆中期経営計画“ONE Kadoya 2025”

にこめた思いを役職員と共有し、全社一体感を醸成するため、
トップ自らが直接語りかける取組を実施

【Top(社長)ディスカッションの実施(20/7～11月)】

- ・全ての部署(含む工場、全国各支店)と意見交換【全17回】

【社内報の創刊(20/10月)】

- ・“グループ長期ビジョン”“中経の骨子”“社長インタビュー記事”等も掲載



2. 事業戦略

With/Postコロナの社会を意識しつつ、グループ長期ビジョンの実現に向けた取組をスタート ～「3.経営基盤強化」「4.SDGs経営の実践」も含め～

戦略軸（20/6月）

- 【1】 かどやファンの着実な底上げ
- 【2】 海外事業の強化
- 【3】 商品開発力強化による新たな価値提供
- 【4】 販売チャネルの拡充（EC・通販）
- 【5】 カタギ食品との連携強化（食品ごま分野）

20/11月までの取組状況

【1・4】

- **コラボ商品の積極的な投入** (p26)
- **SNS等を活用し主婦・若年層向け提案を強化** (p25)
 - －コロナ禍のなか電車広告を抑制する一方、人気YouTuberとのタイアップ（新たなレシピ、価値を提供）

【2・4】

- **ECの取組強化（20下期より試行）**
 - －中国市場開拓への足掛かり
 - －北米の消費行動変化に対応

【1・3】

- **“トクホ”ごま油の商品化を検討中**
 - －『健康と笑顔を届ける』ことで社会に貢献

【1・5】

- **各分野（営業他）での連携強化に向けた取組強化**
- **カタギ食品新棟完成に伴う業務集約（20/8～）**
 - －食品ごまの小袋充填業務を小豆島より一部移管



3. 経営基盤の再構築

経営基盤（20/6）

【1】 安全安心への不断の取組

【2】 研究開発機能の強化

【3】 人事制度改革

【4】 生産体制の最適化

20/11までの取組状況

【1】

■ **FSSC22000取得**

- カタギ食品の寝屋川工場は20/8月に認可取得
- かどや袖ヶ浦(新)工場は21年夏を目途に取得予定

【2】

■ **“健康”を主眼とした新製品開発**

■ **産学連携によるごまに関する基礎研究の強化**

【3】

■ **社会の変化、働き方改革等に適合した制度改定を検討**

- 現場への権限委譲による意思決定のスピードアップ

■ **中途採用による人材力の底上げ・強化**

【4】

■ **小豆島、袖ヶ浦、寝屋川（カタギ食品）3工場の将来の運営体制につき検討を開始**



4. SDGs経営の実践

持続可能な社会の実現に向け、【1】食品ロス、【2】持続可能な物流
【3】ごま生産農家支援等の分野を軸に着実に取組を進めていく



20/11月までの取組状況

- 工場を中心に使用エネルギーや製造工程ロスの削減に向けた具体策を検討

【カタギ食品】

- JICAの「中小企業・SDGsビジネス支援事業」に採択（20/2月）

－【案件名】

『（仮）ミャンマー連邦共和国日本市場向け高品質黒ゴマの生産促進および流通改善を目指した普及・実証・ビジネス化事業』



※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 <https://www.kadoya.com/>



付 属 資 料



食の安心・安全について

当社の方針・施策

- ① FSSC22000認証取得（2015年9月6日，更新2020年8月12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2月稼働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。
2021年3月に認証取得予定。
- 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、ステークホルダーの皆様のご信頼を得る



2021年3月期施策

ごま油

- 家庭用
増加した需要に合わせてメニュー提案、関連販売などを行い、啓蒙活動を行う
濃口・純白のセット販売を企図し数量販売に努める
- 業務用
外食全体が落ち込んでいるものの、加工ユーザー向けは堅調に推移しておりバランスをとりつつ数量回復に努める
 - ①600g製品の導入促進、拡売
 - ②中食、CVS総菜等への売込強化
 - ③メニュー提案による外食需要掘り起こし
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
 - ①効果的な販促の実施
 - ②新規市場への販売強化
 - ③新規ユーザー・PB案件の獲得

食品ごま

- 家庭用
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メニュー提案などによる積極拡売、新規導入促進
 - ②新規PBの獲得
- 業務用
新規開拓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

輸出入

- 既存市場への施策
積極的な販促投入により、既存ルートでの販売数量の回復
新型コロナウイルス感染拡大収束後の、取組み強化
- 新規案件の獲得
 - ①ECサイトへの販売チャンネルの拡充
 - ②海外展示会への出展見直し
 - ③新型コロナウイルス感染拡大の状況を見極め、来期以降の出展計画を策定
- PB案件の積極的な獲得



広告・PR

ブランディングの強化と提案型食生活のコミュニケーションの強化

ごま製品の需要喚起 = 認知向上・販売促進

“ごま製品の使い方提案” ～ 美味しく・上手にごま製品を取る方法を広める

WEB

主婦・若年層にアプローチ

- レシピ検索サイト「クックパッド」「ナディア」との連携
- レシピ動画「クラシル」

当社専用ページを設置し、新しい生活様式を取り入れたユーザーの目線でレシピ（下味冷凍レシピ等）を開発し提案。若い主婦層の目線をより意識し、早送り料理動画にて提案。

- 公式YouTubeチャンネル（オリジナルレシピ動画展開）
- 人気YouTuberとのタイアップ（はるあん、リュウジさん等）

当社単独ではアプローチできない、ステークホルダーと接点を持ち、新しい切り口でごま製品の魅力を伝える。

SNS

若年層・幅広い属性にアプローチ

- 公式Facebook（メイン属性30～50代）／フォロワー数：8,411人
- 公式Twitter（メイン属性10～30代）／フォロワー数：70,000人
- 公式Instagram（メイン属性10～20代）／フォロワー数：1,559人

※フォロワー数：2020年10月12日時点

当社からの情報発信の他、人気インフルエンサーを起用したTwitterタイアップ施策等を実施し、当社単独ではアプローチできない、ステークホルダーと接点を持ち、新しい切り口でごま製品の魅力を伝える。

料理学校＜大手料理学校との連携＞

主婦・若年層にアプローチ

- ABCクッキングスタジオ

全国125ヶ所のスタジオで**39万人以上**に体験の場を創出。

- 東日本料理学校協会

21校で2,500人以上に体験の場を創出。

年間を通してタイアップ商品の展示、メニューの中でタイアップ商品として紹介し使用。

講師や管理栄養士のそれぞれの立場からごま製品の栄養価や機能性、基本メニュー、新メニューを発信。



食育活動

将来の当社ファンにアプローチ・育成

- 食に携わる企業として、企業活動を通じた皆様の健康への貢献を目指した食育支援活動の取り組み。
- 食育授業「ごまの総合授業」の実施。主に小学校3～4年生を対象にごまに関する情報や体験機会提供。
- 心身を育む「食の大切さ」「おいしい」という動を友達や家族と共有する喜びが生まれ、食生活を一緒に考えたり、食事を楽しむ作る時間が増える、体験し味わうことなどの「食の楽しさ」を広く伝える。



コラボレーション商品

様々なジャンルで御使用頂き、**当社ブランドの活性化と価値向上**を訴求していく

発売時期順に記載

<小島屋乳業製菓株式会社>

- ・商品名：黒ごまチーズケーキアイス
- ・発売時期：2020年9月～ 通年
- ・販売地域：全国のスーパーマーケット、コンビニエンスストア、サービスエリア
- ・内容：本製品は、かどや製油株式会社の「すりごま」「煎りごま」「練りごま」「ごま油」を使用した濃厚なソースと、滑らかで優しい味わいの2種類のチーズを使ったアイスで仕上げたごま好きの方に向けた濃厚なアイス



<ジャパンフリトレ株式会社>

- ・商品名：マイクポップコーン 【ごま油と塩】
- ・発売時期：①2020年9月14日～ ②2020年9月28日～ 店頭在庫が無くなり次第販売終了
- ・販売地域：①全国コンビニエンスストア先行発売、②全国スーパーマーケット
- ・内容：かどや製油株式会社のロングセラー商品「純正ごま油」を使用したポップコーン、塩味のポップコーンにおなじみのごま油の味わいがプラスされ、ほんのりと香るのりの風味がアクセントとなった絶妙な味わいのポップコーン



<株式会社でん六>

- ・商品名：①ポリッピーのりとごま油味67g、② Eサイズ ポリッピーのりとごま油味55g
- ・発売時期：2020年10月1日～2021年3月末
- ・販売地域：東北、関東、関西のスーパーマーケット、全国コンビニエンスストア
- ・内容：磯の風味香るのりと香ばしいごま油を使用し、香りとコクにこだわったポリッピー





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。ごまの健康機能にフォーカスした商品。発売以来安定的に成長している。

<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栄養補助食品。安定的にファンを獲得している。



2021年3月期第2四半期実績、及び2021年3月期下期施策

①2021年3月期第2四半期実績

コロナの影響により、消費者の健康意識の高まりがみられる中、「ごまセサミン」の販売も堅調に推移した。ごまの健康機能の啓蒙・普及も兼ね、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。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、コロナの影響により巣ごもり需要が増加したこともあり、「胡麻黒丸・胡麻白丸」や「黒胡麻プリン」等の健康食品以外のニーズも増加し、売り上げが伸長した。

②2021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





カタギ食品について

2020年以降の商品施策

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
お客様満足度NO.1を目指します。

「カタギのすりごま 白の香り70g/金のコク55g」リニューアル

好評のカタギのすりごまシリーズをパッケージリニューアルいたしました。
商品名を強い字体で配置するとともに、より高級感とインパクトのあるパッケージに仕上げました。
直火焙煎で香ばしく煎り、すり鉢でしっとりと仕上げ、香りとコクを引き出したカタギ自慢の一品です。

「金いり胡麻50g/金すり胡麻40g」リニューアル

カタギ食品自慢の高付加価値原料の金ごま商品「金いり胡麻/金すり胡麻」をリニューアルいたしました。
より高級感のあるデザインに一新するとともに、バリア性の高いフィルムを採用し、賞味期間を3ヶ月延長。
裏面のQRコードから金ごまの産地情報や特長を紹介した特設サイトへご案内いたします。

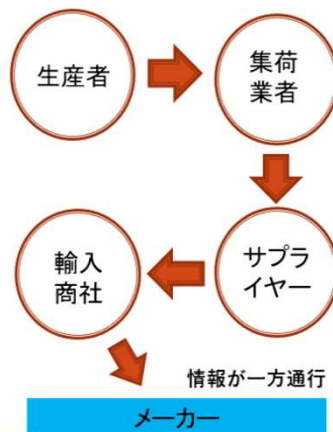


カタギ食品 原料調達の強み

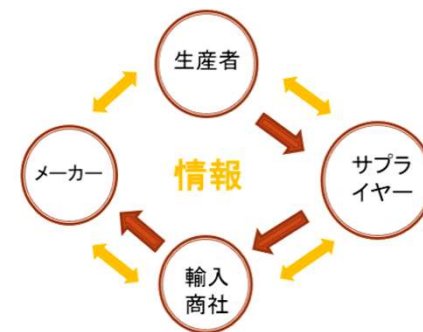
～ 食卓から原料産地までを絆ぐ独自の仕組み ～

ごまは99%が輸入原料で、機械による作業が困難であることより、発展途上国での栽培が主流となっています。
通常は生産者より集荷業者、サプライヤーを経由した後、商社を通して国内に輸入されますが、カタギ食品は直接産地に赴き生産者と情報共有しています。
そのことにより、品質の向上と安全性及び安定供給を確保しています。

通常の調達方法



カタギ食品の調達方法



情報共有により品質の向上と安定供給を確保！
残留農薬リスク軽減！！カタギ独自の品質基準で品質をチェック、また農業技術師を配置させて栽培指導を実施。



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
2019/2020年度生産量：約577万トン（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）
 - ・残留農薬問題が発生しやすい
- 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、不安定さを増しているが、現状では需要を満たせる見込。但し、COVID-19拡大により、現在も選別工場稼働や物流面を中心に生産国での混乱が継続。また、需要国でも外食の休業など不確実性が増している。

調達方針

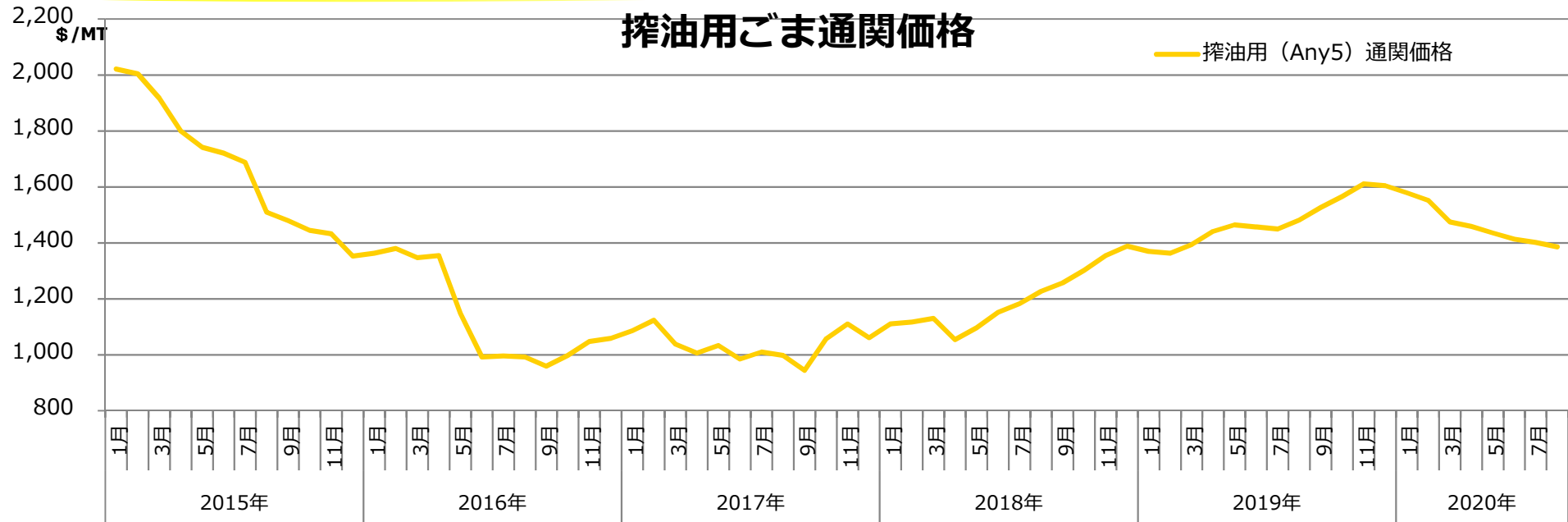
高品質の原料を安定的に調達

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。
短期的には在庫を厚めに保持することで、貨物到着遅延懸念等に対処。
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

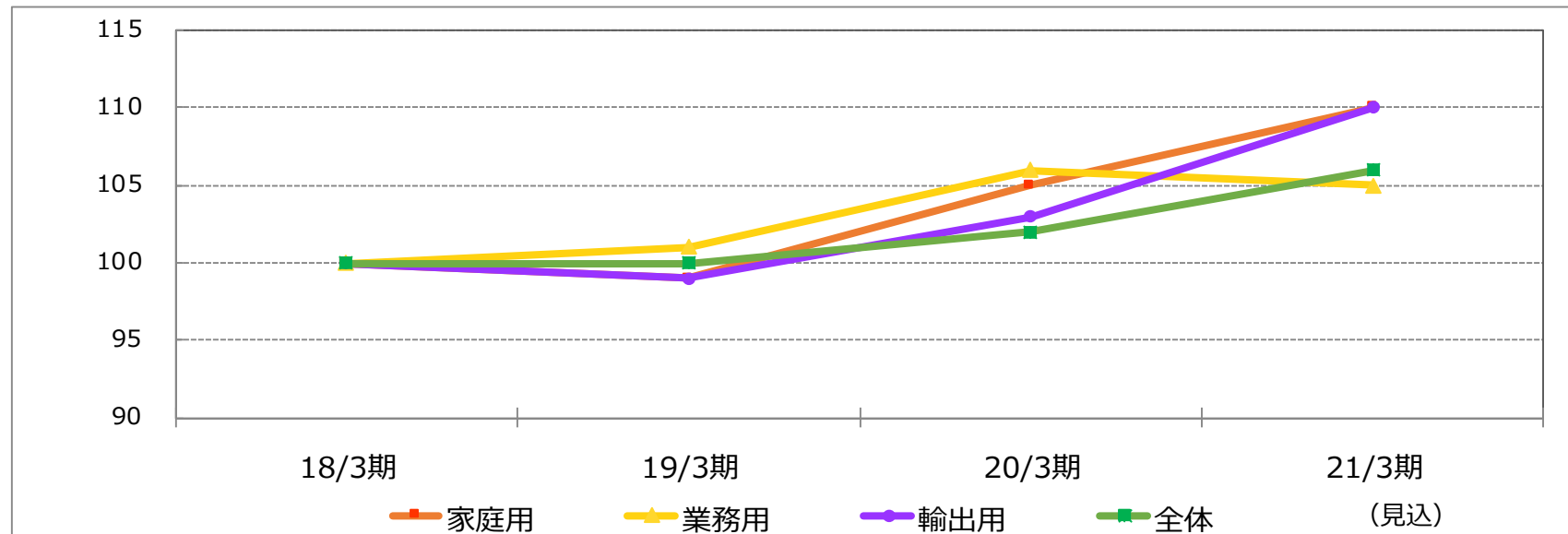


<2021年3月期の見通し>

- 2019年春先にUSD1,700/Mt近辺まで上昇した相場は、その年の西アフリカ生産量が好調であったことを主要因に軟調に推移。2020年春先には新型コロナウイルス感染症の影響による不透明感から価格は上昇に転じたものの、中国の需要が減退したことを要因に再度軟調に推移、一時はUSD1,100/Mtレベル迄価格を下げるようになった。
 - 中国では、新型コロナウイルス感染症の影響が収束しつつあり需要も回復傾向。徐々に買付を強め始めたことで相場は反転、直近ではUSD1,300/Mtを超える価格が提示されている。
 - 日本の輸入平均通関価格は、2019年度のUSD1,477/Mtに対し、2020年度1-8月時点で平均USD1,462/Mtと若干の下落。今後、USD1,300/Mt台で成約された貨物の入港が続くため、暫くはUSD1,300/Mt台で推移する見込み。
 - 供給面では、西アフリカの収穫時期に突入。各国では軒並み天候不良が報じられており、減産する可能性が高い。
 - 新型コロナウイルス感染症の影響は一部の国では収束しつつあるものの、今後相場に与える影響は未知数。
- 強まる中国勢の買付、及び西アフリカの減産見込みから、暫くマーケットは堅調に推移することが見込まれる。



ごま油平均単価の推移



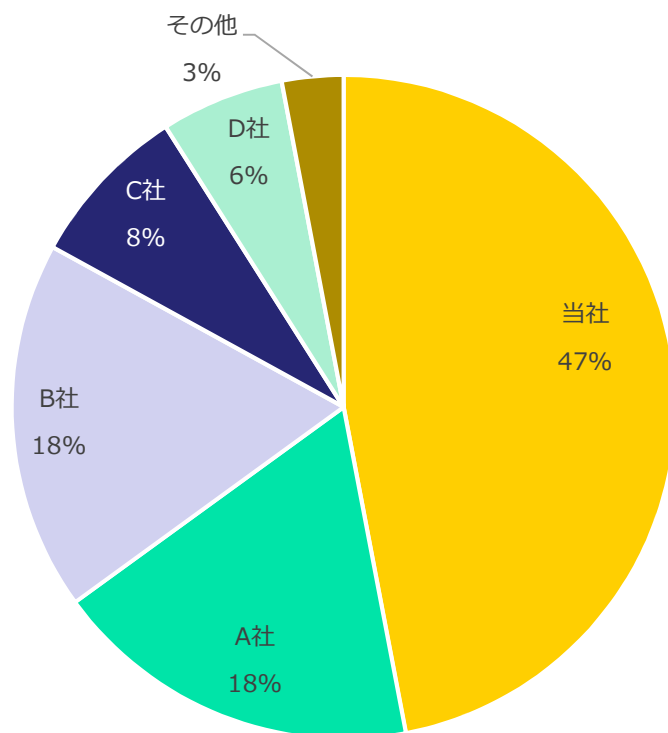
- 2018年3月期の価格を100とする



シェア状況

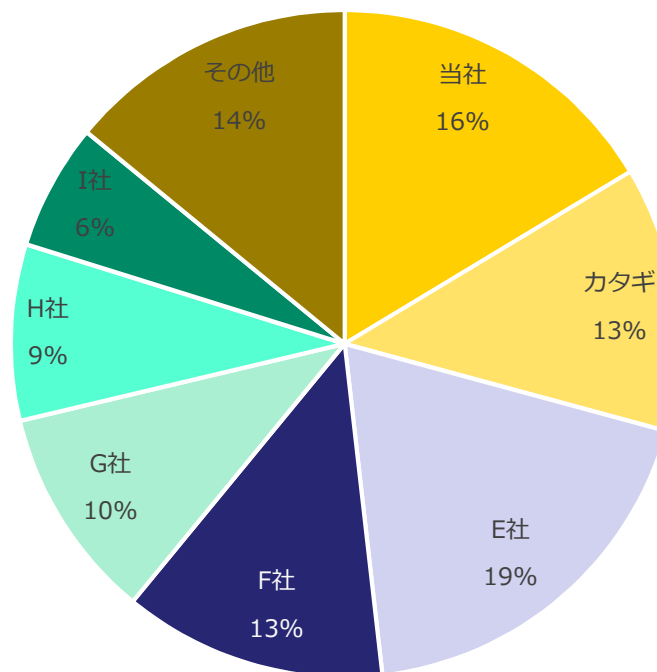
ごま油（2019年1～12月売上高）

市場規模：約400億円



食品ごま（2019年1～12月売上高）

市場規模：約300億円

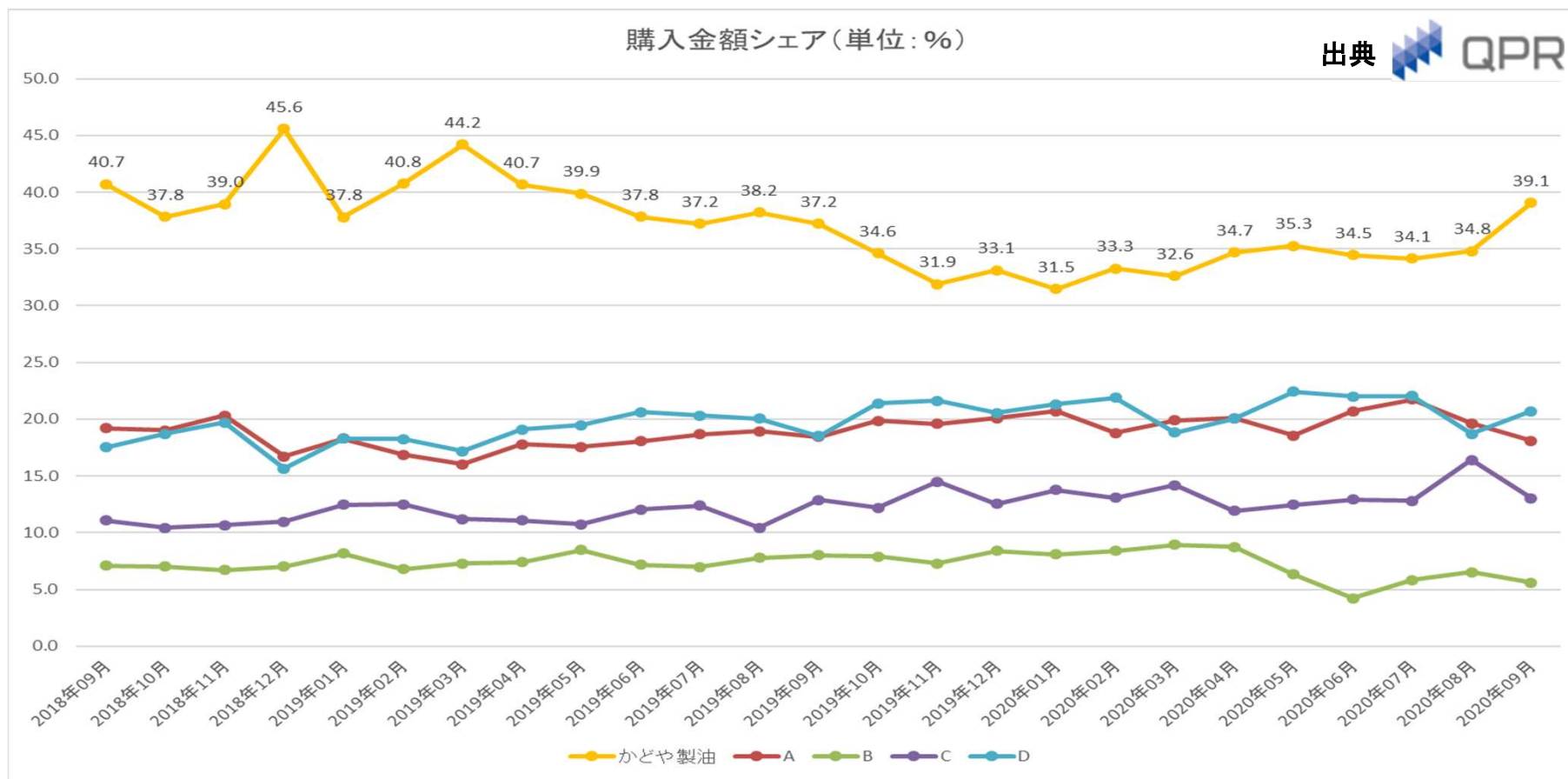


自社調べ



家庭用ごま油主要メーカー別購入金額シェア

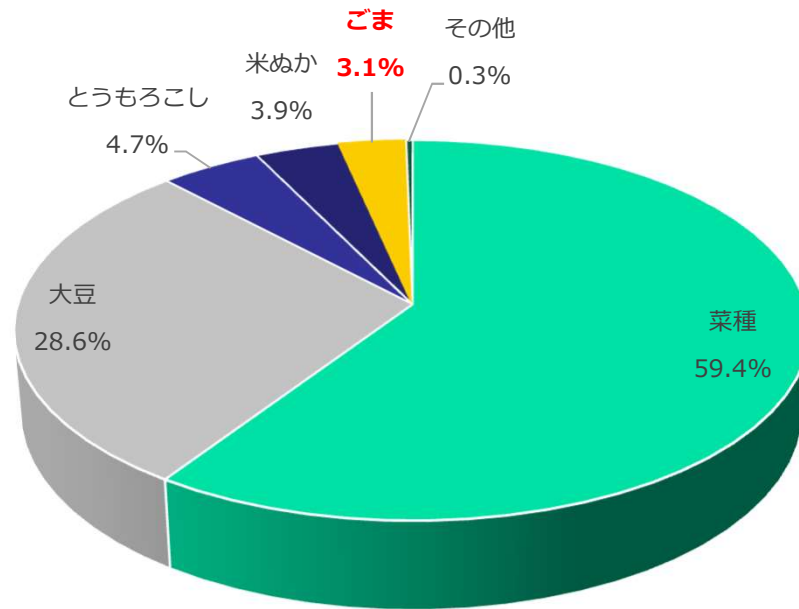
(100人あたりの購入金額に基づくシェア)



品目	品目全体とのシェア(%)																								
販売メーカー①	2018年09月	2018年10月	2018年11月	2018年12月	2019年01月	2019年02月	2019年03月	2019年04月	2019年05月	2019年06月	2019年07月	2019年08月	2019年09月	2019年10月	2019年11月	2019年12月	2020年01月	2020年02月	2020年03月	2020年04月	2020年05月	2020年06月	2020年07月	2020年08月	2020年09月
かどや製油	40.7	37.8	39.0	45.6	37.8	40.8	44.2	40.7	39.9	37.8	37.2	38.2	37.2	34.6	31.9	33.1	31.5	33.3	32.6	34.7	35.3	34.5	34.1	34.8	39.1
A	19.2	19.0	20.3	16.7	18.3	16.9	16.0	17.8	17.6	18.1	18.7	19.0	18.4	19.8	19.6	20.1	20.7	18.8	19.9	20.1	18.6	20.7	21.7	19.6	18.1
B	7.1	7.0	6.7	7.0	8.2	6.8	7.3	7.4	8.5	7.2	7.0	7.8	8.0	7.9	7.3	8.4	8.1	8.4	9.0	8.8	6.3	4.2	5.8	6.5	5.6
C	11.1	10.4	10.7	11.0	12.5	12.5	11.2	11.1	10.7	12.0	12.4	10.4	12.9	12.2	14.5	12.5	13.7	13.1	14.2	11.9	12.5	12.9	12.8	16.4	13.0
D	17.5	18.7	19.7	15.6	18.3	18.2	17.2	19.1	19.5	20.6	20.3	20.1	18.5	21.4	21.6	20.5	21.3	21.9	18.8	20.0	22.4	22.0	22.0	18.7	20.7



わが国の油糧（可食油）生産量実績



2019年(1~12月)生産量
1,709千トン

- 菜種
- 大豆
- とうもろこし
- 米ぬか
- ごま
- その他

	2009年 (数量：ト)	2019年 (数量：ト)	増 (数量：ト)	減 (伸び率)
菜種	928,975	1,014,890	85,915	9.2 %
大豆	476,936	488,923	11,987	2.5 %
とうもろこし	85,962	80,731	▲5,231	▲6.1 %
米ぬか	61,062	66,531	5,469	9.0 %
ごま	41,525	53,257	11,732	28.3 %
その他	4,781	5,058	277	5.8 %
合計	1,599,241	1,709,390	110,149	6.9 %

資料：農林水産省作成「油糧生産実績表」



20/3月期比較の21/3月期 事業計画（連結）

(単位： 百万円)	20年3月期 実績	21年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	33,781 〔ごま油 24,079 食品ごま 8,867 脱脂ごま他 834〕	35,000 〔ごま油 25,220 食品ごま 8,906 脱脂ごま他 874〕	1,219 〔ごま油 1,141 食品ごま 39 脱脂ごま他 40〕	3.6%	<家庭用ごま油売上高増加> 販売数量15.9%増加 <売上原価> ・製造経費増加 (袖ヶ浦工場稼働による)
営業利益 <売上高対比>	3,255 <9.6%>	2,450 <7.0%>	▲805	▲24.7%	
経常利益 <売上高対比>	3,462 <10.2%>	2,450 <7.0%>	▲1,012	▲29.2%	
当期純利益 <売上高対比>	2,552 <7.6%>	1,600 <4.6%>	▲952	▲37.3%	

2021年3月期の期末配当金は、1株当たり65円の予定

※ 金額は表示単位未満切捨て



経営指標

18/3月期 第4四半期より連結

	16/3月期	17/3月期	18/3月期	19/3月期	20/3月期
ROE (%) ※1	6.8	11.8	14.4	11.5	9.4
ROA (%) ※1	5.4	9.5	11.4	8.5	6.8
売上高 営業利益率 (%)	5.8	12.5	16.5	12.2	9.6
売上高 経常利益率 (%)	8.4	11.8	16.8	12.9	10.2
1株当たり 配当金額 (円)	60	115	150	120	110
配当性向 (%) ※2	39.2	40.4	39.9	40.0	40.6
EPS (円)	152.87	284.39	370.37	320.62	277.47

※1 18/3月期以前：単体
19/3月期以降：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（2020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 代表取締役会長 小澤 二郎
代表取締役社長 久米 敦司
- ◇資本金 21億60百万円
- ◇株主数 6,580名
- ◇従業員数 363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 代表取締役社長 佐藤 圭介
- ◇資本金 30百万円
- ◇従業員数 156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

