

2021年6月1日

中期経営計画
“ONE Kadoya 2025”



「変革と挑戦！

健康と笑顔を届けるNo1を目指す！」

角 かどや製油株式会社



目次

1. 中期経営計画について
2. 財務指標
3. 事業戦略
4. 経営基盤
5. SDGsへの取組み

【ご注意】当資料に記載されている業績予想及び将来の予想等に関する内容は、資料作成時点で入手した情報に基づき、当社にて判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。様々な要因により、実際の業績等が変動する可能性があることをご承知おきください。



1. 中期経営計画について
2. 財務指標
3. 事業戦略
4. 経営基盤
5. SDGsへの取組み



経営理念

私たちは、お客様に常に感謝の心を持ち、安心・安全かつ価値ある ごま製品を提供することで、健康でより豊かな食生活に貢献します



長期ビジョン

「変革と挑戦！

健康と笑顔を届けるNo1を目指す！」

- ◆ 常に変革への意識を持ち、時代が求める新たな価値を創造する
- ◆ お客様、株主、ビジネスパートナー、地域社会、従業員など全てのステークホルダーに喜んでもらえるNo1の存在でありたい
- ◆ 一人ひとりが“自ら考え、動き、発信する”企業風土を創り上げたい



長期ビジョンを達成するためのマイルストーン

中期経営計画

ONE Kadoya 2025

一筋、一丸、No1、一番

①財務指標

②事業戦略

③経営基盤

④SDGsへの取組み



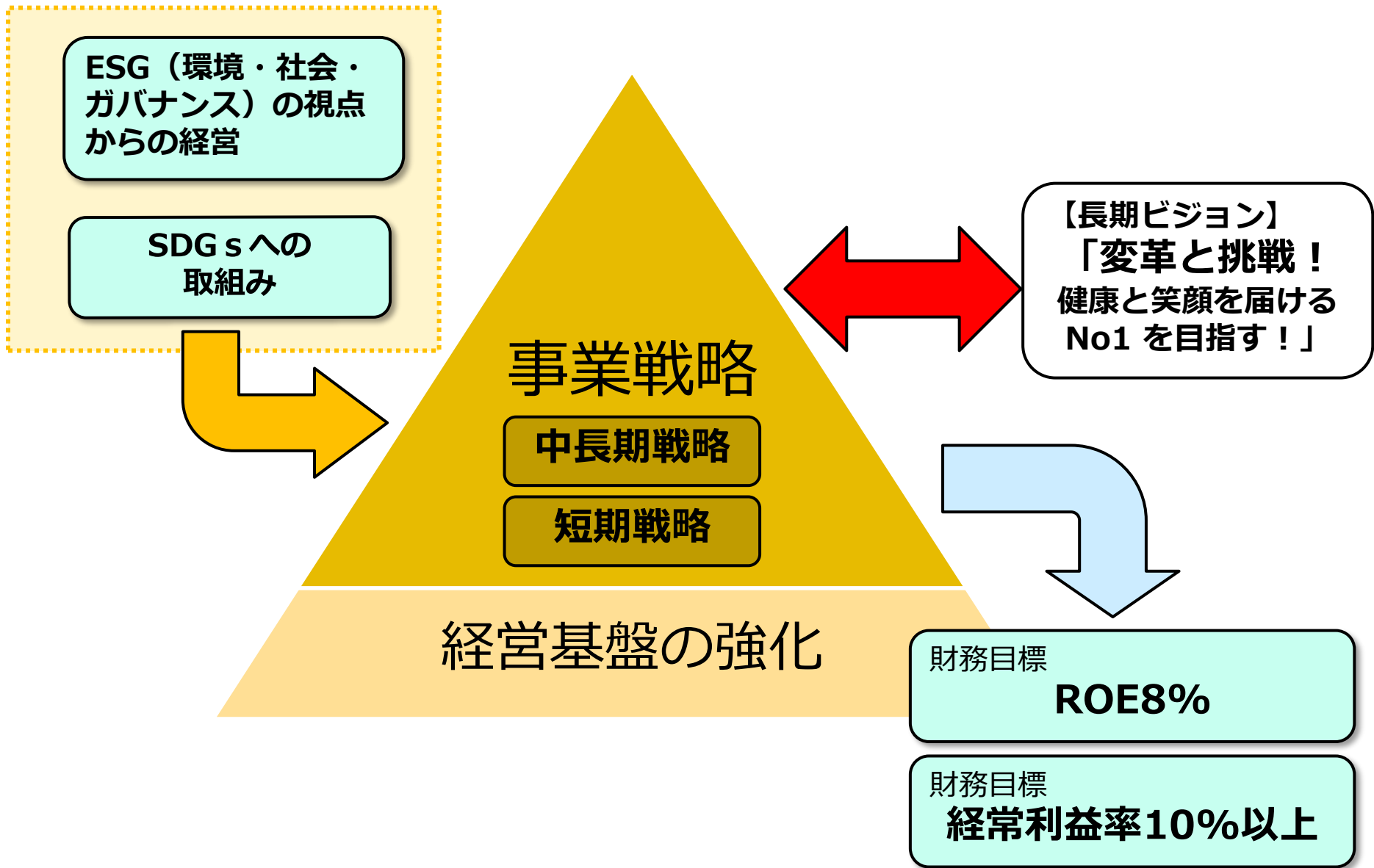
事業計画

事業方針・戦略

企業行動憲章

- 1 安心・安全で高品質の商品を提供します
- 2 公正で、自由、透明な競争を行いません
- 3 企業情報を適宜適切に開示します
- 4 環境問題に積極的に取り組みます
- 5 職場の安全対策に努めます
- 6 個性と能力を活かせる職場の形成に努めます
- 7 地域社会との交流を大切にします
- 8 反社会的勢力に対し、利益を供与しません
- 9 関係各国・地域の発展に貢献します
- 10 秘密情報を適切に管理します

角 中期経営計画の枠組み





1. 中期経営計画について

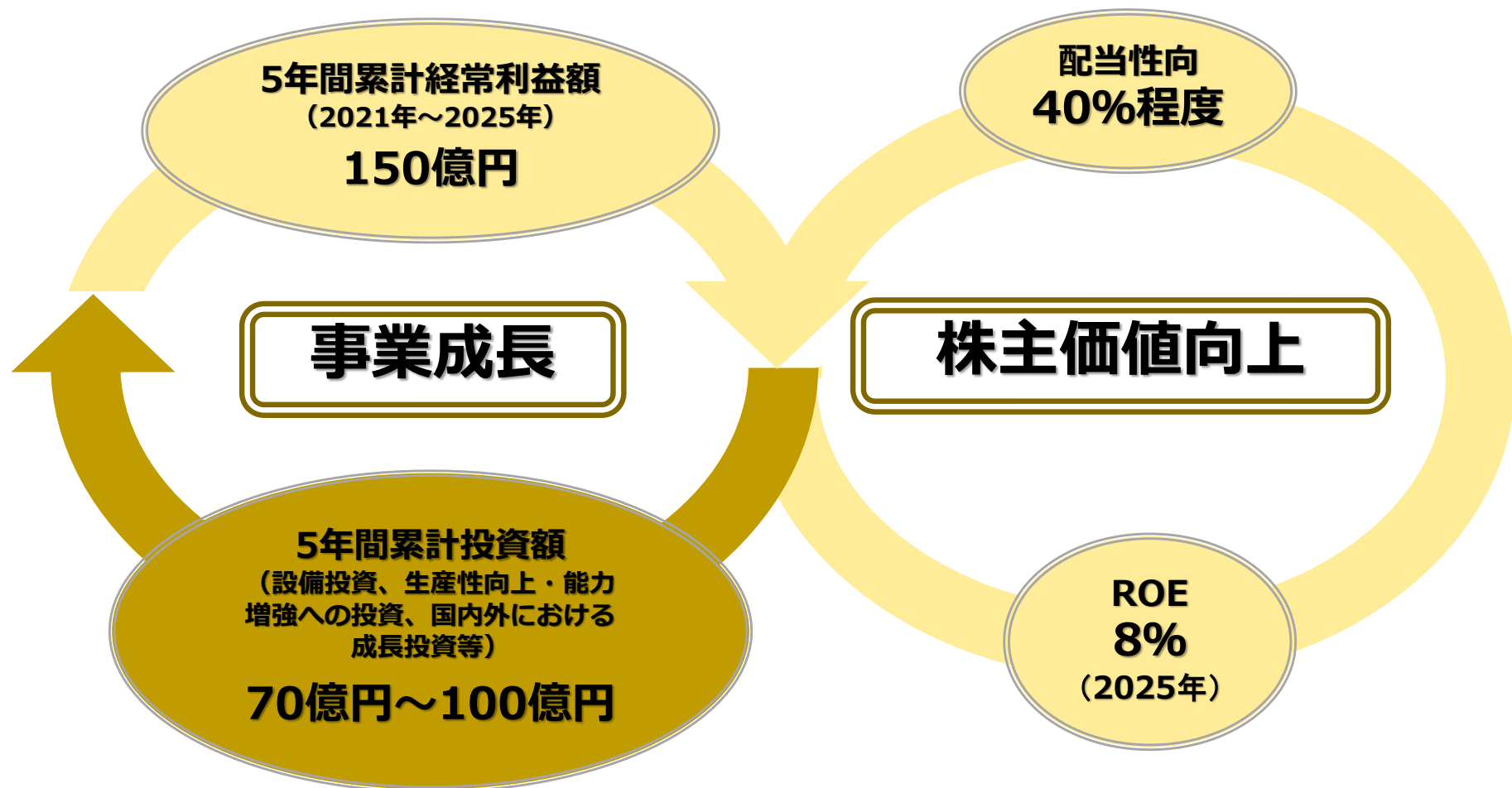
2. 財務指標

3. 事業戦略

4. 経営基盤

5. SDGsへの取組み

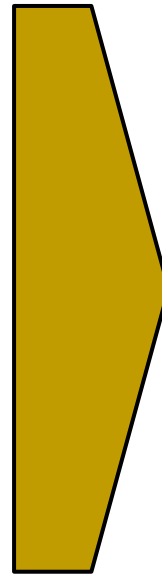
事業継続のための利益確保に加え、資本コストを上回るROEを確保することで企業価値を高めていきます



角 財務について

各種施策の実行により、売上を増加させるとともに、利益率の向上によりROE8%を目指します。また、配当性向も引き続き40%を目指します

(単位:億円)	2020年度	2021年度
売上高	[注1] 314	320
	351	
経常利益 (グループ全体)	31	29
かどや製油	30	28
カタギ食品	1	1
当期純利益	21	20
[注2] 自己資本	286	294
売上高経常利益率	[注3] 10.0%	9.1%
	8.9%	
ROE(%)	7.4%	6.8%
配当性向(%)	39.0%	38.9%
※単体利益ベース		



2025年度	20年度との 比較
380	+ 66
39	+ 8
37	+ 7
2	+ 1
27	+ 6
338	+ 52
10.1%	-
8.0%	-
40%程度	-

【注1】：新収益認識基準（「収益認識に関する会計基準」）を概算算出
 【注2】：平均値を使用
 【注3】：概算算出の新収益認識基準を元に売上高経常利益率を概算算出

売上について

国内事業、海外事業、カタギ食品との連携強化等の各種施策実行により、中期経営計画最終年度には20年度比+66億円の上を目指します

2025年度：380億円（20年度比+121%）

顧客ニーズ起点の商品開発、顧客目線でのマーケティング

販売チャネルの拡大（Eコマースの強化、販売地域の拡大等）

食品ごま事業の再定義・再構築（カタギ食品との製販体制最適化等）

〔注1〕M&A等による国内外成長投資

売上高
380億円

国内事業
300億円
(内カタギ食品40億円)

海外事業
65億円

通販事業
15億円

売上高
314億円

【新商品】
「健やかごま油」

【新規取組み】
販路・EC

【リニューアル】
既存商品

【新商品】
高付加価値商品の投入

〔注1〕【新規取組み】
M&A等
国内外成長投資

〔注1〕：本件による効果は中期経営計画に含んでおりません

2020年度

2021年度

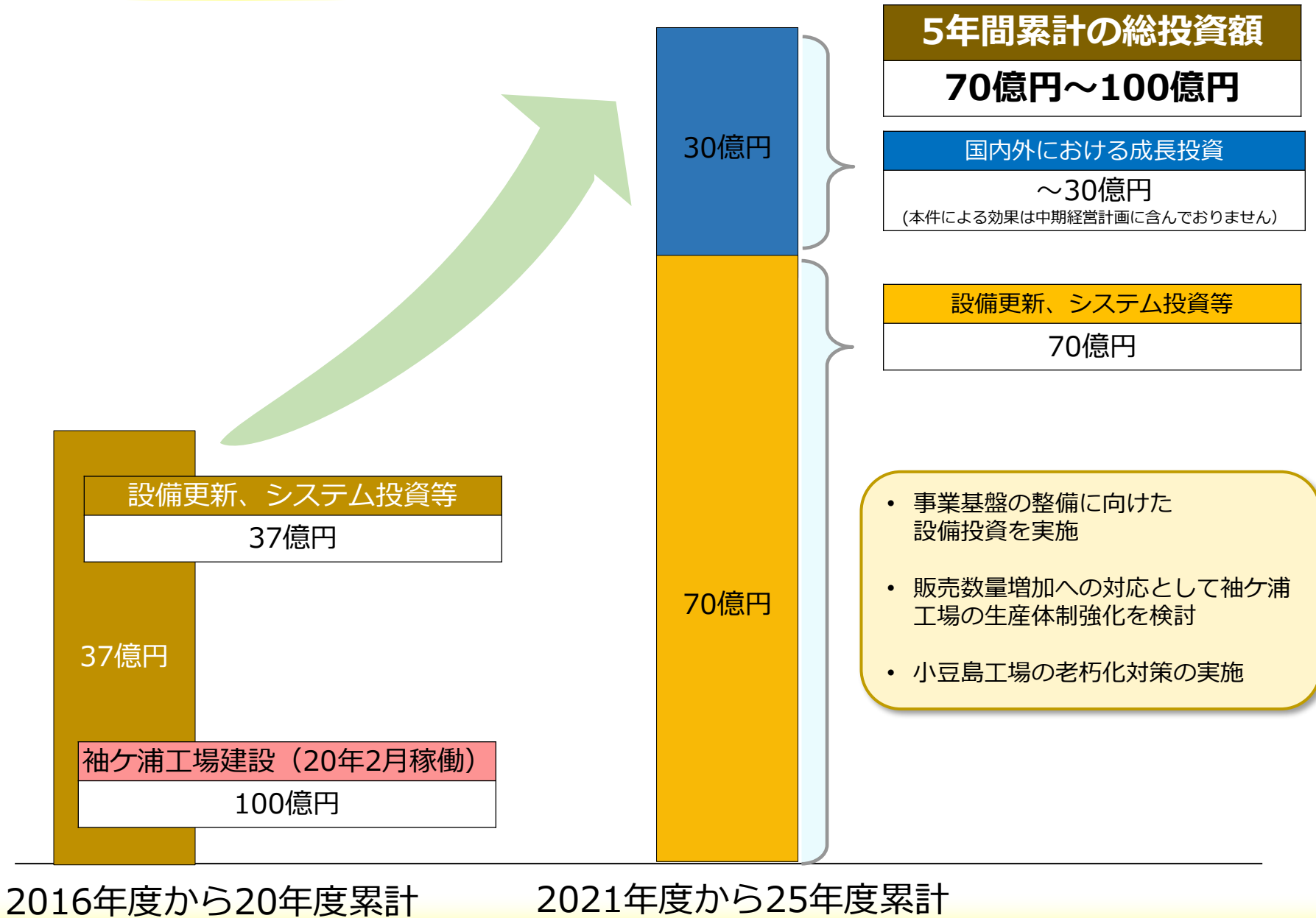
2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

投資について



2016年度から20年度累計

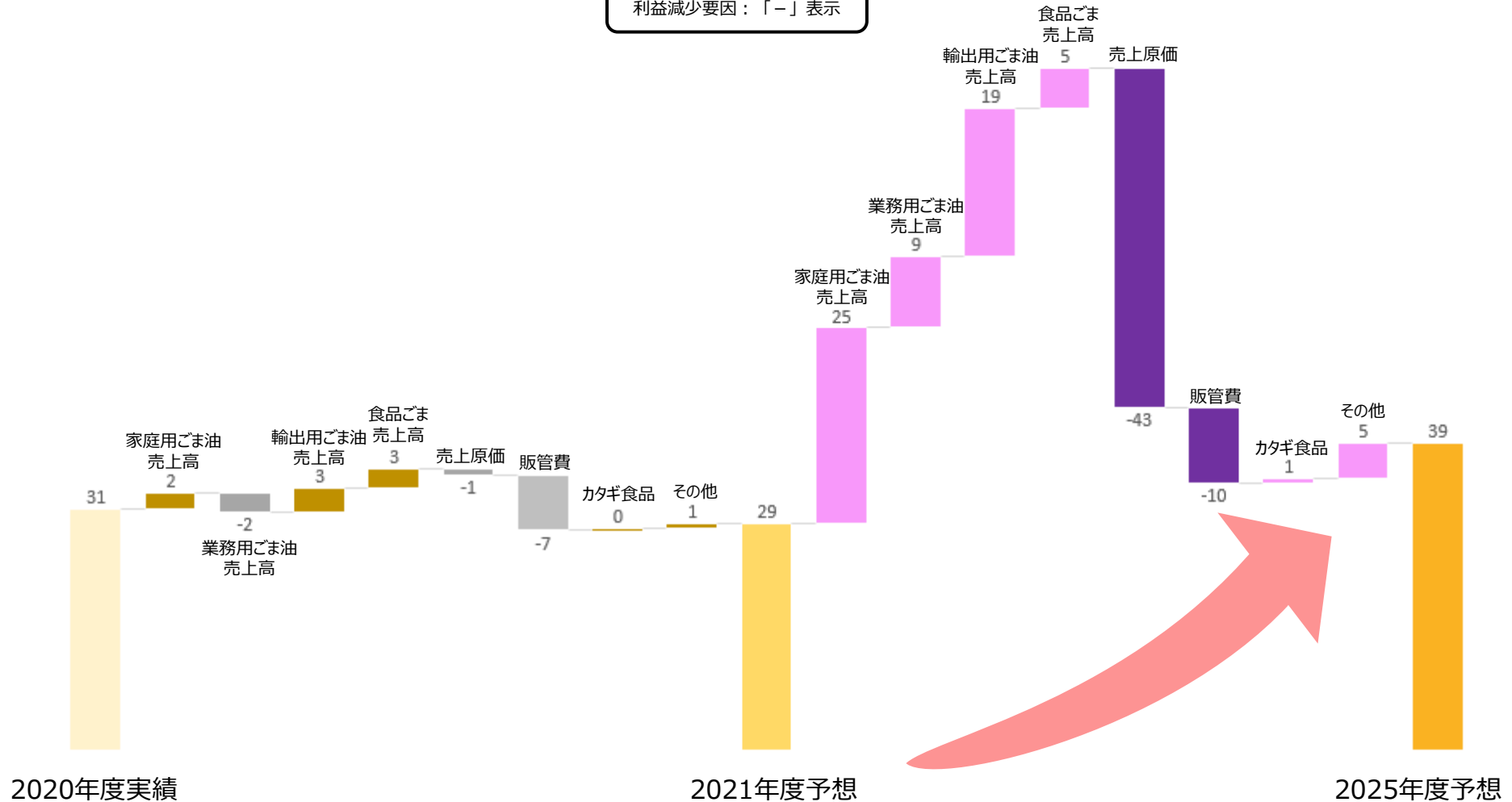
2021年度から25年度累計

利益について

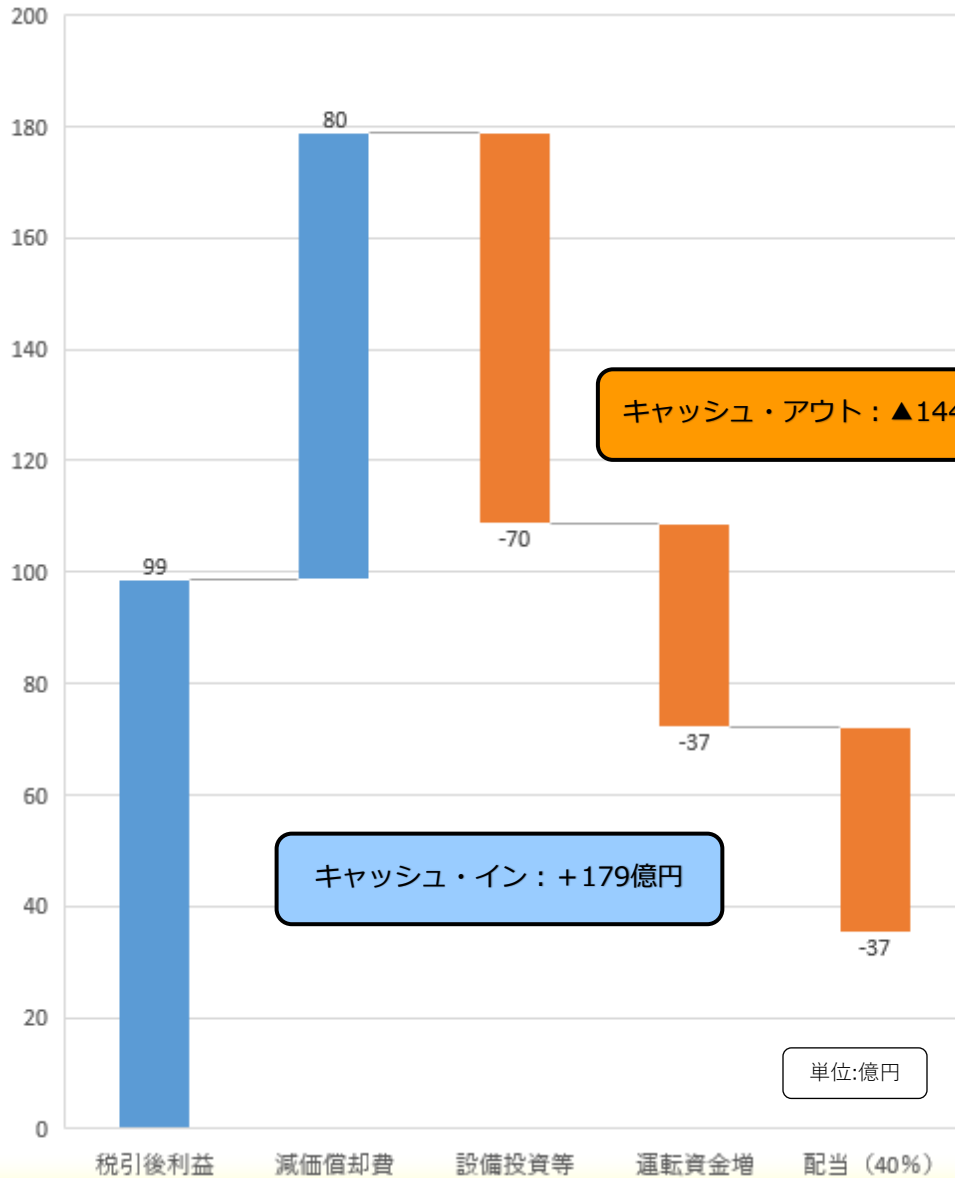
(単位：億円)

経常利益増減要因

利益増加要因：「+」表示
利益減少要因：「-」表示



角 キャッシュ増減について



かどや製油単体ベース

5年間累計

キャッシュ増減
+35億円



1. 中期経営計画について
2. 財務指標
- 3. 事業戦略**
4. 経営基盤
5. SDGsへの取組み

	国内（国内事業）	海外（海外事業）
ごま油	<p>戦略① かどやファンの着実な底上げ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・こだわりのモノ作り、伝統・ブランドに磨き ・マーケティング、提案型営業の強化 	<p>戦略② 海外事業強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・北米での販売強化 ・新市場の開拓
	<p>戦略③ 販売マーケティング強化・商品開発強化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様ニーズ・社会の変化に対応、商品ラインアップ拡充 <p>戦略④ 販売チャネルの拡充</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販路拡大（Eコマース、通販事業の強化） 	
食品 ごま	<p>戦略⑤ カタギ食品との連携強化（統合効果の具現化）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・互いの強みを生かした業務効率化 ・営業・商品開発の連携 	



事業戦略①

戦略① かどやファンの着実な底上げ

- ・「かどやブランド」の総合的強化
- ・企業ブランドの対外発信

- 企業活動における統一感を醸成し、企業ブランドの確立及び「かどや製油」の認知向上を図る
- 「かどや製油」が選ばれる価値の創造

・顧客目線でのマーケティング

- 一貫した施策実行による売上・利益の拡大
 - 各種プロジェクトチーム設置
 - 当社HPのリニューアル、各種媒体での広報・PR施策実行
 - 優良企業との企業・商品コラボ
- マーケット分析力の強化、明確な販売戦略の策定・実行
 - 「健やかごま油」を含む主要4商品の販売プランの策定、実行
- ごま油の健康イメージの定着

戦略② 海外事業強化

・販路・ユーザーの掘り起こし

- 価格競争力ある商品の開発・提供

・現状の主力販売地域（北米）以外での販売強化

・M&A等も視野に海外拠点確保及び事業拡大

・原料調達が多様化（サプライヤー開拓）、海外での在庫・品質管理スキームの実現



事業戦略②

戦略③ 販売マーケティング強化・商品開発強化

・商品企画力・開発力強化による新たな価値提供

➢ **社会変化に応じた顧客ニーズ起点のごま商品開発**

- 脱脂ごまの活用等（アップサイクル）、トレンドを意識した商品開発
- 「純白ごま油」拡販に向け、商品名やパッケージの検討
- 「プレミアムごま油」や、その他ごま油・ごま派生品、EC限定商品等の開発と広告宣伝
- OEMも含む独自性とユーザー便益の高い商品の開発と商品数の拡充

➢ **先進企業としてごまの新たな価値を市場・消費者へ提供**

戦略④ 販売チャネルの拡充

・E-コマース強化
・通販事業の成長戦略

➢ **販売チャネルの拡大**

- Amazon等、他販路と自社通販を掛け合わせたEC事業積極化
- 中国越境EC等強化

戦略⑤ カタギとの連携強化（統合効果の具現化）

・食品ごま事業の再定義・再構築

➢ **かどや製油・カタギ食品の製販体制最適化**

- 各種情報（顧客・商品・製造）を共有し効率化
- 商品研修・販売戦略策定を通じた提案営業力強化
- 得意分野を活かした戦略立案による営業の効率化

➢ **カタギ食品との原料調達における集約化**



1. 中期経営計画について
2. 財務指標
3. 事業戦略
- 4. 経営基盤**
5. SDGsへの取組み



経営基盤の強化

かどやブランドの根幹である安心・安全を大前提に“次の成長”そして“コロナ後の環境変化に必要な経営基盤を強化していきます”

【安心・安全への不断の取組み】

- ・原料～製品までの品質管理強化

【人事制度改革】

- ・働き方改革（テレワーク態勢の整備等）対応
- ・人事評価、人材育成、人材交流、シニア層活用
 - ・若手の育成（CDP、研修制度）

コロナ後に備えた新たなリスクマネジメントも意識

【研究開発機能の強化】

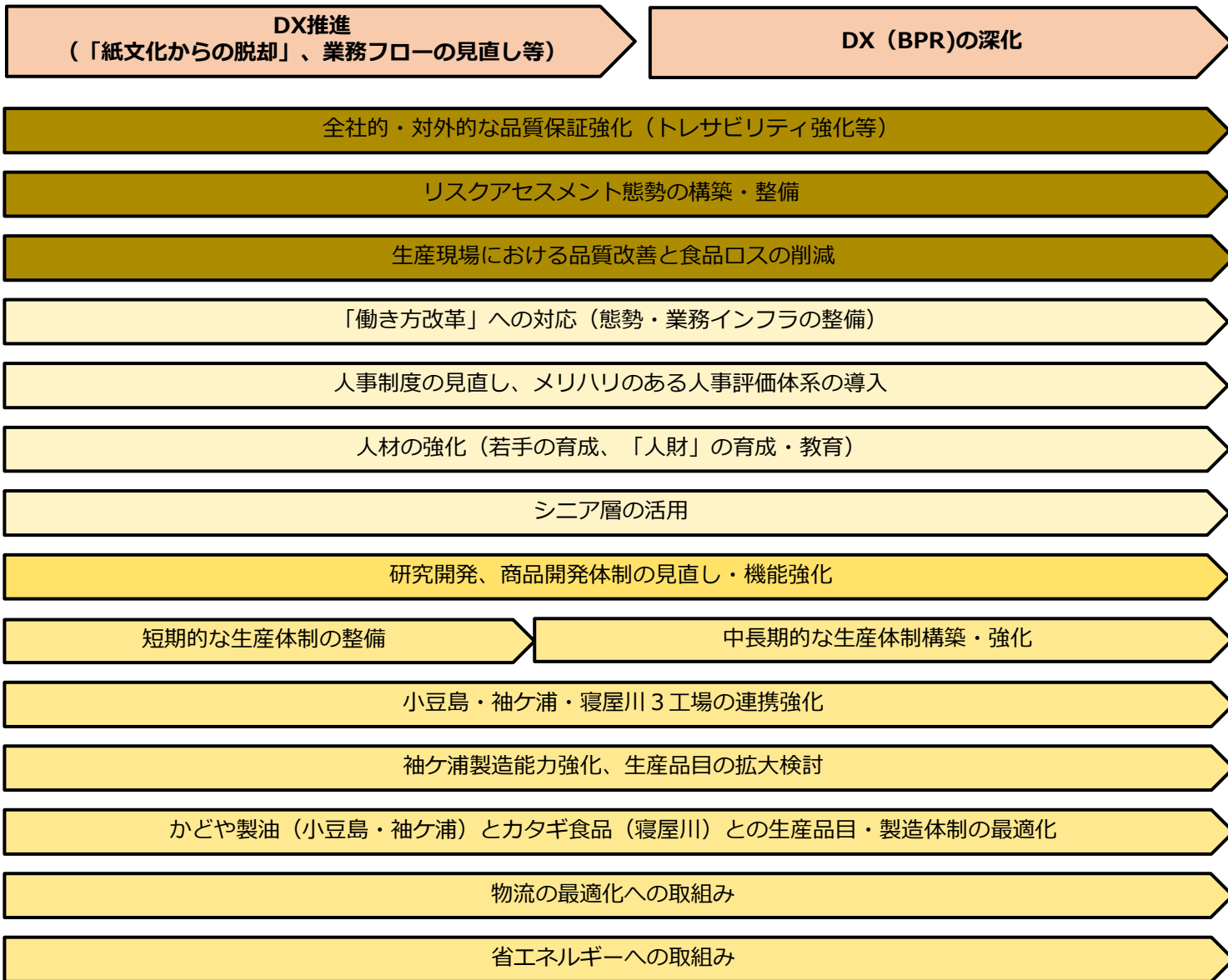
- ・グループでの商品開発力の向上
- ・人材の強化、研究開発機能の集約

【生産体制の最適化】

- ・袖ヶ浦新工場の安定稼働
 - ⇒製品の安定供給体制確立（BCP）
- ・小豆島・袖ヶ浦・寝屋川3工場の連携強化
- ・生産効率の向上



経営基盤の強化



研究開発機能の強化

現在の生産企画部の研究・開発体制を見直し、各種課題へ対応します

開発案件のスピード化

開発担当業務の整理
販売・生産・商品開発の人事交流

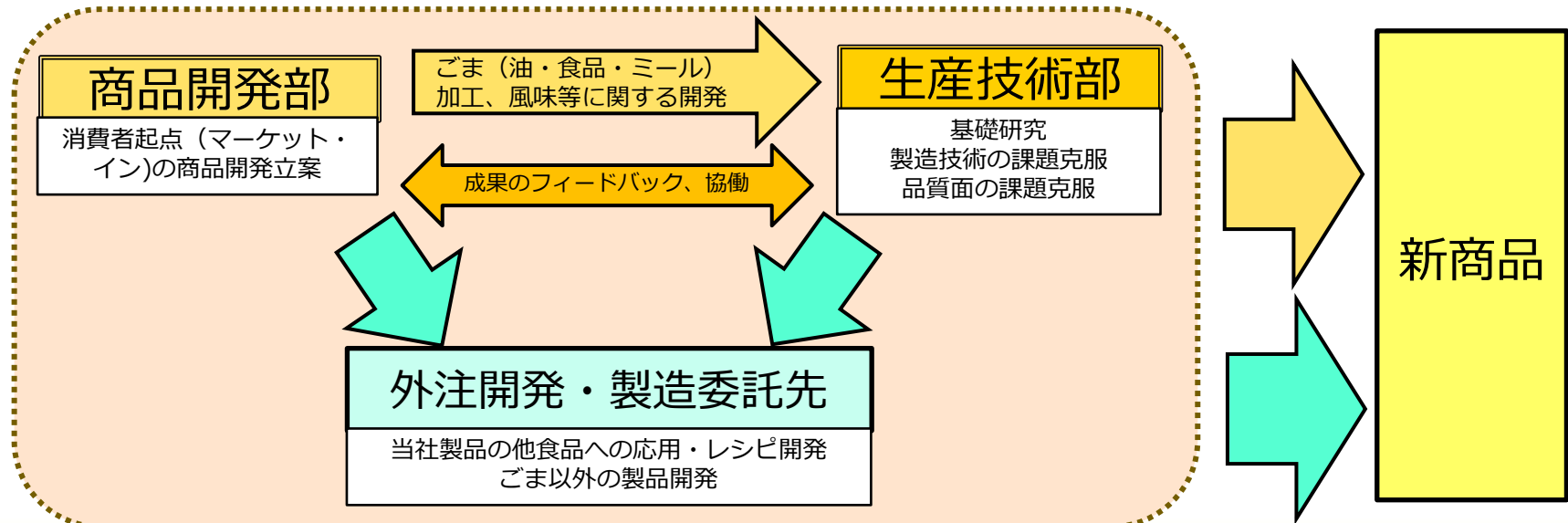
生産技術の革新

生産技術部の新設（2021年7月設置）

開発手順の整理

開発管理手順の見直し（自社開発・外注開発）

商品開発俯瞰図





1. 中期経営計画について
2. 財務指標
3. 事業戦略
4. 経営基盤
5. **SDGsへの取組み**

SDGs実現に向け、かどや製油グループは様々な取組みをします

当社の事業にとり重要な原料調達において、海外の生産者とのパートナーシップの更なる緊密化を進め、農業活動への支援を行います

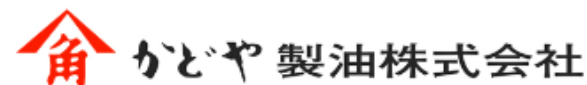
物流改革・再生可能エネルギー等で温室効果ガスの排出量削減や賞味期限延長等による食品ロスの削減に寄与します

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

世界を変えるための17の目標



グループ全体での
SDGsへの取組み



現在の取組み

食品ロスの削減

- 脱脂ごまを飼料・肥料としての二次活用
- 原料の歩留まり率の向上
- 賞味期限の延長



CO2排出量の削減

- LNG活用
- 工場内の照明のLED化
- ボタニカルインキの使用
【注1】



その他

- 自然保護団体・食料支援機関への寄付
- 食育活動など



今後の取組み

ごま生産農家支援

- タンザニア・ゴマ・プロジェクト
- 持続可能な有機ごまの調達



食品ロスの削減

- アップサイクルへの取組み
(ごま粕からの食品タンパク、「澱」のバイオ燃料としての活用)



CO2排出量の削減

- 太陽光発電システムの導入検討
- 「グリーンエネルギー」の活用検討



【注1】：原材料の一部を石油由来成分から植物由来成分に置き換えたインキ。化石資源の節約、CO2排出量の削減に効果があります

角 SDGsへの取り組み①

【かどや製油】

ゴマ・プロジェクト (タンザニア)

- 三井物産(株)、ETG (ごまサプライヤー) を通じて、タンザニアの小規模ごま農家を対象とした栽培指導、ごまの収量・品質を改善し、小規模農家の収入増を実現するプロジェクト
- 栽培指導を通じ生産される安心安全な原料を適正価格で買取り、農家の収入改善に貢献
- タンザニア内の3地域合計で約2,000のごま農家 (500ha) が生産する400kg/haの収量を800kg/ha以上に改善する計画



【カタギ食品】 【有機ごま販売シェアNo1】

持続可能な有機ごまの調達

- 有機農法は自然の治癒力を利用し自然環境に配慮した、人に優しい持続可能な栽培方法
- その農法による有機ごまは付加価値を生み、農家収益の向上、経済成長に寄与している
- 農家による産地での認証取得をサポートし、適正価格での原料調達を行い、安心安全へと繋げている



【かどや製油】

アップサイクルへの取組み

- ごま粕を飼料・肥料として提供している現状に加えて、それに新たな付加価値を持たせることで別の新たな価値の実現を目指す

12 つくる責任
つかう責任



【かどや製油】

CO2排出量の削減

【「省エネ委員会」の強化】

- 生産部門を中心に、CO2排出量削減への取組みを強化

【太陽光発電システムの導入検討】

- 小豆島・袖ヶ浦両工場に太陽光発電システムの導入によりCO2排出量を削減する

【「グリーンエネルギー」の活用検討】

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



13 気候変動に
具体的な対策を

