

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

2010年3月期 第2四半期決算説明会



決算概要について

2009年11月4日(水)

取締役専務執行役員 水戸 優



決算概要について

1. 会社概要
2. 2010年3月期第2四半期決算概要
3. 2010年3月期 事業計画



1. 会社概要



会社プロフィール(2009年9月30日現在)

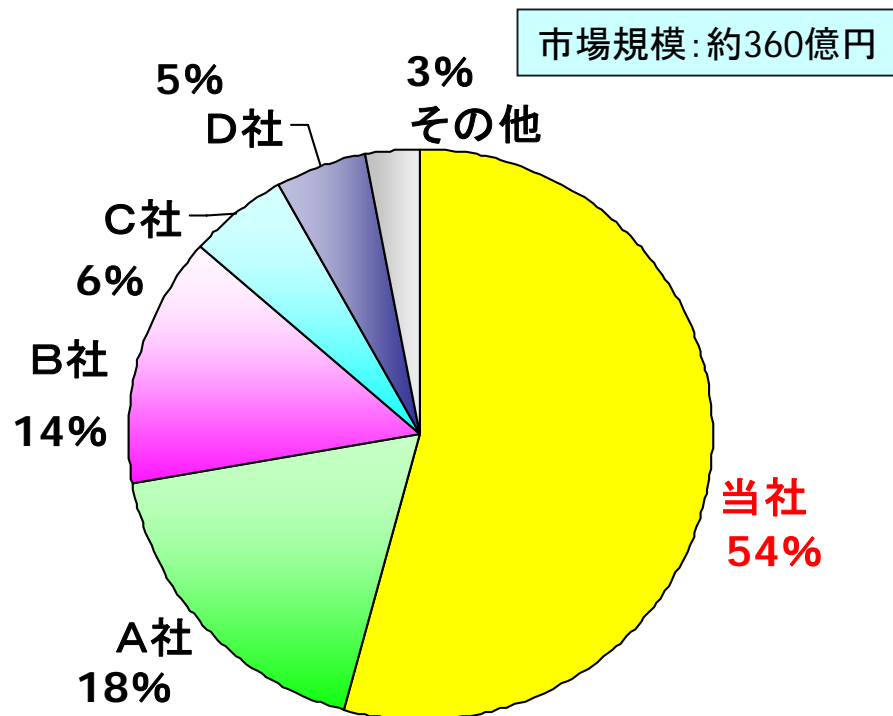
◇所在地	本社:東京都品川区
◇創業	1858年(安政5年)
◇設立	1957年(昭和32年)5月2日
◇代表者	取締役社長 小澤 二郎
◇資本金	21億60百万円
◇株主数	4,368名
◇従業員数	273名
◇事業所	本社、工場、 4支店、5営業所、1事業所

※長野・高松営業所を他と統合し、10月1日より5営業所→3営業所に。
(人員4名減)

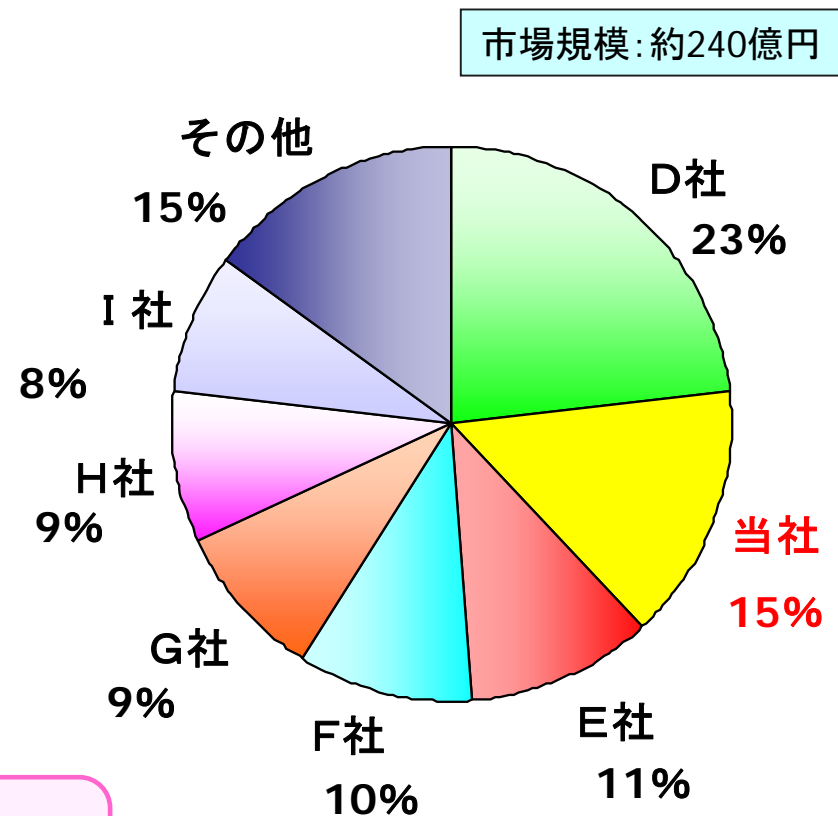


シェア状況

ごま油(2008年1~12月売上高)



食品ごま(2006年1~12月売上高)



製品価格の大きな上昇により、
ごま油市場は2008年に約60億円拡大し、約360億円に。
2009年は一転して、製品価格の低下により、
縮小する方向へ向かうと思われる。

上記数値は【株富士経済】調査による



2. 2010年3月期第2四半期決算概要



2010年3月期第2四半期 決算の概要

(単位：百万円)	09年3月期 第2四半期	10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	11,465 <small>ごま油 8,609 食品ごま 2,460 脱脂ごま他 394</small>	11,722 <small>ごま油 9,008 食品ごま 2,404 脱脂ごま他 309</small>	256 <small>ごま油 398 食品ごま △56 脱脂ごま他 △84</small>	2.2%	〔ごま油 販売数量：家庭用は約7%増加、 業務用は約9%減少 輸出用は約20%減少〕 ⇒全体で約6%減少 食品ごま販売数量：約11%減 ※ 08年年末まで値上げを継続したため、 販売価格は約10%上昇
売上原価	7,724	7,193	△531	△6.9%	・数量減 ・原料払出価格 ごま油 約15%下落（仕入価格低下・円高） 食品ごま 約11%上昇（昨年仕入分使用） ・工場燃料費・償却費など経費減
販管費	2,519	2,968	449	17.8%	家庭用ごま油の販促費及び広告宣伝費（テレビCM）増
営業利益 〈利益率〉	1,221 〈10.6%〉	1,559 〈13.3%〉	338	27.7%	
経常利益 〈利益率〉	1,314 〈11.5%〉	1,594 〈13.6%〉	280	21.3%	
当期純利益 〈利益率〉	754 〈6.6%〉	926 〈7.9%〉	171	22.8%	

【為替】

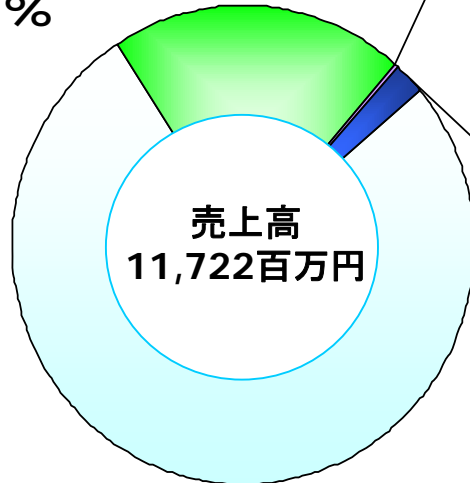
原価計上レート¥/\$ 106円 97円

決済レート¥/\$ 105円 96円

※ 金額は表示単位未満切捨て。

角 商品別、用途別売上高 (2010年3月期第2四半期)

食品ごま 2,404百万円
20.5%



0.3% 商品 40百万円

2.3% 脱脂ごま 269百万円

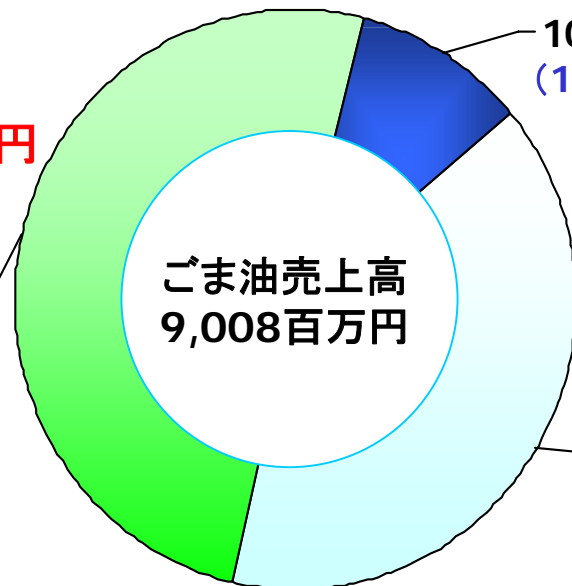
76.9%
ごま油 9,008百万円



輸出用 897百万円

利益率の高い
家庭用ごま油の
比率が大きくなった。

家庭用
4,539百万円



10.0%
(13.0%)

業務用 3,571百万円



※カッコ内は前年同期の数値。



貸借対照表

(単位:百万円)	09年3月期 期末	構成比 (%)	10年3月期 第2四半期末	構成比 (%)	前期末比		増減要因
					増減金額	増減率	
資 産							
■流動資産	12,646	65.3	14,430	68.4	1,784	14.1%	
■固定資産	6,725	34.7	6,660	31.6	△65	△0.9%	
資 産 合 計	19,372	100.0	21,090	100.0	1,718	8.8%	
負 債							
■流動負債	3,297	17.0	4,581	21.7	1,283	38.9%	
■固定負債	682	3.5	690	3.3	7	1.0%	
負 債 合 計	3,980	20.5	5,271	25.0	1,290	32.4%	
純 資 産 合 計	15,391	79.5	15,819	75.0	428	2.7%	
負債・純資産合計	19,372	100.0	21,090	100.0	1,718	8.8%	

※ 金額は表示単位未満切捨て。



3. 2010年3月期 事業計画



2010年3月期 事業計画

(単位： 百万円)	09年3月期 実績	10年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	22,223 〔ごま油 16,740 食品ごま 4,822 脱脂ごま他 660〕	21,700 〔ごま油 16,640 食品ごま 4,480 脱脂ごま他 580〕	△523 〔ごま油 △100 食品ごま △343 脱脂ごま他 △81〕	△2.4%	<p><売上> 売上高減 約5億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売数量は概ね2009年3月期並 〔家庭用・輸出用微増 業務用微減〕 ・9月以降、製品価格低下傾向が顕著に。 家庭用ごま油は昨年7月の価格を維持し、販促費増で対応。 業務用・輸出用ごま油は値下げ。
営業利益 <利益率>	1,838 <8.3%>	2,100 <9.7%>	262	14.2%	<p>売上原価減 約16億円</p> <ul style="list-style-type: none"> ・燃料費他経費減約2億円はあるが、殆どが原料価格の低下による。
経常利益 <利益率>	1,828 <8.2%>	2,100 <9.7%>	272	14.8%	<ul style="list-style-type: none"> ・12月 家庭用ごま油汎用充填ライン完成 投資額約8億円 → 下期・来期以降償却費増要因
当期純利益 <利益率>	1,013 <4.6%>	1,200 <5.5%>	187	18.4%	<p><経費> ・販促費他増 約9億円</p>

下期想定為替レート¥/\$ 95円
為替レート1円変動による損益への影響額 約10百万円/年

※ 金額は表示単位未満切捨て。



今期 業績修正について

当初計画では……〈予測〉

- ①他社が、原料価格低下を先取りして2～3月に製品値下げを開始。
- ②所得減少・消費低迷の下、ごま油使用量も低下すると予測。
⇒ 当社も、業務用・輸出用ごま油は個別に、家庭用ごま油は7月に相応な値下げを強いられると予想した。

上期を振り返ると……〈実際〉

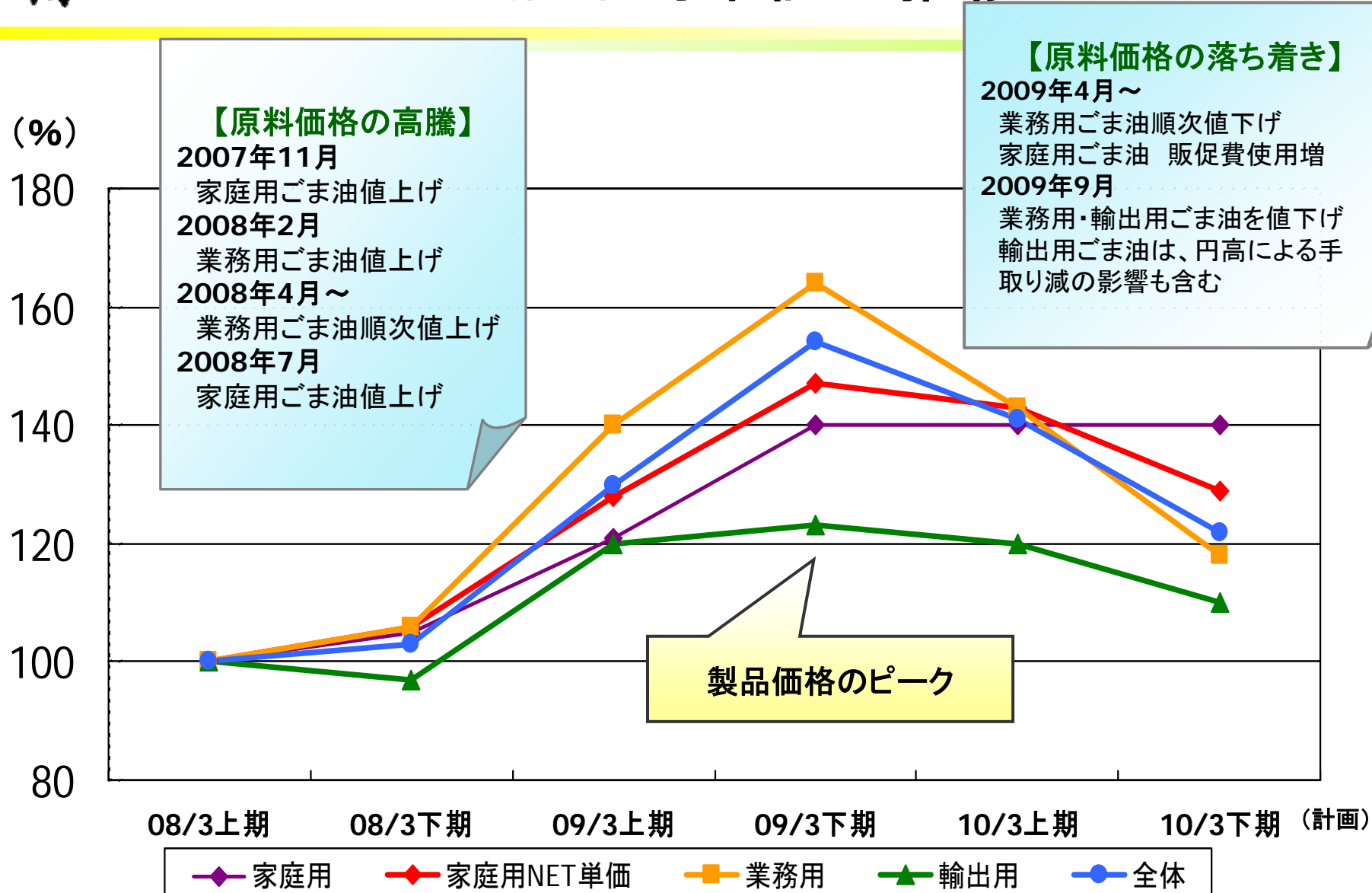
- ①製品価格や消費減退の動きは速度・深度において当初予想した程ではなかった。
- ②消費者の内食志向や予定になかったテレビCM放送の効果もあり、利益率の高い家庭用ごま油の販売が好調に。
⇒ 売上構成が好転。
家庭用ごま油の7月の値下げを取り止め、来年3月まで価格を維持することとした。

下期は……〈予測〉

- ①9月以降、再び製品価格低下が顕著に。
- ②当社においても、業務用・輸出用ごま油の値下げを実施。
- ③今後は家庭用ごま油への販促費増は必至。
⇒ 価格レベルは当初計画並みまで下がる。
原料使用価格は概ね予想通り。
広告宣伝費、家庭用ごま油の販促費以外の経費には大きな差はない。



ごま油平均単価の推移



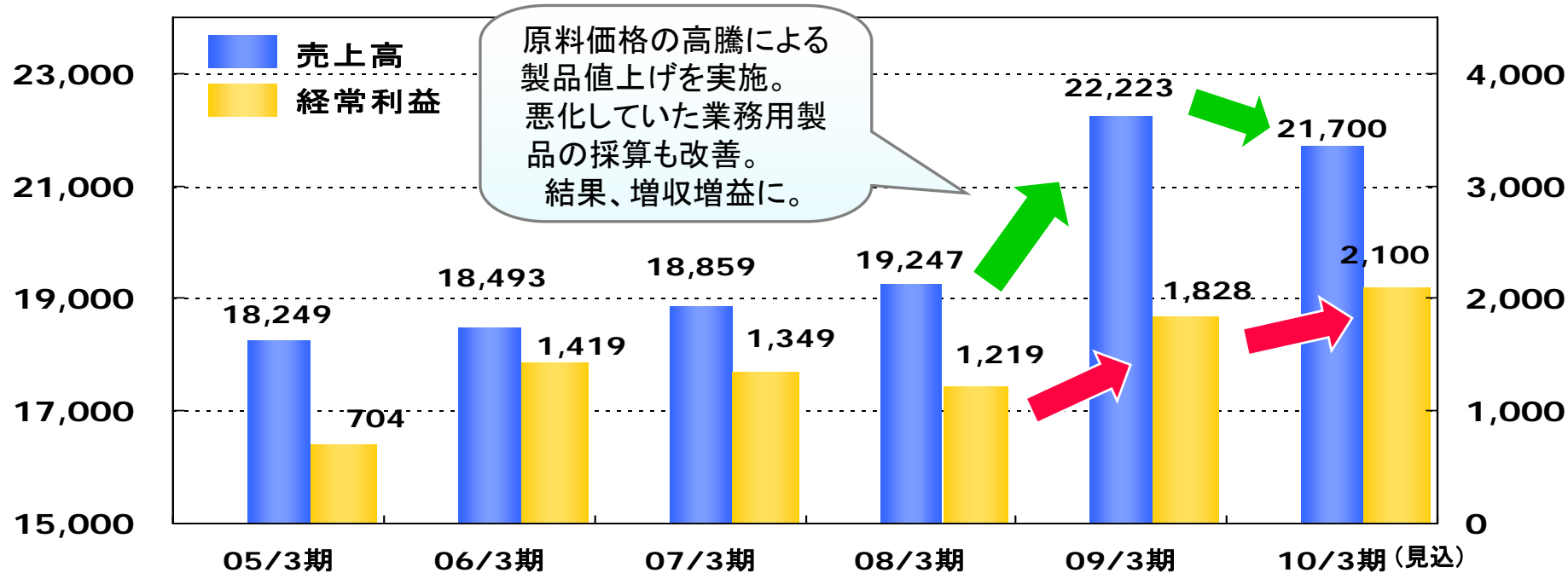
※ 2008年3月期上期の平均単価を100とする。



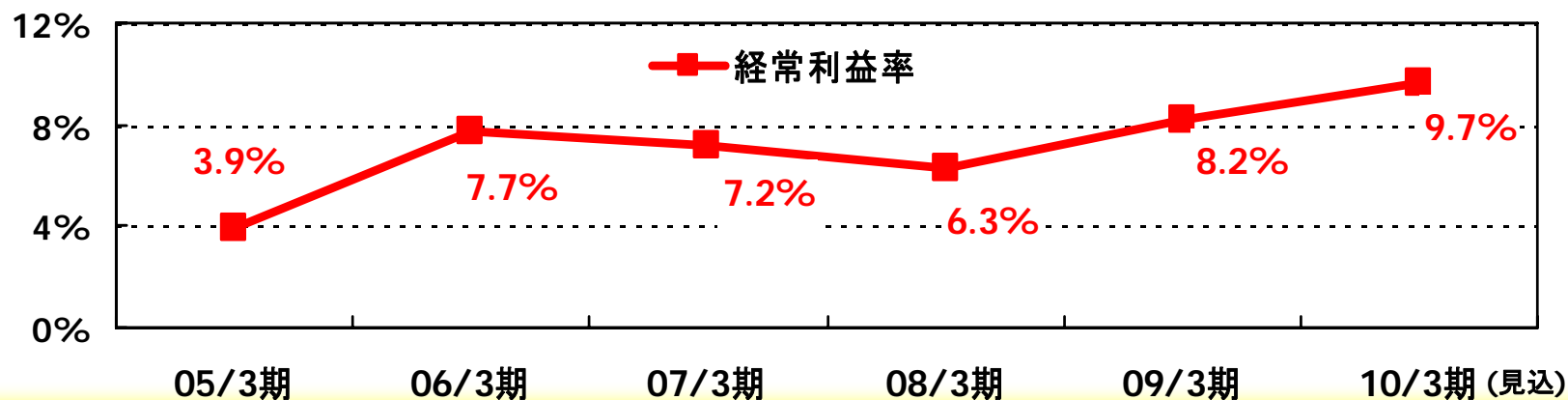
2010年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移

(売上高: 百万円)

(経常利益: 百万円)

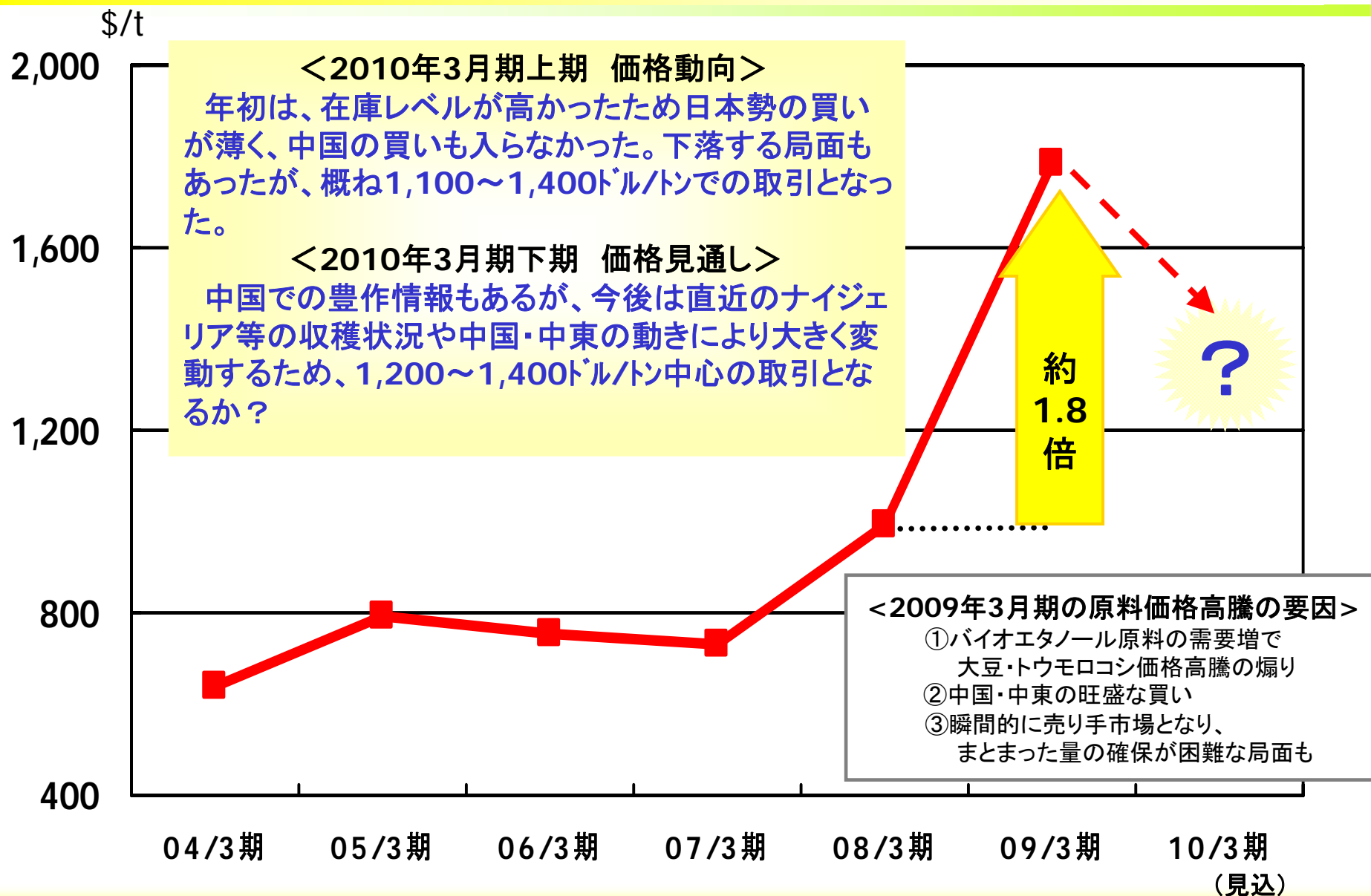


※金額は表示単位未満切捨て。





当社搾油用原料価格の動向(年度平均)



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

2010年3月期 第2四半期決算説明会



経営展望について

2009年11月4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
4. 経営展望



1. 販売



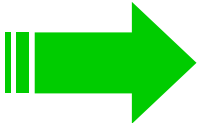
2010年3月期 販売状況 & 販売方針①

上期：業務用・輸出用ごま油、食品ごまの販売数量は減少したが、利益率の高い家庭用ごま油の販売が好調。

下期：例年、上期より販売数量が減少するが、今期は更に、消費低迷の影響が進む。製品価格対応 & 販促費増で前期並みを狙う。

家庭用製品

家庭用ごま油は販売数量が前年同期比で約7%、当初計画比で約5%増加し、消費不振の中でも健闘した。



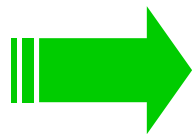
ねりごまや辣油など、マーケットシェアの低い商品群のシェア引き上げが課題であり、特に力を入れていく。家庭用ごま油は来年1月～2月にテレビCMを放送する他、消費者キャンペーンを1～3月に実施し、応募総数55万通（前年同期：52万通）を目指して購買増を促す。通期として、ごま油の販売数量は前期比5%増が目標。



2010年3月期 販売状況 & 販売方針②

PB商品

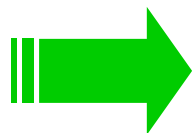
当初の計画通りの出荷を達成。懸念したNB商品への影響は小さく、販売数量を確保できた。ごま油は調味料として購入するケースが多く、当社製品が価格以外の要素でも選択されていることを再認識。



PB商品を好む消費者、NB商品を好む消費者
それぞれに対応していく。

業務用製品

ごま油の上期販売数量は約9%ダウン。
飲食店での客数減少がマイナスに作用する一方、
内食回帰で一部加工メーカー向けの需要が下支えした。



5月に食品ごまの値下げを実施。
更に9月中旬にも、ごま油及び食品ごまを値下げし、
今後も拡販に努める。
原料価格・為替・販売動向を見ながら迅速に対応していく。



2. 売上拡大策

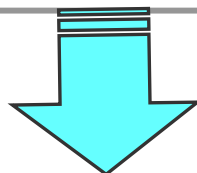


売上拡大策（消費者キャンペーン、テレビCM）

毎年2回、「純正ごま油」購入者を対象に、抽選で5,000円をプレゼント。
2009年3月期は創業150周年を記念し、当選者数を大幅に増加。
2009年1～3月にはテレビCMを放送し、応募総数を約30%伸ばした。

- ① 上期は下期に比べ、販売数量及びキャンペーン応募数が多い
- ② 7～8月にテレビCMを放送

目標の60万通を
ほぼ達成



2009年7～9月 応募総数57万通（応募レスポンス率8%強）
（前年同期（46万通、7%強）比 それぞれ+24%、+1ポイント）



家庭用ごま油全体の販売数量 前年同期比 +7%

来年1～2月にもテレビCMを放送予定。消費者に当社製品をアピール。



売上拡大策(新商品、コラボレーション商品)

用途の幅を広げた新商品や他社とのコラボレーション商品等で
当社ブランドをアピールし、新たな消費者の開拓も目指す

①黒ごま&オリゴ

(2009年7月より、

当社として初めての試みである通信販売限定での販売開始)
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。
主食(パン)や菓子など用途が広い。
7~9月の3ヶ月間で約2,100個を販売。



ひでん せんの こうべい

②火伝 千幸兵衛シリーズ「韓国のり風味せん」

(2009年2月~6月 ローソン限定販売)

米菓で有名な亀田製菓(株)とのコラボレーション商品。
当社のごま油(銀印 濃口)を使用。



③しおとごま油風味ポテトチップス(2009年3月~9月販売)

カルビー(株)とのコラボレーション商品。

2009年3月期の関東限定販売で好評を得て、今期は全国で販売。





3. 原料



原料の安定調達

現 状

- ① ごま種子の生産 — 全世界の生産量は増加。
2008年度生産量：約350万t（2003年度比：約9%増）
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

**商社の強力なチャンネルを活用し、
高品質の原料を安定的に調達**

- ① 優良な産地・現地の輸出業者との取り組みを強化すると同時に、
新たな買い先の選択肢を増やす
- ② 作付面積の変化や天候情報、収穫時期・収穫見込数量について、
迅速・的確な情報収集を行う



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

冷凍食品への農薬等異物の混入とそれによる健康被害
ナイジェリア産ごまへのアフラトキシン(カビ毒)混入(2008年6月)

2. 食品会社のモラル・コンプライアンスに関する問題

原材料の産地や賞味期限について、相次いで食品の偽装が発覚
ごま業界は小さな会社が多く、同じような危険が生じないとは限らない

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、
さらに、品質管理部門のスタッフを増やして品質管理体制を強化
- ② 原料の残留農薬に対し、自社検査機能を充実化し、公的機関へも検査依頼
- ③ 企業行動憲章をはじめとする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で信頼を得て、売上拡大に繋げる



4. 経営展望

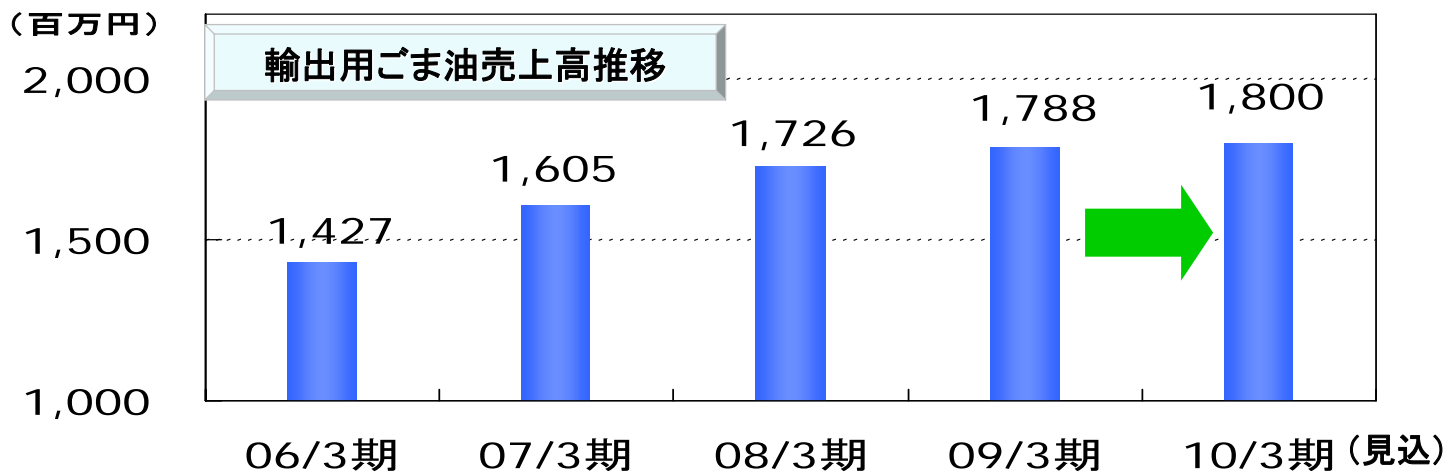


中期展望

ごま油

国内：NB商品・PB商品とも、流通の変化や世の中のニーズに対応していく。
PB商品に柔軟に対応し、結果としてNB商品の売上アップに繋げる。

海外：上期は米・加の消費減退や円高進行により、厳しい局面に。
下期は米・加の需要が回復傾向にあり、販促を助成することで当初計画達成を狙う。



食品ごま

2008年3月期から、価格高騰及び入手難が見込まれる皮むきごま(ねりごまの原料)の内製化に着手。メリットを見込んで増強中である。
原料価格・品質管理等、中小規模の企業には厳しい状況下のため、それらで優る当社にはシェア拡大の余地があり、場合によっては ①業務提携 や ②M&A などの手法も視野に入れていく。



家庭用ごま油 汎用充填ラインの建設

主力製品である家庭用ごま油200g 高速充填ラインが
建設後21年経過し、老朽化したため、
高速汎用ラインを導入し、生産の柔軟性を高める。

投資額 約8億円

完成時期 2009年12月末予定



(完成予想図)



(2009年10月30日撮影)



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なえるよう努力。

**2010年3月期の期末配当金は
1株当たり50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

取締役専務執行役員 水戸 優

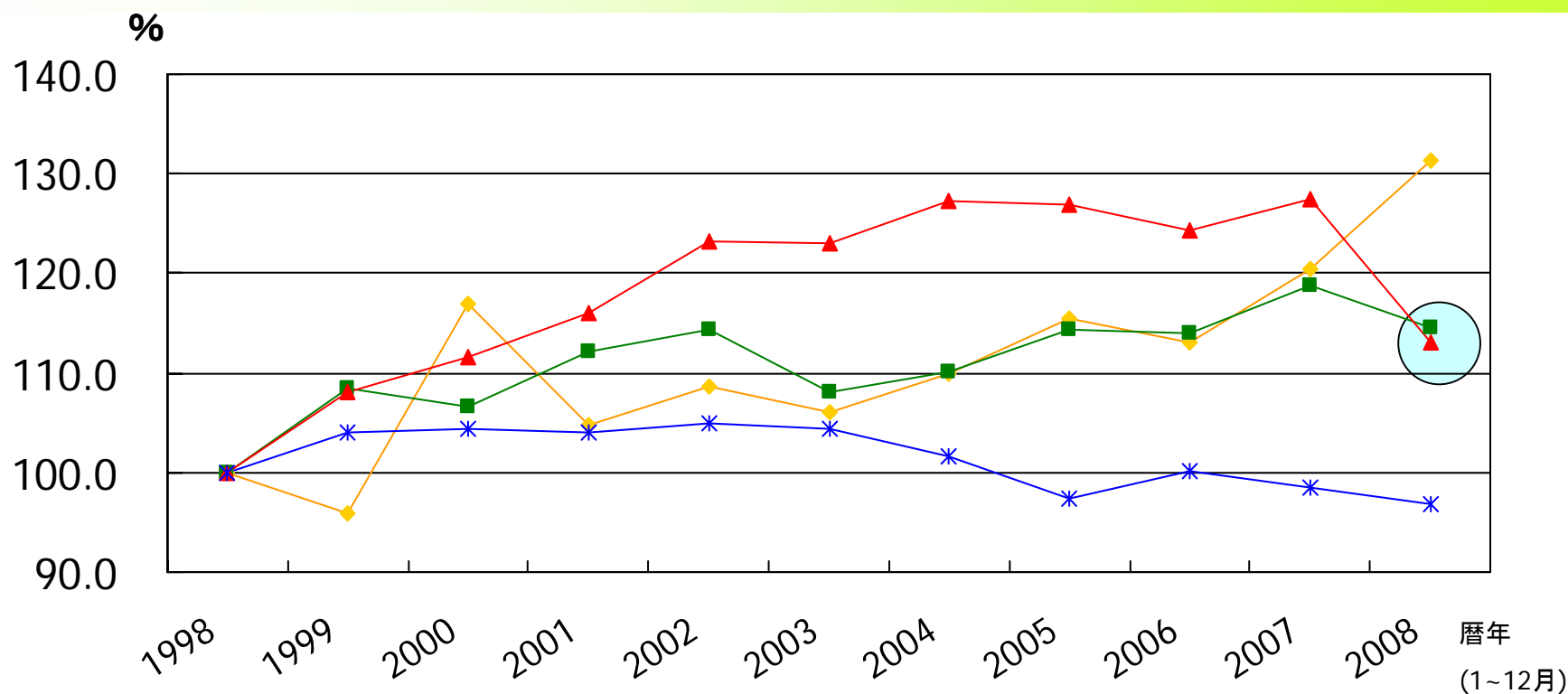
URL: <http://www.kadoya.com/>



付 属 資 料



わが国のごま種子輸入量と搾油状況



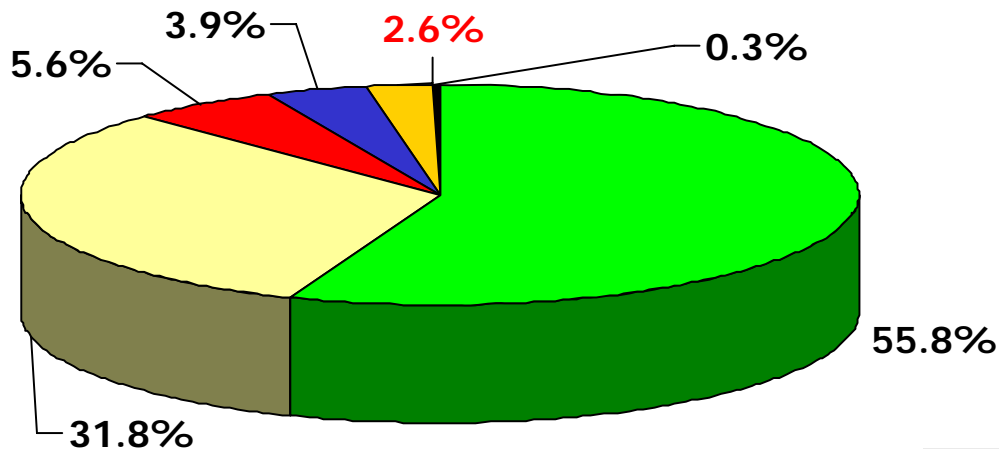
	(1998年)	(2008年)	(伸び率)
◆ 全国ごま種子輸入量	140,860	185,105	131.4%
■ 全国ごま油生産量	38,085	43,640	114.6%
▲ 当社ごま油生産量	19,797	22,369	113.0%
✱ 全国可食油生産量	1,759,633	1,703,372	96.8%

(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



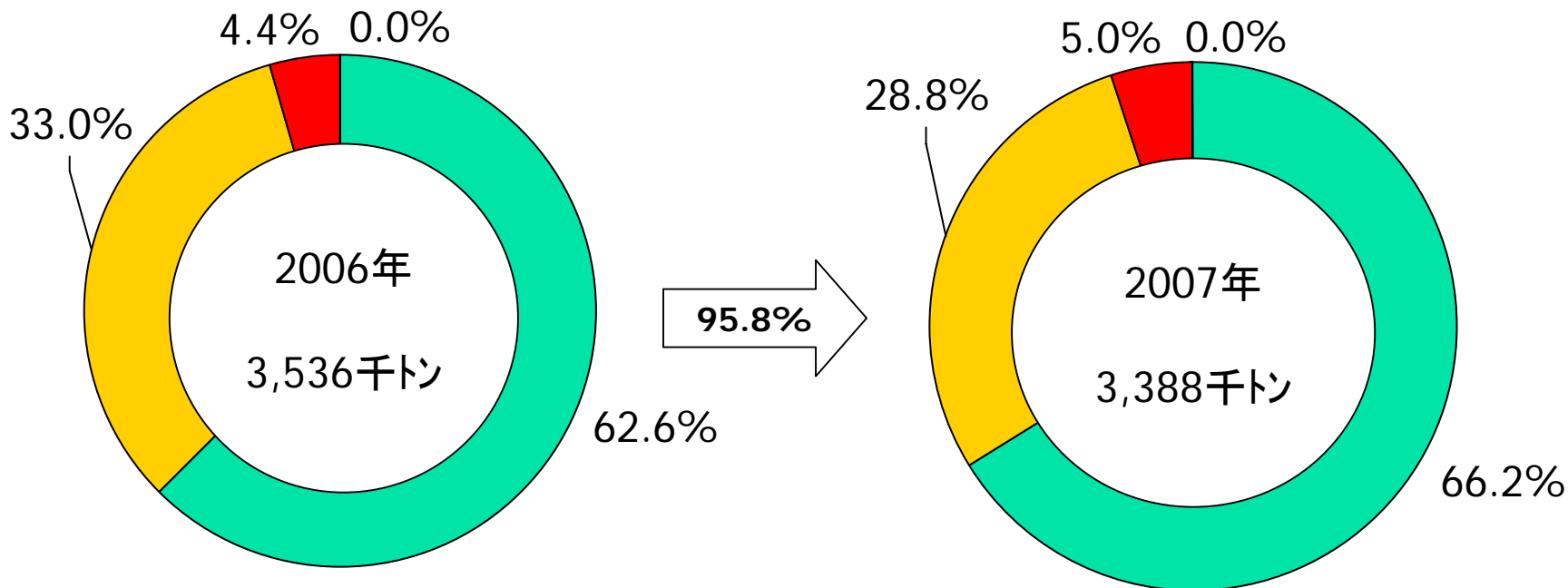
2008年生産量
1,703,372トン

	1998年 (数量:トン)	2008年 (数量:トン)	増 減 (数量:トン)	比 率 (比 率)
	■ 菜種	867,286	950,529	83,243
■ 大豆	667,185	542,335	△124,850	△18.7 %
■ とうもろこし	103,040	95,818	△7,222	△7.0 %
■ 米ぬか	61,520	65,665	4,145	6.7 %
■ ごま	38,085	43,640	5,555	14.6 %
■ 紅花	13,843	-	△13,843	- %
■ その他	8,567	5,385	△3,182	△37.1 %
	1,759,526	1,703,372	△56,154	△3.2 %

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



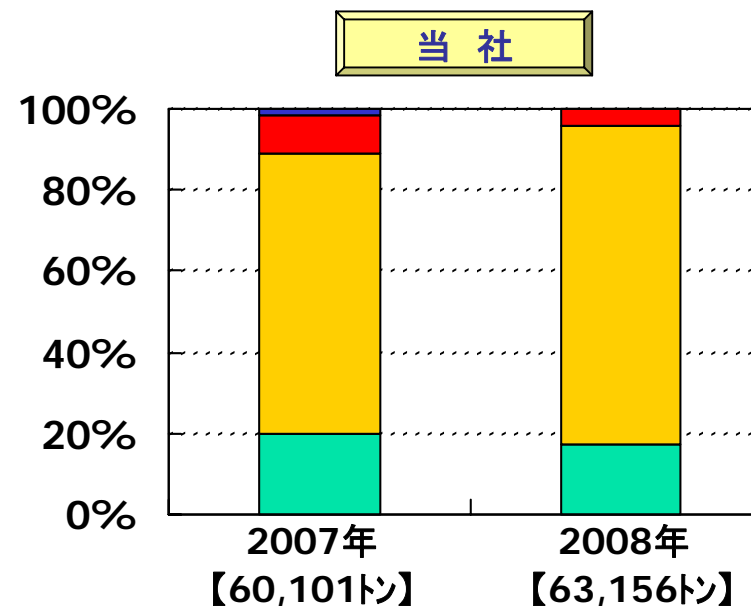
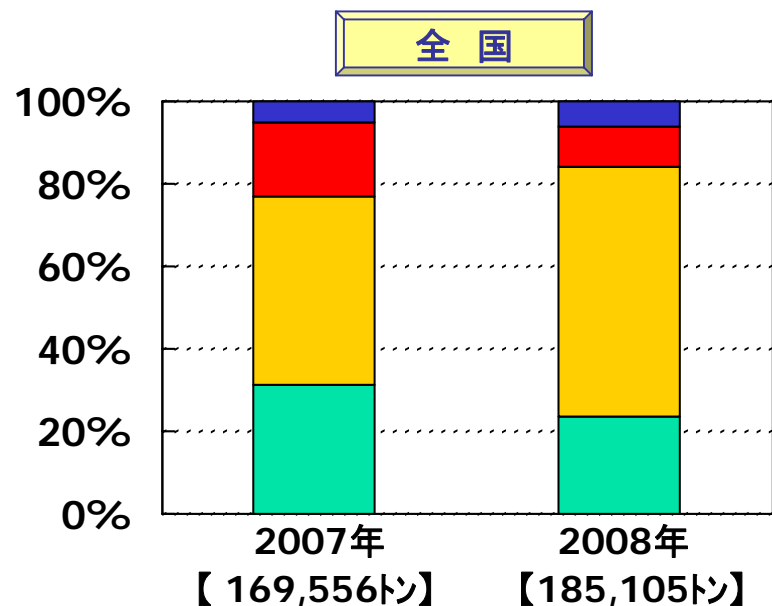
(主な生産国)

単位: 千トン	2006年	2007年	増 減
インド	618	757	
中国	666	557	△109
ミャンマー	580	590	10
スーダン	400	242	△158
ウガンダ	166	168	
エチオピア	160	149	△11
ナイジェリア	100	100	—

資料: FAO Inter-net data base
(2009年10月末現在)



わが国のごま種子輸入実績



■ 中国	5.0%	5.9%
■ 東南アジア	18.2%	9.9%
	(ミャンマー・トルコ他)	(ミャンマー・トルコ他)
■ アフリカ	45.3%	60.8%
	(ナイジェリア・タンザニア他)	(ナイジェリア・タンザニア他)
■ 中南米	31.5%	23.4%
	(パラグアイ・ホリビア他)	(パラグアイ・ガテマラ他)

資料：財務省通関統計