

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**  
**2019年3月期 決算説明会**

**決算概要について**

**2019年5月29日(水)**

**取締役専務執行役員管理本部長 戸倉 章博**



# 決算概要について

- 1 . 会社概要
- 2 . 2019年3月期 決算概要
- 3 . 2020年3月期 事業計画



# 1. 会社概要



# 会社プロフィール(2019年3月31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	6,439名
◇従業員数	329名(単体)
◇事業所	本社、工場、 6支店、1営業所



# 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





## **2. 2019年3月期 決算概要**



2019年3月期

連結決算の概要

(単位：百万円)	18年3月期※	19年3月期	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	30,601 <small>ごま油 24,087 食品ごま 5,731 脱脂ごま他 781</small>	34,380 <small>ごま油 24,639 食品ごま 8,823 脱脂ごま他 917</small>	3,779 <small>ごま油 551 食品ごま 3,092 脱脂ごま他 136</small>	12.3%	<p>&lt;ごま油 売上高増加&gt;            販売数量…家庭用は0.5%増加            業務用は4.8%増加、輸出用は0.5%            減少し、全体で2.5%増加。            販売価格…家庭用は横ばい。            業務用は1.1%増。            輸出用は1.5%減。</p> <p>&lt;食品ごま 売上高増加&gt;            カタギ食品子会社化により販売数量底上げ</p>
売上原価	16,395	19,286	2,891	17.6%	原料価格の上昇等により増加。
販管費	9,142	10,888	1,745	19.0%	退職給付費用 約250百万円増、拡売条件費 約230百万円増 運賃保管料 約180百万円増、販売促進費 約400百万円増
営業利益 <利益率>	5,063 <16.5%>	4,205 <12.2%>	△857	△16.9%	
経常利益 <利益率>	5,138 <16.8%>	4,432 <12.9%>	△706	△13.7%	
当期純利益 <利益率>	3,465 <11.3%>	2,949 <8.6%>	△516	△14.8%	

【為替】

原価計上レート¥/\$

113円

111円

決済レート¥/\$

112円

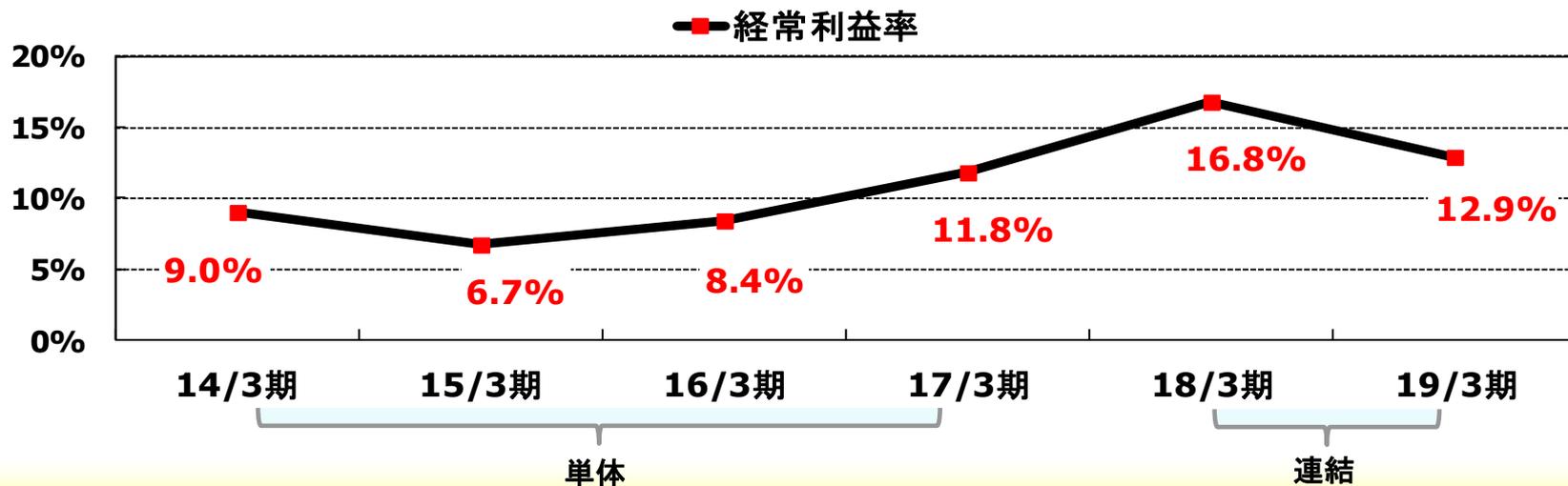
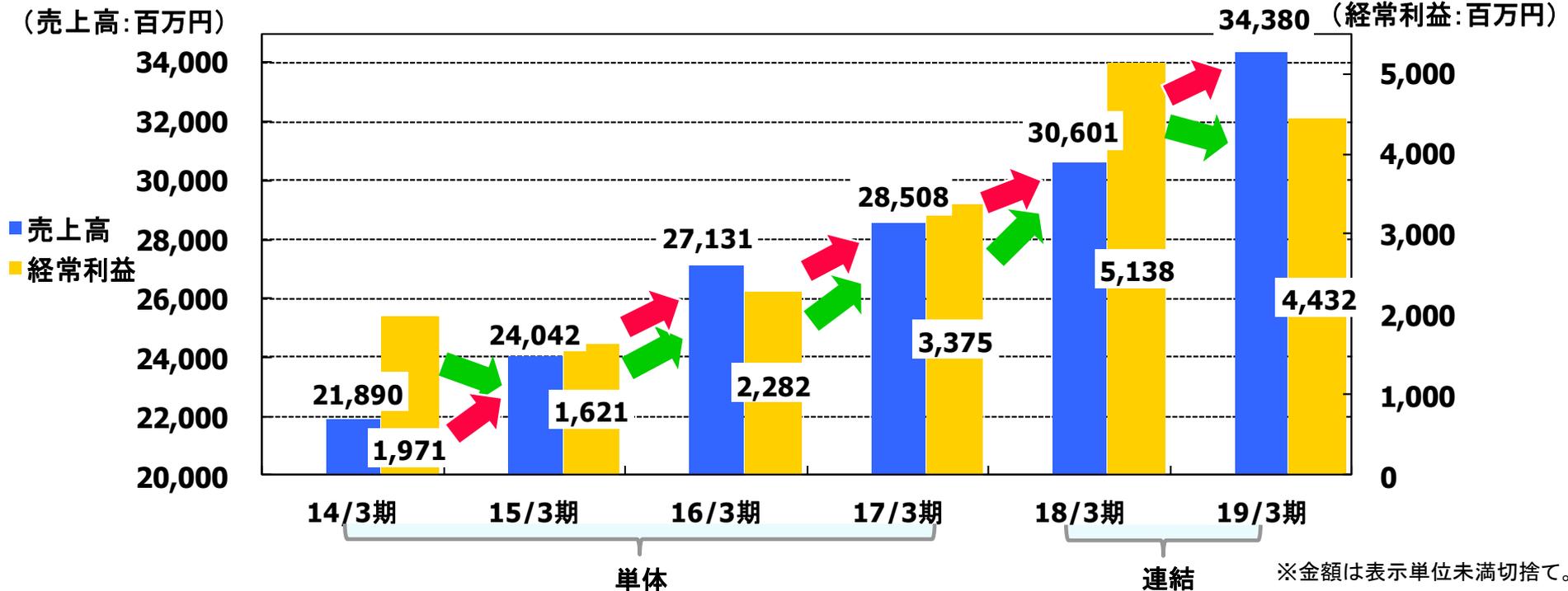
111円

※ 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



# 2019年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移





# 連結貸借対照表

(単位:百万円)	18年3月期 期末	構成比 (%)	19年3月期 期末	構成比 (%)	前期末比	
					増減金額	増減率
資 産						
■流動資産	24,190	73.5	20,577	56.8	△3,612	△14.9%
■固定資産	8,740	26.5	15,660	43.2	6,919	79.1%
資 産 合 計	<b>32,930</b>	<b>100.0</b>	<b>36,237</b>	<b>100.0</b>	<b>3,306</b>	<b>10.0%</b>
負 債						
■流動負債	6,789	20.6	7,932	21.9	1,143	16.8%
■固定負債	1,222	3.7	1,793	4.9	570	46.6%
負 債 合 計	<b>8,012</b>	<b>24.3</b>	<b>9,725</b>	<b>26.8</b>	<b>1,713</b>	<b>21.3%</b>
純 資 産 合 計	<b>24,918</b>	<b>75.7</b>	<b>26,511</b>	<b>73.2</b>	<b>1,593</b>	<b>6.3%</b>
負債・純資産合計	<b>32,930</b>	<b>100.0</b>	<b>36,237</b>	<b>100.0</b>	<b>3,306</b>	<b>10.0%</b>

※ 金額は表示単位未満切捨て。



### **3. 2020年3月期 事業計画**

# ▲ 19/3期比較の20/3月期 事業計画(連結)

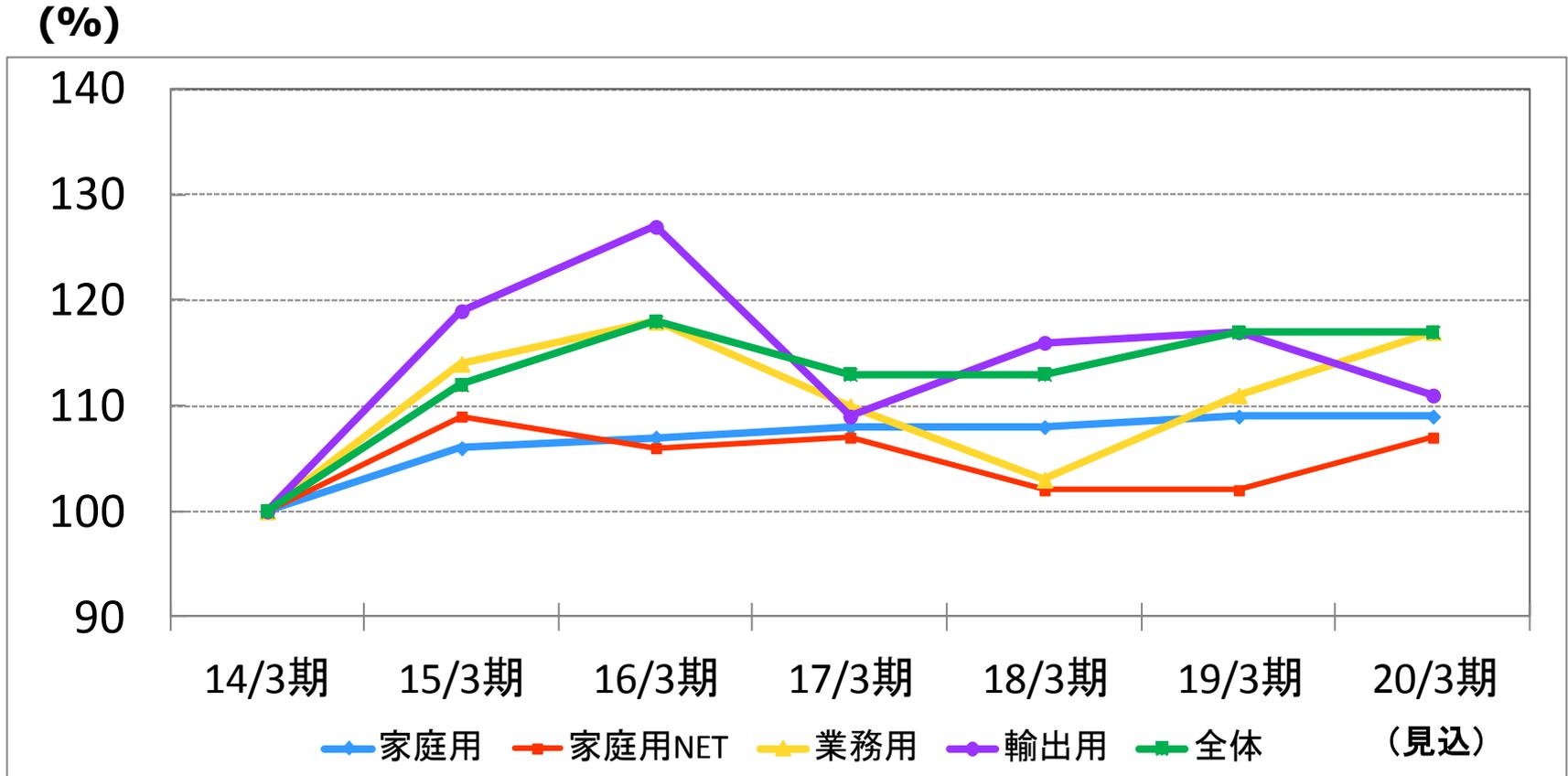
(単位: 百万円)	19年3月期 実績	20年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	34,380 <small>〔ごま油 24,639 食品ごま 8,823 脱脂ごま他 917〕</small>	35,000 <small>〔ごま油 25,045 食品ごま 9,071 脱脂ごま他 884〕</small>	619 <small>〔ごま油 406 食品ごま 247 脱脂ごま他 △33〕</small>	1.8%	<b>&lt;ごま油売上高増加&gt;</b> <b>販売価格2.7%上昇</b>  <b>&lt;売上原価&gt;</b> <b>・原料価格高騰</b> <b>・製造経費増加</b> <b>(袖ヶ浦工場稼働による)</b>
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%	

通期想定為替レート¥/\$ 115円  
 為替レート1円変動による損益への影響額 約34百万円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



# ごま油平均単価の推移



※2014年3月期の価格を100とする。



# 搾油用原料価格の動向(年度平均)

## <2020年3月期の見通し>

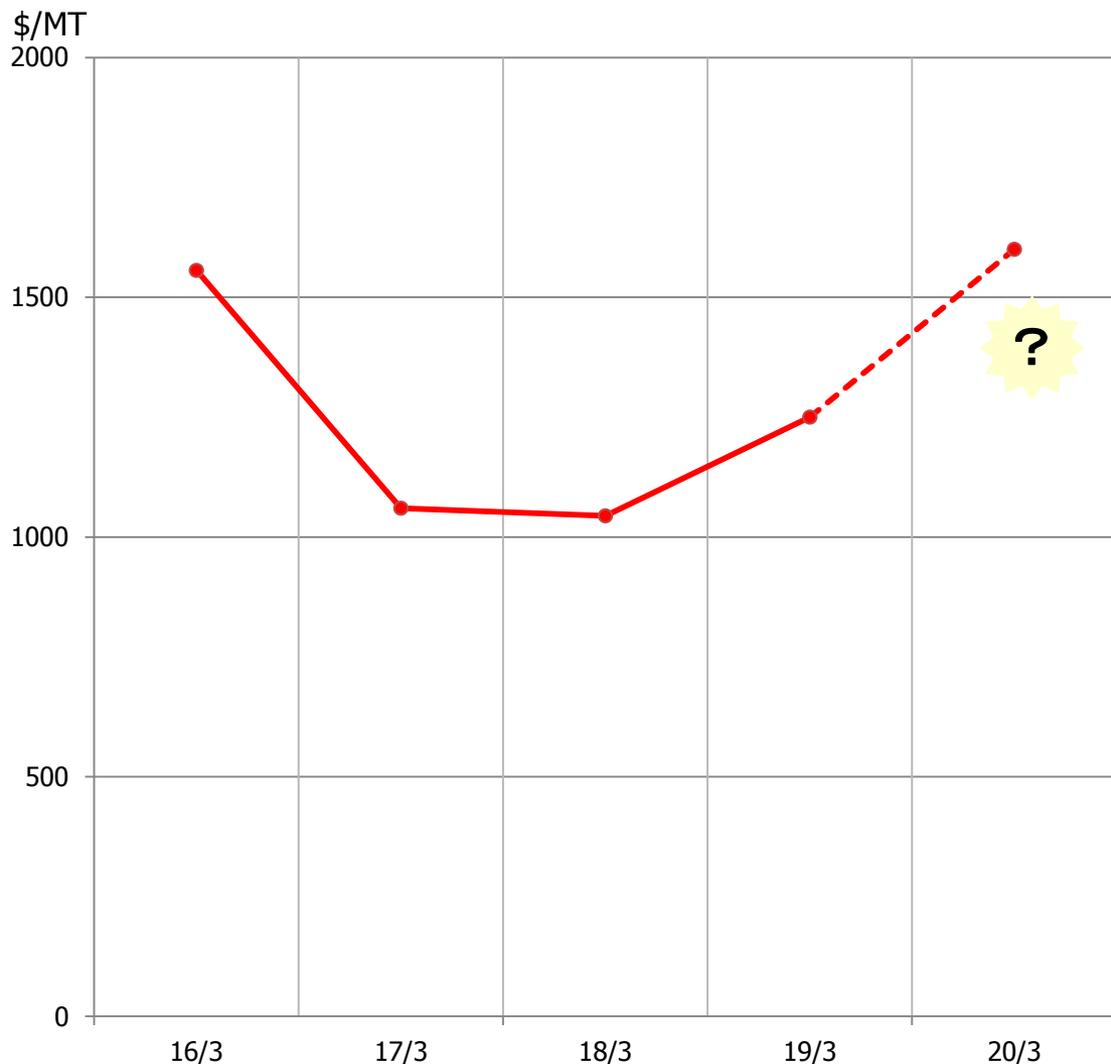
2017年後半、西アフリカ減産を契機に上昇に転じた原料相場は、2018年度前半はやや落ち着きを見せる局面もあったものの、年度後半にかけて強含みに推移、直近では1,700ドル/トンのレベル迄上昇している。

2018年度はタンザニアが減産、その後、生産が激減したインド勢の買付により西アフリカ産が例年より早く在庫切れとなった。また、アフリカ諸国の政情不安・ロジ混乱により船積遅れが続いており、供給の不安定さは今後も継続すると考えられる。

需要面では、中国の輸入量が2018年度82.8万トンと2017年度の71.3万トンから回復。インドも減産によりアフリカ産の買付に動いている。また、トルコ等の買付も多く、引き続き堅調。

日本の平均通関価格は、2017年度の平均通関価格1,044ドル/トンに対して、2018年度の平均通関価格は1,250ドル/トン迄上昇している。今後は2018度後半に買い付けた貨物が到着してくることから、更なる高値となることは確実。この状況が継続すれば、2020年3月期の平均輸入価格は1,600ドル/トンのレベルが見込まれる。

波乱要因：中国・インド等の急激な買付  
天候不順による減産  
生産国のロジ混乱



出所：財務省輸入通関統計  
主要搾油用ごま産地

ナイジェリア、ブルキナファソ、タンザニア、ウガンダ、モザンビーク

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**

**2019年3月期 決算説明会**

**経営展望について**  
**2019年5月29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)原料その他**
- (4)経営計画**



# 1. 販売



# 販売(総括、ごま油)

2019年3月期

家庭用、業務用、輸出用いずれも拡売により販売数量が増加したが、円高の影響により輸出用の販売金額はやや減少。

ごま油	家庭用	業務用	輸出用
<b>2019年 3月期 実績</b>	小売店のフォローアップを強化する等、積極的な拡売を実施。また、濃口ごま油200gの発売を記念し、宝塚歌劇団を起用した消費者キャンペーンを実施した。	600gPET製品の家庭用市場での販売が大きく伸長し、既存ユーザーへの販売も堅調に推移した。また、原料価格や物流費の上昇に伴い、値上げを実施した。	計画的な販促を実施することにより、販売数量は前年同程度を維持。販売金額は円高の影響や大容量品が伸長したことにより、やや減少した。
<b>2018年 3月期比</b>	<b>販売金額、数量 共に微増</b>	<b>販売金額、数量 共に増加</b>	<b>販売金額は減少、 数量は前年並み</b>
<b>2020年 3月期 計画</b>	原料価格の高騰や物流費の上昇を受け、値上げを実施する。一方で、濃口ごま油、純白ごま油の拡売を積極的に行い、伸長を目指す。 ①値上げの実施 ②濃口ごま油、純白ごま油導入促進、拡売 ③ドラッグストア等、新規販路の開拓	前年に引き続き、値上げによる適正価格でのシェア確保に努める一方、600gPET製品の家庭用市場での拡売に注力する。 ①値上げの実施 ②600g製品の導入促進、拡売 ③中食、CVS惣菜等への売り込み強化	販促の強化及び新規PB案件の開発等により、販売数量の増加を目指す。数量の増加に伴い、販売金額も増加することを見込む。 ①販促の強化 ②新規市場への販売強化 ③新規ユーザー・PB案件の獲得
<b>2019年 3月期比 (計画)</b>	<b>販売金額、数量 共に増加</b>	<b>販売金額は前年並み、 数量は減少</b>	<b>販売金額、数量 共に増加</b>



# 販売(食品ごま)

2019年3月期

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

食品ごま	家庭用	業務用
2019年3月期 実績	積極的な拡売、新規導入により大幅に増加。	ねりごま製品がCVS総菜やユーザー向けで好調だったものの、食品ごまは値上げの影響により減少。全体としては前年並みに留まった。
2018年3月期比	販売金額、数量 共に大幅増	販売金額、数量 共に前年並み
2020年3月期 計画	食品ごま、ねりごま共に積極拡売し、さらなるシェア拡大を図る。ねりごまはスパウトパウチ容器を採用した新商品を前期11月に発売した。 ①積極拡売、新規導入促進 ②青果とごま油等を合わせた店頭企画の実施、メニュー提案、販促物の活用	前年に引き続き値上げを行う。 ねりごま製品は微細粒度が特徴の極細ねりごまを中心に新規獲得に取り組む。 ①加エ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総菜への売り込み強化
2019年3月期比 (計画)	販売金額、数量 共に増加	販売金額は微増、 数量は減少



# 販売(輸出用ごま油)

## 販売実績

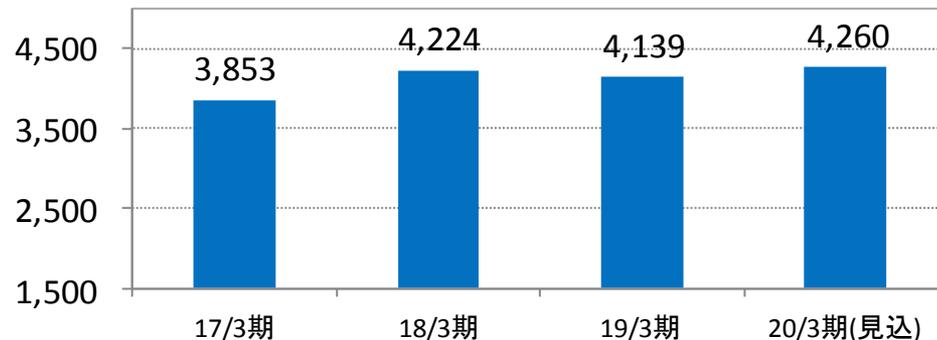
2019年3月期

販売数量 約5,700t

主要市場における競争は厳しくなっているものの、計画的な販促投入を行ったこともあり、2019年3月期の販売数量はほぼ前年並みとなった。

## 輸出用ごま油 販売金額推移

(百万円)



## 輸出分野での施策

### ① 既存顧客への拡販

- ・主要市場の北米では、販促を強化し、シェア拡大
- ・その他の市場において、既存ルートでの販売強化による、販売増
- ・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  
(THAIFEX-5月・タイ、Anuga-10月・ドイツ、PLMA-11月・米国)
- ・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



## 2.売上拡大策



# 売上拡大策 (広告・PR活動 一例)

## <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3回(受講人数:約12,000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」】

3月限定レッスン

かどや × ABC Cooking Studio

ABC TODAY LESSON かどやのごま油を使いこなし! 定番おかずを簡単に挑戦!

スタンダードな仕上げの揚げ物、こうぼしのごま油の揚げが得意純正ごま油濃口、香りやけが強い純正ごま油濃口。今回は、2種類の純正ごま油を使い分け、5品を作るレッスンです。中華風から揚げする豚肉とお豆腐の巻き、人参とコーン・山豆の煎餅です。ダンススタジオのスープ・いちごのシフォンカップケーキを体験します。

●少人数スタイルのレッスンです。  
●持ち帰りボックス入りなので、ハンドアウト。

健康講座:2019年3月末日まで。  
資料:かどや製油株式会社

PRESENT!

かどや製油 香りがけりすりごま油

1人1人2000円

★☆☆ 1.5H 1人1人2000円

健康から学ぶ科学的に正しい食生活

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4,000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)

- 『中華風唐から揚げ&豚肉と豆苗の春巻き』(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
- 『人参とロースハムの和えサラダ』 ⇒ ドレッシングに純正ごま油濃口を使用
- 『レタスと卵のジンジャースープ』 ⇒ 仕上げに純正ごま油を使用
- 『いちごのシフォンカップケーキ』(お菓子) ⇒ 香りとかせのない純白ごま油をバターの代わりに使用

## <料理教室を実施>

料理雑誌「dancyu」とのタイアップ企画「かどや製油料理教室～ごまレシピ帳!プロに教わる家庭料理」を通しメディアで大活躍の著名な料理人を起用し、ごま油や食品ごまを使った料理レクチャーを通して、使い方の啓蒙、ごまの栄養、良さを薦めることで、認知度の向上を図る。実際に当社製品を使い美味しい料理を作ること、既存顧客の育成、新規顧客の獲得、両方をとらえることを目的に実施。





# 売上拡大策 (広告・PR活動 一例)

## <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。
- ※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。

【スポンサーキッチン「かどやのごま製品キッチン」ページ】

つくれば  
4,303人※  
“殿堂入りレシピ”  
※2019年5月7日現在



- ・当社ホームページへ誘導する「直火焙煎 香ばしねりごま～香ばしさもココもおまかせ！」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。

## <レシピ検索サイト「Nadia/ナディア」との連携>



- ・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(ちよりママ)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。
- ・Nadialに所属している料理家、料理研究家、フードコーディネーターに、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(60品)。

【スポンサーパネルページ】





# 売上拡大策 (広告・PR活動 一例)

## <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)
- ・WEBサイト(キュレーションサイト等)、SNS(Instagram、Twitter、Facebook、)、YouTube、料理雑誌、業界誌を中心に企業広告を出稿
- ・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、バナー広告等を出稿



【Instagram】

## <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 濃口」、「ごまら一油」の調味料としての汎用性をレシピ写真とともに訴求・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 VS 純正ごま油 濃口



ドア窓ステッカー



窓ステッカー

### ごまら一油&黒ごまら一油



ドア横ステッカー



# 売上拡大策 (広告・PR活動 一例)

## <YouTube公式チャンネル>

チャンネル登録者数：2,455人

視聴総回数：5,707,846回

※2019年5月7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
- ・純正ごま油、ごまら一油は「和え物」、「下味」、「仕上げ」といった、調味料油としての使い方、ちよい足しを提案
- ・香りとかせのない純白ごま油は、「お菓子」作りの際に「バターの代わり」としての使い方を提案
- ・YouTubeユーザー(若年層)、若い主婦層の目線をより意識し、食と暮らしのライフスタイルメディア「macaroni(マカロニ)」とのタイアップを通して、短時間で視聴できる早送り料理動画(60秒)を制作
- ・人気YouTuber カズ氏「カズ飯 Cooking Kazu」、クド氏「K's Kitchen」、みきママ氏「みきママ Channel」を通してごま製品の使い方を紹介

YouTuber【カズ氏「カズ飯 Cooking Kazu」】～簡単！大量にガトーショコラ作ってみた！ 視聴回数：219,519回 ※2019年5月7日現在



料理動画【macaroni(マカロニ)】～「ごま油そうめん」の基本と3種のアレンジ





# 売上拡大策 (広告・PR活動 一例)

## <「cookpad store TV」との連携>

- ・日本全国の3,500店舗超の総合スーパー／スーパーマーケットに設置されている「cookpad TVオリジナルの店頭サイネージ」の内、1,019店舗(サイネージ端末設置数:2,750台)に30秒のレシピ動画を1週間配信。
- ・各店舗での「cookpad TVオリジナルの店頭サイネージ」設置場所は店舗のメイン動線である生鮮三品売場(青果／精肉／鮮魚)売り場。
- ・生鮮三品売場(青果／精肉／鮮魚)と連動した、純正ごま油を使用した当社オリジナル料理動画(30秒)3本を制作。
- ・レシピ動画は、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。
- ・生鮮三品売り場に什器、POP、レシピリーフレットを設置し、売り場と連携・関連販売することで、売り場拡大・売上げ拡大を図る。

### 【配信レシピ動画】

#### 青果



#### 精肉



#### 鮮魚



### 【生鮮三品売り場展開】

#### 青果売り場



cookpad store TV  
オリジナル店頭サイネージ

#### 精肉売り場



#### 鮮魚売り場





# 売上拡大策(商品展開)

## 2019年3月期 下期に発売した「新商品」

＜直火焙煎香ばしねりごま白100g・直火焙煎香ばしねりごま黒100g 新発売＞

2018年11月19日発売

2017年にグループとなったカタギ食品で製造する商品です。

直火焙煎でごまの香ばしさを引き出し、甘い香ばしさとローストナッツの様な香りとコクが特徴のねりごまです。分離しても揉み混ぜることができる包材スパウトパウチを採用し、QRコードでお手軽レシピを公開し、ねりごまの用途を消費者に提案できる商品です。



## 2019年3月期 下期にリニューアルした「商品」

＜香ごまシリーズ4品の包材角をRカット(丸く)リニューアル新発売＞

2018年12月以降の製造より、順次切替

お客様の声から、袋の4つ角をRカット(丸く)仕様にリニューアル致しました。仕様変更の目的は、角を丸くすることで、より安全な袋仕様にする事、買い物袋などの破れ防止です。

これからも、お客様の声をしっかりと受け止め、お客様に満足頂ける物作り、開発を通して、ごまの良さを訴求して参ります。





# 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。

## <森永製菓株式会社>

- ・商品名：ポテロング(ごま油と塩) 43g
- ・発売時期：現在発売中(2019年4月2日～期間限定)
- ・販売地域：全国のコンビニ、スーパー
- ・内容：「森永製菓のポテロング」と「かどやの純正ごま油」コラボ商品が期間限定で新登場。純正ごま油の香ばしい風味をポテロングの塩味で引き立てた、後引く味わいをお楽しみください。



## <カルビー株式会社>

- ・商品名：堅あげポテト しおとごま油風味 60g
- ・発売時期：現在発売中(2019年5月20日～期間限定)
- ・販売地域：全国のスーパー
- ・内容：カルビー株式会社の「堅あげポテト」ファンサイト(「堅あげポテト応援部」)で過去発売した11品の中から、“もう一度食べたい味”の投票でNo1.に選ばれ再度発売することとなった商品です。ほどよく効いたしお味と、香ばしいごま油の風味をお楽しみいただけます。



## <株式会社ジャパンフリトレ>

- ・商品名：マイクポップコーン ごま油と塩 45g
- ・発売時期：①2019年6月3日～コンビニ  
②2019年6月17日～スーパー
- ・販売地域：全国のコンビニ、スーパー
- ・内容：ポップコーン市場No1のジャパンフリトレのマイクポップコーンとごま油市場No1のかどやの「純正ごま油」のコラボ商品です。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です。





# 売上拡大策（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。



## 2019年3月期実績、及び2020年3月期施策

### ①2019年3月期実績

「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の販促にも力を入れ、健康食品以外の新たなお客様層からも、ご支持頂いている。一方、出荷業務やお客様サポートのIT化を推進。物流費等が高騰する中、業務の効率化をすることで、コストの吸収に努めている。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。

### ②2020年3月期施策

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・インターネット広告に加え、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する。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

## 2019年上期以降の商品施策

お陰様でカタギ食品は、創業100周年を迎えました。

**いいもの・いつも・いつまでも**

身体に良いごまの魅力を伝え続けます。

2019年1月で創業100周年を迎え、数量限定100周年記念商品「金いりごま」を発売いたしました。日頃からお世話になっておりますお得意先様より好評をいただいております。自慢の鉄釜焙煎で金胡麻の風味を最大限に引き出し、香ばしさ一際のパremium商品としてご愛顧への感謝セールを実施しております。

これからの100年に向かって、いいものをいつも、末永くご利用いただけますように精進し、ごま専業メーカーとして素材を大切にしたい品位ある商品を開発し、邁進して参りたいと存じます。



## 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 ごまストーリー 金



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. 原料その他



# 原料の安定調達

## 現 状

- ① ごま種子の生産 — 全世界の生産量は増加傾向。  
2017/2018年度生産量：約538万トン(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、特に練りごまに対する需要も増加している。

**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。



# 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
- 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
  - ・工場セキュリティーの強化（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。

消費者の皆様に安心・安全なごま製品を提供できるよう、

常に品質向上を図ることにより、売上拡大に繋げる

※2018年6月13日に公布された改正食品衛生法に関しても、確認を進めながら対応しております。



## 4. 経営計画



# 中期経営計画(前提、計画数値)

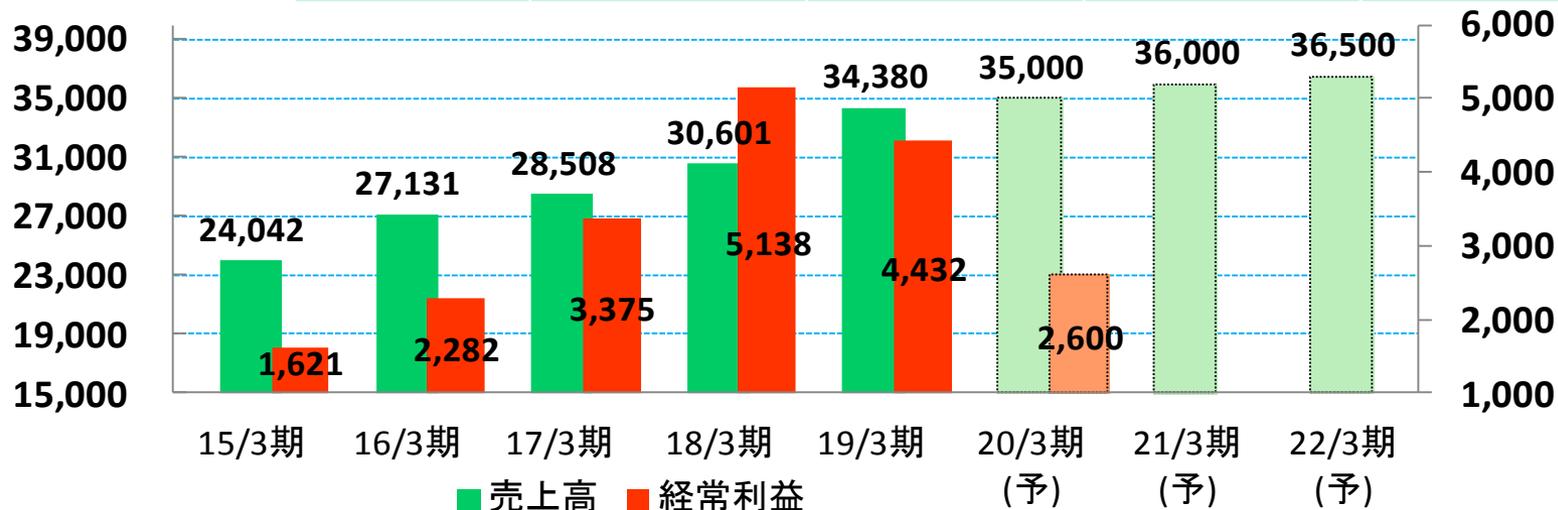
## 前提

- ① 為替：115円
- ② 原料価格：上昇基調
- ③ 製品価格：原料価格に連動した価格を目指す

〈2019年3月作成〉

## 中期経営計画

(単位： 百万円)	19/3期実績	20/3期	21/3期	22/3期
売上高	34,380	35,000	36,000	36,500
経常利益	4,432	2,600	今後の原料価格動向、 為替の動きが不透明なため、 21/3期、22/3期経常利益対外発表は 控えさせていただきます。	
経常利益率	12.9%	7.4%		



(売上高：百万円)

(経常利益：百万円)



# 袖ヶ浦工場現状報告

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	83,823㎡
建築面積	8,550㎡
投資総額	約80億円(建物・設備等)
事業内容	ごま油の製造
着工	2018年9月
完工(1期工事)	2019年度下期(予定)



袖ヶ浦工場完成イメージ



袖ヶ浦工場 敷地全景



工場全景



製造棟 建築工事



充填棟 建築工事



脱脂ゴマ倉庫 建築工事



# 今後の課題と配当性向

## 今後の課題

- ① 商品開発力を強化する
- ② 原料調達ルートを多様化する
- ③ 小豆島工場のリニューアル工事を行う
- ④ 新第二工場(千葉県袖ヶ浦市)の稼働
- ⑤ 食品ごまにおける家庭用市場シェアNo1の確立

## 配当性向(単体)

**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(単体)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。**

**2020年3月期の期末配当金は、1株当たり75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管理本部長 戸倉 章博

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

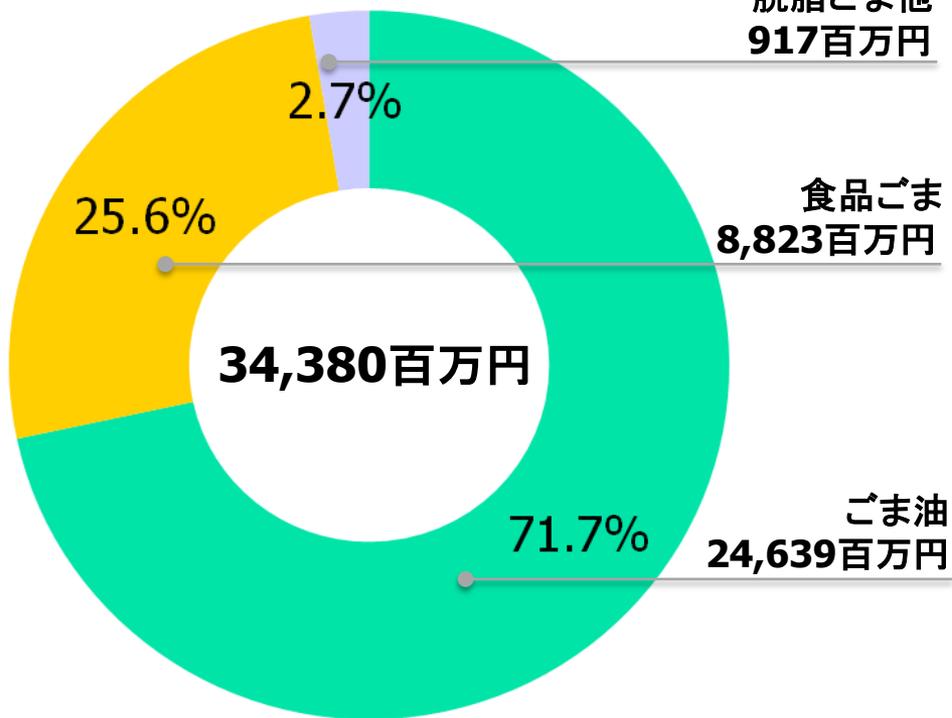


# 付 属 資 料

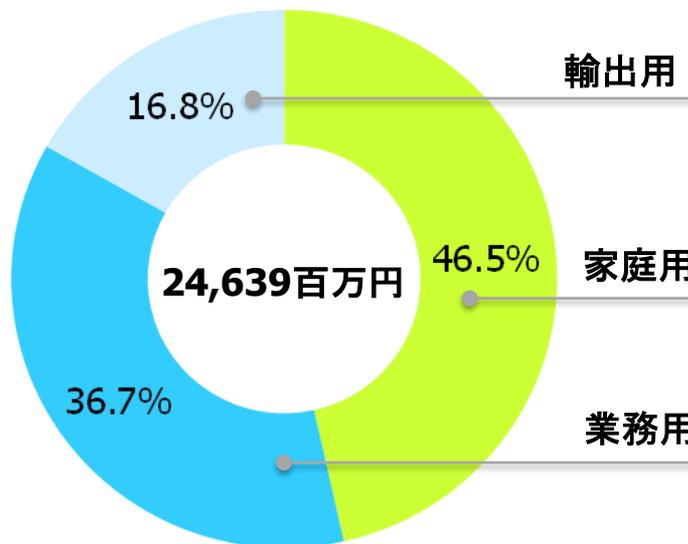


# 商品別、用途別売上高 (2019年3月期)

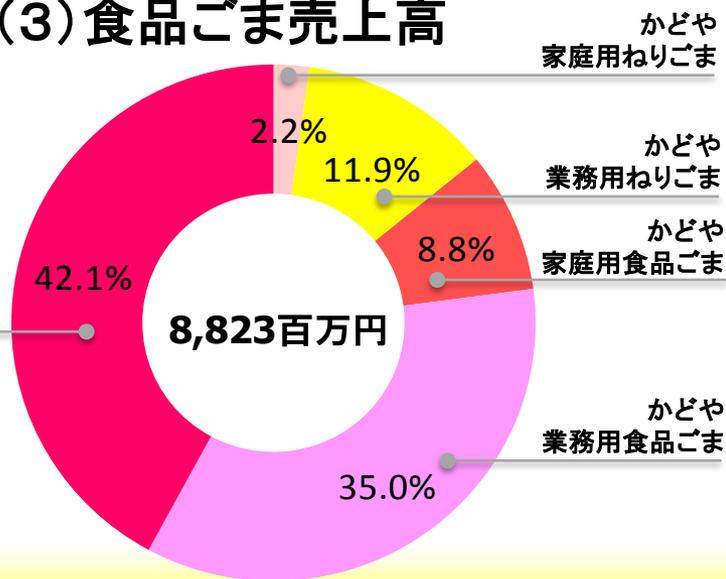
## (1) 全体売上高



## (2) ごま油売上高



## (3) 食品ごま売上高

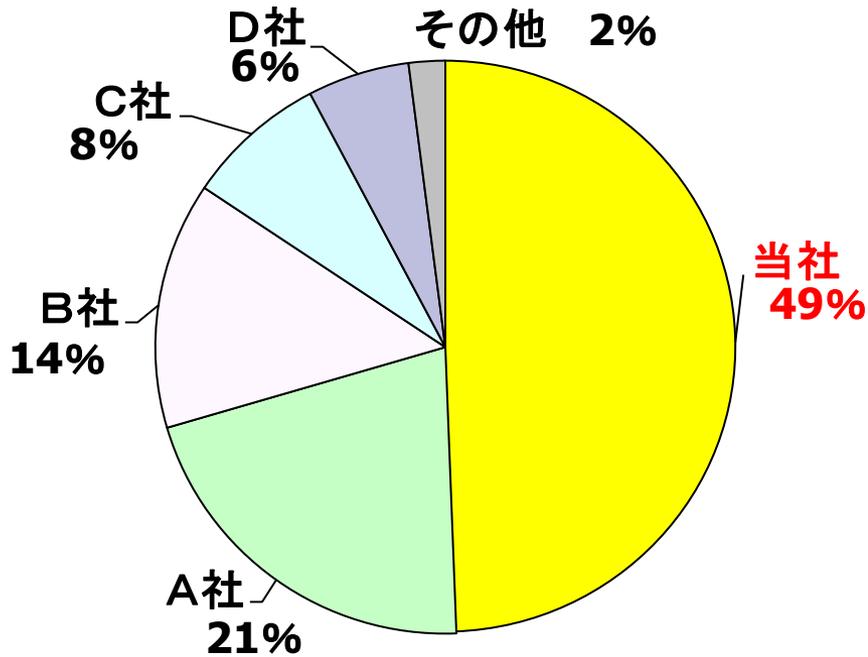




# シェア状況

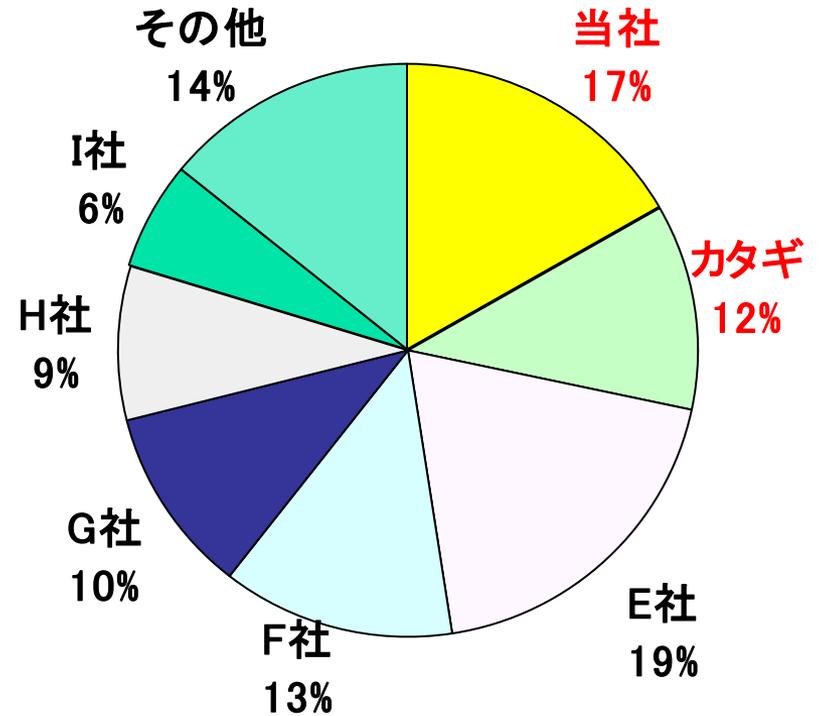
ごま油(2018年1~12月売上高)

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

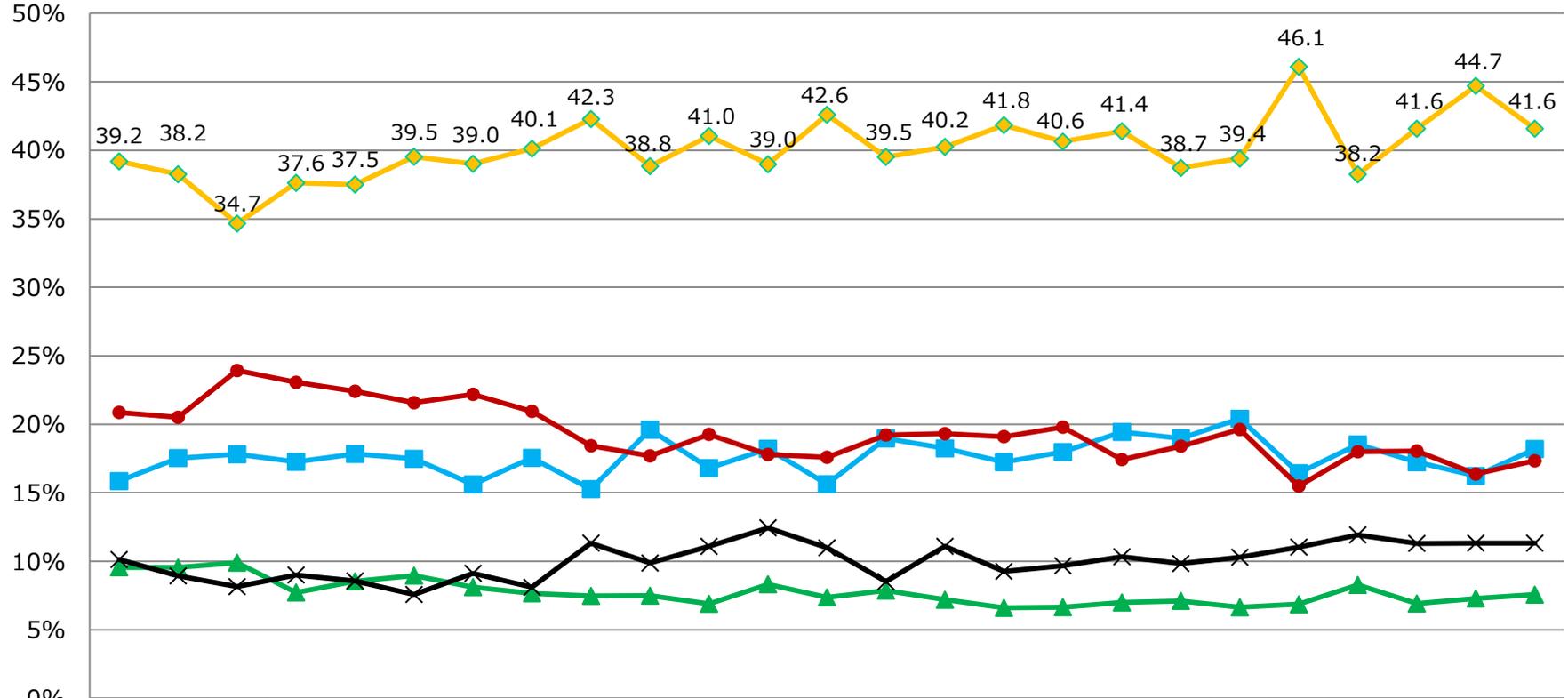


# 家庭用ごま油主要メーカー別購入金額シェア

(100人あたりの購入金額に基づくシェア)

出典：QPR

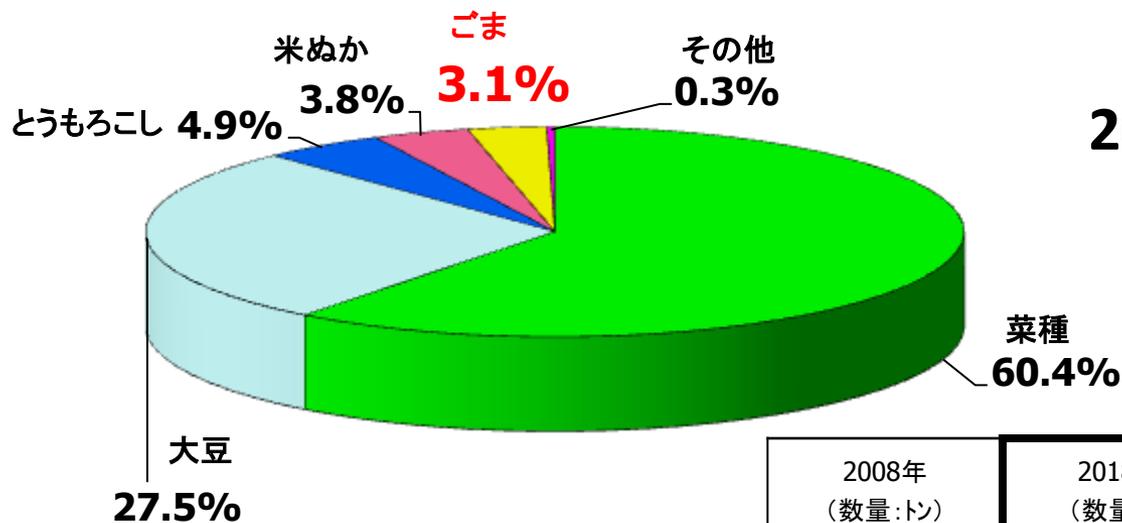
### 購入金額シェア（単位：％）



メーカー	2017年4月	2017年5月	2017年6月	2017年7月	2017年8月	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
かどや製油	39.2	38.2	34.7	37.6	37.5	39.5	39.0	40.1	42.3	38.8	41.0	39.0	42.6	39.5	40.2	41.8	40.6	41.4	38.7	39.4	46.1	38.2	41.6	44.7	41.6
A	15.8	17.5	17.8	17.3	17.8	17.5	15.6	17.5	15.3	19.6	16.8	18.2	15.6	19.0	18.2	17.2	18.0	19.4	19.0	20.4	16.4	18.5	17.2	16.2	18.2
B	9.6	9.5	9.9	7.7	8.5	9.0	8.1	7.7	7.5	7.5	6.9	8.3	7.4	7.9	7.2	6.6	6.6	7.0	7.1	6.6	6.9	8.3	6.9	7.3	7.6
C	10.1	8.9	8.1	9.0	8.6	7.6	9.1	8.1	11.3	9.9	11.1	12.4	11.0	8.5	11.1	9.3	9.7	10.3	9.8	10.3	11.0	11.9	11.3	11.3	11.3
D	20.9	20.5	23.9	23.1	22.4	21.6	22.2	20.9	18.4	17.7	19.3	17.8	17.6	19.2	19.3	19.1	19.8	17.4	18.4	19.6	15.5	18.0	18.0	16.4	17.3



# わが国の油糧(可食油)生産量実績



2018年(1~12月)生産量

1,697,464トン

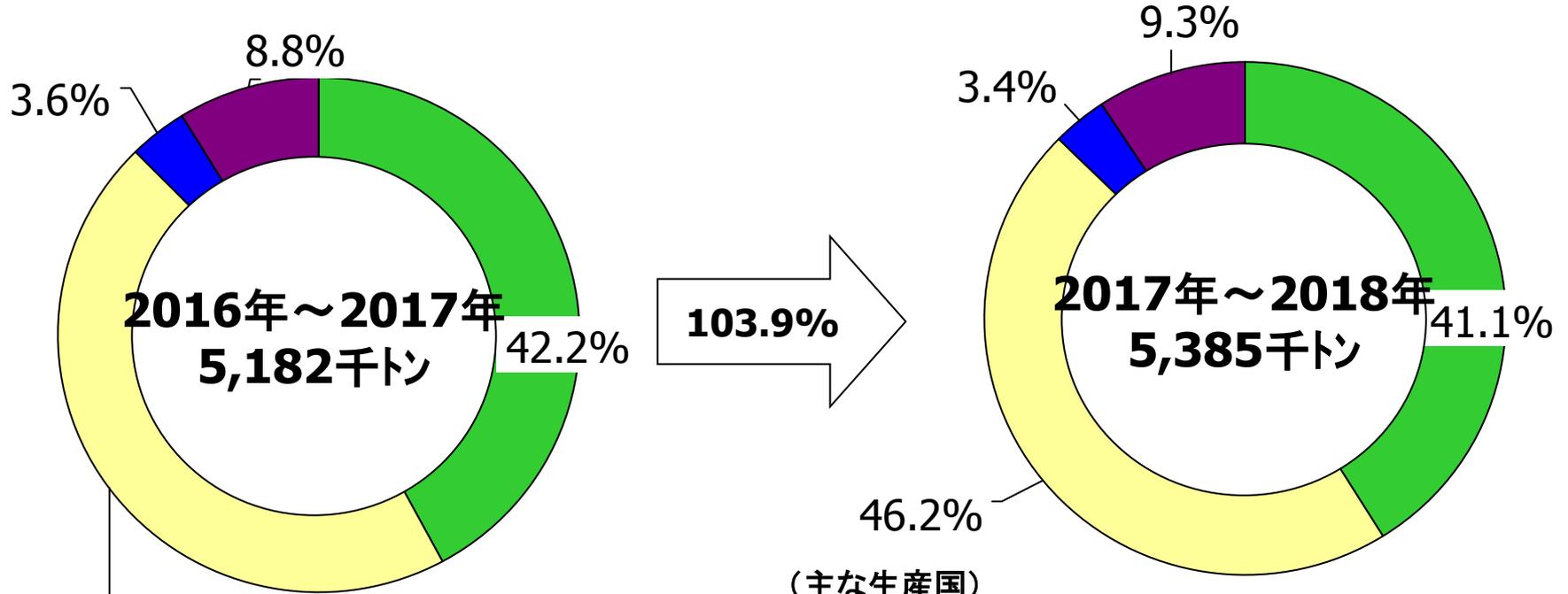
	2008年 (数量:トン)	2018年 (数量:トン)	増 減 (数量:トン)	比 率 (比 率)
■ 菜種	950,529	1,025,892	75,363	7.9 %
□ 大豆	542,335	466,348	△75,987	△14.0 %
■ とうもろこし	95,818	82,503	△13,315	△13.9 %
■ 米ぬか	65,665	64,487	△1,178	△1.8 %
■ ごま	43,640	52,730	9,090	20.8 %
■ その他	5,385	5,504	119	2.2 %
	1,703,372	1,697,464	△5,908	△0.3 %

資料: 農林水産省作成

「油糧生産実績表」



# 世界のごま種子生産量



(主な生産国)

単位: 千トン	2016-2017年	2017-2018年	増減
インド	650	630	△20
ミャンマー	670	700	30
中国	630	650	20
タンザニア	520	400	△120
スーダン	525	550	25
エチオピア	295	350	55
ナイジェリア	450	550	100

資料: Oil World Annual 2018

※ 生産量の数値は、10月から翌年9月までを1年として集計されたものです。