

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 第2四半期
決算説明会**

決算概要について

2018年11月19日(月)

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月期第2四半期 決算概要
3. 2019年3月期 事業計画



1. 会社概要



会社プロフィール(2018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	5,886名
◇従業員数	325名
◇事業所	本社、工場、6支店、1営業所
◇事業内容	ごま油、食品ごまの製造・販売



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 **取締役社長 高田 直幸**
- ◇資本金 **30百万円**
- ◇従業員数 **151名**
- ◇事業所 **本社、工場、2支店、3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月期第2四半期 決算概要



2019年3月期第2四半期 決算の概要

(単位：百万円)	18年3月期 第2四半期 (単体)	19年3月期 第2四半期 (連結)	前期比		備考
			増減金額	増減率	
売上高	15,238 <small>ごま油 12,323 食品ごま 2,530 脱脂ごま他 384</small>	17,396 <small>ごま油 12,459 食品ごま 4,478 脱脂ごま他 458</small>	—	—	<p><ごま油 売上高横ばい> 販売数量…家庭用は1.8%減少、業務用は3.0%増加。 輸出用は0.6%増加し、全体では1.2%増加。 販売価格…家庭用は1.4%増。 業務用は0.4%増。 輸出用は0.3%減。</p> <p><食品ごま 売上高増加> カタギ食品子会社化により販売数量底上げ</p>
売上原価	8,163	9,279	—	—	
販管費	4,231	5,208	—	—	積極的な販促や広告活動を展開
営業利益 <利益率>	2,844 <18.6%>	2,907 < 16.7% >	—	—	
経常利益 <利益率>	2,885 <18.9%>	3,031 < 17.4% >	—	—	
当期純利益 <利益率>	1,964 <12.9%>	2,098 < 12.1% >	—	—	

【為替】

原価計上レート¥/\$ 113円
 決済レート¥/\$ 112円

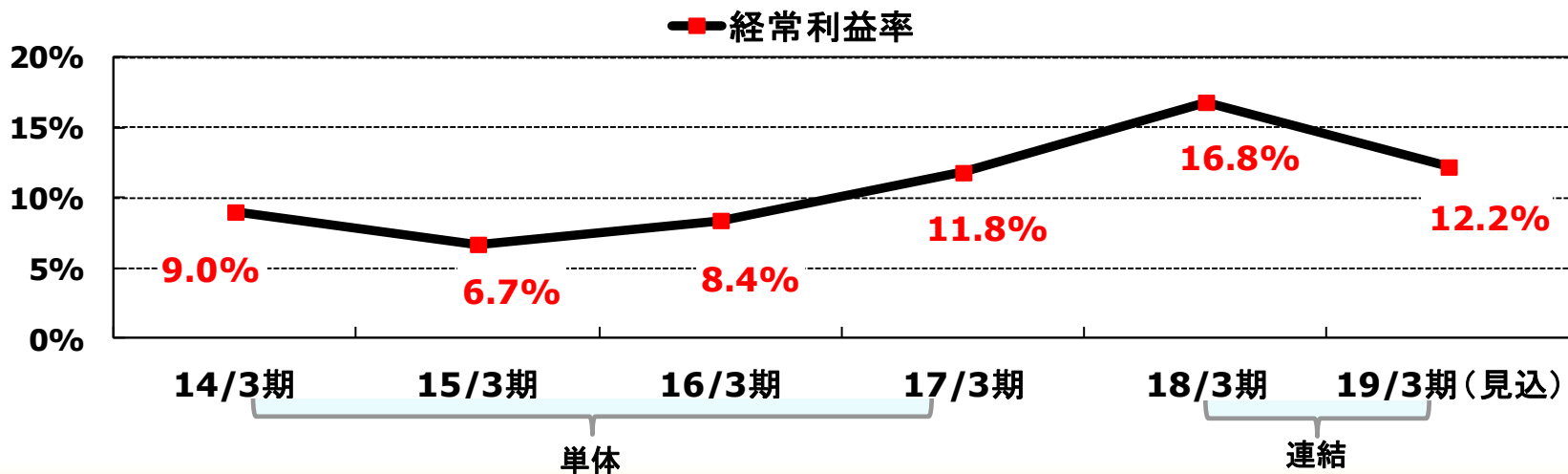
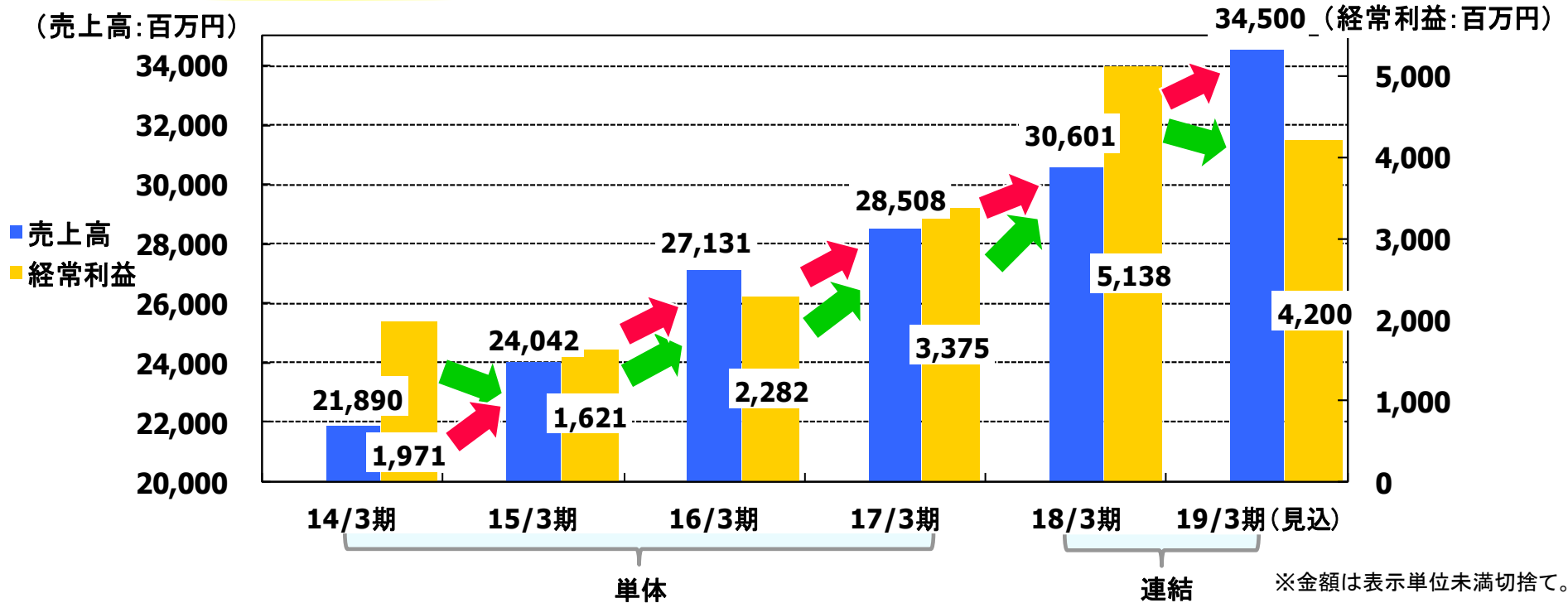
110円
 109円

※ 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 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	24,190	73.5	22,353	65.0	△1,836	△7.6%
■固定資産	8,740	26.5	12,030	35.0	3,289	37.6%
資 産 合 計	32,930	100.0	34,383	100.0	1,452	4.4%
負 債						
■流動負債	6,789	20.6	7,393	21.5	604	8.9%
■固定負債	1,222	3.7	1,246	3.6	23	1.9%
負 債 合 計	8,012	24.3	8,639	25.1	627	7.8%
純 資 産 合 計	24,918	75.7	25,743	74.9	825	3.3%
負債・純資産合計	32,930	100.0	34,383	100.0	1,452	4.4%

※ 金額は表示単位未満切捨て。



3. 2019年3月期 事業計画



18/3期比較の19/3月期 事業計画

(単位： 百万円)	18年3月期 実績	19年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	30,601 〔ごま油 24,087 食品ごま 5,731 脱脂ごま他 781〕	34,500 〔ごま油 24,592 食品ごま 9,005 脱脂ごま他 903 〕	3,899 〔ごま油 505 食品ごま 3,274 脱脂ごま他 122〕	12.7%	<p><売上高> 子会社連結により増加 ※18年3月期はカタギ食品3ヶ月分の損益、 19年3月期はカタギ食品12か月分の損益を 含む</p> <p><売上原価> ・原料価格高騰 ・製造経費増加</p>
営業利益 <利益率>	5,063 <16.5%>	4,200 < 12.2% >	△863	△17.0%	
経常利益 <利益率>	5,138 <16.8%>	4,200 < 12.2% >	△938	△18.3%	
当期純利益 <利益率>	3,465 <11.3%>	2,860 < 8.3% >	△605	△17.5%	

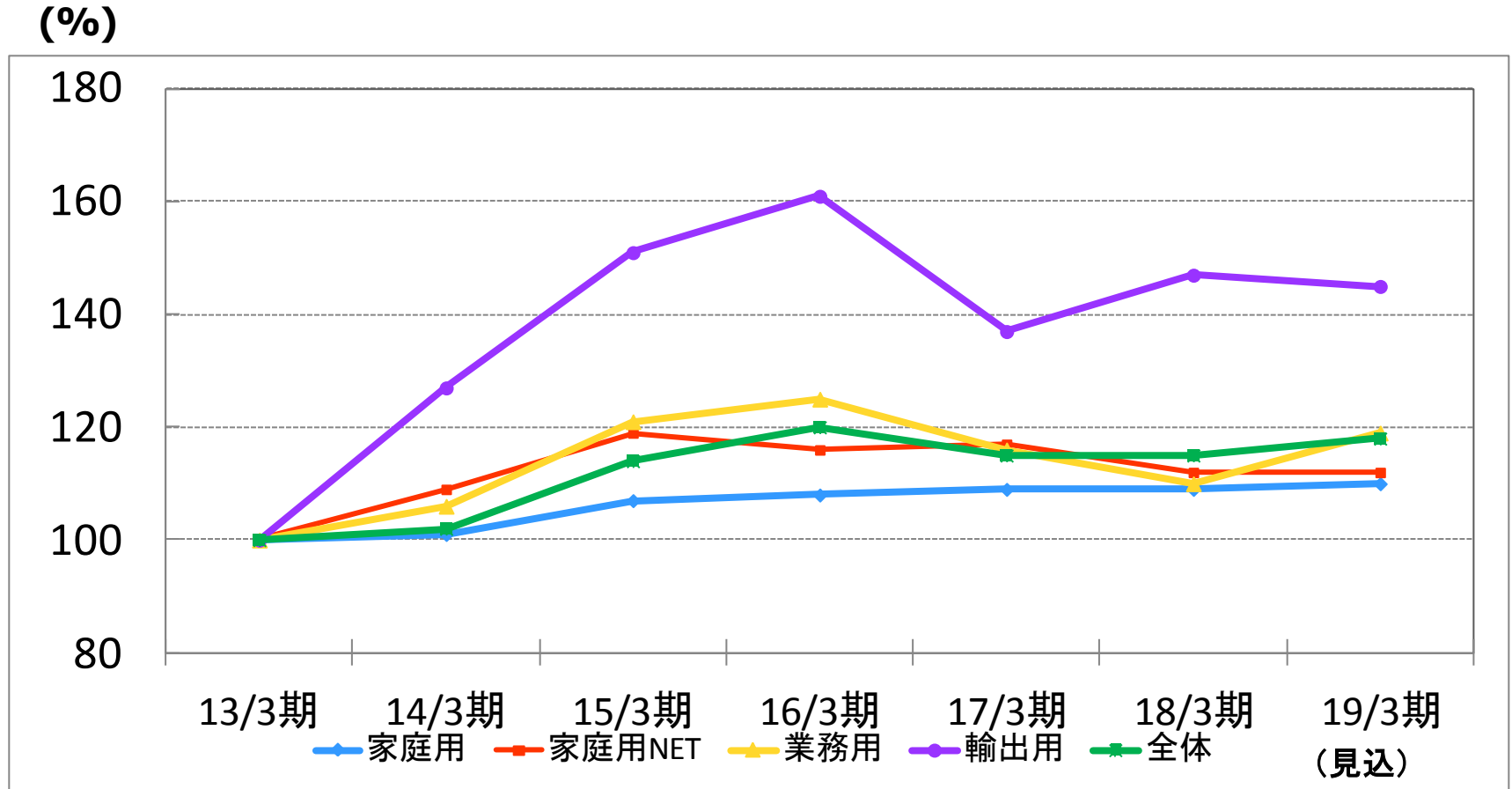
通期想定為替レート¥/\$ 115円

為替レート1円変動による損益への影響額 約10百万円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



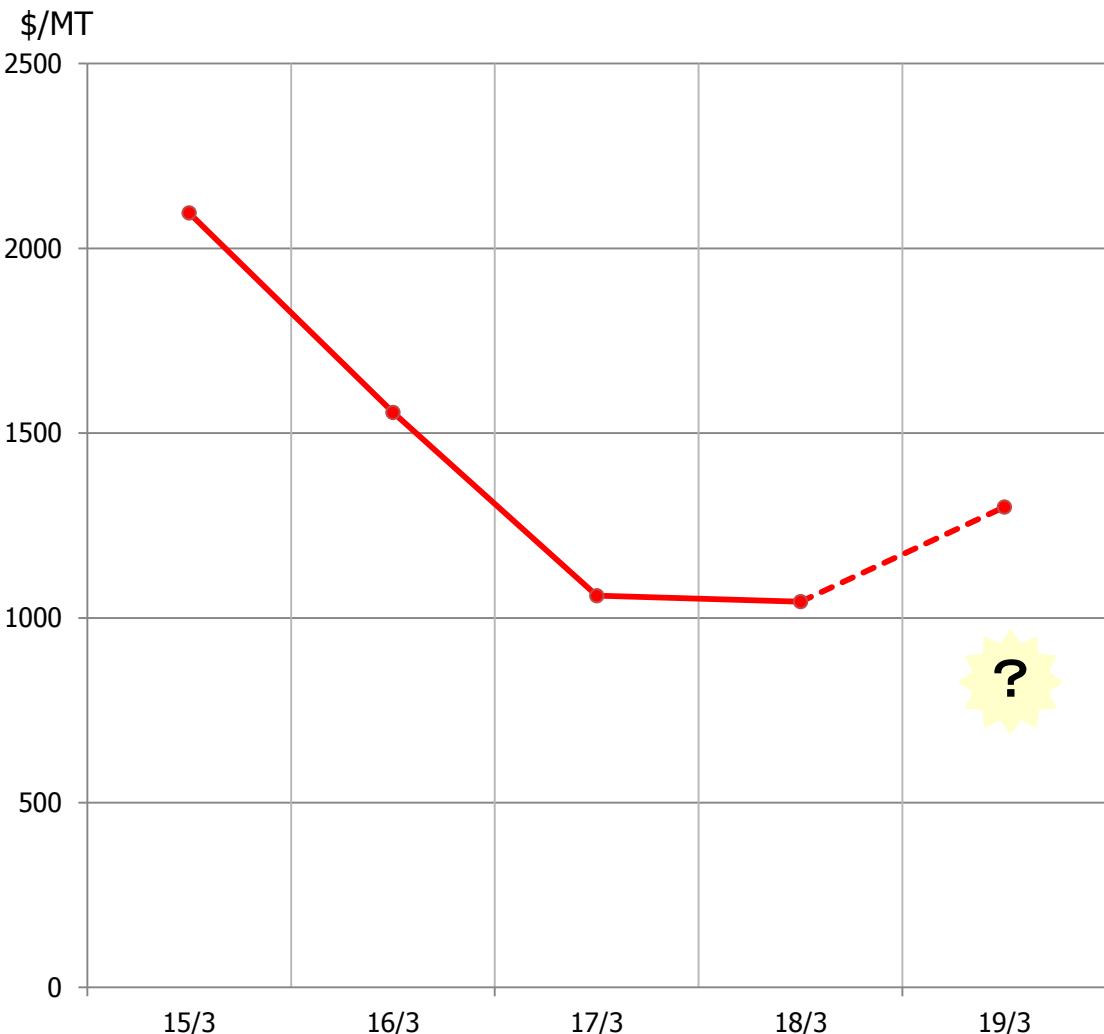
ごま油平均単価の推移



※2013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)



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

<2019年3月期の見通し>

2017年後半から上昇に転じた原料相場は、2018年前半は1,300~1,400ドル/トンの中で推移したが、中盤から東アフリカの収穫減、堅調な中国需要等を要因に上昇に転じた。

一時USD1,550ドル/トンを超えるレベル迄上昇した後、9月に入りやや落ち着きを見せたものの、10月中旬以降、中国の買付に加えて、インドが大幅減産によりアフリカ産を買付との情報もあり、再度大幅な上げに転じた。

アフリカ生産量は未だ未確定な中、買付の話が先行し、相場は高止まり、現時点の価格はUSD1,600ドル/トンを大きく超えている状況。

2018年中盤以降、相場上昇後に買い付けた貨物が日本に到着してきており、2017年度の平均通関価格1,044ドル/トンに対して、2018年4~9月の平均通関価格は1,161ドル/トン迄上昇している。今後は更に高値での貨物が到着してくることから、2019年3月期の日本の平均輸入価格は1,300ドル/トン程度を予想。現行相場での買付貨物が輸入される翌期以降は、更なる通関価格の上昇を見込んでいる。

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

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月期第2四半期 決算説明会

経営展望について
2018年11月19日(月)
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
上期

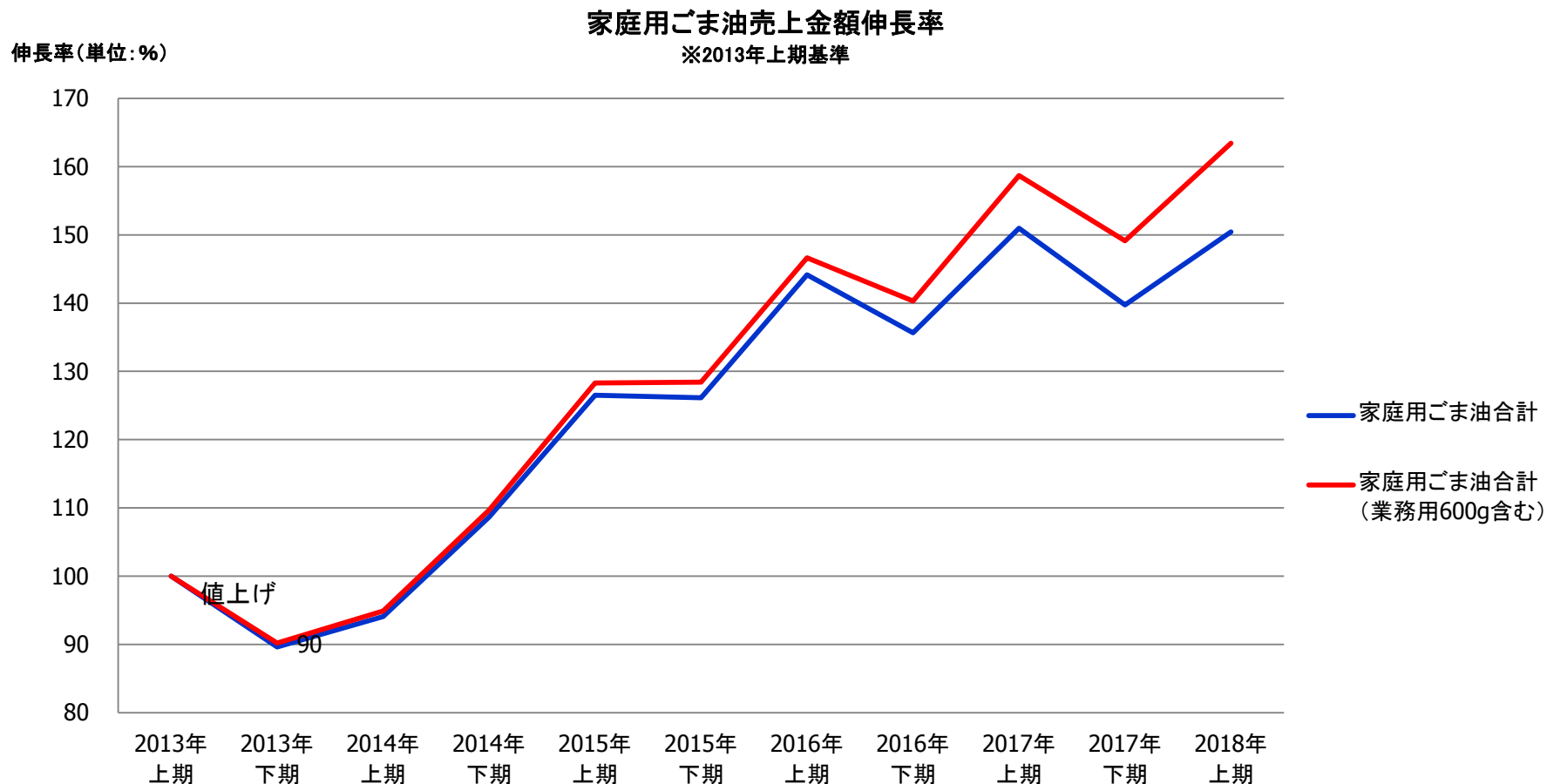
家庭用、輸出用が堅調に推移。
業務用はユーザー向けの販売好調により伸長した。

ごま油	家庭用	業務用	輸出用
上期実績	消費者キャンペーンや積極的な拡売により、前期発売の濃口ごま油400gを中心にNB商品が堅調に推移したが、PB商品の不調や、災害の影響を受けた事等により減少。	台風や地震等、災害の影響があったものの、既存ユーザーへの販売が好調に推移した事等により増加した。	8-9月の2カ月間販促を実施し、受注が堅調であったことで数量は前年比で約1%増加。販売金額は、前年同期に比べ円高に推移したことで減少した。
前年同期比	販売金額は前年並み 数量は減少	販売金額、数量 共に増加	販売金額は前年並み 数量は微増
下期計画	上期から引き続き消費者キャンペーンを実施。新発売の濃口ごま油200gの拡売等により伸長を目指す。 ①宝塚キャンペーン実施 ②濃口ごま油の導入促進、拡売 ③ドラッグストア等、新規販路の開拓	原料価格や物流費の上昇に伴い、値上げを行う。600g製品は引き続き家庭用市場での販売を積極的に行う。 ①値上実施 ②600g製品の導入促進、拡売 ③中食、CVS総菜等への売込強化	引続き拡売に努め、通期での数量伸長を目指す。 ①新規PB商品開発 ②新規加工ユーザー獲得 ③ヨーロッパ市場での顧客獲得
2019年3月期比(計画)	販売金額、数量 共に増加	販売金額、数量 共に減少	販売金額は前年並み 数量は増加



販売(家庭用ごま油資料)

2013年度上期を基準とした、家庭用ごま油売上金額伸長率





販売(食品ごま)

2019年3月期
上期

家庭用は積極拡売により大きく伸長した。
業務用も主にねりごま製品の売り込みが結実し、伸長した。

食品ごま	家庭用	業務用
上期実績	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総菜向け、および加工ユーザー向けで大幅に増加。 食品ごま製品は前年並みに推移。
前年同期比	販売金額、数量 共に大幅増加	販売金額は、数量 共に増加
下期計画	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11月に発売する。 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	原料価格や物流費の上昇に伴い、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総菜への売り込み強化
2018年3月期比 (計画)	販売金額、数量 共に大幅増加	販売金額は増加 数量は減少



販売(輸出用ごま油)

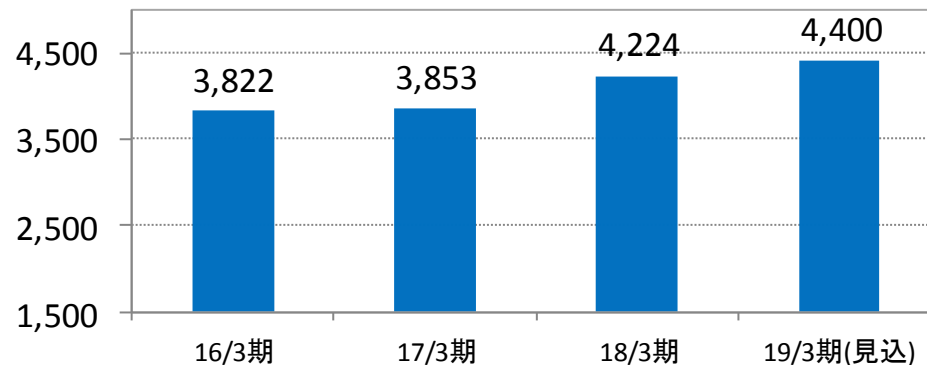
販売実績

2019年3月期 第2四半期
販売数量 約2,800t

8-9月で実施した販促が好評であり、主力市場である北米向けへの販売が堅調であったことから、上期販売数量は前年同期比で約1%伸長した。

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、引続き必要に応じた販促を実施し、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、IFT18-7月・米国、SIAL-10月・フランス)
 - ・欧州・オセアニア・アジアでの営業活動を強化し、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、純正ごま油、純正ごま油 濃口、純白ごま油、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)」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」】

ABCキッキングスタジオの講師が『純白ごま油』を使用したメニューを開発し、全国の123スタジオでレッスン(受講人数:3,802人)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。ごま油それぞれの特性を生かしたメニュー構成で、アレンジ和食を作るレッスン。商品理解と家庭での使用促進を訴求。

メニュー内容

『アボカドチーズ鶏天』(揚げ物) ⇒ 揚げ焼きとして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

『ひじきのさっぱり和えサラダ〜特製トマトドレッシング仕立て』 ⇒ ドレッシングに純正ごま油濃口を使用

『きのこベーコンのジンジャースープ』 ⇒ 純正ごま油を使用

『オレンジチーズケーキ』(お菓子) ⇒ 香り&クセのない純白ごま油をバターの代わりに使用

< 一般(成人)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」を通し雑誌やテレビ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で、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。

- ・当社ホームページへ誘導するバナー広告、「純正ごま油 濃口～やみつき野菜レシピ」バナー広告を設置することで、純正ごま油濃口の認知向上、使用するきっかけをつくり、興味を持ってもらう。



【スポンサーキッチン「かどやのごま製品キッチン」】



<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。

- ・料理家(玉田悦子さん、小春さん、神田依理子さん)3名を起用し、「純正ごま油 濃口」のレシピを紹介する専用ページを公開。純正ごま油濃口の認知向上、使用するきっかけをつくり、興味を持ってもらう。

- ・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。

【「純正ごま油濃口」専用ページ】



【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、Facebook、Twitter)、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」>

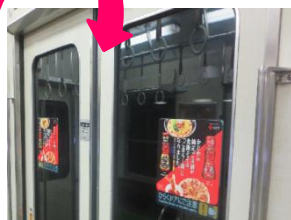
- ・車両メディアに視認性の高いステッカー広告を出稿することにより、通勤・通学などの日常の生活シーンの中で反復的に訴求。
- また、ステッカー広告の長期間の掲出により、商品の認知獲得やメッセージの刷り込みに強い効果を期待。
- ・様々なユーザー層が利用する乗客に対し、「宝塚キャンペーン」の告知、「ごまら一油」の調味料としての汎用性をレシピ写真とともに訴求・提案。

◆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)

ごまら一油&黒ごまら一油



ドア窓ステッカー

宝塚歌劇ご招待キャンペーン



ドア横ステッカー



ドア窓ステッカー



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：2,484人

視聴総回数：4,751,808回

※2018年10月22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
- ・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」】～暑い夏こそ辛いもの！純正ごま油 濃口で本格キムチ鍋！



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)

<消費者キャンペーン>

“「純正ごま油 濃口200g」発売記念” 宝塚歌劇 貸切公演ご招待キャンペーン

「純正ごま油 濃口200g」の発売を記念し、「宝塚歌劇ご招待キャンペーン」を実施。
当社商品のキャンペーンに活用することで、宝塚ファン層だけではなく、
幅広いユーザー層に対して、純正ごま油 濃口の認知拡大の他、ブランド好感度及び
販売促進、ごま油を使用する機会を増やしてもらうことを図る。

- ◆対象地区 : 全国 クローズドキャンペーン
- ◆応募期間・締切り : 2018年8月1日(水)～12月16日(日)
- ◆応募方法 : WEB または ハガキ
- ◆対象商品 : 9商品(純正ごま油200g・300gPET・400gPET・600gPET、純正ごま油濃口200g・PET400g・PET600g、純白ごま油200g・400gPET)

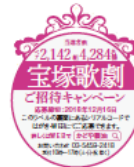


※画像はイメージです



※告知マーク見本 (表面)

シリアルコード印字部分 (裏面)



- ◆景品／当選者数 : **鑑賞ペアご招待券** 『Aコース』 SS席 または S席 または A席 (3シリアルコードで1口応募)

Wチャンス賞
オリジナルクオカード 1,000円分

2000名様



※デザインはイメージです

【関西】宝塚大劇場(花組) …ペア941組1,882名様 【関東】東京宝塚劇場(星組) …ペア834組1,668名様

『Bコース』 B席 (1シリアルコードで1口応募)

【関西】宝塚大劇場(花組) …ペア236組472名様 【関東】東京宝塚劇場(星組) …ペア131組262名様

- ◆演目／貸切り公演日 : (花組) 祝祭喜歌劇『CASANOVA』 ※1本立ての大作 / 2019年3月9日(土)15:00開演(予定)
(星組) Once upon a time in Takarazuka 『霧深きエルベのほどり』

スパー・ビュー『ESTRELLAS ～ エストレジャス, 星たち～』 ※2本立て / 2019年3月16日(土)15:30開演(予定)

- ◆告知広告展開 : 商品ラベル、店頭POP、交通広告(電車ステッカー広告)、WEB広告(Yahoo、Google、Line、Twitter、ソーシャルトレンドニュース等)、雑誌広告(dancyu、ESSE、きょうの料理、歌劇、宝塚グラフ)、新聞広告(日本経済新聞)、業界紙、チラシ配布(イベント等)、ホームページ



売上拡大策(商品展開)

2019年3月期 上期に発売した「新商品」

<純正ごま油 濃口200g 新発売>

2018年7月より 発売開始

発売以来ご好評頂いております、「純正ごま油濃口PET600g」、「純正ごま油濃口PET400g」に続き、「純正ごま油濃口200g」を新発売致しました。

深煎りで濃厚なごま油の為、ごまの味・香りが強く、中華や韓国料理に使用すると仕上がりがグッと本格的になります。

当社の主力サイズの200gで商品化し、食卓の1本として、手に取り易い商品となっております。



2019年3月期 下期「新商品」予定

<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日発売予定

昨年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。



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。

<でん六株式会社>

- ・商品名：①ポリッピーごま油味67g、②ポリッピーごま油味Eサイズ55g
- ・発売時期：現在発売中(2018年10月～2019年3月末迄を予定)
- ・販売地域：全国(全国の小売店に提案中)
- ・内容：純正ごま油を贅沢に使用し香ばしく深い味わいに仕上げました。芳醇な香りと濃厚な旨みがクセになる商品です。



<株式会社金吾堂製菓>

- ・商品名：①「厚焼ごま」新米7枚、②「厚焼きごま」新米9枚
- ・発売時期：①、②ともに、2018年10月1日～無くなり次第終了(新米企画)
- ・販売地域：全国のスーパー
- ・内容：金吾堂のロングセラー商品。香ばしい黒ごま風味の堅焼き煎餅です。



新米7枚



新米9枚

<亀田製菓株式会社>

- ・商品名：55g手塩屋ミニごま油と胡椒味
- ・発売時期：9月～11月期間限定発売
- ・販売地域：全国(コンビニ先行商品)
- ・内容：かどやの純正ごま油濃口を使用。香ばしく広がるごま油の風味とピリッとさせた胡椒が、手塩屋ならではのだしの旨さを引き立て、とまらない美味しさです。





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月期上期実績、及び2019年3月期下期施策

①2019年3月期上期実績

「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。

②2019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・インターネット広告に加え、TV広告も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 売上拡大策

2018年下期以降の商品施策

カタギ食品は、食品胡麻の専門メーカーとして、家庭用ごま製品を中心に、小回りの利いた生産体制を武器に、幅広いラインナップで、ごまの魅力を訴求して参ります。

2018年6月より発売開始の「毎日ごまセサミン生活パウダー」を全国のドラッグストア、アッパークラスSM向けに引き続き販売提案を実施しています。普段の食事の中でセサミンを摂取する食生活スタイルを丁寧にご紹介しています。

2018年11月より新商品としてふりかけ2品「キムチ味ごま・あなたのキムチ」「仙台みそ味ごま・手前味噌」を発売します。ごま屋自慢の香ばしい粒ごまをキムチ味と味噌味でお楽しみいただく、風味豊かな商品になります。



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 ～

お客様からのお問い合わせで多いのが、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

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により生産量が増減。
 - ・農薬問題等のリスクが発生しやすい。
- ② ごま種子の需要 — 各国の需要は堅調。特に世界最大の需要国である中国は、本年度は輸入量を再度増加させている。

世界的に需要・供給共に増加傾向。

供給は年度により不安定なもの、現状賅えない量ではない。

調達方針

高品質の原料を安定的に調達

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）**
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（自社検査機能の強化と公的検査機関の活用）
- 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)

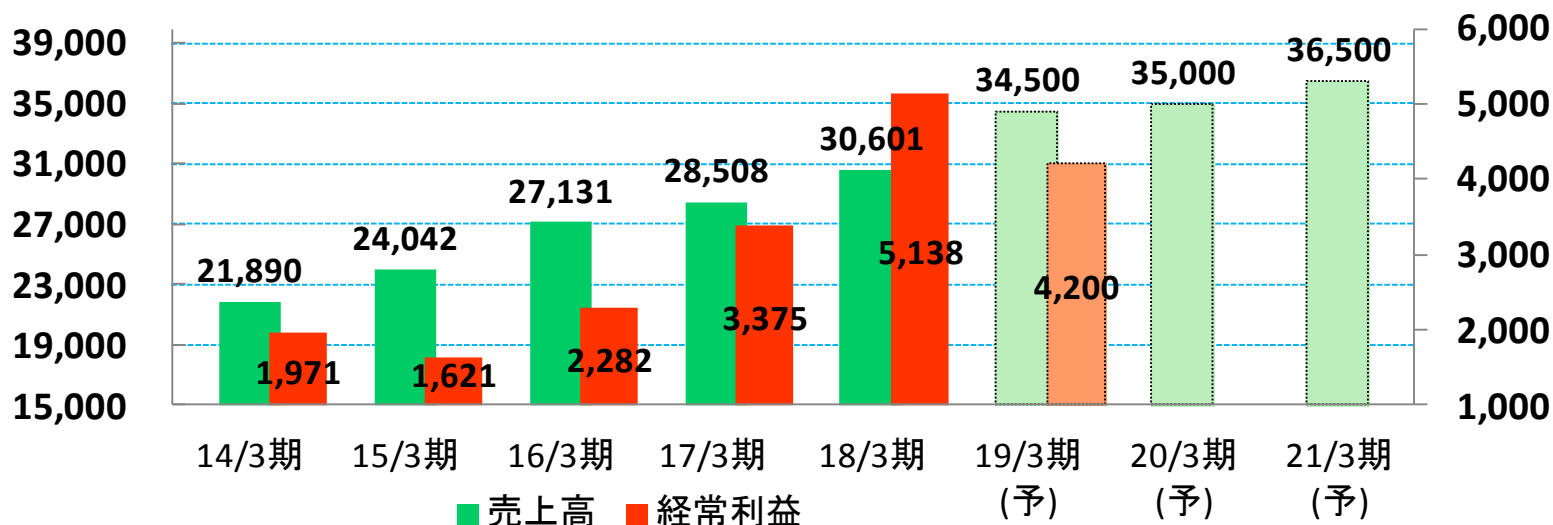
前提

- 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

〈2018年3月作成〉

中期経営計画

(単位： 百万円)	18/3期実績	19/3期	20/3期	21/3期
売上高	30,601	34,500	35,000	36,500
経常利益	5,138	4,200	今後の原料価格動向、 為替の動きが不透明なため、 20/3期、21/3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	16.8%	12.2%		



(売上高：百万円)

(経常利益：百万円)



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 新第二工場(千葉県袖ヶ浦市)
- ④ 小豆島工場のリニューアル工事を行う
- ⑤ カタギ食品を活用し、食品ごまにおける家庭用市場シェア圧倒的No1

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。

2019年3月期の期末配当金は、1株当たり115円の予定。



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	2019年度下期(予定)
その他	2018年10月18日に袖ヶ浦市企業交流会において 当社の企業説明を実施。



袖ヶ浦工場建設状況



完成イメージ



袖ヶ浦工場現状報告



着工前 全景



充填包装棟 基礎掘削



静置タンク 地盤改良



防火水槽



※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/>

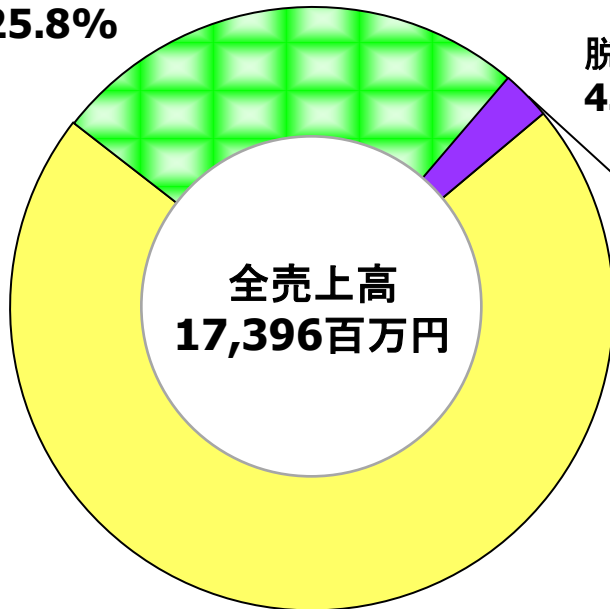


付 属 資 料

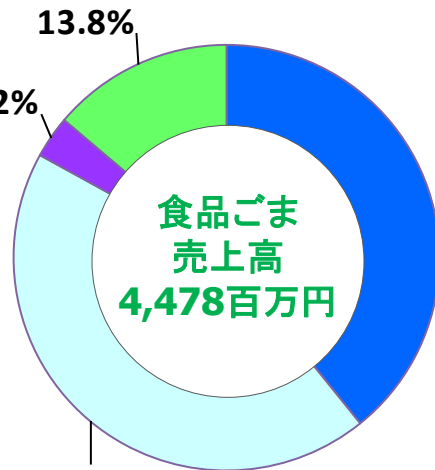


商品別、用途別売上高 (2019年3月期第2四半期)

食品ごま 4,478百万円
25.8%



業務用ねりごま 616百万円



家庭用食品ごま 1,755百万円
39.2%



家庭用ねりごま 143百万円



輸出用 2,039百万円

16.4%
(16.5%)

業務用 4,557百万円

36.6%
(35.8%)

ごま油売上高 12,459百万円

家庭用 5,862百万円

47.0%
(47.7%)



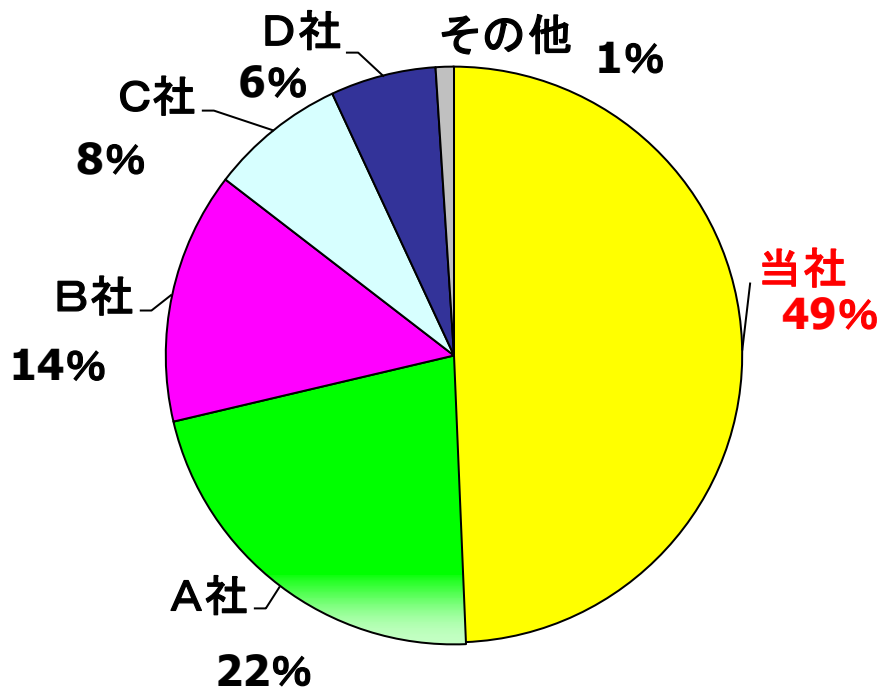
※カッコ内は前年同期の値。



シェア状況

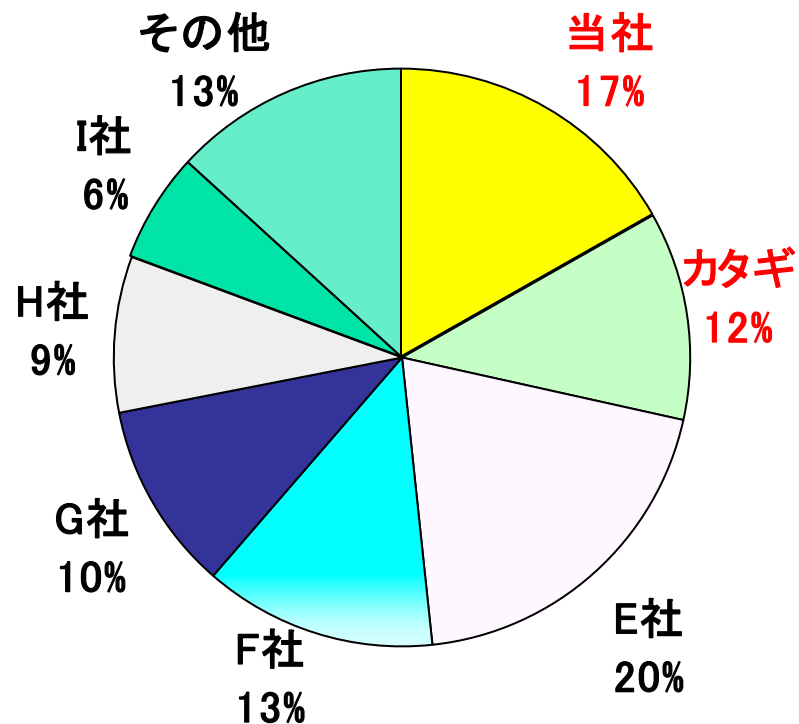
ごま油(2017年1~12月売上高)

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



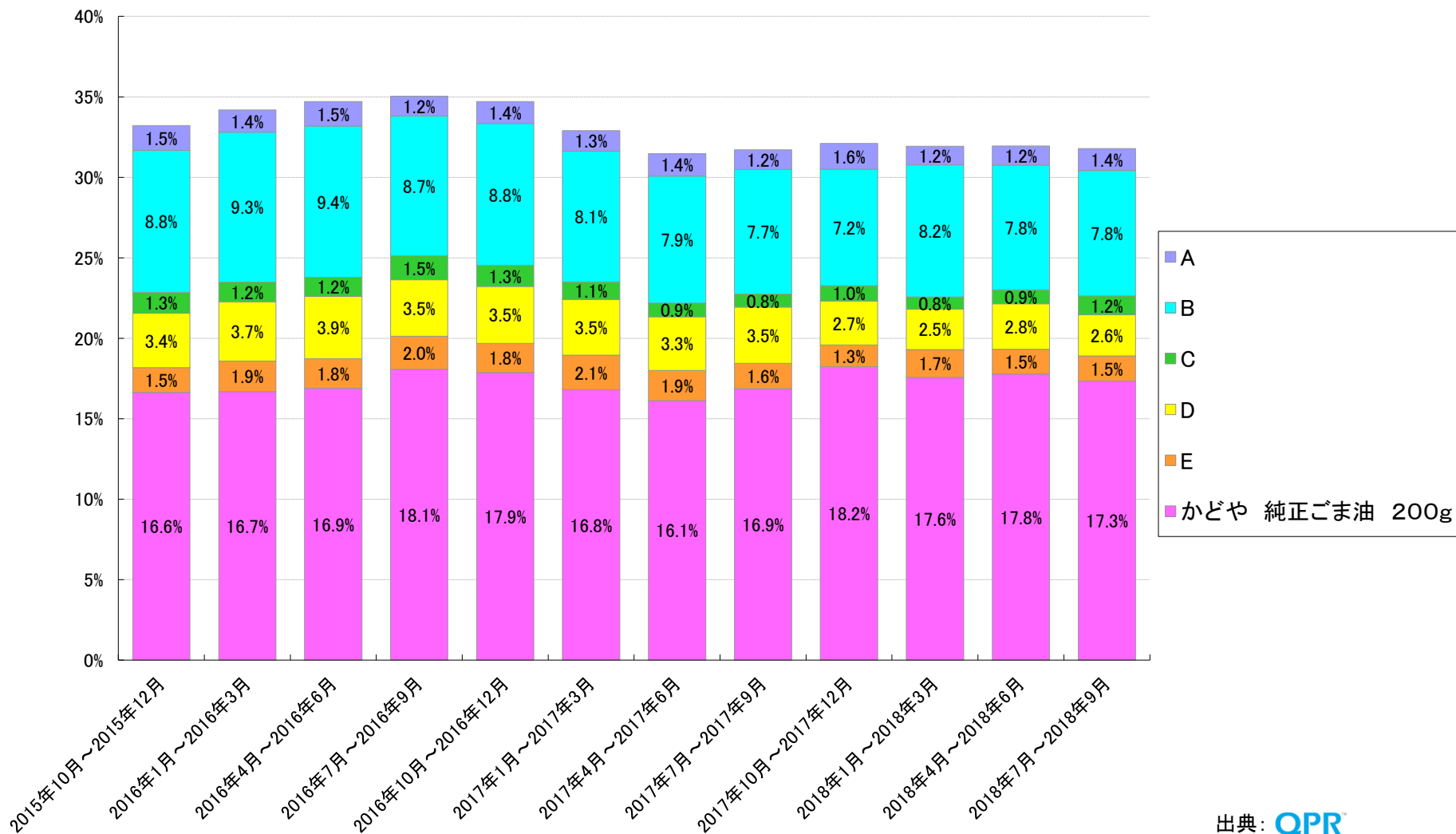
自社調べ



ごま油主要品*金額シェア推移

*「かどや金印純正ごま油200g」及び同容量帯のNB商品上位5ブランド

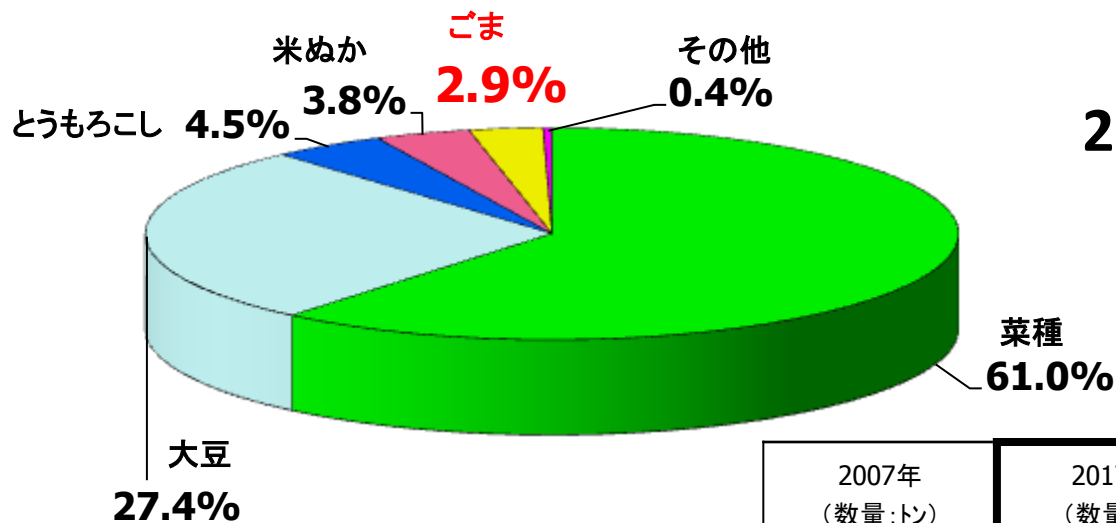
〈ごま油市場全体に占める購入金額シェア〉



出典: OPR



わが国の油糧(可食油)生産量実績



2017年(1~12月)生産量

1,734,306トン

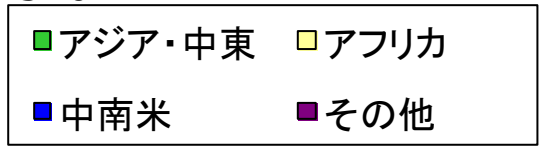
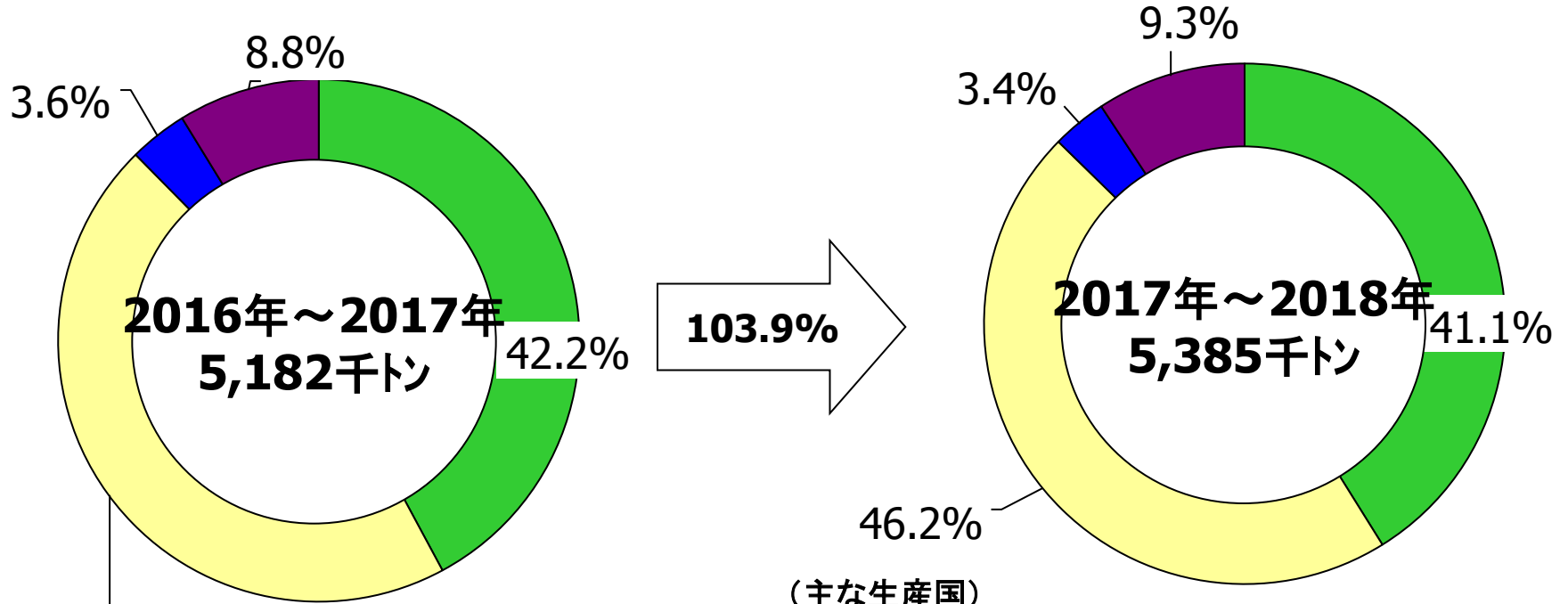
	2007年 (数量:トン)	2017年 (数量:トン)	増 減 (数量:トン)	比 率 (比 率)
■ 菜種	942,470	1,058,064	115,594	12.3 %
□ 大豆	576,344	475,269	△101,075	△17.5 %
■ とうもろこし	97,852	78,427	△19,425	△19.9 %
■ 米ぬか	62,517	65,731	3,214	5.1 %
■ ごま	45,202	50,671	5,469	12.1 %
■ その他	6,234	6,144	△90	△1.4 %
	1,730,619	1,734,306	3,687	0.2 %

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	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。