

ごまで、世界をしあわせに。



「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

かどや製油株式会社

2022年3月期決算説明会

2022年6月7日（火）



決算概要について

執行役員管理本部長
高野 純平



1. 2022年3月期 決算（連結）概要



2022年3月決算概要(連結)

- 売上高は前期比で家庭用が減少したが、業務用・輸出用の増加により、全体として+8億円の321億円
- 売上原価は原料払出価格の低下、袖ヶ浦工場の減価償却費減少等により、前期比▲2億円減少するも、販管費は新商品「健やかごま油」の積極的な販促等により、前期比+6億円弱の増加
- その結果、営業利益は34億円（前期比+4億円）と増収増益で着地

(単位：百万円)

【連結】	21年3月期	22年3月期	前期比	
			増減金額	増減率
売上高	31,371	32,185	814	2.5%
売上原価	22,223	22,021	▲201	▲0.9%
販管費	6,126	6,712	585	9.5%
営業利益 〈売上高対比〉	3,021 〈9.6%〉	3,450 〈 10.7% 〉	429	14.2%
経常利益 〈売上高対比〉	3,135 〈10.0%〉	3,968 〈 12.3% 〉	833	26.5
当期純利益 〈売上高対比〉	2,101 〈6.7%〉	2,769 〈 8.6% 〉	667	31.7

※ 金額は表示単位未満切捨て

(↑21/3月期、22/3月期ともに「収益認識に関する会計基準」を適用した数値)



2022年3月期【ごま油】セグメント別売上

【家庭用】

- 「巣ごもり特需」がひと段落し、売上は前期比減となったが、依然として内食需要は堅調
- SNSを含むWEB施策を強化し、消費者とのコミュニケーションを重視した広告施策を展開

【業務用】

- 家庭用製品を取扱う加工ユーザー向けの販売堅調、外食需要の回復等もあり前期比微増

【輸出用】

- コンテナ不足の影響受けつつも、北米における外食産業向け需要増により前期比大幅増

(単位：百万円)

ごま油	21年3月期	22年3月期	前期比
家庭用	10,993	10,846	98.6%
業務用	7,192	7,235	100.5%
輸出用	4,564	5,327	116.7%
全体売上	22,750	23,408	102.8%



※ 金額は表示単位未満切捨て

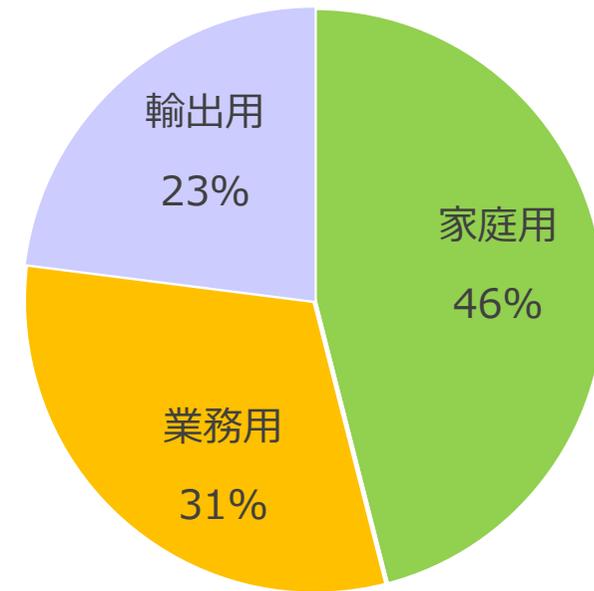
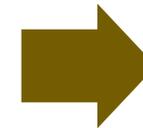
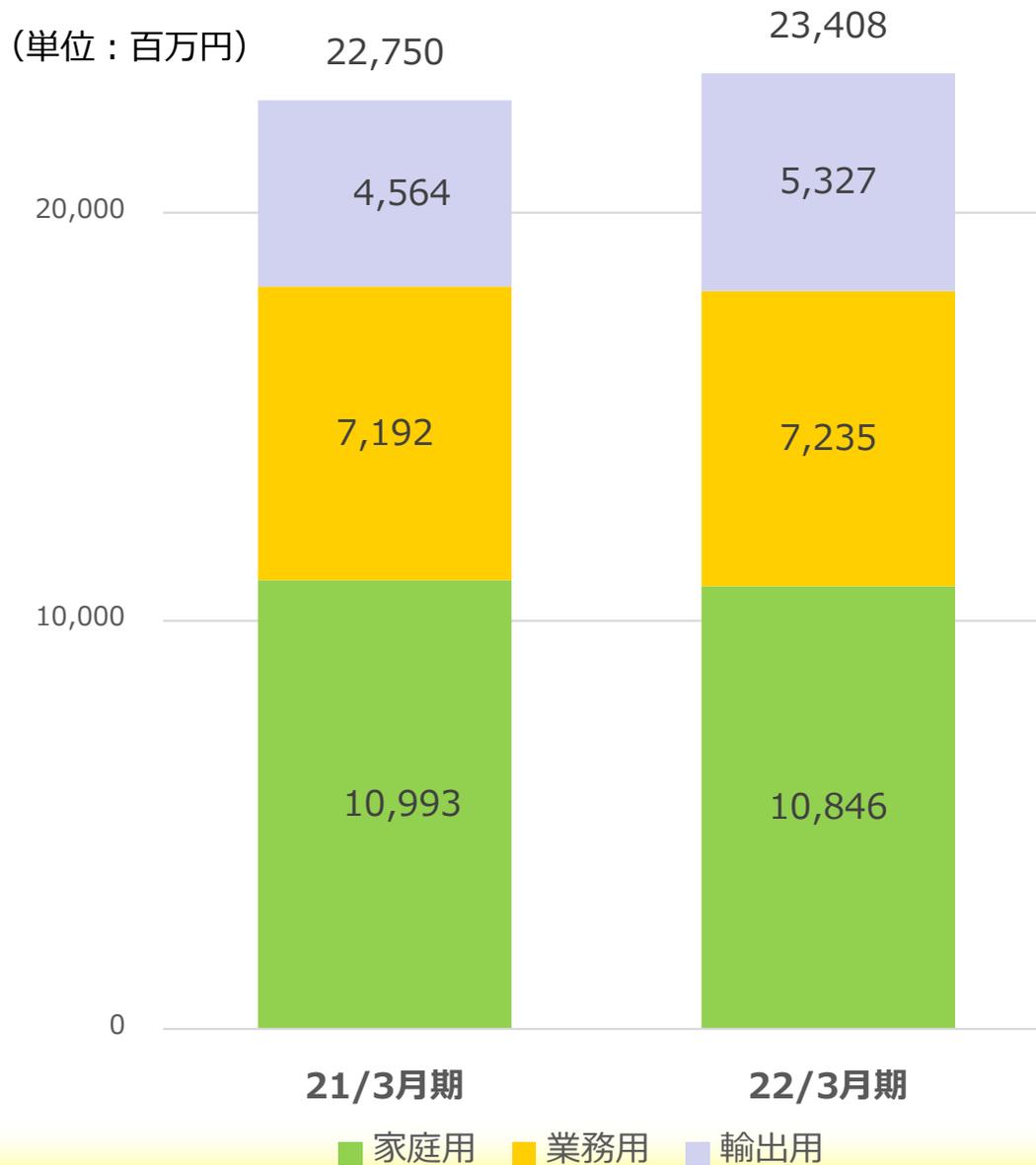
(↑21/3月期、22/3月期ともに「収益認識に関する会計基準」を適用した数値)



2022年3月期【ごま油】セグメント別売上構成

【ごま油の 카테고리 別の売上高 推移】 (21/3月期⇒ 22/3月期)

【ごま油の売上高構成比】 (22/3月期)





2022年3月期【食品ごま】の売上について

【家庭用食品ごま】

- 家庭用PBの落ち込み等により前期比微減

【業務用食品ごま】

- 加工ユーザー向けの販売が低調

【家庭用・業務用ねりごま】

- 総菜需要の減少などにより前期比減

【カタギ食品】

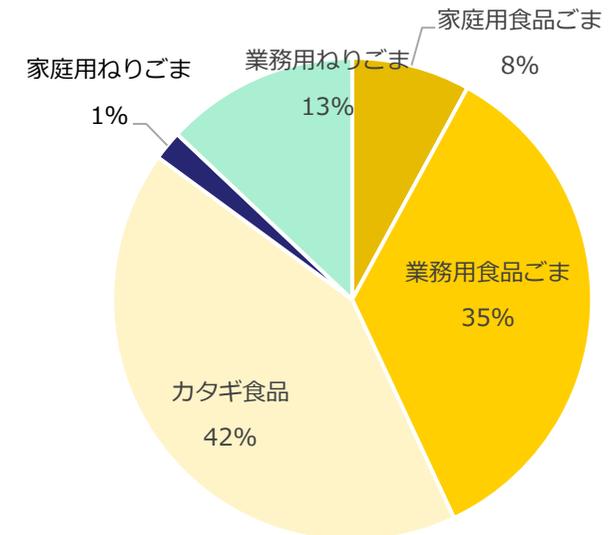
- 新規PBの獲得や、業務用の販売も回復し、前期比微増



(単位：百万円)

食品ごま	21年3月期	22年3月期	前期比
家庭用食品ごま	639	629	98.4%
業務用食品ごま	2,683	2,623	97.7%
家庭用ねりごま	169	128	75.5%
業務用ねりごま	994	961	96.7%
カタギ食品	3,204	3,210	100.1%
全体売上	7,691	7,553	98.2%

【売上高構成比】

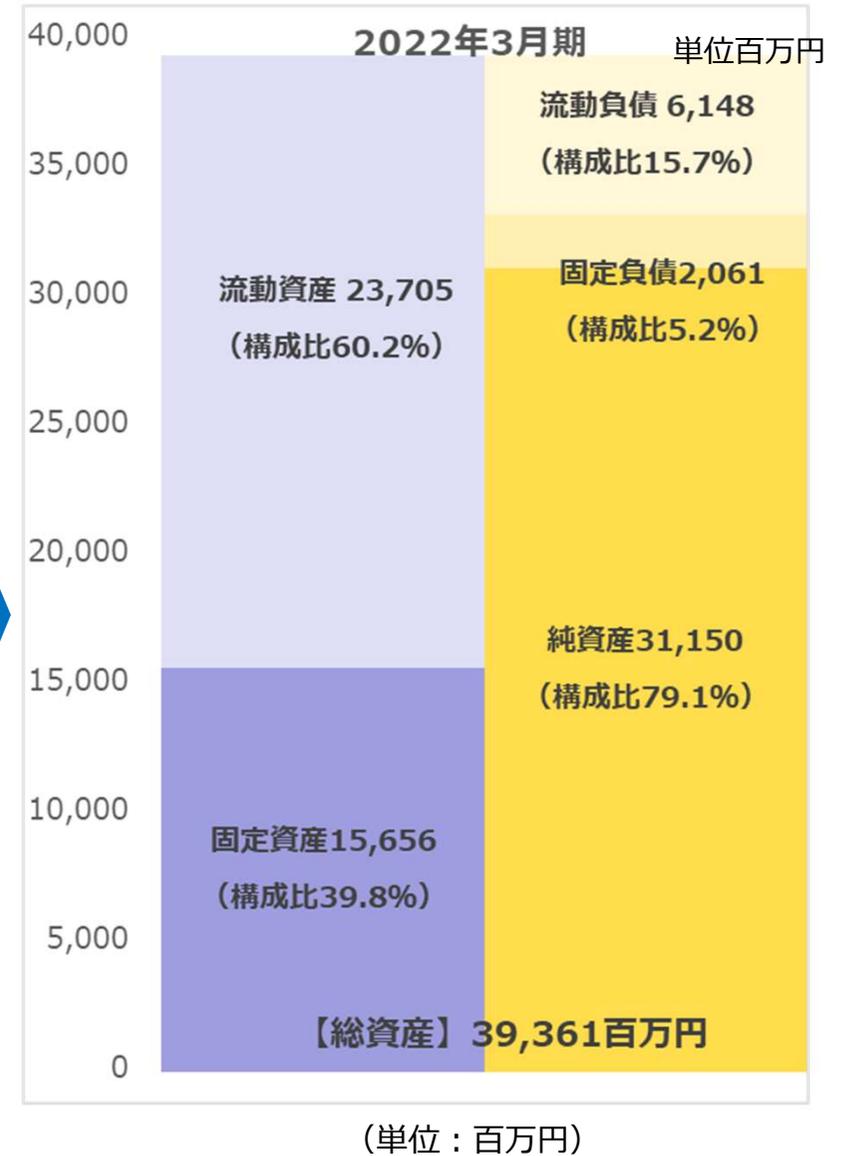


※ 金額は表示単位未満切捨て

(↑21/3月期、22/3月期のともに「収益認識に関する会計基準」を適用した数値)



連結貸借対照表の比較



(増減内訳)	2021年3月期	増減	増減率	2022年3月期	構成比
流動資産	19,789	3,915	19.7%	23,705	60.2%
固定資産	16,524	▲868	▲5.2%	15,656	39.8%
流動負債	5,166	982	19.0%	6,148	15.7%
固定負債	2,047	14	0.7%	2,061	5.2%
純資産	29,100	2,050	7.0%	31,150	79.1%

※ 金額は表示単位未満切捨て 合計3,047



2. 2023年3月期業績予想 (連結)



2023/3月期 業績予想(連結)

(単位：百万円)

	22年3月期 【実績】(※)	23年3月期 【予想】	前期比(※)		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	32,185	33,500	1,315	4.0%	【売上増】 ・ごま油・食品ごま共に増収計画 ・値上、円安為替等
営業利益 〈売上高対比〉	3,450 〈10.7%〉	2,500 〈7.4%〉	▲950	▲27.5%	【利益減】 ・原料価格の高騰 ・コロナ禍見送った積極的な広告宣伝・販促活動の再開
経常利益 〈売上高対比〉	3,968 〈12.3%〉	2,600 〈7.7%〉	▲1,368	▲34.4%	
当期純利益 〈売上高対比〉	2,769 〈8.6%〉	1,800 〈5.3%〉	▲969	▲35.0%	

【配当】23年3月期の期末配当金は「1株当たり75円」を予定

※ 金額は表示単位未満切捨て

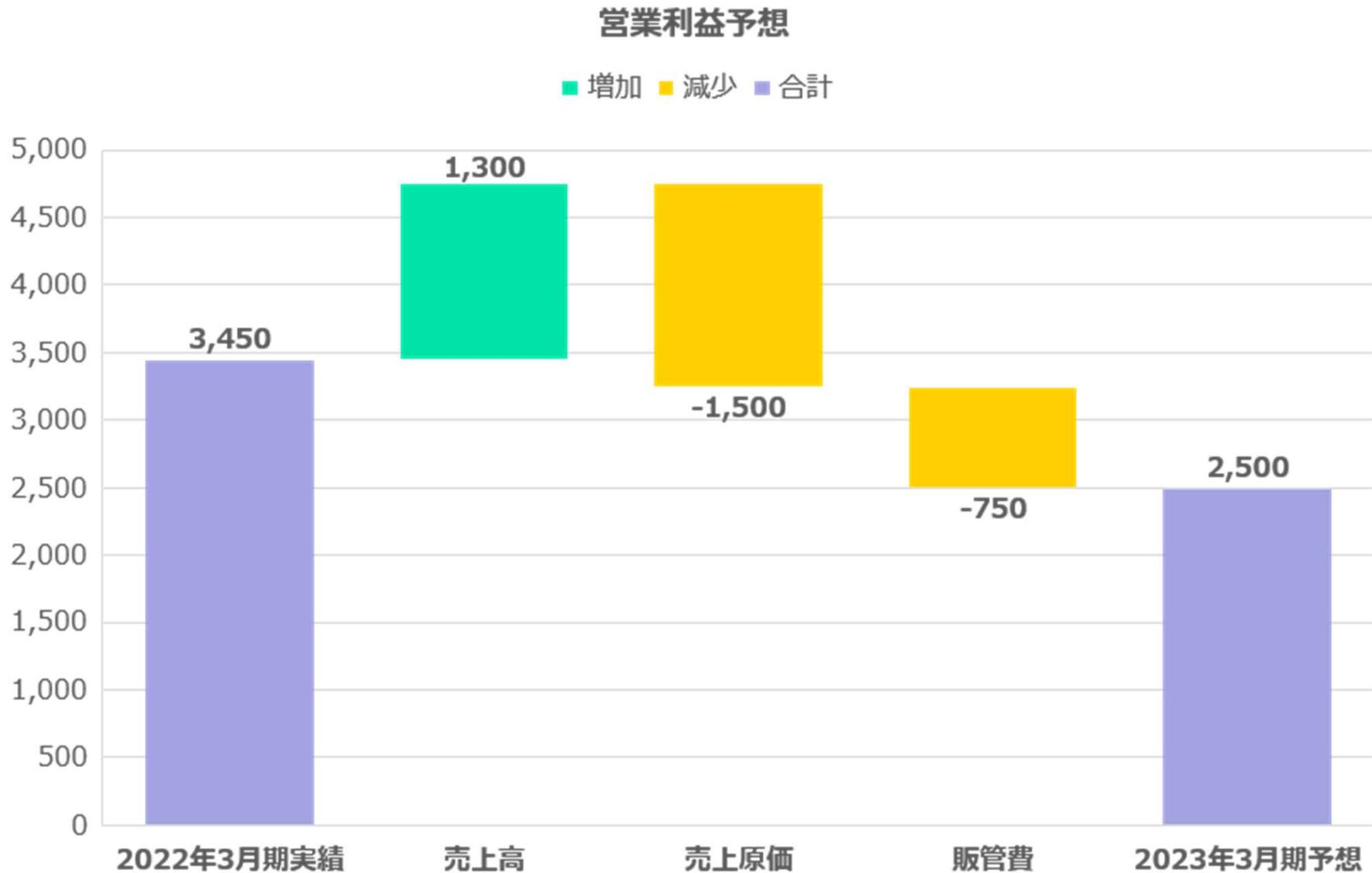
(↑22/3月期、23/3月期ともに「収益認識に関する会計基準」を適用した数値)

※ 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。



2023/3月期 業績予想(連結)営業利益予想について

(単位：百万円)



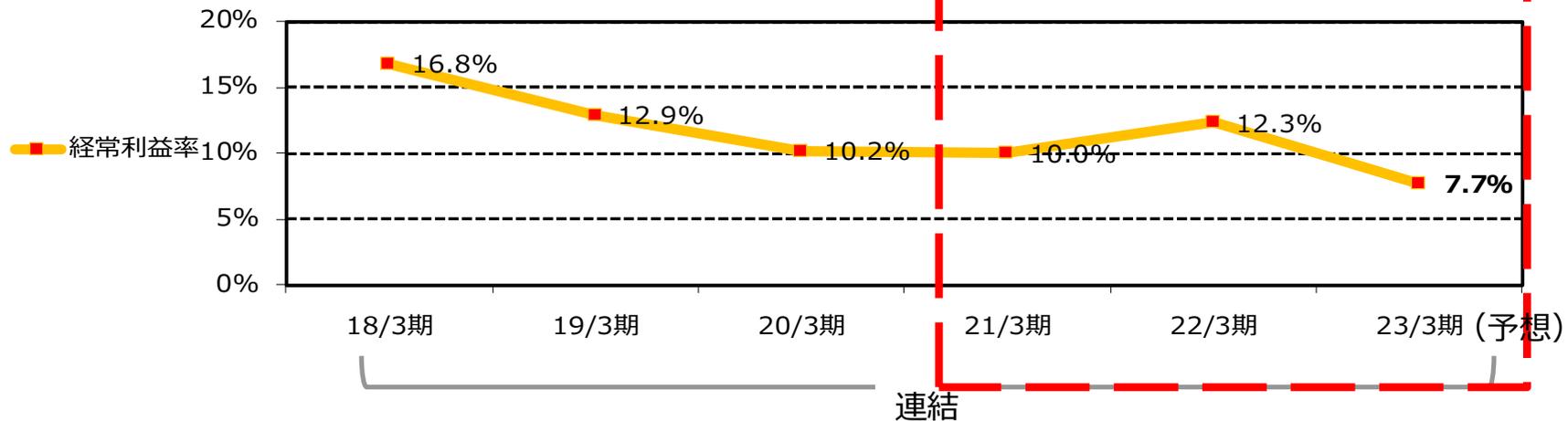
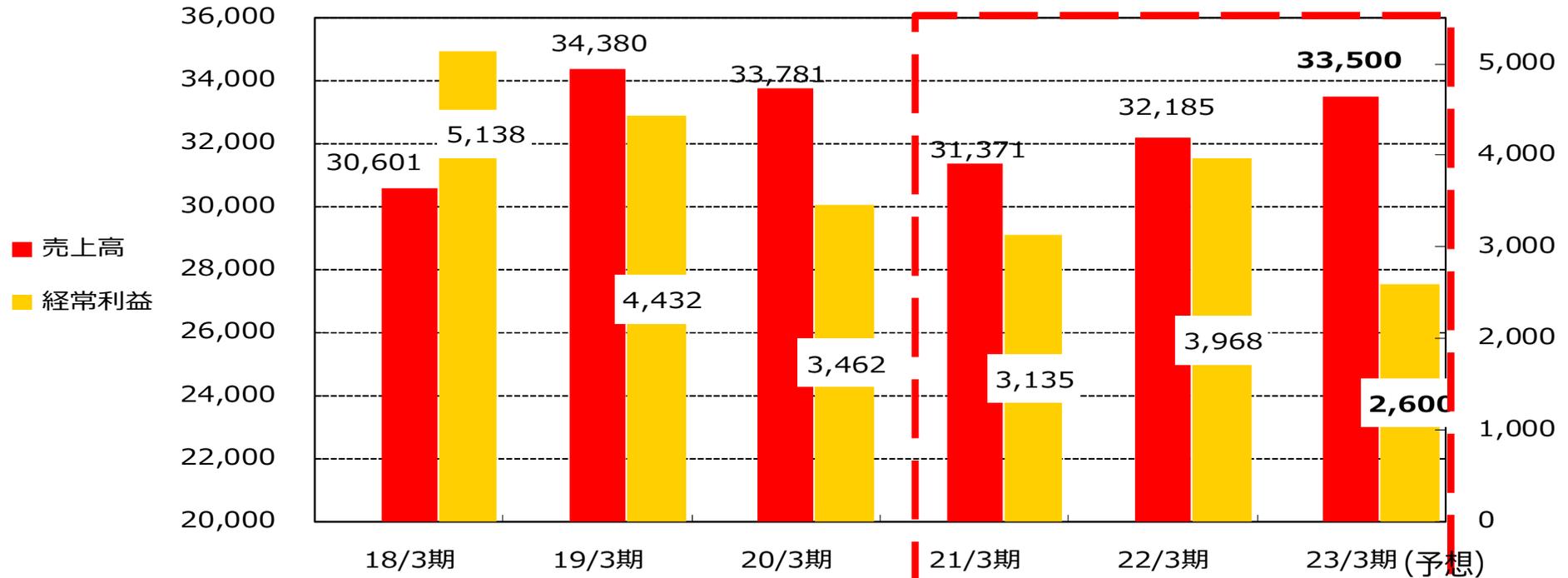
※ 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。また、グラフ化のため50百万単位での端数処理を行っております。



2022年3月期売上高・経常利益・経常利益率の推移（連結）

(売上高：百万円)

(経常利益：百万円)



※2018年3月期 第三四半期より連結（カタギ食品株式会社）

(21/3月期～23/3月期は、「収益認識に関する会計基準」を適用した数値)



経営指標

	18/3月期	19/3月期	20/3月期	21/3月期	22/3月期
ROE (%) ※1	14.4	11.5	9.4	7.4	9.2
ROA (%) ※1	11.4	8.5	6.8	5.6	7.3
売上高 営業利益率 (%)	16.5	12.2	9.6	9.6	10.7
売上高 経常利益率 (%)	16.8	12.9	10.2	10.0	12.3
1株当たり 配当金額 (円)	150	120	110	85	110
配当性向 (%) ※2	39.9	40.0	40.6	39.0	39.8
EPS (円)	370.37	320.62	277.47	228.43	301.00

※1 1株当たり配当金/単体の1株当たり当期純利益

※2 21/3月期以降は「収益認識に関する会計基準」を適用した数値

「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

 かとや 製油株式会社

2022年3月期決算説明会

2022年6月7日（火）

代表取締役社長 久米 敦司

直近の状況について

(前年同期比)		2022年4月～5月	今後の施策
家庭	ごま油	<ul style="list-style-type: none"> ● 物量に関しては、前年比増加（物量ベースで前年比101%）しているものの、一昨年（新型コロナ拡大期）比では90% ● 全国での「まん延防止等重点措置」解除後も継続的に店頭販促を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ● 6月より価格改定（値上げ） ● 継続的な店頭販促の実施、SNSを活用したメニュー提案等を実施 ● 「健やかごま油」の重点拡販 ● 販売チャネルの拡大
	食品ごま	<ul style="list-style-type: none"> ● 物量に関しては、一昨年比（新型コロナウイルス拡大期）、前年比とも減少 	<ul style="list-style-type: none"> ● 取扱店舗の新規獲得・拡大を図る ● 継続的な店頭販促の実施、SNSを活用したメニュー提案等を継続 ● カタギ食品との情報共有、連携強化
業務用	ごま油	<ul style="list-style-type: none"> ● 前年に対し増加（物量ベースで前年比113%） ● また、一昨年（新型コロナ拡大期）比でも、新型コロナウイルスによる各種制限解除もあり、大幅に上回って推移 ● 5月からの価格改定（値上げ）前の注文増加もあり 	<ul style="list-style-type: none"> ● 業態別(市販用製造メーカー・外食向けなど)に新規メニュー、用途提案など継続 ● ねりごまの重点拡販
	食品ごま	<ul style="list-style-type: none"> ● 物量ベースでは、前年比やや減少しているものの、一昨年比では大幅に増加 	
輸出用		<ul style="list-style-type: none"> ● 今までの新型コロナによる需要の落込みから、北米市場を中心に順調に回復 ● 一方で、海上運賃の高騰により、現地での販売価格が上昇しており、注視が必要 	<ul style="list-style-type: none"> ● 量販店、外食などへの提案を継続 ● ユーザー向けの提案を強化

中期経営計画 ”ONE Kadoya2025” 初年度振り返り

(1) 事業戦略

21年度3月期中期経営計画との対比（連結ベース）

ONE Kadoya 2025発表時 **380億円**

（内訳）かどや製油 340億円

（内訳）カタギ食品 40億円

（単位/億円）	2021年度	2022年度
中期経営計画	320	336

2025年度
380

【今年度策定予算】

売上高	322	335
営業利益	35	25
経常利益	40	26
当期純利益	28	18
自己資本	303	303
売上高経常利益率	12.3%	7.7%
ROE(%)	9.2%	5.9%
配当性向(%) ※単体利益ベース	39.8%	40.6%



380
-
39
27
338
10.3%
8.0%
40%程度

	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 	

経営基盤の強化

戦略① かどやファンの着実な底上げ

- ・ブランドコンセプト「ごまで、世界をしあわせに。」の策定
- ・ファンコミュニティサイト「ごまラボ」の開設
- ・ブランドショップ（goma to）のオープン（6月17日オープン予定）

ひと粒ひと粒は小さいけれど、実はごまってすごい。
いろんな食べもののおいしさを引き出して、心と体を豊かにしてくれる。
人と地球に、ずっと続く笑顔と健康を届けてくれる。
かどやは、「食べる」を「しあわせ」にする大きなごまの恵みを、
もっともっと届ける会社になっていきます。

ごまで、世界をしあわせに。

『ブランドコンセプト』



『ごまラボ』



『goma to』

戦略② 海外事業強化

- ・原料調達が多様化（サプライヤー開拓）
- ・品質向上に向けた取り組み
- ・M&A等も視野に入れた海外拠点の確保及び事業拡大のためのリサーチを開始
- ・欧州を中心とした新規市場において、新規開拓を開始



設計：株式会社SAWS

正式名称：goma to よみ：ごまと



東京都目黒区緑が丘2-24-8 アーブル自由が丘

営業時間：11:00 - 21:00

電話番号：03-6459-5959

定休日：不定休

座席数：店内30席、テラス8席

店舗面積：81.88平米

Web：<https://www.kadoya.com/gomato/>

Instagram：@gomatocafe



アーブル自由が丘



goma to プレート



goma to SESAME OIL シリーズ

戦略③ 販売マーケティング強化・商品開発強化

- ・ 業界初のトクホ商品「健やかごま油」の発売
- ・ 蒼井優氏を起用したCMの放映、各種販促キャンペーンの実施



戦略④ 販売チャネルの拡充

- ・ Amazon、Yahoo!ショッピングで公式ショップの開設
- ・ コンビニや高級スーパーでの導入開始

戦略⑤ カタギとの連携強化（統合効果の具現化）

- ・ 拠点の統合、システムの一部統合による経営リソースの有効活用

(2) 經營基盤強化

生産体制の最適化

◆ 3工場（小豆島、袖ヶ浦、寝屋川）体制の最適化

【ごま油】

- ・小豆島工場の老朽化対策の検討
- ・袖ヶ浦工場の拡張

【食品ごま】

- ・カタギ連携：家庭用小袋の製造委託、ねりごま原料の統一



◆ 基礎開発機能の強化

- ・千葉県に研究拠点（ラボ）の設立、稼働開始

デジタル化への取り組み

◆ デジタル化によるペーパーレス化推進

- ・ 電子稟議システムの導入
- ・ 電子精算システムの導入
- ・ 人事関連業務のデジタル化
- ・ 販売関連業務のデジタル化
- ・ RPAの導入

◆ 情報セキュリティー強化

- ・ セキュリティー担当の設置
- ・ 管理強化策の策定

人事制度・人材育成

◆ 新人事制度の導入

- ・ メリハリのついた人事制度への変革
- ・ 人材育成の強化として、各種研修の充実

かどや製油グループ サステナビリティ基本方針

私達、かどや製油グループは

「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」の経営理念の下、
持続可能な社会の実現に貢献し、社会的責任を果たしていきます。

その為に私達は、地球と人間が共存し、

『ごまを通して、人と地球を健康に』する取り組みを推進します。

また私達は、従業員の活躍が企業成長の大切な基盤と考え、

職場環境の向上に努め、多様性を重視し、人材の育成に積極的に取り組みます。

サステナビリティ基本方針の位置付け

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No.1を目指す！

中期経営計画

ONE Kadoya 2025

企業行動憲章

サステナビリティ基本方針

SDGs事例 原料調達取り組み

昨年から実施している、ごま農家の方々への技術支援も2期目を迎えました。タンザニアから始めた取り組みは、商社はじめパートナーの方々との協働し、ナイジェリア・パラグアイと地域を広げる事ができております。今後も、ごま農家の方に「ごまを作ってよかった」と心から思っただけの環境を整えるために取り組んで参ります。

ごま農家支援プロジェクト in タンザニア

【課題】

年による
収量や品質のばらつき



【支援】

タンザニア内の3地域
2,000ごま農家
平均収量400kg/haから向上



【ミッション】

- ・生産の安定
- ・収入の向上と安定
- ・生活の向上



ナイジェリア

ごま2,000農家に対し
ごま生産技術支援を実施



パラグアイ

自給自足の先住民に対し、
生活水準の向上を目標に
ごま栽培の技術指導を実施



CO2排出削減の取組

太陽光発電システムの導入



LEDライトの活用



LNGの活用



地域社会への取り組み

国際連合世界食糧計画WFP協会

(国連WFP)

ウクライナ及び近隣諸国へ

避難された方々への人道支援

公益信託経団連自然保護基金へ寄付

「生物多様性保全/自然保護プログラム」支援

WFP（世界食糧計画）への寄付

「学校給食プログラム」支援

本社オフィスの移転（2023年2月予定）



公式HPより

場所：大崎ツインビル東館

コンセプト：“Open & Communication”

フリーアドレスにも対応可能な、
柔軟性のあるユニバーサルデザインを採用

社員のモチベーションアップ

ワンフロア化による
組織間・社員同士のコミュニケーション良化

リクルート力の強化

IT システム環境の向上

BCP（災害時等の事業継続）

ごまで、世界をしあわせに。





※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

執行役員管理本部長 高野 純平

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 食品安全マネジメントシステムFSSC22000運用
原料から最終製品まで一貫した食品安全・品質管理体制の構築・維持
小豆島工場：2015年9月6日 認証取得、2020年8月12日 更新
袖ヶ浦工場：2021年2月3日 認証取得
- ② 全社的な品質保証体制
品質保証規程を運用、全従業員・全組織で品質保証に取り組むことを規定
- ③ 原料ロット毎の分析項目の充実
公的検査機関による残留農薬検査、アフラトキシン検査の実施
- ④ 製造部門のコンプライアンス強化
製造部門に対するコンプライアンス研修、食品関連法規の勉強会
- ⑤ 品質保証部の業務拡充による品質保証体制の強化
品質保証部による対外文書の確認・承認、自社工場・製造委託先の監査

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

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” ~ ごまの様々なレシピを通じてごまの美味しさと健康価値を広めていく

SNS

若年層・幅広い属性にアプローチ ※フォロワー数：2022年3月31日時点

- 公式Instagram（メイン属性10~20代） / フォロワー数：約8,400人
- 公式Twitter（メイン属性10~20代） / フォロワー数：約91,000人
- 公式LINE（メイン属性20~40代） / 有効友だち数：約101,000人
- 公式Facebook（メイン属性40~50代） / フォロワー数約：28,000人



当社からレシピ提案を中心にごまに関する様々な情報を発信。コミュニケーションキャラクターの「かどごま」の活用やインフルエンサーキャンペーン施策等を実施し、新しい切り口でごま製品の魅力を伝えている。

WEB

主婦・幅広い属性にアプローチ

Webレシピサイト「ナディア」「クックパッド」との連携。当社専用ブランドページを設置し、新しい生活様式を取り入れ若い主婦層や若年層ユーザー目線でのレシピ提案を行っている。



料理教室 <大手料理教室との連携>

主婦・若年層にアプローチ

- ABCクッキングスタジオ
- 全国100ヶ所のスタジオでリアルとオンラインの2軸で料理教室を実施。
 実際、ごま油やごま製品を使って料理をする体験の場を創出。総勢113,915人が受講。



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

ごま油の需要喚起 = 認知向上・販売促進

“ 特定保健用食品「健やかごま油」の提案 ” ~ 美味しく・健康に！ “新ごま油習慣”

テレビCMを中心に各種媒体を活用して大々的な広告宣伝を実施

- 2021年4月15日～28日、9月11日～20日 地上波 全国放映
- 2021年7月～9月 衛星放送(BS)にて放映
- 2022年3月1日～3月23日 TVerにて放映

蒼井優さんが魅せる、新しいごま油の“新習慣”

ごま油100%でおいしさそのままに特定保健用食品の許可を取得した「健やかごま油」。コレステロールも少し気になりだした女性から好感度が高い料理好きな蒼井優さんを起用し、2パターンのTVCM（15秒）を放映。商品特徴である1日あたり、大さじ1杯(14g)で「血清LDLコレステロールを減らすのを助ける」機能をメインにお伝えしているCM。および、曜日ごとのごま油CMをその曜日ごとにオンエアし、CMの中に登場する食卓には、新しいごま油の美味しさを発見するメニューが次々に出てくるCMを放映。



『健やかごま油 コレステロール篇』



『健やかごま油 トクホで新ごま油習慣』
月曜日篇



『健やかごま油 トクホで新ごま油習慣』
日曜日篇

他、PR活動、WEB広告、業界紙広告を展開

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

<ジャンプフritレー株式会社>

- ・商品名：マイクポップコーンしおとごま油味
- ・発売時期：2022年4月11日～店頭在庫無くなり次第販売終了
- ・販売地域：：全国 コンビニエンスストア、量販店、スーパーマーケットなど



<カルビー株式会社>

- ・商品名：ポテトチップスのりしおとごま油味
- ・発売時期：2022年4月18日～2022年5月28日（予定）
- ・販売地域：全国コンビニエンスストア



今後も続々とコラボレーション商品発売予定

<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。ごまの稀少成分「セサミン」を高濃度凝縮した商品。毎年着実に成長しております。

<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。ストレス社会における腸の働きに着目し、安定的にファンを獲得している。



2022年3月期、及び2023年3月期施策

①2022年3月期実績

巣ごもり需要は落ち着きつつあったが、消費者の健康意識の高まりは継続している。引き続き、ごまの健康機能の啓蒙・普及も兼ね、「ごまセサミン」を中心に新聞・WEB広告をはじめ、TV広告（BS局）にてプロモーションを展開した。サプリメント以外にも、胡麻黒丸・胡麻白丸などへの需要も堅調に推移し、安定的に成長している。

②2023年3月期施策

セサミン関連の新商品や、ごま菓子など食品関連での新商品の上市を予定している。「ごまで世界をシェアに」するごま専門メーカーならではの商品開発に引き続き注力し、サプリメントのみならず、様々なお客様のニーズにお応えできるよう、商品ラインナップの拡充をしていく。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

2022年以降の商品施策



「カタギ食品が目指す7つのGOAL」 カタギ食品は有機ごまへの取り組みを通じて、持続可能社会の実現を目指します。



1. 貧困をなくそう 2. 飢餓をゼロに

開発途上国での生産が主となるごまは、農家にとって重要な換金作物です。有機栽培されたごまは付加価値を生み、農家収入を向上させることができます。



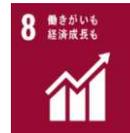
3. すべての人に健康と福祉を

有機栽培は、安心・安全に栽培管理されたごまを食することができるだけでなく、生産者が農薬からの被ばくを防ぐことができる農法です。



6. 安全な水とトイレを世界中に

化学的に合成された農薬・肥料を使用しないことで、地下水や河川を汚染する原因を軽減し、浄水設備の整っていないごま生産地での重要な水資源（地下水・河川）を守ります。



8. 働きがいも経済成長も

有機栽培は目先だけの利益では長続きしないため、生産者、加工者、流通、消費者が協力し、コストを分け合って推進していくものです。生産者の納得した買取価格が安全性の維持に繋がります。



12. つくる責任つかう責任

持続可能な生産、流通、消費のサイクルを目指し、ボタニカルインキで印刷したパッケージを採用することでCO2削減に貢献しています。



15. 陸の豊かさも守ろう

有機栽培は環境への負荷をできる限り低減した農法です。日本農林規格で禁止された農薬や化学的に合成された肥料を使用せず、自然治癒力を利用した栽培方法です。

いいもの・いつも・いつまでも 「有機ごまのパイオニア」

カタギ食品は2001年に有機JAS認証を取得し、業界初の有機ごま製品を発売しました。有機ごまは、消費者の安心・安全や環境保全のみならず、開発途上国で高付加価値を生み出す重要な作物として位置づけられており、持続可能社会の実現に貢献しています。

2022年度も引き続き有機ごまシリーズ家庭用市場シェアNo. 1を持続させます。



2022年以降の商品施策(販売促進活動・継続)

有機ごま簡単レシピ
詳しいレシピはQRコードから

有機金すりごまを使ったかぼちゃのごま味噌汁
金ごまを加えることでコクと旨みをUP!

有機ねりごまを使ったひよこ豆のフムス
中東料理のフムスをご家庭で簡単に! ねりごまがコクをUPさせます。

HP上にごまレシピをたくさん掲載しております。
ごまレシピページはこちら

カタギの有機ごま
ラインナップ

有機ごまシェアNo.1!
※日経POS調べ

カタギの有機ごまシリーズ

ORGANIC-SESAME

有機いりごま白

安全で安心な食べ物を...というお客様の気持ちに寄り添い、自然との共生にまで配慮して作り上げた、日本農林規格を満たす有機ごま。カタギ食品でごま作りに関わる、全ての人のための真摯な思いが込められています。

有機ごま製品といえば
“カタギ食品”と全社員で告知

主力商品の「有機いりごま白」のパッケージ写真を全面に配置し、三つ折りのミニリーフレットを製作。

販促活動としてカタギ食品のSDGsの取り組みを紹介し、商品認知を広めカタギファンを増やす地道な取り組みを継続します。

産地風景(パラブアイ)

有機ごまとは?
有機ごまとは、日本農林規格で禁止された農薬や化学的に合成された肥料を使用せず作られたごまです。カタギ食品の有機ごまは、日本農林規格に定める有機加工食品の基準を満たした製品です。

有機ごまのパイオニア カタギ食品
カタギ食品は、2001年に日本で初めて有機ごまの販売を始めました。また、産地へ積極的に足を運び、有機ごま栽培を始めるにあたっての準備のお手伝いをし、生産者とのつながりを大切にしています。

持続可能社会の実現に向けて
私たちカタギ食品は、環境への負荷が低い有機栽培のごまを通じて、自然との共生に配慮した製品づくりに取り組んでいます。カタギ食品は有機ごまへの取り組みを通じて、持続可能社会の実現を目指します。

環境対応 ボタニカルインキを使用
カタギ食品の有機ごまシリーズのパッケージは**ボタニカルインキ**を使用しています。
ボタニカルインキとは... 植物由来の材料を使用し、固形分中に一定割合以上の植物由来成分を含むインキです。

CO2排出量を10%削減することが可能となりました。

有機ごまについて詳しく知りたい方はこちら
カタギ食品HP有機ページ



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
2020/2021年度生産量：約594万トン（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傾向。

然しながら、足元では穀物相場上昇に伴い胡麻からの転作や、ミャンマーやスーダン、エチオピアで発生したクーデターや内戦の影響により、供給量ダウンが見込まれている。

生産国の政情不安に加え、最近の天候不順も生産量に大きく影響し、供給面は不安定さを増している。

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、中南米、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

搾油用ごま通関価格



<2023年3月期の見通し>

- 2021年夏頃、ごまから他作物への転作が危惧されたことにより搾油用相場は堅調に推移し、一時はUSD1,700/Mtレベル迄上昇。
- その後、中国の目に見えた買付が盛り上がり欠けること、西アフリカ産の生産量が想定程の減産幅ではなかったことを理由に弱含み推移。然しながら下げ幅は限定的であり、足元ではUSD1,550/Mtレベルを唱えている。
- 日本の搾油用輸入平均通関価格は、2020年度のUSD1,415/Mtに対し、2021年度はUSD1,252/Mtまで下落。直近では相場反転以降の貨物到着が続いており、輸入通関価格は上昇傾向。今後もUSD1,400/Mt以上で成約された貨物の入港は継続すると考えられ、輸入平均通関価格は緩やかに上昇していくことが見込まれる。
- 供給面では、東アフリカの収穫時期に突入。生産量は天候に大きく左右される為、現時点で詳細把握は困難。
- 世界的な需要は堅調に推移。特に中国は2021年度の輸入量が過去最大の117万トン記録しており、需要は底堅い。

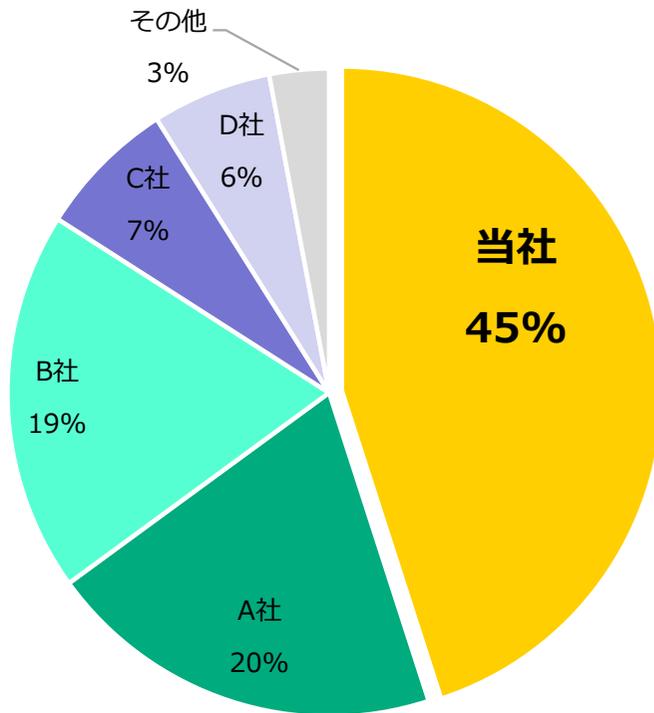
政情不安、輸送面の混乱等、供給面は波乱要因が多いのに対して需要は堅調であり、相場は堅調推移する可能性が高い。



シェア状況

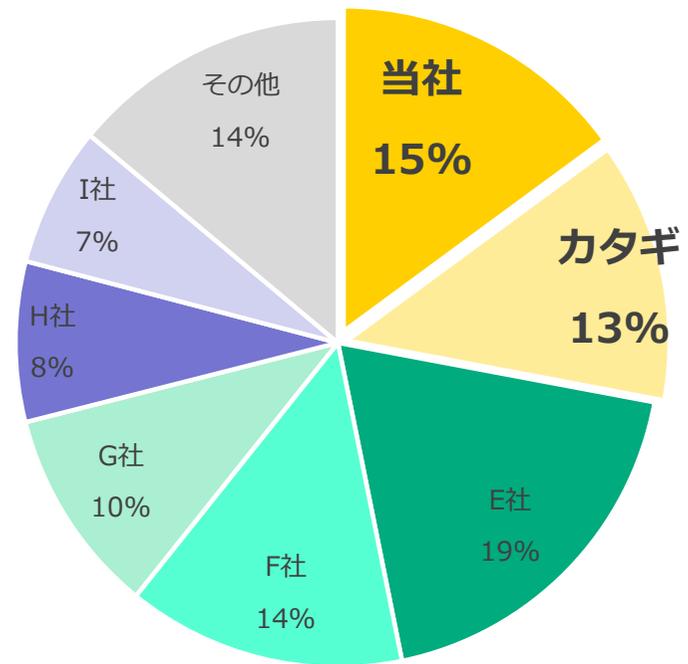
ごま油（2021年1～12月売上高）

市場規模：約440億円



食品ごま（2021年1～12月売上高）

市場規模：約300億円



自社調べ