

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**

2023年3月期 決算説明会

2023年6月8日(木)

# 決算概要について

執行役員管理本部長  
高野 純平



# 1. 2023年3月期 決算（連結） 概要

## 2023年3月期 決算概要（連結）

- 売上高は前年比で家庭用が減少も業務用・輸出用が増加し、全体として約15億円増の約336億円
- 売上原価は袖ヶ浦工場の減価償却費減少があったものの、原料価格・エネルギー価格等の上昇等により約22億円増加。販管費は、23年2月の本社移転費用もあり微増
- その結果、営業利益は約26億円（前年比8億円減少）
- 経常利益は、円安による為替差益の影響もあり、約33億円（前年比約6億円減少）

| 【連結】             | 22年3月期           | 23年3月期           | 前年同期比 |        |
|------------------|------------------|------------------|-------|--------|
|                  |                  |                  | 増減金額  | 増減率    |
| 売上高              | 32,185           | 33,690           | 1,504 | 4.6%   |
| 売上原価             | 22,021           | 24,252           | 2,230 | 10.1%  |
| 販管費              | 6,712            | 6,798            | 85    | 1.2 %  |
| 営業利益<br>〈売上高対比〉  | 3,450<br>〈10.7%〉 | 2,638<br>〈7.8 %〉 | ▲812  | ▲23.5% |
| 経常利益<br>〈売上高対比〉  | 3,968<br>〈12.3%〉 | 3,353<br>〈10.0%〉 | ▲614  | ▲15.4% |
| 当期純利益<br>〈売上高対比〉 | 2,769<br>〈8.6%〉  | 2,305<br>〈6.8%〉  | ▲464  | ▲16.7% |

（単位：百万円）

※22/3月期、23/3月ともに「収益認識に関する会計基準」を適用した数値

## 2023年3月期 ごま油の売上について【金額ベース】

### 【家庭用】

- 2022年6月より実施した販売価格改定の影響が大きく、売上高は、前年比約6億円減少
- 当社製品を使用したカフェ「goma to」のオープンやファンコミュニティサイトである「ごまラボ」の開設等「かどやファン」を獲得する新規施策を実施

### 【業務用】

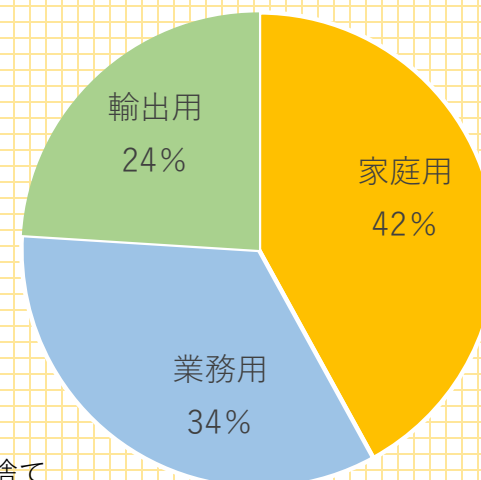
- 外食需要の回復や2023年3月の販売価格改定に係る買い溜め需要により前年比約9億円増加

### 【輸出用】

- 2022年4月より実施した販売価格改定や円安の影響により売上高は、前年比約6億円増加

| ごま油  | 22年3月期 | 23年3月期 | 前年同期比  |
|------|--------|--------|--------|
| 家庭用  | 10,846 | 10,285 | 94.8%  |
| 業務用  | 7,235  | 8,189  | 113.1% |
| 輸出用  | 5,327  | 5,950  | 111.7% |
| 全体売上 | 23,408 | 24,426 | 104.3% |

【ごま油の売上高構成比】



(単位：百万円)

※ 金額は表示単位未満切捨て

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

## 2023年3月期 食品ごまの売上について【金額ベース】

### 【家庭用食品ごま】

- 販売価格改定等の影響により前年比約95％に減少

### 【業務用食品ごま】

- 中食・外食産業向けの需要回復等により前年比約104％に増加

### 【家庭用・業務用ねりごま】

- 総菜向け需要の増加により業務用は前年比約103％に増加

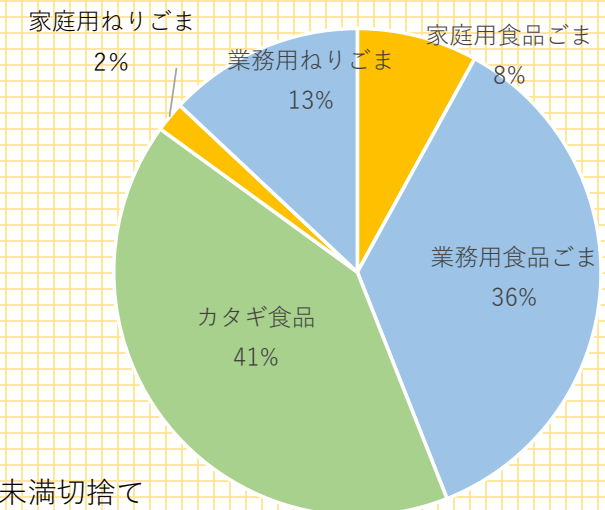
### 【カタギ食品】

- 販売価格改定の影響もあったが、ほぼ前年並みで推移



| 食品ごま    | 22年3月期 | 23年3月期 | 前年比    |
|---------|--------|--------|--------|
| 家庭用食品ごま | 629    | 598    | 95.1%  |
| 業務用食品ごま | 2,623  | 2,735  | 104.2% |
| 家庭用ねりごま | 128    | 111    | 86.9%  |
| 業務用ねりごま | 961    | 997    | 103.7% |
| カタギ食品   | 3,210  | 3,184  | 99.1%  |
| 全体売上    | 7,553  | 7,628  | 100.9% |

【食品ごまの売上高構成比】



(単位：百万円)

※ 金額は表示単位未満切捨て

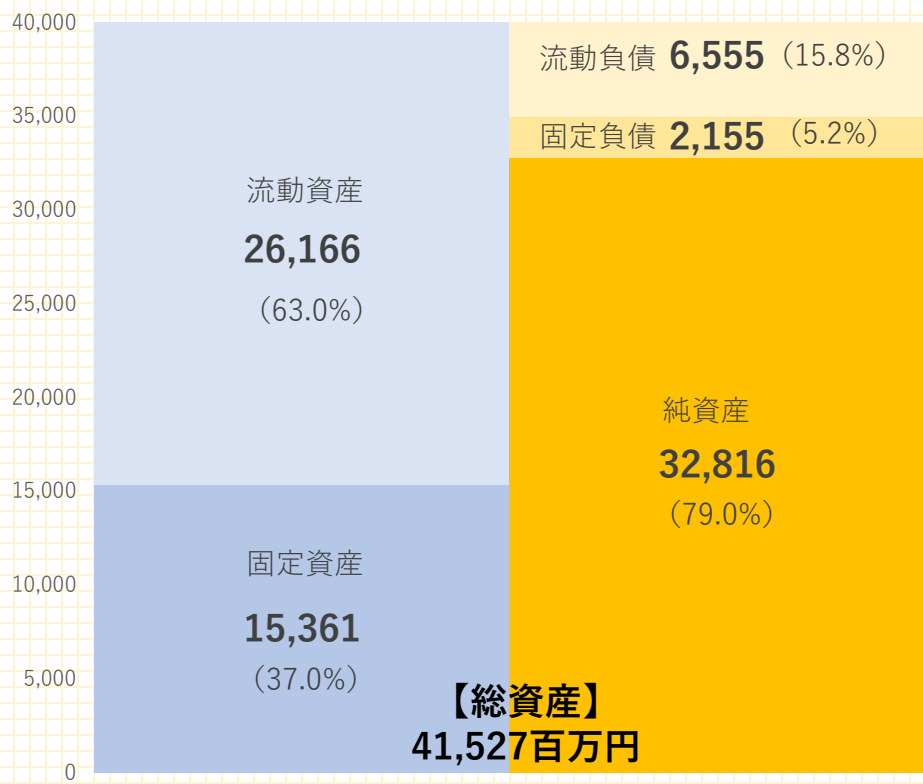
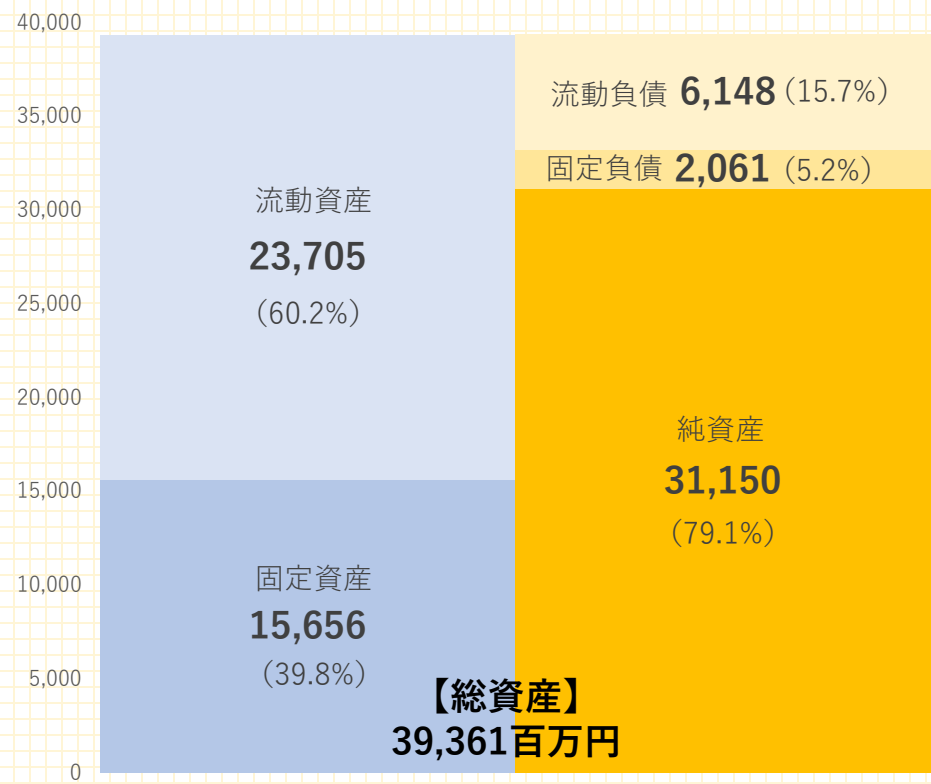
※ 22/3月期、23/3月ともに「収益認識に関する会計基準」を適用した数値

連結貸借対照表の比較

22年3月期

単位：百万円  
( ) 内構成比

23年3月期



【増減内訳】

|          |       |       |      |       |      |
|----------|-------|-------|------|-------|------|
| 流動資産     | 2,461 | 10.3% | 流動負債 | 406   | 6.6% |
| 固定資産     | ▲294  | ▲1.8% | 固定負債 | 93    | 4.5% |
|          |       |       | 純資産  | 1,666 | 5.3% |
| 合計 2,166 |       |       |      |       |      |



## 2. 2024年3月期 業績予想 (連結)



| ごま油              | 23年3月期<br>【実績】   | 24年3月期<br>【予測】（※） | 前期比（※） |        |
|------------------|------------------|-------------------|--------|--------|
|                  |                  |                   | 増減金額   | 増減率    |
| 売上高              | 33,690           | 34,500            | 810    | 2.4%   |
| 営業利益<br>〈売上高対比〉  | 2,638<br>〈7.8%〉  | 1,600<br>〈4.6%〉   | ▲1,038 | ▲39.3% |
| 経常利益<br>〈売上高対比〉  | 3,353<br>〈10.0%〉 | 1,700<br>〈4.9%〉   | ▲1,653 | ▲49.3% |
| 当期純利益<br>〈売上高対比〉 | 2,305<br>〈6.8%〉  | 1,200<br>〈3.4%〉   | ▲1,105 | ▲47.9% |

〈補足〉

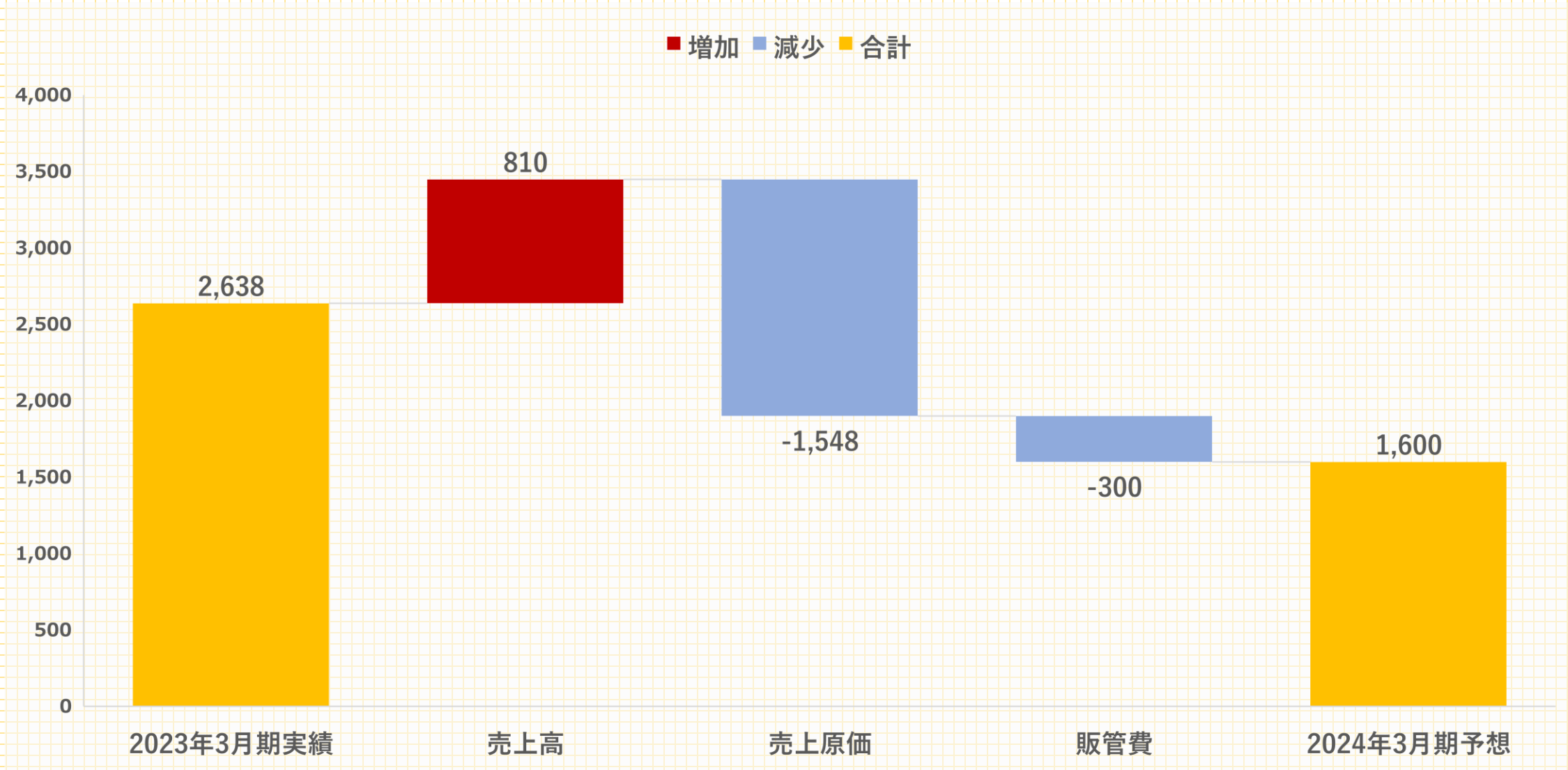
◆ 売上高  
家庭用製品の拡売、コロナの収束に伴う外食需要の増加、輸出用製品の拡売等により23年3月期を上回る見込みです。

◆ 利益  
売上原価は原料価格の高騰と円安基調継続による大幅上昇が予想されます。

また、家庭用製品の拡売施策として積極的な広告・販促活動により販促費等も増加し、営業利益・経常利益ともに23年3月期を下回る予想となります。

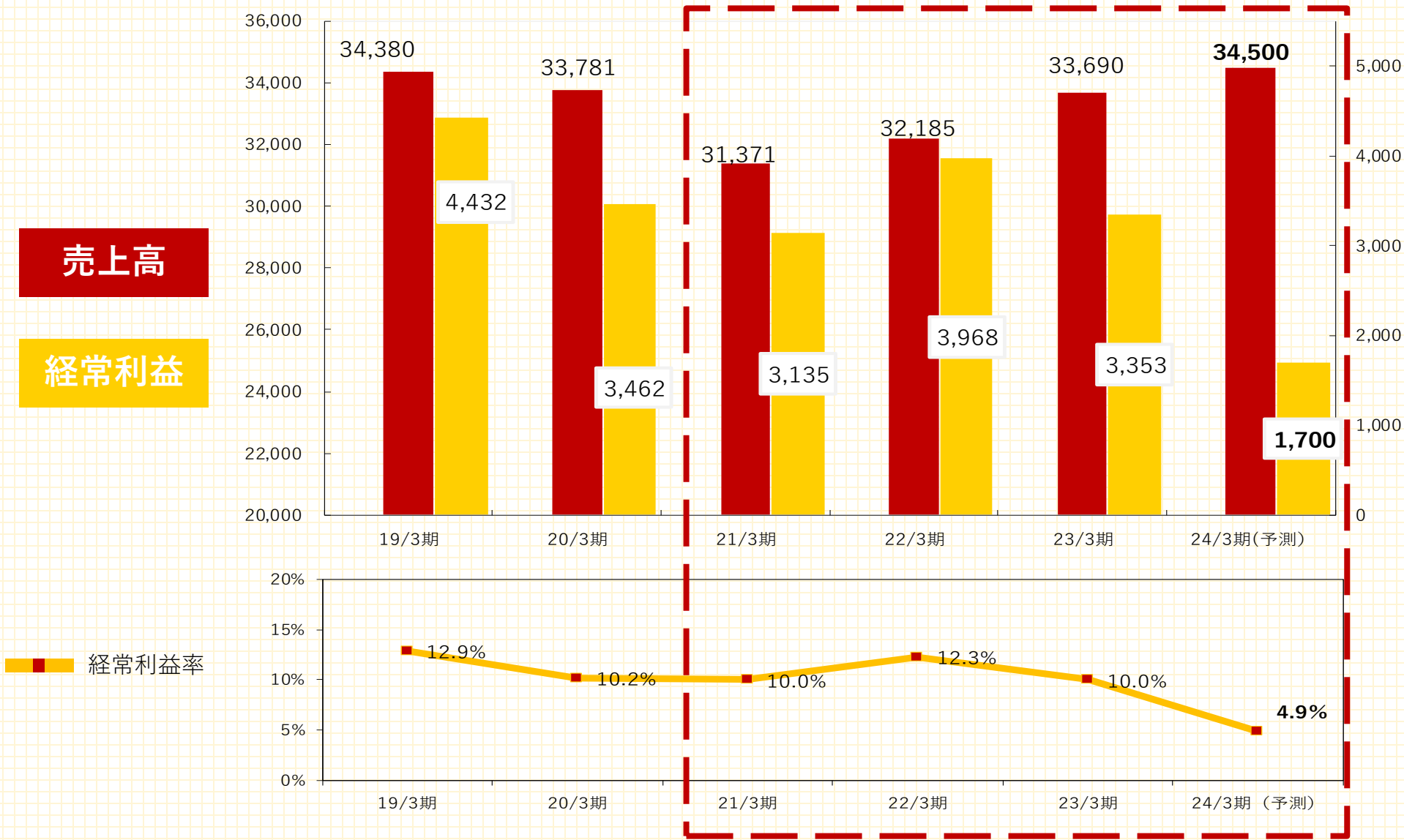
【配当】24年3月期の期末配当金は「1株当たり50円」を予定  
※ 金額は表示単位未満切捨て  
※ 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。  
実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

2024 / 3 月 期 業 績 予 想 ( 連 結 ) 営 業 利 益 予 想 に つ い て



※ 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。

売上高・経常利益・経常利益率の推移（連結）



※21/3月期～24/3月期は、「収益認識に関する会計基準」を適用した数値

※2018年3月期 第3四半期より連結  
(カタギ食品株式会社)

経営指標

|                   | 19/3月期 | 20/3月期 | 21/3月期 | 22/3月期 | 23/3月期 |
|-------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| ROE (%)           | 11.5   | 9.4    | 7.4    | 9.2    | 7.2    |
| ROA (%)           | 8.5    | 6.8    | 5.6    | 7.3    | 5.7    |
| 売上高<br>営業利益率 (%)  | 12.2   | 9.6    | 9.6    | 10.7   | 7.8    |
| 売上高<br>経常利益率 (%)  | 12.9   | 10.2   | 10.0   | 12.3   | 10.0   |
| 1株当たり<br>配当金額 (円) | 120    | 110    | 85     | 110    | 100    |
| 配当性向 (%) ※ 1      | 40.0   | 40.6   | 39.0   | 39.8   | 40.7   |
| EPS (円)           | 320.62 | 277.47 | 228.43 | 301.00 | 250.52 |

※ 1 1株当たり配当金／単体の1株当たり当期純利益



## 直近の状況について

|     |      | 2023年4- 5 月                                                                                                                              | 今後の施策                                                                                                                                        |
|-----|------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 家庭用 | ごま油  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● PB商品が増加し、NB商品の減少を補い、ほぼ前年並みで推移。</li> <li>● 「かどやの太白ごま油300g」(22年8月上市) 及び「健やかごま油」は販売好調</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 「愛されて55周年感謝の純正ごま油キャンペーン」実施<br/>(23年5月15日～23年7月31日)</li> <li>● 「かどやの太白ごま油」「健やかごま油」の積極拡売継続</li> </ul> |
|     | 食品ごま | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 22年10月の価格改定の影響もあり販売苦戦<br/>(前年数量対比減少)</li> <li>● PB商品の販売は堅調に推移</li> </ul>                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 価格改定の更なる浸透</li> <li>● 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</li> <li>● カタギ食品との連携強化</li> </ul>              |
| 業務用 | ごま油  | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 23年3月に2回目の価格改定を実施</li> <li>● コロナ収束に伴う外食需要の回復及び総菜需要の堅実さは実感<br/>一方、価格改定の影響により前年数量比では苦戦</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 価格改定の更なる浸透</li> <li>● 業態別(業務用ユーザー向け、外食向けなど)に新規用途及びメニュー提案強化</li> <li>● ねりごまの重点拡販</li> </ul>          |
|     | 食品ごま | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 22年10月の価格改定の影響もあり販売苦戦</li> <li>● ねりごまは外食向け需要増加により販売好調</li> </ul>                                |                                                                                                                                              |
| 輸出用 |      | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 4 - 6月期は前年比数量・金額共に減少見込みも、北米市場を中心とした需要は回復の兆しが見えている上、2 - 4月で実施した販促にも手応えを得ている。今後の動向に注視中</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>● 物価上昇、景気動向を注視し、現地卸、量販店への販促を強化</li> <li>● 業務用ユーザー向けの提案を強化</li> </ul>                                  |

# 中期経営計画の進捗について

代表取締役社長  
久米 敦司



中期経営計画  
”ONE Kadoya 2025”  
2期目までの振り返り

事業戦略について

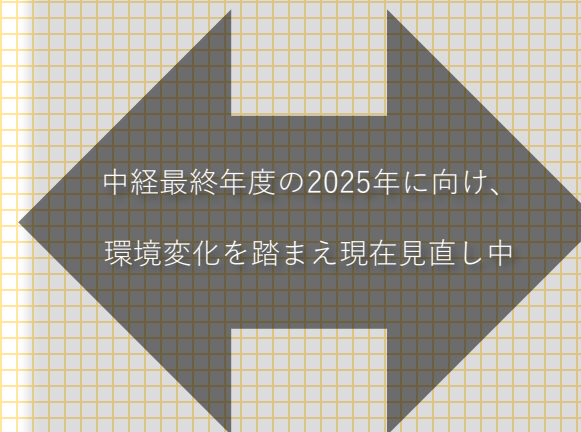
## 22年度3月期 中期経営計画との対比（連結ベース）

| （単位：億円）     | 2021年度 | 2022年度 | 2023年度 |
|-------------|--------|--------|--------|
| 中期経営計画策定時数値 | 320    | 336    | -      |

|          | 実績    | 見込み   |       |
|----------|-------|-------|-------|
| 売上高      | 322   | 336   | 345   |
| 営業利益     | 35    | 26    | 16    |
| 経常利益     | 40    | 33    | 17    |
| 当期純利益    | 28    | 23    | 12    |
| 自己資本     | 303   | 328   | 328   |
| 売上高経常利益率 | 12.3% | 10.0% | 4.9%  |
| ROE(%)   | 9.2%  | 7.0%  | 3.6 % |
| 配当性向(%)  | 39.8% | 40.7% | 38.3% |

※1

※2



|                           |
|---------------------------|
| 2025年度                    |
| 380                       |
| かどや製油 340億円<br>カタギ食品 40億円 |
| 380                       |
| -                         |
| 39                        |
| 27                        |
| 338                       |
| 10.3%                     |
| 8.0%                      |
| 40%程度                     |

### ■2023年3月31日付東証通知「資本コスト、株価を意識した経営の実現に向けた対応」に対する当社の対応方針

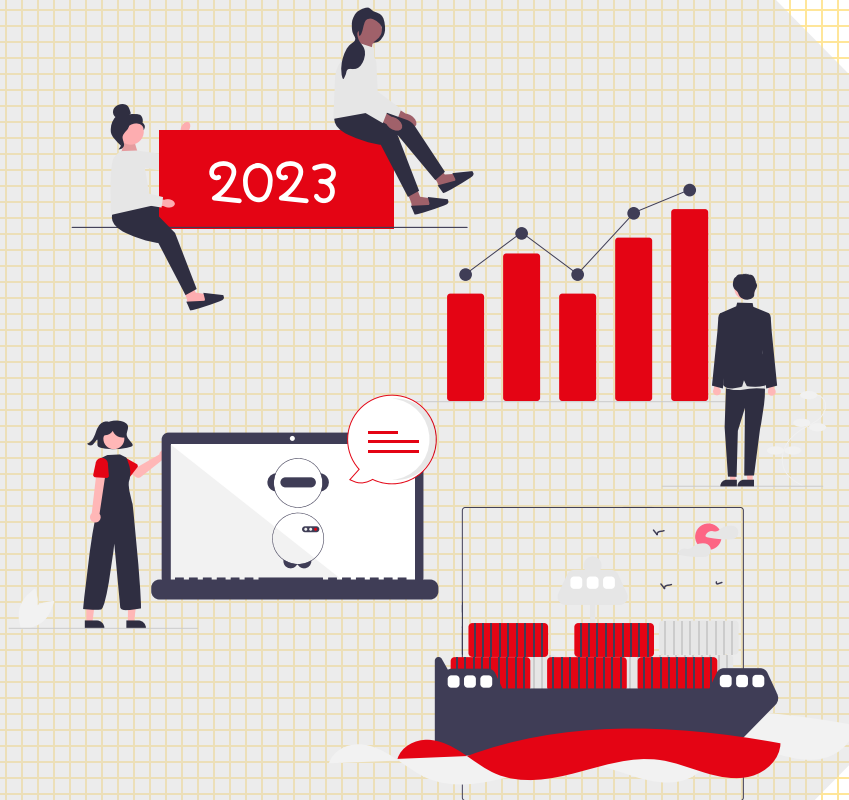
- 当社のPBRは1.0倍前後の状況（23年5月末現在）
- 今後、本要請の資本効率を意識して見直しをした中期経営計画を公表予定

※1：23年度は、22年度自己資本数値にて算出。25年度は中経策定時の数値

※2：23年度は、連結ベース

# ONE Kadoya 2025 策定時と現状の環境変化

21年度と23年度の比較



## 原料価格

搾油用ごま原料価格 約**410ドル**/MTの上昇  
21年3月 1,240ドル/MT 23年3月 1,650ドル/MT  
※財務省輸入通関統計より当社が算出

## 為替相場

中経策定時との同月比 約**25円**/ドルの円安  
21年3月 108円/ドル 23年3月 133円/ドル  
※月末ドル円為替相場(東京三菱UFJ銀行TTM参照)

## 資材・エネルギー等

資材、エネルギー価格等 約**15%**アップ

## 価格改定

家庭用値上げ 22年6月 **7~10%**  
業務用値上げ 22年5月 **7~12%**、23年3月 **15%**程度



|          | 国内事業                                                                                                 | 海外事業                                                                    |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| ごま油      | <div>戦略① かどやファンの着実な底上げ</div> <div><div>・こだわりのモノ作り、伝統・ブランドに磨き</div><div>・マーケティング、提案型営業の強化</div></div> | <div>戦略② 海外事業強化</div> <div><div>・北米での販売強化</div><div>・新市場の開拓</div></div> |
|          | <div>戦略③ 販売マーケティング強化・商品開発強化</div> <div><div>・お客様ニーズ・社会の変化に対応、商品ラインアップ拡充</div></div>                  |                                                                         |
|          | <div>戦略④ 販売チャネルの拡充</div> <div><div>・販路拡大（Eコマース、通販事業の強化）</div></div>                                  |                                                                         |
|          |                                                                                                      |                                                                         |
| 食品<br>ごま | <div>戦略⑤ カタギ食品との連携強化(統合効果の具現化)</div> <div><div>・互いの強みを生かした業務効率化</div><div>・営業・商品開発の連携</div></div>    |                                                                         |
|          | 経営基盤の強化                                                                                              |                                                                         |

# 戦略ごとの取り組み

## 戦略① かどやファンの着実な底上げ

- ・ SNS施策の強化 2022年度 フォロワー数KPIの達成
- ・ ファンコミュニティサイト「ごまラボ」運用開始、初年度会員数目標達成
- ・ 2022年度 NPS 1.9ポイント向上（2021年度比）
- ・ ブランドショップ（goma to）のオープン、広告換算値初年度 4億円以上



オリジナルキャラクター  
かどごま



## 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）
- ・ 新規市場において、輸出国増
- ・ 海外生産ならびに南米北米からの原料安定調達への取り組み

## 中経見直しのポイント

企業ブランディング  
強化および  
更なる認知度向上

既存マーケットへの  
販促強化

## 戦略③ 販売マーケティング強化・商品開発強化

- ・「かどやの太白ごま油」へのリニューアル
- ・サバ缶、かりんとうなど新製品でのラインナップ拡充

## 戦略④ 販売チャネルの拡充

- ・Amazon、Yahoo!ショッピングの公式ショップ開設2期目で売上金額3倍に成長
- ・ドラッグストアへの取り組み強化

## 戦略⑤ カタギとの連携強化（統合効果の具現化）

- ・販売拠点の統合、システムの一部統合による経営リソースの有効活用
- ・23年10月より家庭用食品ごまの販売をカタギへ一部移管し、販売最適化

## 中経見直しのポイント

商品ブランディング  
高付加価値品への  
さらなる取り組み

通販（EC）の強化

食品ごま事業の見直し

中期経営計画  
”ONE Kadoya 2025”  
2期目までの振り返り

経営基盤強化について



### 【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

### 【研究開発機能の強化】

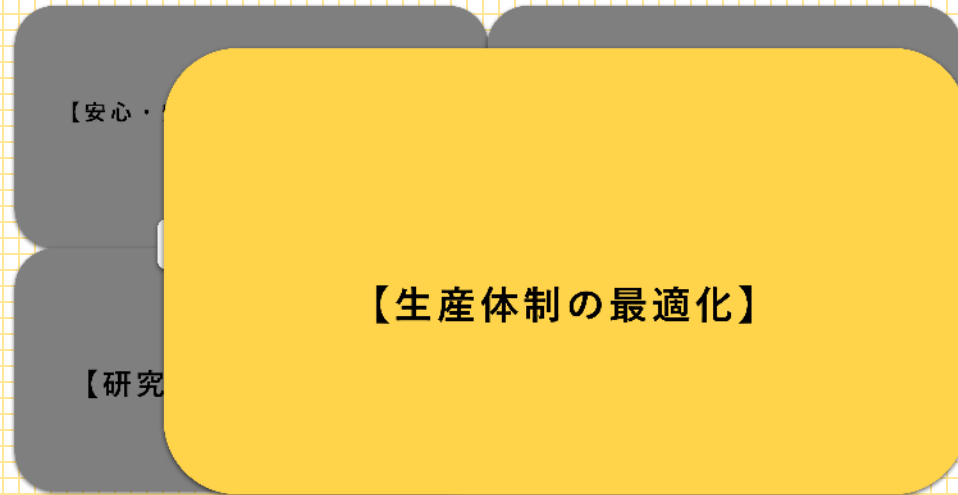
- ・ グループでの商品開発力の向上
- ・ 人材の強化、研究開発機能の集約

### 【人事制度改革】

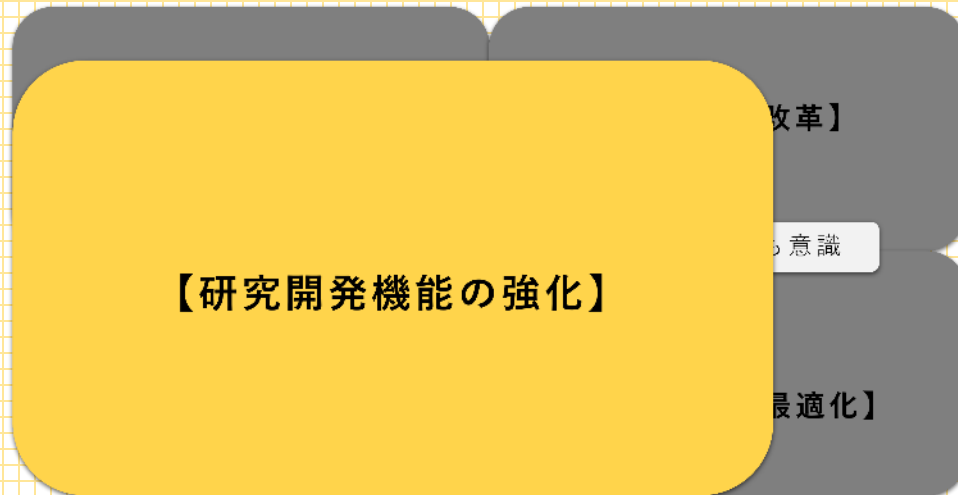
- ・ 働き方改革  
(テレワーク態勢の整備等)
- ・ 人事評価、人材育成、人材交流、シニア層活用
- ・ 若手の育成（CDP、研修制度）

### 【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



- ・ 家庭用小袋の製造拠点の集約
- ・ 現状見直しによる徹底したコスト削減
- ・ 生産DXの構想策定→生産効率の向上



- ・ 研究部を発足
- ・ 研究拠点の人員増強
- ・ 特許出願体制強化
- ・ 高付加価値製品の開発

【安心・

### 【人事制度改革】

【研究

- ・ 人的投資強化への取組み開始
- ・ ダイバーシティを踏まえた人事制度の深化



新オフィス

### 【安心・安全への不断の取組み】

革】

意識

最適化】

- ・ 品質トレーサビリティの強化
- ・ 労働安全活動の強化

# サステナビリティ基本方針に即した 当社の取り組み



## 太陽光発電設備の導入（袖ヶ浦工場）



二酸化炭素年間削減量

約 **200** t

約 **1.1** 万本

杉の年間CO<sub>2</sub>吸収量に相当

## 生産者支援の取り組み 継続案件

20年から実施している、ごま農家の方々への技術支援も3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。

### 生産者支援プロジェクト 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のごま農家  
現行平均収量400kg/haからの向上



#### ミッション

生産の安定、収入の向上と安定  
そして、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

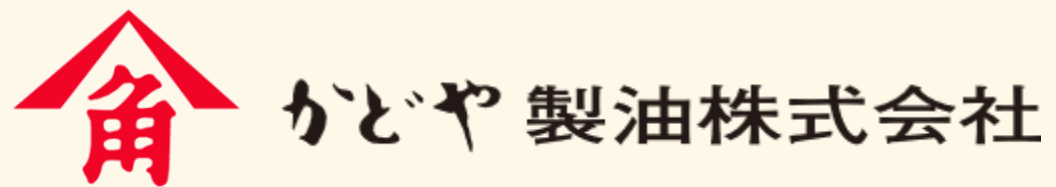


### パラグアイ

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



変革と挑戦！ 健康と笑顔を届けるNo 1を目指す！



※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

〒141-0001

東京都品川区北品川5丁目1番18号

TEL 03-6721-6957      FAX 03-6721-9334

執行役員管理本部長 高野 純平

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



# 付属資料

## 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、2021年7月30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 コンプライアンス強化

食品関連法規の勉強会を毎月開催

### ⑤ 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、自社グループ工場・製造委託先監査

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

## 企業広報活動

12月

### かどやのサステナビリティ活動 「FRaU SDGs 2023年1月号」へ掲載

日本で唯一、一冊丸ごとSDGs特集を発刊している女性ライフスタイル誌「FRaU」へ、かどやのサステナビリティ活動「世界の農場から、日本の食卓へ笑顔をつなぐ食材“ごま”」を掲載。



12月

### 産学官連携プロジェクト “小豆島マルシェ Winter2022” 2022年12月9日から3日間開催

新しい取り組みとして、小豆島発祥のかどやと食をベースとした地域の活性化を目指す土庄町、食を通じた地域貢献の可能性を学ぶ東京農業大学の学生たちによる産学官連携のプロジェクトを実施。

小豆島マルシェ

「小豆島・土庄町を、食す」

小豆島土庄町、かどや製油、カサイホールディングスと東京農業大学の産学官連携企画です！  
お弁当とバーガーで小豆島の味覚をたっぷりお楽しみください！

ごっつうまげ弁当      島ハモバーガー

**12.9[Fri] - 12.11 [Sun]**  
**11:00~18:00**  
(最終日 ~17:30まで)  
**おももんテラス**

おももんテラス  
〒105-0011  
東京都港区芝公園2-3-8芝公園船間ビル

Kasai Holdings  
カサイホールディングス



## かどやファン獲得に向けた活動

2月

ファンコミュニティサイト「ごまラボ」  
goma toでのファンイベントを  
2023年2月28日に開催

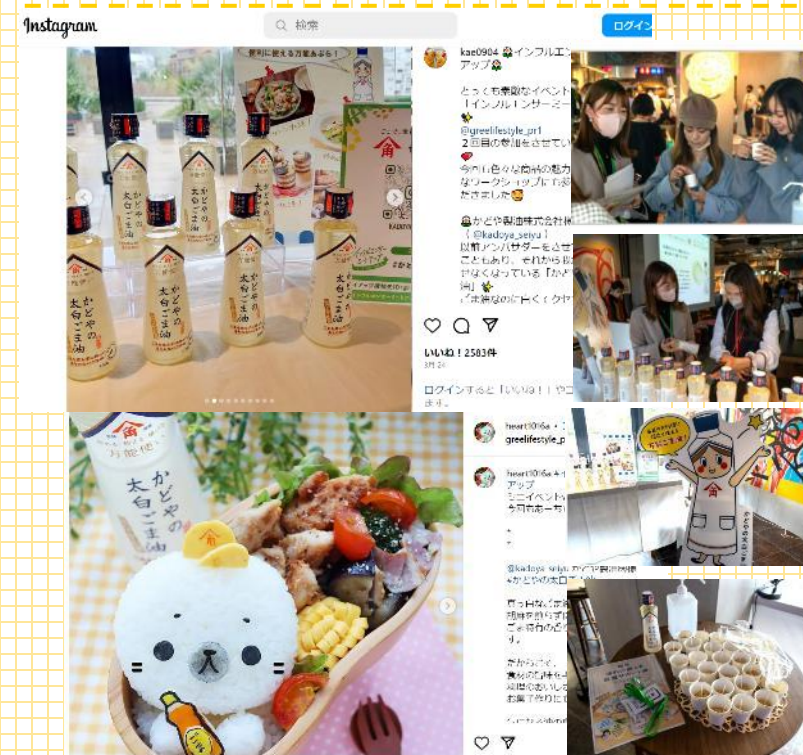
ごまラボ会員さんと楽しむ「ごまラボファンミーティング」をgoma toで開催。ごま油のテイスティングや健康効果など「かどや」を深く学べる講座、ごまの魅力をたっぷりと体感できる試食会などで一緒に盛り上がりました！



3月

「かどやの太白ごま油」  
インフルエンサーイベント  
2023年3月18日に参加

インフルエンサーと企業の交流を図り、商品・企業への認知関心を高め、「かどやの太白ごま油」への温度感高い投稿拡散を促す目的。66万人へのリーチに成功。



## 企業・商品への共感値を高める活動

2月

「かどやの太白ごま油」「純正ごま油」  
商品動画配信

「純正ごま油」におけるかどやのこだわり“ごま油100%”の理解促進を目的とした動画を配信。さらに、「かどやの太白ごま油」のコンセプトをわかりやすいアニメーション仕立てにし、レシピを含めたトライアル需要と商品理解を促進。

純正ごま油「ファンの声篇」



かどやの純正ごま油 WEB CM「ファンの声篇」30秒ver

かどやの純正ごま油 WEB CM「ファンの声篇」30秒ver

かどやの太白ごま油「おいしいヒミツ」



かどやの太白ごま油「おいしいヒミツ」篇short

やの太白ごま油レシピ動画 チョコマフィンver

3月

かどやの過去・現在・未来への  
想いを伝える企業動画配信

かどやの企業としての想いを、2篇の動画で表現。純正ごま油が皆さまの生活、食卓、想いでの一部となり、世代継承し続けてもらう願いも込めた動画配信。

かどや製油CM「姉の門出篇」



かどや製油CM「想いのリレー篇」





## メディアやエンドユーザーの関係構築の強化

2月

日本テレビ「ヒルナンデス」にて  
goma toが2023年2月15日に放映

メディアリレーションを強化し続けた結果、日本テレビ「ヒルナンデス」のW老舗めぐり旅”のコーナーでgoma toの紹介枠を獲得し認知向上に貢献。

通年

SNSの4媒体を通じ、  
エンドユーザーへ直接アプローチ



各媒体の特性に合わせ、ユーザーと繋がる施策を実施。  
引き続き若年層をメインにアプローチ。



|           |         |
|-----------|---------|
| Instagram | 22,262  |
| LINE      | 96,066  |
| Twitter   | 116,903 |
| Facebook  | 28,030  |
| 合計        | 263,261 |

フォロワー数、2023年3月時点



様々なジャンルでご使用頂き、**当社ブランドの活性化と価値向上**を訴求

### <ジャパンフリトレー株式会社>

- ・商品名：マイクポップコーン 塩とごま油味
- ・発売時期：2023年4月24日CVS先行発売  
2023年5月22日～店頭在庫無くなり次第販売終了
- ・販売地域：全国 CVS、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：かっぱえびせん匠海（たくみ） かどやのごま油味
- ・発売時期：2021年9月13日～リニューアル発売
- ・販売地域：瀬戸内を中心とするお土産売店、百貨店、全国ギフト専門店など



## <ごまセサミン プレミアム>

発売から12年目、多くのお客様にご愛用いただいている「ごまセサミン」。  
2022年10月に、従来品比2倍の30mgのセサミンを配合し、  
「ごまセサミン プレミアム」として、リニューアル新発売いたしました。



## 2023年3月期、及び2024年3月期施策

### ①2023年3月期実績

2022年10月に「ごまセサミン」をリニューアル。ごまの健康機能の啓蒙・普及も兼ね、新聞・WEB広告をはじめ、TV広告にてプロモーションを展開している。食品関連については、様々なニーズにお応えすべく、ごまのおいしさを手軽に楽しめる「胡麻かりんとう（黒ごま）」、ごまとさばの持つ栄養素をおいしく摂れる「さば缶 鯖ごま油漬け」を新発売。お客様からもご好評をいただいている。

### ②2024年3月期施策

既存商品の広告・販促を強化し、売上拡大を図ると共に、ニーズの発掘、創出をしながら、商品ラインナップの更なる拡充を図っていく。サプリメント、食品関連のみならず、ごまに関わる様々な新商品を開発していく予定。通信販売を通じ、ごまの可能性と新たな魅力をお伝えし、ブランドコンセプトである「ごまで、世界をしあわせに。」を実現していく。



【新発売】ごまセサミン プレミアム



【新発売】胡麻かりんとう（黒ごま）



【新発売】さば缶 鯖ごま油漬け



胡麻黒丸・胡麻白丸詰合せ



## 2023年度以降の商品施策



「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出来ます。



### 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べ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CO<sub>2</sub>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。

2023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。





## 2023年以降の商品施策（サステナビリティ活動等）

### 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。

カタギ食品は、環境負荷の低く価値の高い有機栽培のごまを通じた「ものづくり」がサステナビリティの原点であると考えます。

（カタギHP）

- カタギHP「サステナビリティ基本方針」を掲げ、消費者に向け、取り組み姿勢を提示
- イベントや販促活動時に、有機ごまを通じたサステナビリティ活動をご紹介



有機ミニリーフレットを配布し、幅広い認知を図る。



大学生説明会

## 現状

### ① ごま種子の生産 - 全世界の生産量は増加傾向

2021/2022年度生産量：約556万トン（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、零細且つ貧しい生産者が多数を占める為、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、今後アフリカ諸国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は安定して100万Mtを超える

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。

但し、ミャンマーやスーダンで発生した内戦といった生産国の政情不安に加え、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

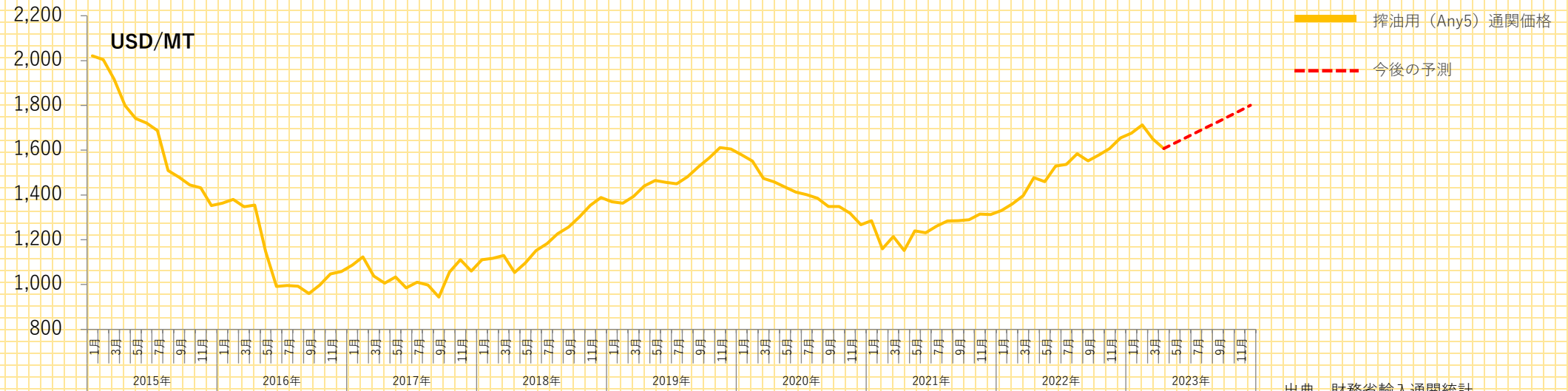
### 高品質の原料を安定的に調達

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）



### < 2024年3月期の見通し >

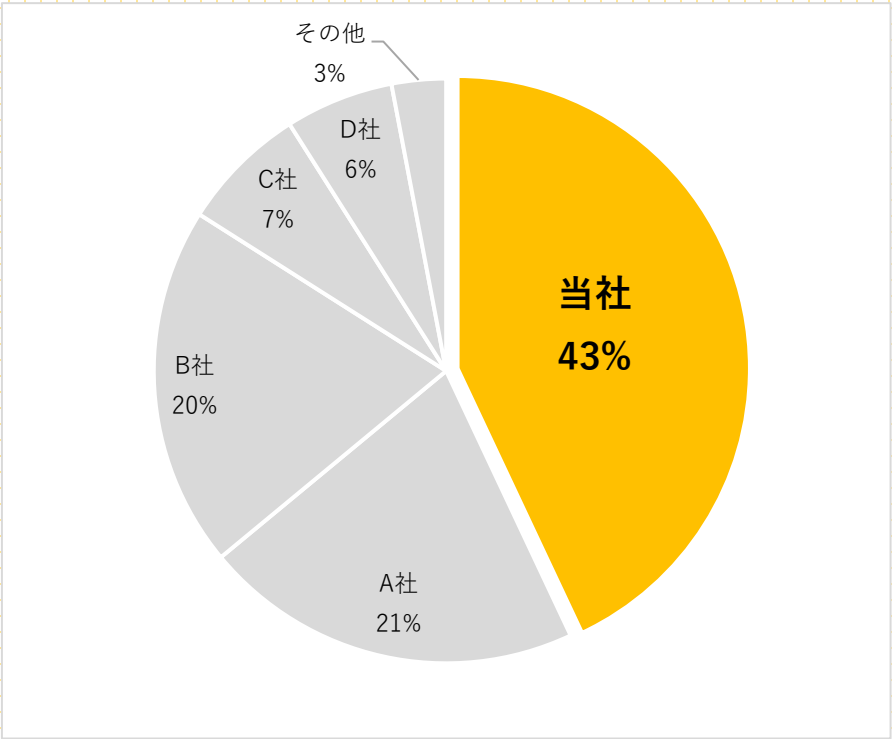
- 2022年、USD1,600/Mt前後で高止まり推移していた搾油用相場だが、2023年に入り西アフリカ産の減産懸念情報がマーケットに流れたことから相場は急騰し、一時USD2,000/Mtレベルを唱えることとなった。その後、USD2,000/Mtレベルの相場では買付が入らない為か、春先にかけて徐々に弱含み推移したものの、4月に発生したスーダンの武力衝突によって供給不安が広がり、再度相場は反転、足元ではUSD2,000/Mtレベルを唱えている。
- 日本の搾油用輸入平均通関価格は、2021年度USD1,252/Mt、2022年度USD1,510/Mt、2023年1-3月はUSD1,672/Mtと上昇。相場高止まり時に買付された貨物入庫は続くと考えられ、多少のアップダウンをしながらも今後も上昇傾向で推移する見通し。
- 供給面では、今期好調と見込まれる東アフリカが収穫時期を迎えているが、生産量把握には今暫く時間が必要。今後播種シーズンを迎える胡麻の主要生産国であるスーダンは、現時点で武力衝突による影響が未知数。
- 世界最大バイヤーである中国の輸入量は、2020年度101万トン、2021年度117万トン、2022年度107万トンと推移し、堅調な需要が伺える。

堅調な需要に対して供給懸念は拭えず、マーケットの更なる上昇に注意が必要な状況。

\* 2023年5月以降の点線は今後の予測値を記載（自社予測）

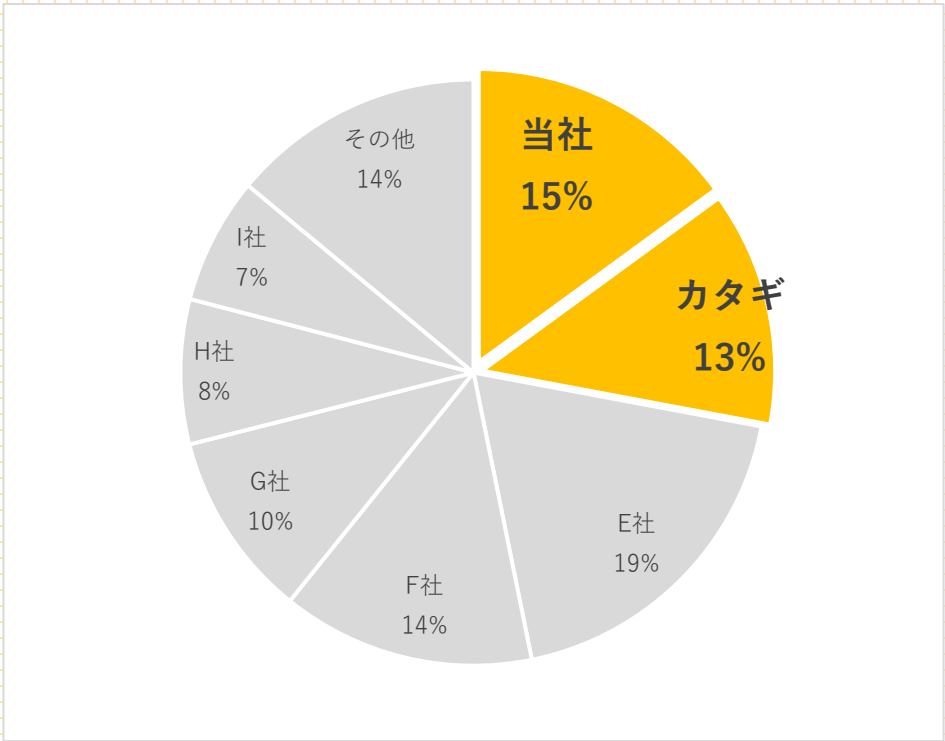
ごま油（2022年1～12月売上高）

市場規模：約450億円



食品ごま（2021年1～12月売上高）

市場規模：約300億円



※食品ごまは隔年調査実施のため、2021年度の数値となります