

かどや 製油株式会社

証券コード 2612

2024年3月期 第2四半期
決算説明会

2023年11月14日(火)

決算概要について

執行役員管理本部長
高野 純平

1. 2024年3月期 第2四半期 決算(連結)概要

2024年3月期 第2四半期決算概要（連結）

- 売上高は前年同期と比較し、約8億円増の約180億円
- 売上原価は原料代の大幅な増加により約10億円増の約128億円
販管費は販売数量の減少等に伴う支払運賃減等があったものの、広告宣伝費の使用増等により前年同期比並みの約32億円
- その結果、営業利益は前年同期比約2億円減の約19億円
- 経常利益は前年同期比約3億円弱減の約21億円

【連結】	23年3月期 第2四半期	24年3月期 第2四半期	前年同期比	
			増減金額	増減率
売上高	17,164	18,019	854	4.9%
売上原価	11,745	12,801	1,055	8.9%
販管費	3,237	3,238	1	0.0%
営業利益 〈売上高対比〉	2,181 〈12.7%〉	1,979 〈11.0%〉	-202	-9.2%
経常利益 〈売上高対比〉	2,470 〈14.4%〉	2,182 〈12.1%〉	-287	-11.6%
当期純利益 〈売上高対比〉	1,707 〈9.9%〉	1,457 〈8.1%〉	-249	-14.6%

（単位：百万円）

2024年3月期 第2四半期「ごま油」の売上について【金額ベース】

【家庭用】

- 当社の「純正ごま油」が発売から55周年を迎え、消費者キャンペーンを実施し、需要の喚起を行った
- 売上高は、外食の回復による内食需要の減少や一部製品の販売価格改定の影響等により、前年同期比並みの約53億円

【業務用】

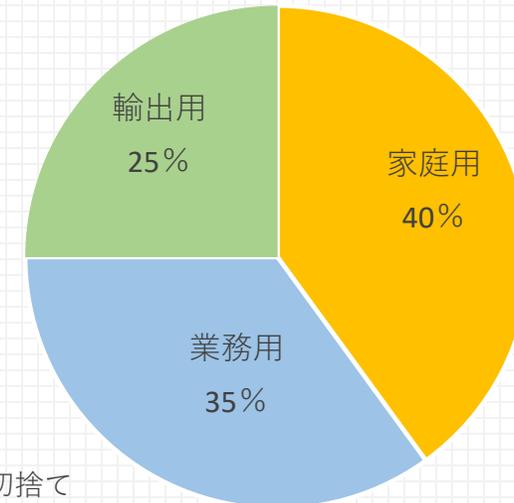
- インバウンド需要や人流の回復等により外食向けが好調に推移し、前年同期比約6億円増の約45億円

【輸出用】

- 外食向けが好調に推移したことや販促実施の効果等もあり、前年同期比より約1億円増の約33億円

ごま油	23年3月期 第2四半期	24年3月期 第2四半期	前年同期比
家庭用	5,324	5,349	100.4%
業務用	3,968	4,578	115.3%
輸出用	3,199	3,326	103.9%
全体売上金額	12,492	13,255	106.1%

【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



2024年3月期 第2四半期「ごま油」の売上高・数量構成比

【ごま油の 카테고리別の売上高 推移】

(単位：百万円)



【ごま油の 카테고리別の数量 推移】

(単位：トン)



2024年3月期 第2四半期「食品ごま」の売上について【金額ベース】

【家庭用食品ごま】

●食品各種の値上げ局面下で販促回数が減少の影響もあり、前年同期比約82%

【業務用食品ごま】

●製品の販売価格改定の影響等により、前年同期比約112%に増加

【家庭用・業務用ねりごま】

●業務用ねりごまの総菜向け需要が低調により業務用ねりごまは、前年同期比約89%に減少

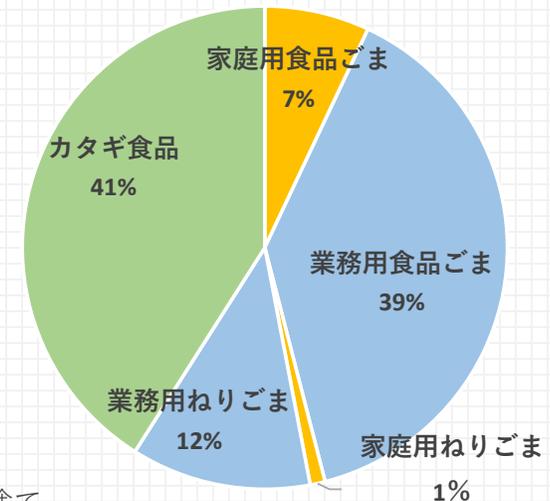
【カタギ食品】

●製品の販売価格改定の影響等により家庭用NB製品の販売数量の数量が減少も単価上昇により前年同期比微増



食品ごま	23年3月期 第2四半期	24年3月期 第2四半期	前年同期比
家庭用食品ごま	321	265	82.5%
業務用食品ごま	1,366	1,534	112.3%
家庭用ねりごま	60	60	99.3%
業務用ねりごま	511	459	89.7%
カタギ食品	1,611	1,641	101.8%
全体売上金額	3,871	3,959	103.0%

【食品ごまの売上構成比】



(単位：百万円)

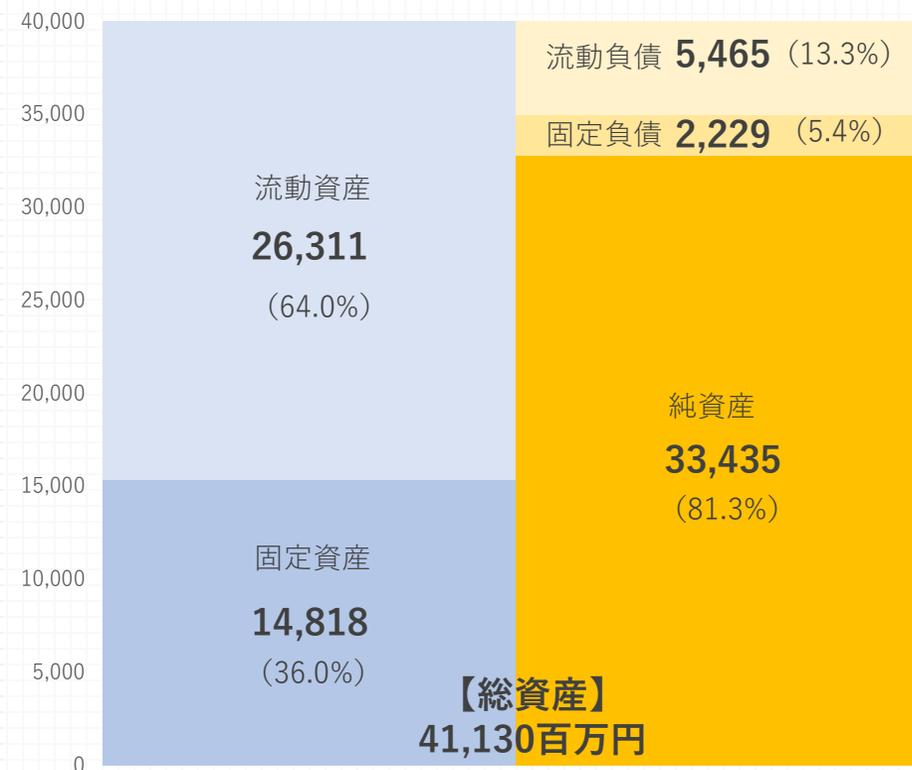
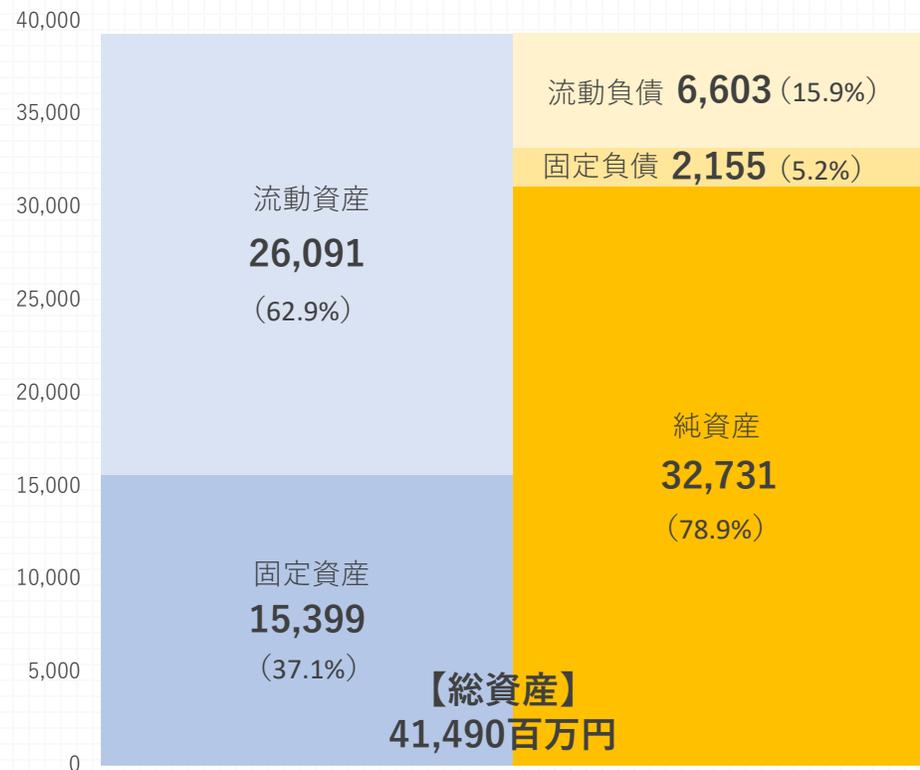
※ 金額は表示単位未満切捨て

連結貸借対照表の比較

23年3月期

単位：百万円
() 内構成比

24年3月期第2四半期



【増減内訳】

流動資産	220	0.8%	流動負債	▲1,138	▲17.2%
固定資産	▲580	▲3.7%	固定負債	73	3.4%
			純資産	704	2.1%

合計 ▲360

※金額は表示単位未満切り捨て

2. 2024年3月期 業績予想 (連結)

2024/3月期 業績予想(連結) ※11月8日(水)開示数値

	24年3月期 【期初予想】	24年3月期※ 【11月修正予想】	期初予想比	
			増減金額	増減率
売上高	34,500	35,000	500	1.4%
営業利益 〈売上高対比〉	1,600 〈4.6%〉	2,800 〈8.0%〉	1,200	75.0%
経常利益 〈売上高対比〉	1,700 〈4.9%〉	3,000 〈8.6%〉	1,300	76.4%
当期純利益 〈売上高対比〉	1,200 〈3.5%〉	2,000 〈5.7%〉	800	66.6%

【配当】24年3月期の期末配当金は「1株当たり85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。

◆修正理由

今期は物価上昇及び為替レートの円安基調等を背景とした各種コストの上昇が予想されていたため、係る状況に対応すべく、2023年3月に業務用製品の価格改定を行い、その浸透に取り組んで参りました。期初においてはこの価格改定の影響により業務用製品の需要が大きく減退すると予想していたものの、インバウンドを含む外食向け需要に大きく回復が見られました。また、2023年10月に家庭用及び業務用製品の価格改定を再度行い、更なるコスト上昇への対応を進めております。市場におけるこの価格改定への反応を踏まえ、全社的なコスト削減効果等を勘案し、各段階利益において期初予想を上回ると見込まれる事から通期の業績予想を修正するものです。

2024/3月期 業績予想（連結） ※参考 前年との比較

	23年3月期 【実績】	24年3月期 【修正予想】	前年比（※）	
			増減金額	増減率
売上高	33,690	35,000	1,310	3.9%
営業利益 〈売上高対比〉	2,914 〈8.6%〉	2,800 〈8.0%〉	▲114	▲3.9%
経常利益 〈売上高対比〉	3,229 〈9.6%〉	3,000 〈8.6%〉	▲229	▲7.1%
当期純利益 〈売上高対比〉	2,219 〈6.6%〉	2,000 〈5.7%〉	▲219	▲9.9%

〈補足〉

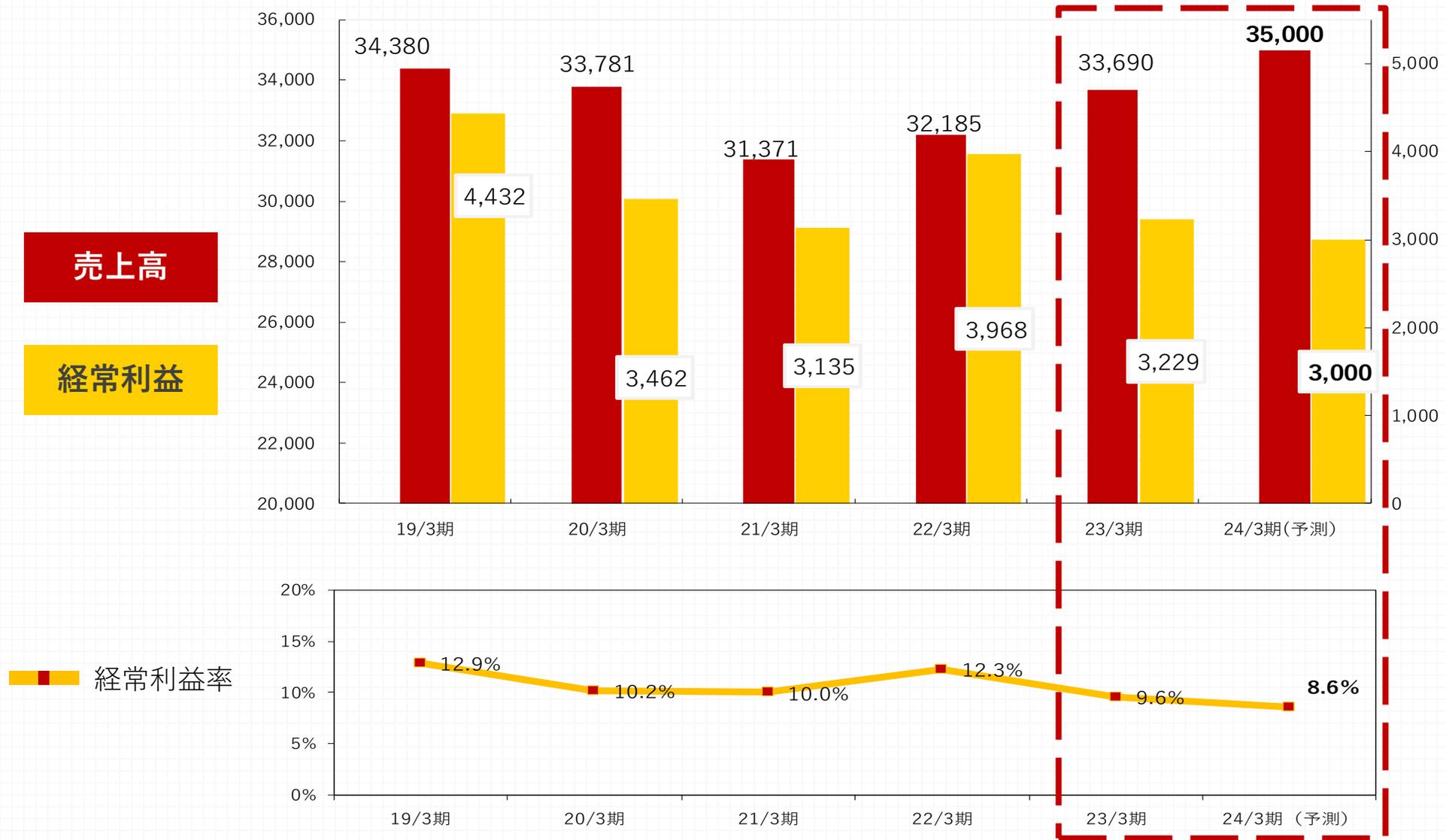
- ◆ 売上高
家庭用製品の拡売、コロナの収束に伴う外食需要の増加、輸出用製品の拡売等により23年3月期を上回る見込みです。
- ◆ 利益
売上原価は原料価格の高騰と円安基調継続によるコスト上昇が予想されております。また、家庭用製品の拡売施策として積極的な広告・販促活動により販促費等も増加し、営業利益・経常利益ともに23年3月期を下回る予想となります。

【配当】 24年3月期の期末配当金は「1株当たり85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。

売上高・経常利益・経常利益率の推移（連結）



※23/3期、24/3期（予測）は会計方針の変更（重要なヘッジ会計の方法の変更）を適用した数値

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	6.9
ROA (%)	8.5	6.8	5.6	7.3	5.5
売上高 営業利益率 (%)	12.2	9.6	9.6	10.7	8.6
売上高 経常利益率 (%)	12.9	10.2	10.0	12.3	9.6
1株当たり 配当金額 (円)	120	110	85	110	100
配当性向 (%) ※1	40.0	40.6	39.0	39.8	42.3
EPS (円)	320.62	277.47	228.43	301.00	241.19

※1 1株当たり配当金／単体の1株当たり当期純利益

※2 23/3月期は、会計方針の変更（重要なヘッジ会計の方法の変更）を遡及適用した数値

直近の状況について

		2023年10月度	今後の施策
家庭用	ごま油	<ul style="list-style-type: none"> ● 10月2日出荷分より価格改定を実施（7～15%） 前年と比較し、販促機会が減少。継続的な販促提案が必要 ● 「健やかごま油はじめドキッ」CP実施 (23年9月29日～23年10月31日) ● 「純正ごま油〈濃口〉お家で街中華！」CP実施 (23年10月1日～23年10月31日) 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「健やかごま油宝塚観劇」CP実施予定 (23年11月1日～23年12月31日) ● 「かどやの太白ごま油」「健やかごま油」の積極拡売継続
	食品ごま	<ul style="list-style-type: none"> ● 基本的にはカタギ食品へ製造・販売を移管 	<ul style="list-style-type: none"> ● カタギ食品との連携強化
業務用	ごま油	<ul style="list-style-type: none"> ● 10月2日出荷分より価格改定を実施（6～10%） ● 外食需要の回復により出荷数量も大きく伸長した 	<ul style="list-style-type: none"> ● 価格改定の更なる浸透 ● 業態別(業務用ユーザー向け、外食向け)に新規用途及びメニュー提案強化 ● ねりごまの重点拡販
	食品ごま	<ul style="list-style-type: none"> ● 10月2日出荷分より価格改定を実施 (食品ごま11～16%、ねりごま5～7%) ● 外食需要の回復により出荷数量も大きく伸長した 	
輸出用		<ul style="list-style-type: none"> ● 販促実施した10月の販売は堅調に推移。主力の北米市場を中心に、緩やかな回復基調に手応えを感じている ● ドイツで開催の展示会・ANUGAに出展。 欧州での拡売を企図し、ごま油の啓蒙活動を継続中 	<ul style="list-style-type: none"> ● 物価上昇への消費者心理を警戒し、必要に応じて現地卸、量販店への販促実施予定 ● 業務用ユーザー向けの提案を強化 ● 英語版Instagram開設により、ごま油の認知向上及び用途拡大を図る

中期経営計画の見直しについて

代表取締役社長
久米 敦司

当社グループを取り巻く環境変化

原料価格

搾油用ごま原料価格 **約560ドル**/MTの上昇
21年3月末 1,240ドル/MT 23年9月末 1,800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39円**/ドルの円安
21年3月末 108円/ドル 23年9月末 147円/ドル
※ドル円為替相場（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
21年平均68.22ドル/バレル 23年平均(10月迄)78.56ドル/バレル
※WTI原油 期近先物価格

物流コスト増加

2024年問題やホワイト物流への対応が必要
物流費のみならず、設備投資や労務費の上昇に伴うコストアップの見込み

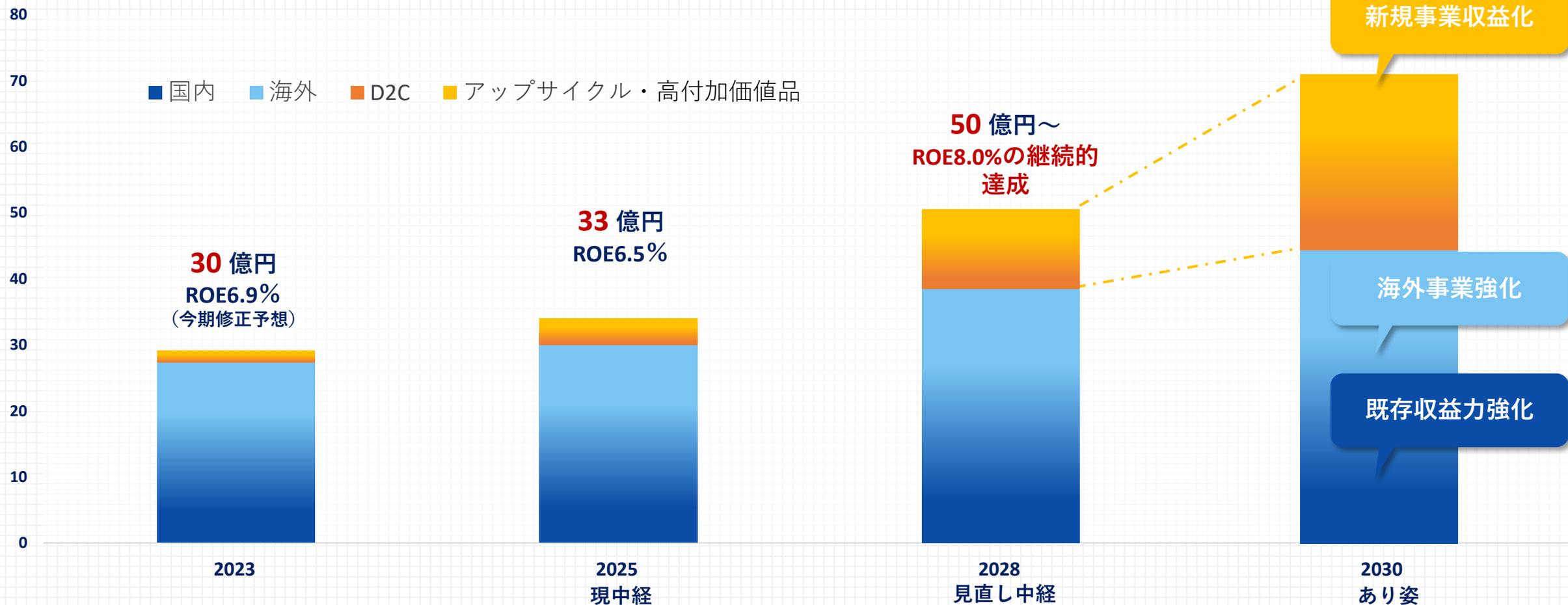
これらの変化によりコストが増加する一方、他油脂・廉価品（PB等）との競合から価格転嫁には限界あり

中経見直しにおける変更点の概要

変更項目	現中経	見直し後
ROE 8 % 達成時期	25年度	28年度 その後は継続的に達成すべき目標とする
定量目標	売上高 25年度380億円	経常利益 28年度50億円
注力分野	特定せず	新規事業・研究/R&D・海外販売を 注力分野とし、リソースを戦略的に配分する

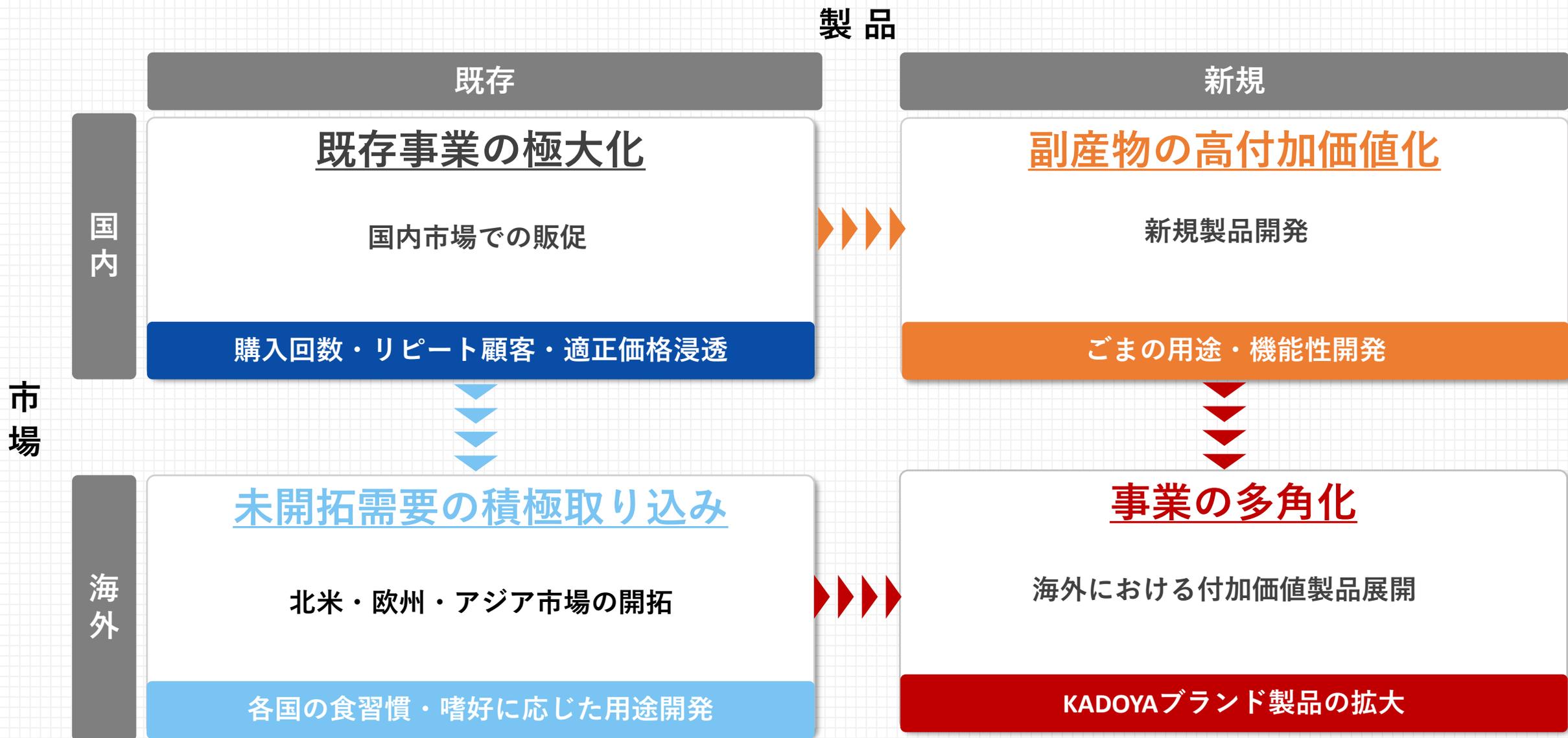
当社グループの目指す事業ポートフォリオイメージ

経常利益（億円）



- 国内**
 - ・国内での値上げ浸透
 - ・経営基盤強化
- 海外**
 - ・海外数量の増加、新需要の創出
 - ・北米新市場開拓（戦略的リソース配分）

- 新規**
 - ・脱脂ごまを活用したアップサイクル商材を事業化
 - ・高付加価値製品の上市、EC含む販売チャネルの多様化
 - ・戦略的リソース配分



新規製品開発、新規市場開拓にリソースを分配し、あり姿に向けた積極投資を行う

『ごまで、世界をしあわせに。』 するため、ごまひと粒からの売上・利益の最大化を実現

【2030年事業ビジョン】

持続的成長のための
新規事業ポートフォリオの拡充

既存事業の伸長



国内・海外市場で
ごま油を中心とした
ごま製品の販売

プレミアム製品



新規ターゲット層や
新しい用途訴求で
高付加価値・高価格帯
商品を提案

ヘルスケア& ウェルネス事業



健康・美容価値を
お届けし、ごまによる
ウェルビーイングを提案

Ready to Eat 事業



ごまの風味を活かした
加工食品を展開

アップサイクル事業



ごま一粒を徹底的に使い
尽くし、ごまがもつ
価値を極大化させる
新規素材を開発

北米市場でのKADOYAブランド定着と数量拡大

非アジア系消費者の需要喚起

注力分野

既存市場での数量拡大

アジア系市場での更なる拡販

- ・ 中華和食向け業務用の強化
- ・ アジア系小売り家庭用販売



販路拡大

メインストリームでの取引拡大

- ・ 大手スーパーでの取り扱い増加
- ・ 一般食用油へカテゴリーチェンジ



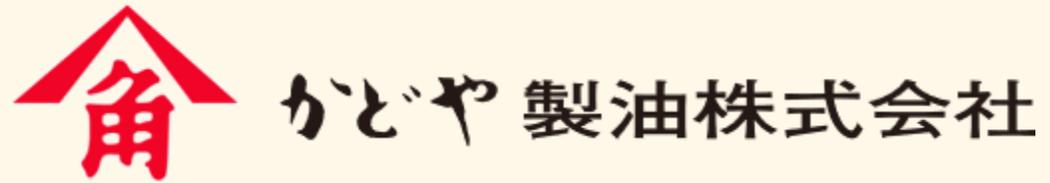
新規事業の創出

現地食文化に応じた提案

- ・ 現地食文化への製品ローカライズ
- ・ 西洋食向けごま油需要喚起



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

8月

ブランドCM『小豆島のかどやさん』の公開を開始。
これからも、小豆島から。「ごまで、世界をしあわせに」

160年以上前に香川県小豆島で創業し、それ以来ごま一筋で島民と共に歩んできた「かどや製油」がこれからの未来に向けて、「ごまの健康と笑顔を届け続けたい！」との意思を込めた、蒼井優さん出演によるブランドCMを公開。公開日には朝の民放3番組でも取り上げられるなど、多くの一般消費者の皆様へ「かどやブランド」の認知拡大を実現。引き続き、当社ならびに当社製品への共感と認知拡大に努めていく。



企業広報活動（テレビ露出）

7月

TBS がっちりマンデー
「すごい油ビジネス!!」

TBSの生活情報バラエティー番組の“油ビジネス特集”で
当社を紹介。小豆島工場の製造工程や香りを決める
“香味検査員”の繊細な仕事風景などを発信。



8月

テレビせとうち
「プライド」せとうち経済のチカラ

瀬戸内エリアの放送局にて当社を紹介。
当社の生い立ちから製造現場の紹介、各商品開発背景や
これからのごまの可能性になども発信。



かどやファン獲得に向けた活動

8月

ファンコミュニティサイト「ごまラボ」
goma toでの料理イベントを
2023年8月31日(野菜の日)に開催

野菜の料理家・西岡麻央さんを講師としてお招きし、ごまラボ会員さんと一緒に楽しむ「料理イベント」をgoma toで開催。“ごま×野菜“の魅力をつぶりと体感し、大きな盛り上がりを見せた。



8月~

「goma to」で旅する小豆島
創業の地「小豆島」の食材×ごまメニュー
2023年8月~期間限定で提供開始

goma toにて当社の創業の地である「小豆島」の食材をふんだんに使用したフードやスイーツを期間限定で提供。オンラインでのコミュニケーションを通じて企業PRに貢献。



商品への共感値を高める活動

5月～

みなさまの「純正ごま油」のエピソードをアニメーション化した動画を制作

「純正ごま油」の発売55周年を記念したキャンペーンの中で、みなさまのエピソードを募集。その中から選ばれた3つのエピソードをオリジナルのアニメーション化。今後は制作した動画を配信し、視聴者の共感を得ることでファン醸成を狙う。

純正ごま油「愛されて55周年 かどやから皆様へ感謝の純正ごま油キャンペーン」



8~9月

「かどやの太白ごま油」のキャンペーン実施および商品動画配信

リニューアルして約一年。野菜をフックとしたマストバイキャンペーンを実施。認知拡大と商品使用機会の創出を図った。あわせて、トライアル需要と商品理解の促進を目的とした動画を配信。

かどやの太白ごま油「おいしくベジタブル！プレゼントキャンペーン」



かどやの太白ごま油CM「おいしいヒミツ」



メディアやエンドユーザーの関係構築の強化

8月

フジテレビ「めざましテレビ」にて
goma toが2023年9月13日に放映

メディアリレーションを強化し続けた結果、フジテレビ「めざましテレビ」の“イマドキ!”のコーナーでgoma toの紹介枠を獲得し認知向上に貢献。

8~9月

「ナチュラルローソン」にて
goma to監修商品が発売
(2023年8月22日~9月11日)

ナチュラルローソンにて開催された「ごまとわたし」フェアにて、goma to監修商品を6品発売。エンドユーザーとの関係構築強化を図った。
※現在は販売終了しています。

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	23,722
LINE	92,047
X (旧Twitter)	114,063
Facebook	31,637
合計	261,469

フォロワー数、2023年9月末時点



2024年度3月期施策

①2024年度上期

2023年7月末に「SESALIS（セサリス）モイスチャージェルクリーム」を新発売。

サプリメントや食品関連に加えて、ごまの栄養・美容価値を追求したスキンケア化粧品をお届けすることで、身体の内側からも外側からもごまの価値、魅力を訴求していく。

22年度10月にリニューアルした「ごまセサミンプレミアム」についても、ごまの健康機能の啓蒙・普及も兼ねて新聞・WEB広告をはじめ、TV広告にてプロモーションを展開した。

②2024年度下期

下期にはごまやごま油の新しい使い方や楽しみ方を提案する「goma to ようかん」や「ごまの実オイル」など、新たな商品を発売。ターゲット層に合わせた新たな販路を構築し、既存通販顧客とは異なる世代への発信も強化していく。

一方、既存品である「ごまセサミンプレミアム」についても新たな広告手法を取り入れるなど、広告、販促を強化。

通販事業を通じて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。

24年度新発売



SESALIS モイスチャージェルクリーム



goma to ようかん



ごまの実オイル



ごまセサミン プレミアム



胡麻黒丸・胡麻白丸詰合せ



胡麻かりんとう（黒ごま）

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

<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：2023年10月23日～リニューアル発売
- ・販売店舗：コンビニエンスストア限定商品



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。

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。



有機ミニリーフレットを配布し、幅広い認知を図る。

グループ企業としての商品施策（新商品と原料調達施策）

- グループ企業としてかどや製油㈱の家庭用食品ごま6品をカタギ食品が販売しています。（2023年10月～）
- 原料特徴のある製品を開発。お客様の「**使いやすい！**」を追求します。

【 2024年春棚新商品 】

- 抗酸化成分**セサミン**が豊富に含まれるナチュラルシードを調達。その選定原料100%で作った商品です。
- 粒なしパウダー化で新しい胡麻食をご家庭の常備品としてご提案します。

カタギごまの
真骨頂



※意匠等は変更になる場合があります

原材料の特徴を余さず
最大限に活かしました！



現状

① ごま種子の生産 - 全世界の生産量は増加傾向

2022/2023年度生産量：約551万トン（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 - 景気低迷の影響もあり昨年比で輸入量減少見込みではあるものの、世界最大のごま輸入国は引き続き中国

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は増加中

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

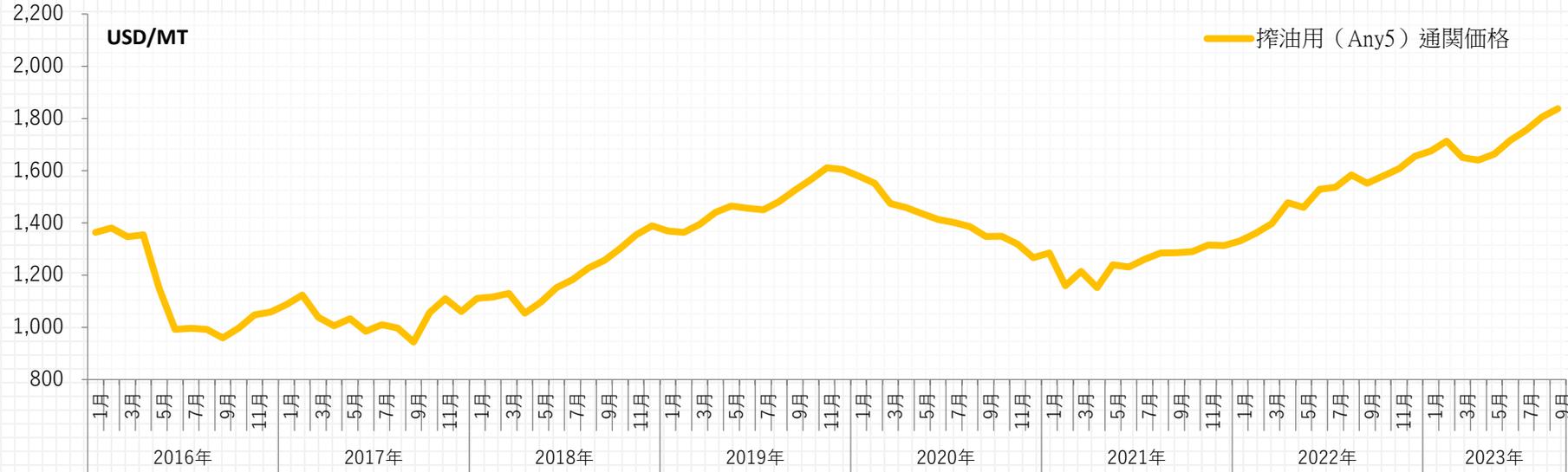
高品質の原料を安定的に調達

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。

貨物到着遅延懸念等も念頭に置いて調達を進める。

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

< 2024年3月期の見通し >

- 2022年、USD1,600/Mt前後で推移した搾油用相場だが、2023年初めに西アフリカ産の減産情報がマーケットに流れたことで相場は急騰、4月にはスーダンで内戦が勃発したことによって供給不安が広がり、それぞれ一時USD2,000/Mt程度が唱えられた。高値相場と景気減速で中国の買いは弱く、相場は徐々に落ち着きを取り戻したものの、一大産地であるスーダン減産の影響は大きく、相場はUSD1,700~1,900/Mtの高値レンジを行き来している。
- 日本の搾油用輸入平均通関価格は、2021年USD1,252/Mt、2022年USD1,510/Mt、2023年1-9月はUSD1,717/Mtまで上昇。今期の高値相場で購入された貨物の入港は続くと考えられ、多少のアップダウンはあっても暫くは横ばい~上昇傾向で推移する見通し（上記グラフ参照）。
- 供給面では、西アフリカが収穫シーズンを迎えている。高値相場による播種意欲の高まりから増産が期待されるが、生産量把握には今暫く時間が掛かる。仮に、情報通り西アフリカが増産だったとしても、スーダンの大幅減産分を補うのは難しいと考えられる。
- 世界最大バイヤーである中国の輸入量は、2020年101万トン、2021年117万トン、2022年107万トンと推移したが、本年は1~9月累計で約67万トンと前年同期比74.8%の低調推移。但し、長期の買い控えによって中国港湾の在庫量は低水準であり、今後引き合いを強めていくことも想定される。

中国の需要は低調であるも、供給懸念が強く高値相場が継続。中国の買付再開による更なるマーケット上昇にも警戒が必要。

生産者支援

2020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、商社を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。

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
900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3,000農家に対し
ごま生産技術支援を実施



パラグアイ

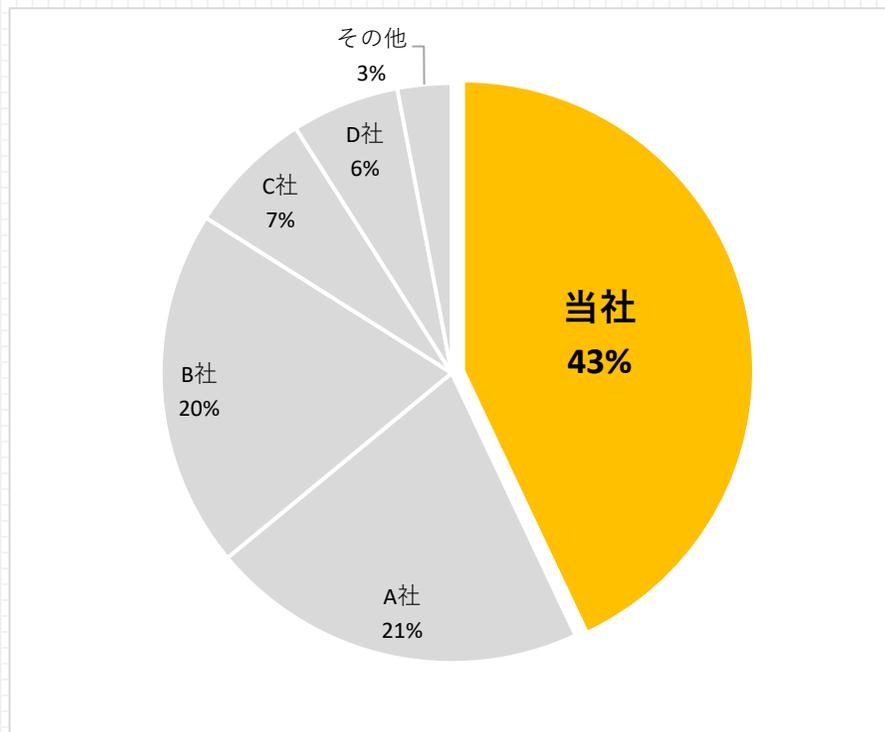
自給自足の先住民に対し、
生活水準の向上を目標に
ごま栽培の技術指導を実施



シェア状況

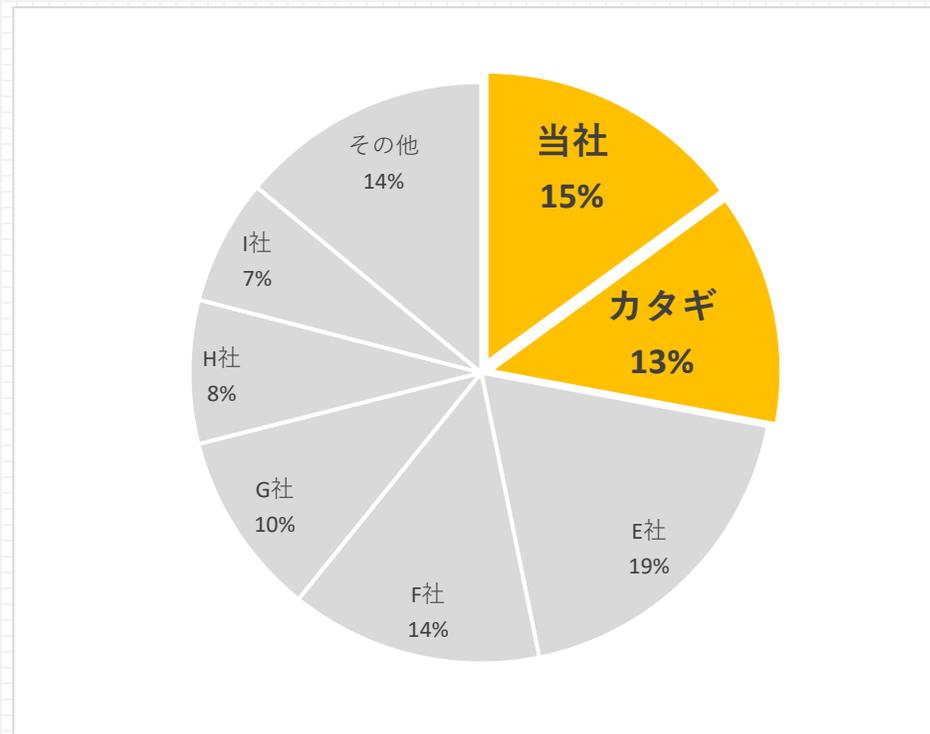
ごま油（2022年1～12月売上高）

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

自社調べ

太陽光発電の稼働状況



袖ヶ浦工場の年間消費電力量
に占める割合



* 23年4月～9月実績

二酸化炭素年間削減量

約 **200t**

約 **1.1** 万本

杉の年間CO₂吸収量に相当

自社調べ