



2023 年 11 月 13 日

各 位

会 社 名 かどや製油株式会社
代表者名 代表取締役社長 久米 敦司
(コード：2612 東証スタンダード)
問合せ先 取締役常務執行役員 経営企画部長 長澤 昇
(電話番号：03-6721-7045)

かどや製油グループ中期経営計画の見直し策定のお知らせ

当社は 2020 年発表の長期ビジョンの実現に向けて、2021 年に 5 ヶ年の中期経営計画（2022 年 3 月期～2026 年 3 月期）を発表いたしました。

今般当社グループを取り巻く事業環境の変化を踏まえ当該計画を見直し、今後の取り組みを策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画見直しの背景

当社グループは 2021 年 6 月に、2025 年度を最終年度とする中期経営計画「ONE Kadoya 2025」を発表し、目標達成に向け取り組んでまいりました。

しかし、世界的な新型コロナウイルス禍発生の影響や国際情勢の変化を背景に、原料価格の高騰、円安の進行、資材・エネルギー価格の上昇等が続いております。

このような大きな外部環境変化を踏まえ、今後の持続的な成長を実現すべく、今般当該計画を見直すことといたしました。

2. 中期経営計画見直しのポイント

2021 年 6 月に発表した中期経営計画で掲げた事業戦略の基本的な方向性に変更はありません。

その上で、外部環境の変化に耐えうる体制を整え事業基盤の強化を図るべく、既存事業からの収益極大化に加え、ごまの可能性を広げ新しい価値を創造・提案していくために、経営資源を下記注力分野に戦略的に配分していく方針としました。そのための体制整備を踏まえて、継続的「ROE 8%」の達成年度を 2028 年度まで延長することといたしました。

<注力分野>

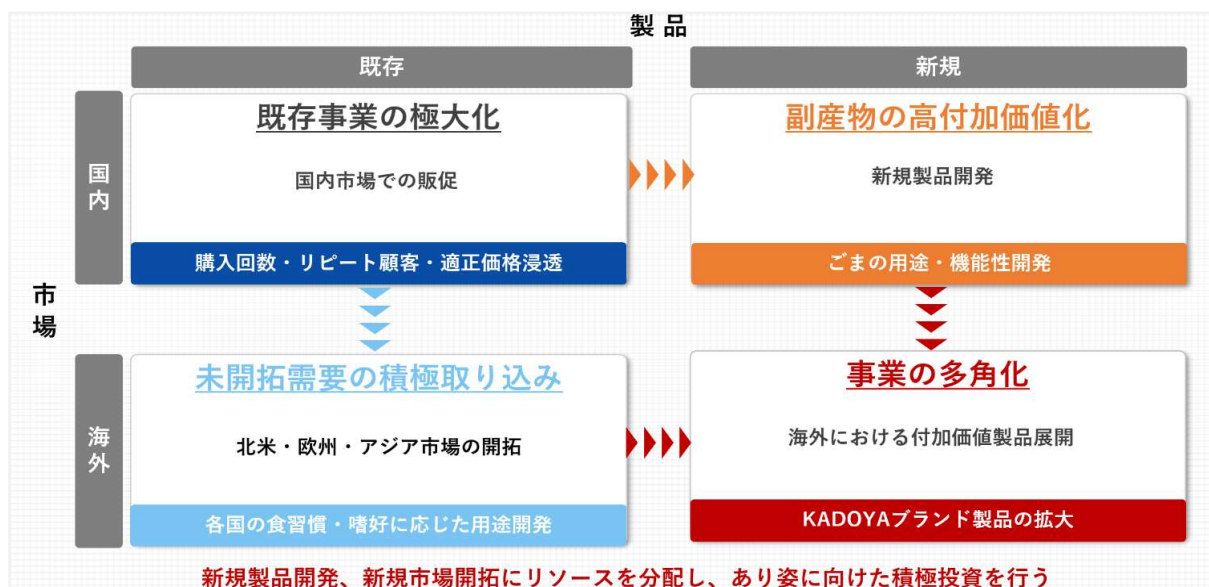
新規事業：

- アップサイクル事業：ごま一粒を使い尽くし、ごまが持つ価値を極大化させる新規素材を開発
- ヘルスケア&ウェルネス事業：ごまによるウェルビーイングを提案し健康・美容価値を届ける
- Ready to Eat 事業：ごまの美味しさを追求する、ごまを使った加工食品を展開

海外事業：

- 既存市場である北米における数量拡大を目指す
- 製品のローカライズ、西洋食に合うごま油の開発等を通じた市場開拓

(参考：当社戦略マッピング)



3. 配当性向

当社は株主の皆様への安定的且つ適正な利益配分の実施を基本方針としており、引き続き連結配当性向 40%を目安とさせていただきます。

以上

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

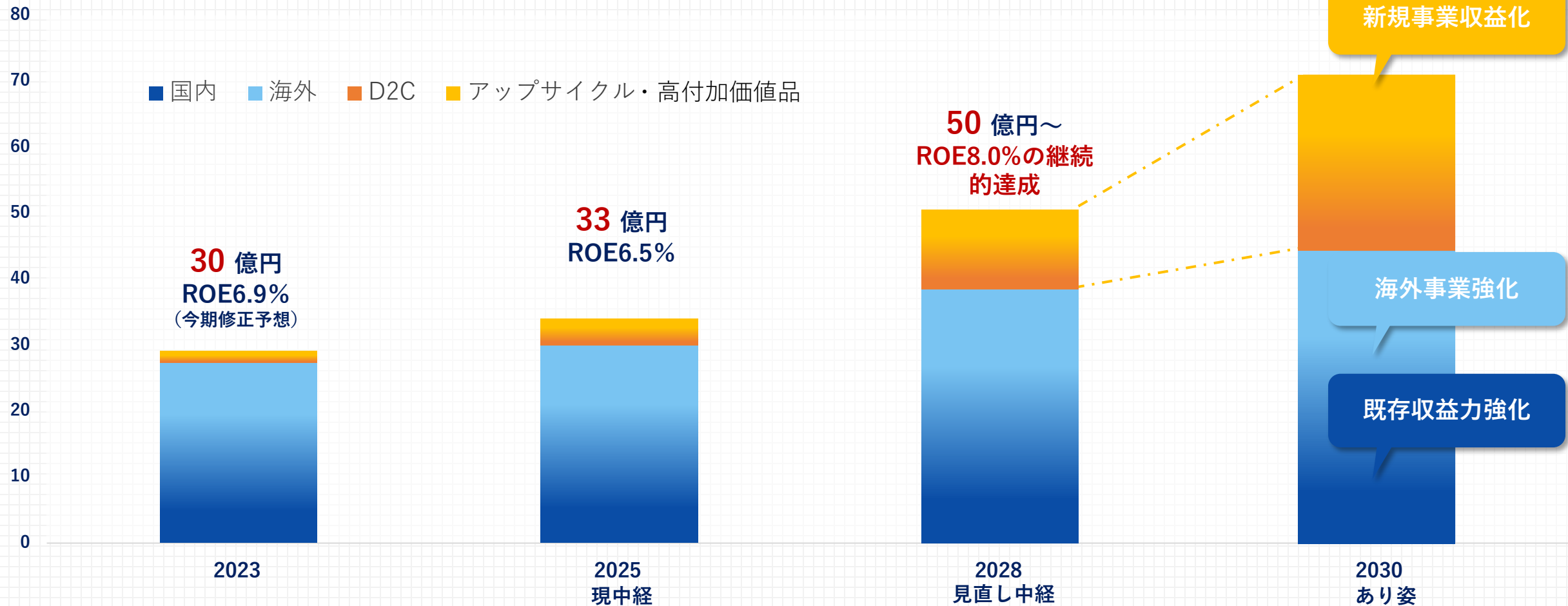
これらの変化によりコストが増加する一方、他油脂・廉価品（PB等）との競合から価格転嫁には限界あり

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



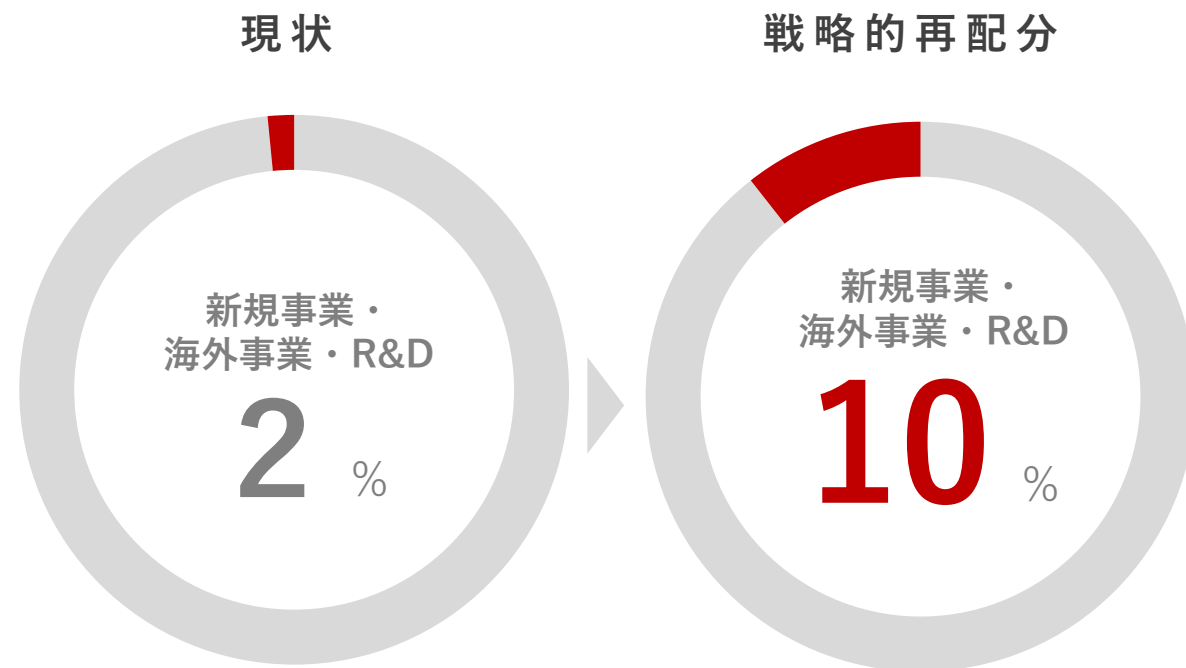
投資及び人的資源配置イメージ

投資イメージ



現中経の60億円は付加価値創造に向けた投資とし
更に新規事業への追加投資を実行

人的資源配分イメージ



人数規模は2023年度レベルを維持しつつ、注力分野へ配分

変革と挑戦！ 健康と笑顔を届けるNo 1を目指す！

