



かどや 製油株式会社
2025年 3月期 通期決算説明会資料

2025年5月29日
TSEコード:2612



ひらけ、ごまの可能性。

ごまの価値を極限まで高めることで、小豆島から、世界に貢献していく。

皆様、おはようございます。代表取締役社長の北川でございます。

本日はお忙しい中、当社の決算説明会をご視聴いただき、誠にありがとうございます。

まず冒頭に、5月14日に公正取引委員会より受領いたしました「排除措置命令」および「課徴金納付命令」についてご説明申し上げます。

当社は、業務用ごま油および食品ごまの一部取引に関し、独占禁止法違反の疑いで2024年3月に公正取引委員会の立ち入り検査を受け、その後の調査にも全面的に協力してまいりました。その結果、今回の命令を受けるに至りました。

しかしながら、命令の根拠となる事実認定等について、公正取引委員会と当社との間で見解の相違があることから、社内で慎重に協議を重ねた結果、東京地方裁判所に対して本命令の取消を求める訴訟を提起いたしました。今後は、司法の場において当社の考えを丁寧に説明し、公正な判断を求めてまいります。

見解の相違の詳細や当社の主張、証拠の内容等につきましては、今後の裁判の過程で明らかにされるべきものであると考えております。そのため、現時点では個別の内容に関するコメントは差し控えさせていただきます。

本件に関し、お客様をはじめ、株主の皆様、関係者の皆様には、多大なご心配をおかけしておりますが、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。



1

2025年3月期決算・2026年3月期業績見通し

執行役員 経営企画部長 佐藤 幹央



2

新体制による取組方針

代表取締役社長 北川 淳一



1

2025年3月期決算・2026年3月期業績見通し

執行役員 経営企画部長 佐藤 幹央



2

新体制による取組方針

代表取締役社長 北川 淳一

- ・ 原料コスト増と円安により国内市場での収益が圧迫される中でも、中長期的な企業価値向上に向けて、マーケティング投資は予定通り実施。
- ・ 米国市場での販売拡大で国内市場における収益圧迫を補い、営業利益率は昨年対比0.7%減に留めた。

		2024年3月期		2025年3月期		(参考)2024年5月発表予想比	
(百万円)		通期実績	通期実績	前年比		通期予想	予想比
連結	売上高	35,680	39,450	+3,769	+10.5%	38,500	+950
	販管費	6,664	6,980	+315	+4.7%	—	—
	営業利益	3,117	3,166	+49	+1.5%	2,500	+666
	営業利益率	8.7%	8.0%	—	▲0.7%	—	—
	経常利益	3,409	3,394	▲14	▲0.4%	2,600	+794
	経常利益率	9.6%	8.6%	—	▲1.0%	—	—
	当期純利益	2,255	2,357	101	4.4%	2,000	+357
	当期純利益率	6.3%	6.0%	—	▲0.3%	—	—

経営企画部長の佐藤でございます。

わたくしから、2025年3月期の連結業績についてご説明いたします。

前期実績については、売上高は前年比10.5%増の394億5千万円、営業利益は前年比1.5%増の31億6千6百万円となりました。

また、経常利益は前年比ほぼ横ばいの33億9千4百万円、当期純利益は前年比4.4%増の23億5千7百万円となりました。

原料コストの増加と円安の影響により、国内市場での収益は厳しい環境が続きましたが、中長期的な企業価値向上に向け、マーケティング投資を予定通り実行いたしました。

収益については、米国市場での販売拡大によって国内市場の収益圧迫を補い、営業利益率は昨年対比で0.7%減に留めることができました。

次のページをご覧ください。

セグメント別概況 1/2 ごま油事業の概況

- ・全セグメントにおいて売上単価／数量は前年を上回った。特に海外売上高は86億円と過去最高を記録。
- ・営業利益率は国内市場における収益圧迫により前年対比0.8%低下。

		2024年3月期		2025年3月期				2024年3月期		2025年3月期	
(金額は百万円、数量はトン、単価は円/KG)		通期実績	通期実績	前年比				売上単価	売上単価	前年比	
国内	家庭用	売上高	10,075	10,873	+ 798	+ 7.9%		1,170	1,232	+61	+5.2%
		数量	8,608	8,829	+ 220	+ 2.6%					
	業務用	売上高	9,043	10,304	+ 1,261	+ 14.0%		735	827	+92	+12.5%
		数量	12,303	12,461	+ 158	+ 1.3%					
海外	輸出用	売上高	7,110	8,638	+ 1,528	+ 21.5%		1,097	1,248	+151	+13.8%
		数量	6,481	6,921	+ 439	+ 6.8%					
合計	ごま油合計	売上高	26,228	29,816	+ 3,587	+13.7%					
		数量	27,394	28,212	+818	+3.0%					

		2024年3月期	2025年3月期			
(百万円)		通期	通期	前年比		
合計	営業利益	2,785	2,874	+89	+3.2%	
	営業利益率	10.1%	9.3%	－	▲0.8%	

続きまして、セグメント別の概況についてご説明いたします。

ごま油事業では、全セグメントにおいて売上単価・数量ともに前年を上回りました。

ごま油の販売数量が増加に転じ2万8千トンを超えたほか、海外売上高が20%超増加となり、86億円と過去最高を記録しております。

ごま油セグメントの営業利益は28億7千4百万円と微増となりましたが、営業利益率は国内市場における収益圧迫により、セグメント全体での営業利益率は9.3%と、前年対比0.8%低下する結果となりました。

次のページをご覧ください。

セグメント別概況 2/2 食品ごま事業の概況

- ・コスト増を踏まえた製品価格の適正化に務めた結果、販売数量は▲2.4%減少したが、売上高は増加、営業利益率は同▲0.4%の減少に留めた。

(トン/百万円)	2024年3月期		2025年3月期		前年比			
	数量	売上高	数量	売上高	数量	数量	売上高	売上高
連結	11,940	7,896	11,648	8,269	▲291	▲2.4%	+372	+4.7%

(円/KG)	2024年3月期		2025年3月期		前年比	
	売上単価		売上単価		売上単価	
連結	661		710		49	
					7.35%	

(百万円)	2024年3月期		2025年3月期		前年比	
	通期		通期		通期	
連結	営業利益	260	237	▲22	▲8.8%	
	営業利益率	3.3%	2.9%	—	▲0.4%	

食品ごま事業については、引き続き製品価格の適正化に努め、販売数量減少のなかでも売上高は増加し、営業利益率は0.4%減にとどめることができました。

次のページをご覧ください。

2026年3月期 通期業績見通し

- ・引き続き国内市場での収益圧迫傾向が見込まれることに加え、米国向け販売はトランプ関税により不透明な環境ではあるが、低採算取引の見直し等の施策実行により前年並みの利益を確保する。
- ・中長期的な企業価値の向上に向け、マーケティング投資強化を継続する(販管費は昨年対比1割増とする)。

	(百万円)	2025年3月期	2026年3月期	
		通期実績	通期見通し	前年度比
売上高		39,450	40,000	+550 +1.4%
販管費		6,980	7,700	+720 +10.3%
連 営業利益		3,166	3,100	▲66 ▲2.1%
結 営業利益率		8.0%	7.8%	— ▲0.2%
経常利益		3,394	3,200	▲194 ▲5.7%
経常利益率		8.6%	8.0%	— ▲0.6%
当期純利益		2,357	2,150	▲207 ▲8.8%
当期純利益率		6.0%	5.4%	— ▲0.6%

※為替レートは145円/US\$の前提

2026年3月期の業績見通しについてご説明申し上げます。

定量面では、売上高は400億円、
 経常利益は32億円を見込んでおります。

当社を取り巻く収益環境は、
 引き続き国内市場での収益圧迫傾向が見込まれることに加え、

米国向け販売についても
 トランプ関税により不透明な環境にございます。

こういった環境の中でも、
 低採算取引の見直しや効率化に取り組み、
 前年並みの利益を確保する方針でございます。

また、中長期的な企業価値向上を実現するべく、
 マーケティング投資は強化していく方針とし、
 販管費は前年比1割増の予算を組んでおります。

以上で、私からの説明を終了いたします。

つづきまして、新体制による取組方針につきまして、
 社長の北川よりご説明いたします。



1

2025年3月期決算・2026年3月期業績見通し

執行役員 経営企画部長 佐藤 幹央



2

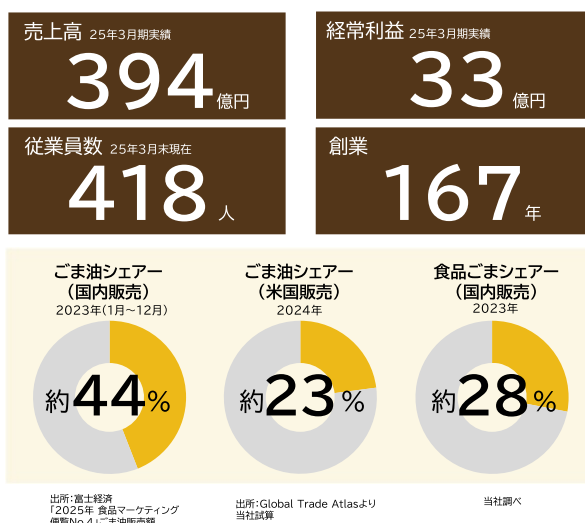
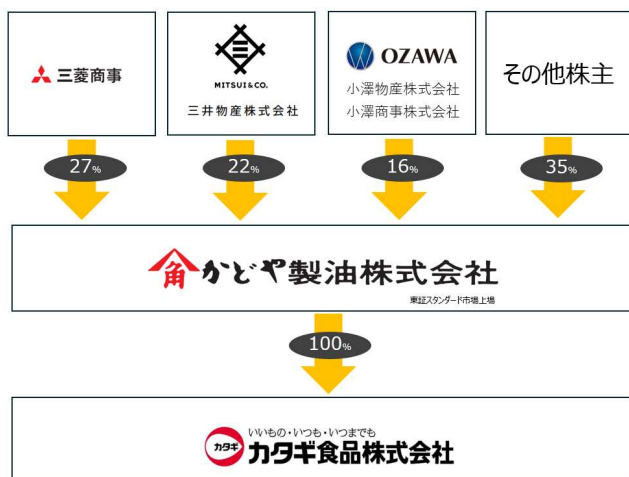
新体制による取組方針

代表取締役社長 北川 淳一

それでは新体制による取り組み方針についてご説明申し上げます。

次のページをご覧ください。

安政5年(1858年)より一貫して小豆島でごま油を製造。ごま油市場において、日本のみならず米国でもシェアNo.1。



当社は安政5年に創業以来、167年にわたり小豆島でごま油の製造を続けております。

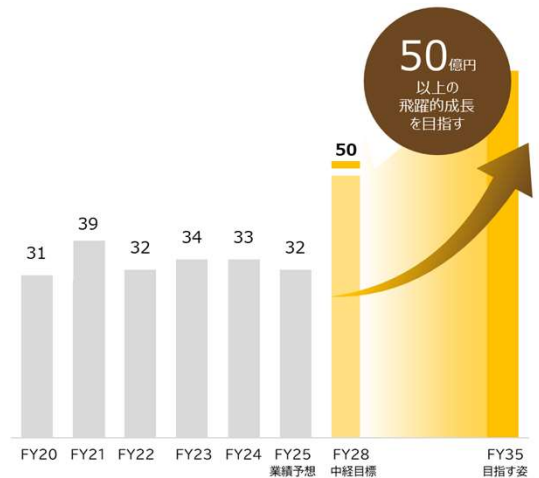
長い歴史と伝統に裏打ちされた品質の高さをご支持頂き、お陰様で当社は日本及び米国ごま油市場において、トップシェアを有しております。

次のページをご覧ください。

醤油が世界に広がったように、「ごま」の持つ価値を極限まで高め、美味しさと健康を届ける。
 「KADOYAごま油」が世界中の食卓で並んでいる未来を創造する。

ごまの価値を極限まで高める

中期経営計画を通過点として成長を実現させる



10

醤油が世界で広がったように、当社のごま油が世界中の食卓に並んでいる、そういった未来を実現したいと考えております。

仮に、日米両市場で5,000万人の方々が週に2回、小さじ1杯分に相当する5グラムのゴマ油を新たにご利用頂ければ、年間では26,000トンの需要を新たに創造できます。

先ほど佐藤がご説明した通り、当社が昨年度、販売したごま油は合計で約28,000トン、営業利益は28億円でした。

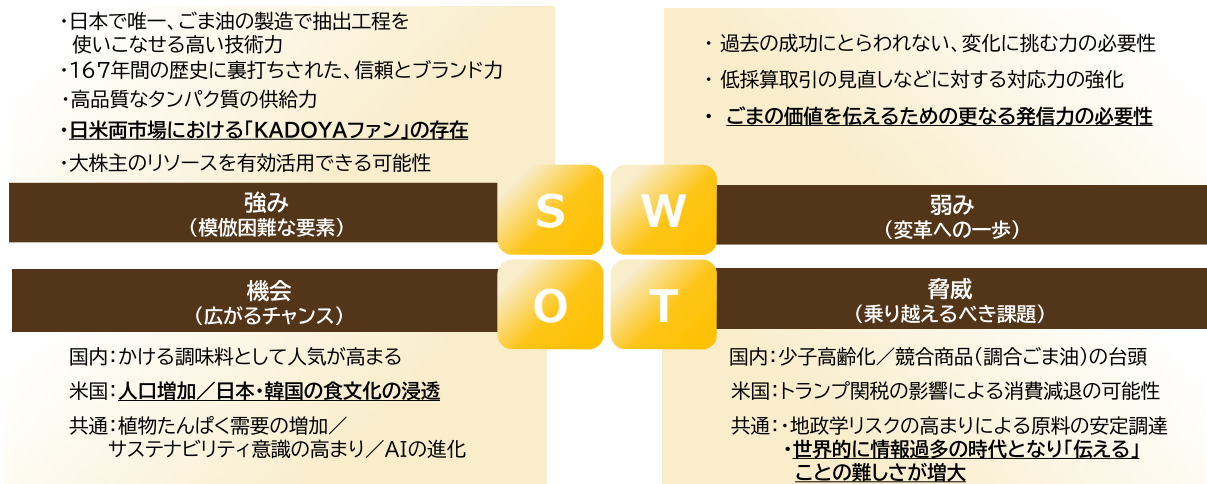
従いまして、単純計算では、26,000トン、即ち週に2回、小さじ1杯を5,000万人の方に新たにご利用いただくだけで、営業利益は26億円増加します。

当社のごま油は美味しくて体にも良い製品であり、既に米国でも一定のブランド認知を頂戴している現状を踏まえれば、醤油のように世界で愛される調味料としてのポジションを獲得できるポテンシャルは十分あると考えております。

次のページをご覧ください。

- ・当社が手がける「ごま油」は、健康と美味しさを兼ね備えた、世界に誇れる調味料。
 まるで「醤油」のように、世界中の食卓に欠かせない存在になる可能性を秘める。
- ・これまで食用ではなかった「脱脂ごま(搾りかす)」も、栄養価の高い新たな食品素材となり得る。

当社の取組に対して世界中の人々に共感していただき、ファンになっていただきたい



11

こちらは、当社の経営を取り巻く環境を整理したスライドです。

機会に目を向けると、米国での日本食・韓国食の人気の高まりや、

植物タンパク需要の高まりによる、搾り粕を飼料ではなく食品として利用できる機会などの追い風がある一方、脅威としては、

国内では家庭用市場における調合ごま油の台頭、

米国ではトランプ関税による消費減退の可能性もあります。

また、国内外共通の脅威として、情報過多の時代となり

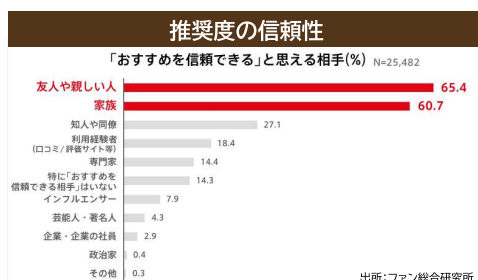
「伝える」ことの難易度が飛躍的に増加している点も挙げられます。

当社の強みとして、日本で唯一、ごま油の製造で抽出工程を使いこなせる技術力や日本・米国におけるKADOYファンの存在などが挙げられます。

一方、当社の社員は総じて職人気質で非常に真面目で、人が良すぎるがために、環境変化に対する対応において、ややスピード感に欠けることがある点は課題であると認識しています。

次のページをご覧ください。

当社が大切にしている価値を支持してくれる人(＝ファン)を社内外で増やし、ファンを基盤にして企業価値を高める経営(＝ファンベース経営)を実践する。



いまご説明した環境認識を踏まえ、
当社が大切にしている価値を支持してくれるファンを社内外で増やし、

そのファンを基盤にして企業価値を向上させる
「ファンベース経営」の実践に取り組んでまいります。

生活者の方々の価値観や購買行動が多様化する中で、
企業が提供する価値に共感し、支持してくれる「ファン」の存在は、
これまで以上に重要になります。

機能価値のみならず、情緒価値や未来価値にも目を配り、

大切なご友人やご家族にお勧めして頂ける、
そんな「ファンにとっての特別な存在」を目指します。

次のページをご覧ください。

全社員対象のアンケートや社員各階層が参加するワークショップでの「当社が捨てるべきもの・守るべきもの・加えるべきもの」等に関する議論を経て、2025年4月にパーパス・ビジョン・バリューを制定。



社内ワークショップの様子



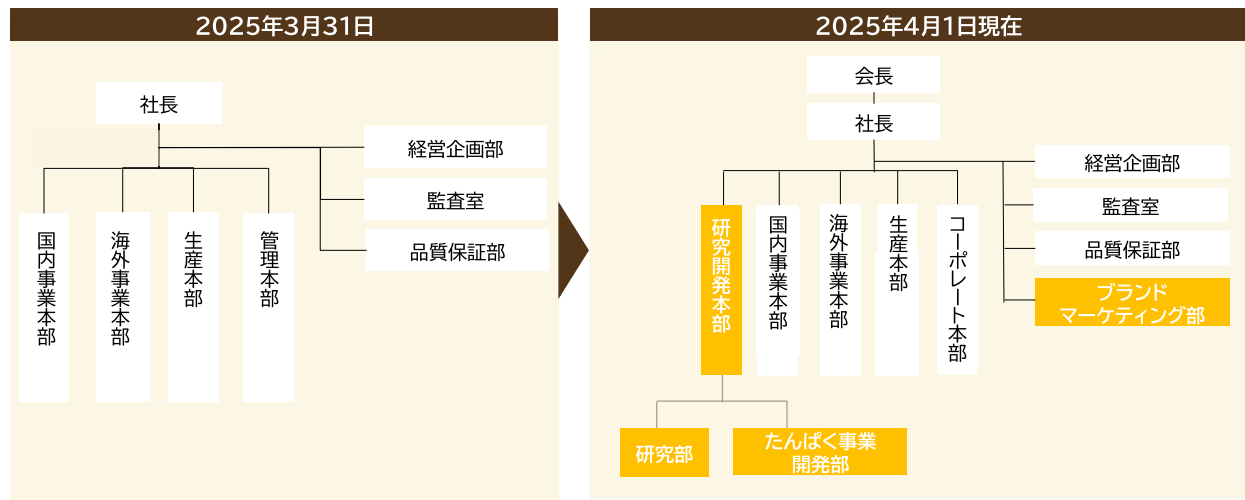
13

ファンベース経営の前提となる「かどやが大切にしている価値」について、社員が参画するワークショップでの議論などを通じ、本年4月に、パーパス・ビジョン・バリューとして整理致しました。ごまで、世界中の方々に健康と笑顔をお届けしたい。そのためには何をすべきかを、社員全員が考え抜き、実行する。それにより社員が成長し、成長した社員が会社を成長させる。パーパス・ビジョン・バリューはそうした好循環を生み出す原動力と位置付けています。

次のページをご覧ください。

組織体制の見直し(2025年4月1日付)

- ・ ファンベース経営の推進を担う「ブランドマーケティング部」を社長直轄組織として新設。
- ・ “ごまの価値を極限まで高める”べく「研究開発本部」を新設。
- ・ 米国市場の成長取り込み加速に向けて、本年度中を目途に米国かどや製油(仮称)設立を検討中。



14

実現したい未来を現実のものとするために、

2025年4月1日付で組織体制を見直しました。

具体的には、ファンベース経営の推進を担うブランドマーケティング部を

社長直轄組織として新設すると共に、

ごまの価値を極限まで高めるべく「研究開発本部」を新設しました。

また、米国市場の成長取り込みを加速させるべく、

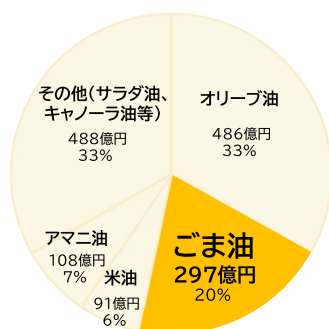
本年度中を目途に米国での拠点設立を検討しています。

次のページをご覧ください。

ごま油の新たな需要創造にむけた施策

- ・ごま油は家庭用食用油カテゴリーにおいて、オリーブ油と同様、調味料としての用途が定着しつつある。
- ・「味変」ニーズを掘り起こすべく、飲食店の卓上への設置を働きかけると共に、洋食にも合う風味の新たなごま油の開発にも取り組む。

家庭用食用油の販売額構成・比率(2024年見込み)



出所:富士経済, 2025年 食品マーケティング便覧 No.4



ごまらー油／ごま油&塩で、洋食や唐揚げ等をお楽しみ頂く機会なども提案

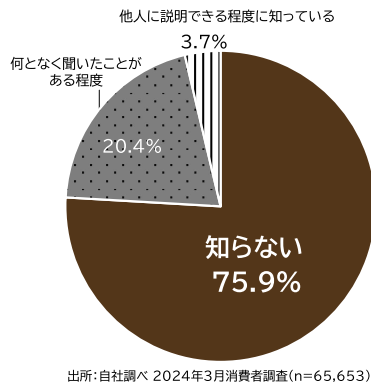
ごま油の新たな需要を創造する、具体的な施策の一つとして、
飲食店で、塩・胡椒・醤油と共に、KADOYAごま油も設置頂くことを働きかけてまいります。

例えば居酒屋さんなどで、ピザでKADOYAごまらー油をかけて頂いたり、
鳥の唐揚げを、ごま油と塩で召し上がっていただき
味変をお楽しみいただく、そうしたご提案を通じて、新たな需要創造に取り組めます。
また、ごま油は中華や韓国料理との相性が良いですが、
洋食にも合う全く新しい風味のごま油の開発にも取り組んでまいります。

次のページをご覧ください。

- ・ 家庭用調合ごま油を「ごま油100%」と誤解している消費者が75%にも達する(当社調べ)。
- ・ ごま油100%であることが、大切な価値である「おいしさ」の理由であることをしっかりとお伝えし、ファンの皆様のご理解を深めていく活動にも注力する。

75%の消費者が純正と調合の違いを知らない



純正ごま油 一般的な調合ごま油



ごま油
100%



ごま油 60%
菜種油 40%

純正ごま油のおいしさを伝える動画



当社の調査によりますと、

家庭用市場において「調合ごま油」が「ごま油100%」であると誤認している消費者の方が75.9%もいらっしゃるとの結果が明らかになりました。

一般的な調合ごま油は、ごま油は60%だけで、残り40%は菜種油がブレンドされています。

こうした点を踏まえ、昨年度は、

純正ごま油の美味しさをお伝えするCMをTVなどで

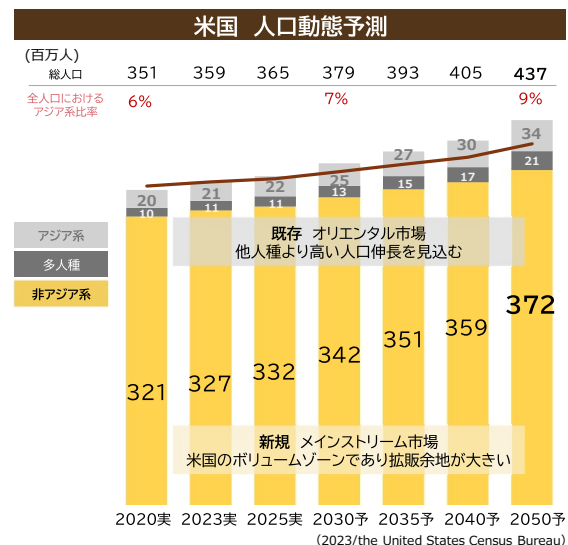
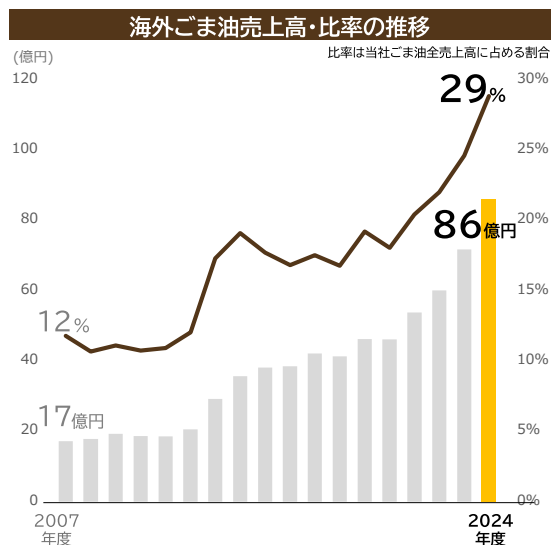
配信するマーケティング投資を実行致しました。

引き続き当社製品の価値をお伝えする取り組みを実行致します。

次のページをご覧ください。

米国市場における更なる成長の取り込み

- ・ 米国市場では、アジア系人口の増加とアジア食の拡がりを背景に、ごま油の需要が着実に拡大。
- ・ 現在主戦場としているオリエンタル市場(2,000万人)に加え、メインストリーム市場(3億人超)も開拓。



17

昨年度、ごま油の海外売上高は86億円を記録、

ごま油事業における売上高海外比率は、2007年の12%から29%へと大きく伸長しています。

尚、輸出先は9割近くが米国となっています。

この背景には、アジア系人口の増加や日本食・韓国食の人気の高まりなどがあります。

右のグラフにある通り、今後もアジア系人口は増加する見通しであり、

着実な成長が見込まれます。

現在、当社の主戦場は所謂「オリエンタル市場」ですが、

今後は人口ベースでオリエンタル市場の約15倍の規模がある

「メインストリーム市場」での需要掘り起こしにも注力していく方針です。

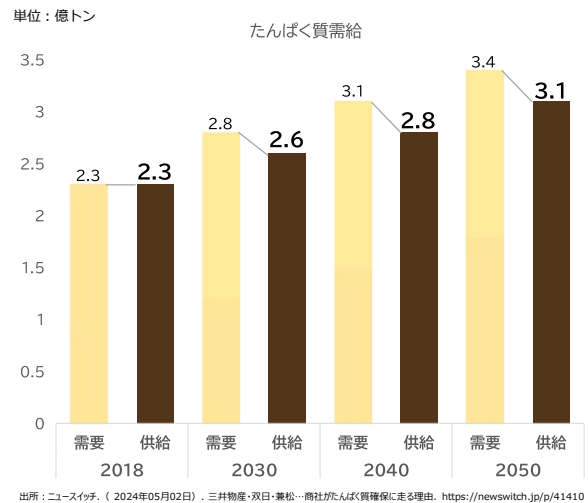
次のスライドをご覧ください。

- ・100%非遺伝子組換の脱脂ごまには、良質なたんぱく質が約4割含まれる。また、強い抗酸化作用を持つセサミノール配糖体や、焙煎ごま香味も有しており、食品に利活用できる高い潜在力を有する。

2025年3月
 脱脂ごまを利用したグラノーラをオリゼ社と共同で上市



世界のたんぱく質需要が供給を上回る
 “たんぱく質危機”が懸念されている



ごま種子には約50%の油が含まれています。

当社は年間約28,000トンの油を製造していますので、
 同量となる約28,000トンの搾り粕が副産物として発生しています。
 この搾りかすは現在、豚のエサなどの飼料用として販売しております。

実は、この搾りかすには、良質なタンパク質が4割あるだけでなく、
 強い抗酸化作用を持つセサミノール配糖体や、焙煎ごま由来の豊かな香味を有しており、
 食品素材として極めて高いポテンシャルを秘めています。

現在、搾りかすの食品利用について事業化調査を進めており、その一環として、2025年3月にはオリゼ様と共同で、脱脂ごまを使用した、ごまタンパクを訴求するグラノーラ製品を開発・上市

いたしました。
 このグラノーラは1袋200gで1,500円で販売させて頂きましたが、お陰様でご好評をいただき、既に略完売となっております。

搾りかすの販売価格は、現在1KGあたり50円程度ですが、仮に昨年度の当社食品ごまの販売単価KGあたり710円の約半額となるKGあたり350円で、1万トンを食品用素材として販売できれば、30億円の付加価値を創造できる計算となります。

尚、右側のグラフにあるように、世界を俯瞰すると、たんぱく質の需要が供給を上回るタンパク質危機が懸念されています。
 搾りかすの食品用素材としての事業化は、新本部を設立して検討を加速してまいります。

次のページをご覧ください。

- ・ ブラジル等の南米において、大規模農家による機械収穫ごま品種を利用した生産が拡大中。
- ・ 南米からの安定調達スキームを構築し、相対的に地政学リスクが高いアフリカへの依存度低減を図る。



右の写真にある通り、ごまは収穫時に実が弾ける性質があるため、手収穫をせざるを得ず、従いLABOR COSTが低いアフリカでの生産に依存しております。そのアフリカは相対的に地政学リスクが高い傾向にあるため、日本での原料在庫を厚めに保有しておく必要があります。

一方、近年、収穫時に実が弾けない種子を用いた機械収穫によるごま栽培が南米で拡大しております。現在、南米では40万トン規模の生産量に達しています。

こうした変化をチャンスと捉えて、南米からの安定調達スキームを構築することで原料在庫期間を短縮し、CCC改善による企業価値向上に取り組んでまいります。

次のページをご覧ください。

- ・小豆島は1950年代から始まった人口減少が止まらず、地域の持続可能性に懸念がある。
- ・“日本の縮図”ともいえる社会課題を抱える小豆島における最大企業として、「JTB 20年先の小豆島をつくるプロジェクト」に参画し、観光・教育・環境の各分野で課題解決に取り組んでいく。

観 光

小豆島工場にある歴史資料館「今昔館」の移設およびリニューアルの検討を進め、観光としての立ち寄り場所の1つとなることを目指す。
国内外からの観光誘致場所となり得る、レストランやお土産の販売、体験型の工場見学の併設等の可能性も含め、観光事業での連携を検討。



教 育

将来を担う小豆島の子どもの未来へ、健やかな笑顔のきっかけづくりとして、かどやの食育活動「ごまんぞく給食」を実施。ごまを通じて、食の大切さを学ぶ機会を提供。



環 境

ごまでつながる持続可能な島を目指した地域創生プロジェクト「ごまのみらい小豆島プロジェクト」を立ち上げ、行政・地域との連携によりごまを栽培し、収穫したごまを使用した商品化を計画。持続可能な地産地消を目指す。



167年間に亘りごま油の製造を続けている小豆島工場は、当社のブランドストーリーにおいて重要な役割を担っています。
その小豆島では、20年後に日本全体に到来する少子高齢化社会が既に到来しています。まさに将来の日本の縮図となっています。

小豆島における最大企業である当社は、JTB様が取り組まれている「20年先の小豆島をつくるプロジェクト」に参画を決めました。

観光先の一つとして当社の工場にお立ち寄り頂く、小豆島の子供たちにごまを通じた食育を展開する、
小豆島でごまを栽培し、新たな特産品を作る、といった切り口で、小豆島の社会課題の解決に取り組んでいきます。

次のページをご覧ください。

- ・ 2021年より、現地サプライヤーと共に、現地農家の生産性と生活の質を高める営農指導に注力している。
- ・ 収穫量と品質の向上を支援することで当社にとっての安定調達の実現に加えて、農家の自立を促し持続可能なサプライチェーンを強靱化している。



ナイジェリア

独学で学んでいたごま農家へ農業技師を派遣。約2000haの圃場で実施し、単位あたりの収穫を改善。



タンザニア

農業技師が2,000戸の農家を訪問し、栽培マニュアル配布などを実施。2年目以降も連続して参加する農家も多い。



パラグアイ

生活水準の引き上げのため、政府がごま栽培を推奨しており、現地サプライヤーと共に技術指導を実施。



殆どの当社製品の原材料比率は、ごま100%です。

当たり前ですが、原料がなくては製品をお届けすることはできません。

原料を栽培して下さっているアフリカや南米の農家の方々は、当社の重要なステークホルダーです。

その農家の方々は、貧困などの社会課題に直面されています。

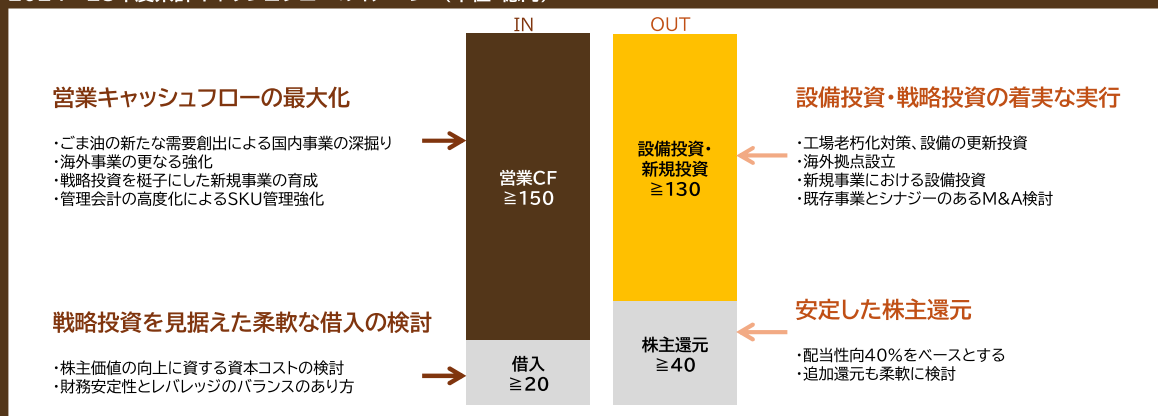
当社は商社様や現地サプライヤーと共に、収穫量や品質を向上させるための栽培や収穫の方法を学んでいただく機会を設営する取り組みを2021年より開始しております。

こうした取り組みは極めて重要であるので、引き続き継続していく考えです。

次のページをご覧ください。

- ・小豆島／袖ヶ浦／寝屋川(カタギ食品)の国内3工場における老朽化対策や低採算取引の見直しに加え、将来的な米州での生産なども見据え、生産体制の在り方を検討の上、戦略投資を実行。
- ・配当性向40%を基準とし、安定した株主還元を実行(投資進捗や資本コストを踏まえた追加還元も検討)。
- ・成長の実現に向けて、財務安定性を棄損しない範囲での有利子負債活用も検討。
- ・戦略投資により稼ぐ力を底上げし、営業キャッシュフローを最大化。

2024～28年度累計キャッシュフローのイメージ (単位:億円)



22

最後に、財務政策の考え方をご説明いたします。

醤油が世界で広がったように、ごま油を世界に広めたり、搾りかすの食品利用を実現するために必要な設備投資は積極的に行ってまいります。

また、小豆島工場や100%子会社のカタギ食品が有する寝屋川工場では老朽化対応も必要となっております。

米州での製造拠点の確保なども含めて、将来を見据えた最適な生産体制の在り方を検討し、成長実現に向けた投資を実行していく考えです。

また、株主還元に関しては、配当性向40%を基準とし、投資進捗や資本コストを踏まえた追加還元も検討してまいります。

当社は無借金経営をポリシーとしているものではありません。社員と会社の双方が成長するために必要な投資は、M&Aも含めて積極的に実行していく、との考え方に基づき、必要に応じて、財務安定性を棄損しない範囲での有利子負債の活用も検討してまいります。

私からの説明は以上となります。



補足資料

当社グループ生産拠点と生産量

24年度生産量(単位:トン)



香川
小豆島工場 ごま油 23千トン 食品ごま 8千トン



千葉
袖ヶ浦工場 ごま油 6千トン



大阪
寝屋川工場(カタギ食品)食品ごま 4千トン

過去5年分の要約財務諸表

(百万円)		21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期	26年3月期予想
連 結 P L	売上高	31,371	32,185	33,690	35,680	39,450	40,000
	売上総利益	9,147	10,163	9,712	9,781	10,146	10,800
	売上高総利益率	29.1%	31.5%	28.8%	27.4%	25.7 %	27.0%
	営業利益	3,021	3,450	2,914	3,117	3,166	3,100
	売上高営業利益率	9.6%	10.7%	8.6%	8.7%	8.0%	7.8%
	経常利益	3,135	3,968	3,229	3,409	3,394	3,200
	売上高経常利益率	10.0	12.3	9.6	9.6	8.6	8.0
	親会社株主に帰属する当期純利益	2,101	2,769	2,219	2,255	2,357	2,150
	EPS	228.43	301.00	241.19	245.13	256.12	233.61
	1株当たりの配当(円/株)	85	110	100	100	100	95
	ROE	7.4%	9.2%	6.9%	6.7%	6.8%	6.0%※
※連結BS予算未作成のため、かどや単体の参考値							
連 結 B S	流動資産	19,789	23,705	26,091	28,206	30,369	—
	現金及び預金	2,861	6,148	6,886	8,696	7,881	—
	固定資産	13,510	12,760	12,006	10,992	13,167	—
	無形固定資産	396	348	229	141	73	—
	投資その他の資産合計	2,616	2,546	3,163	3,330	2,859	—
	資産合計	36,314	39,361	41,490	42,671	43,536	—
	流動負債	5,166	6,148	6,603	6,071	6,018	—
	固定負債	2,047	2,061	2,155	2,244	2,252	—
	負債合計	7,213	8,210	8,759	8,316	8,271	—
	株主資本合計	28,288	30,277	31,494	32,832	34,268	—
連 結 C F	評価・換算差額等合計	812	873	1,236	1,522	997	—
	純資産合計	29,100	31,150	32,731	34,354	35,265	—
	負債純資産合計	36,314	39,361	41,490	42,671	43,536	—
	税金等調整前当期純利益	3,113	3,950	3,221	3,406	3,384	—
	減価償却費	1,840	1,599	1,512	1,301	1,129	—
	営業活動によるキャッシュ・フロー	2,715	4,542	2,460	2,972	384	—
連 結 C F	投資活動によるキャッシュ・フロー	▲846	▲473	▲720	▲239	▲258	—
	財務活動によるキャッシュ・フロー	▲3,011	▲781	▲1,002	▲922	▲925	—
	現金及び現金同等物の期末残高	2,846	6,133	6,871	8,681	7,881	—

- 足元の原料市況は、東アフリカの堅調な生育、パキスタンやブラジルといった新興産地の台頭、中国港湾在庫の高止まり等、需給両面での弱材料により一時の高値からは落ち着きつつある。
- アフリカ等の地政学リスクの高い地域からの輸入が多く、安定操業に必要な在庫保有に加え長期契約などの調達を行う。

搾油用原料ごま(Any5)価格推移(通関統計)

2015年4月～2025年3月

USD/MT



出所:財務省輸入通関統計

円ドル為替レート推移(月足)

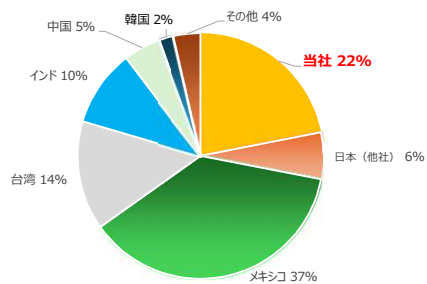
2015年4月～2025年3月

円/USD



当社調べ

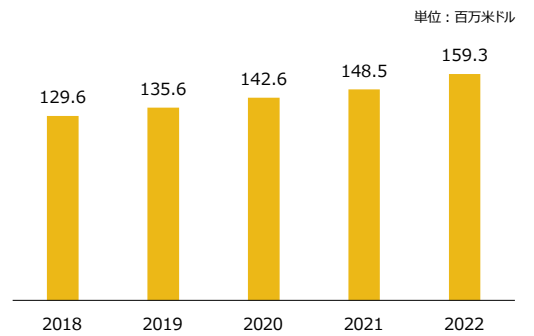
米国ごま油市場全体における当社のシェア *



出所：Global Trade Atlasをもとに当社作成
 (2023年1月～12月分データ)

* 当社が認識する限り米国にはごま油製造メーカーは略存在しており、市場は日本・メキシコ・台湾等からの輸入品で構成されています。

米国ごま油市場は拡大傾向



出所：Persistence Market Research



この資料は、かどや製油株式会社(以下「当社」)が作成したものであり、投資家の皆様に対する情報提供を目的としています。本資料に含まれる情報は、現時点での当社の見解や予測に基づいており、将来の業績を保証するものではありません。市場環境や経済状況の変化により、実際の業績が予測と異なる可能性があります。

本資料に記載されている情報は、信頼できると判断した情報源から得たものですが、その正確性や完全性を保証するものではありません。また、本資料に含まれる情報は、予告なしに変更されることがあります。

投資に関する最終的な判断は、投資家ご自身の責任で行っていただくようお願い申し上げます。当社は、本資料に基づいて行われた投資判断に関して、一切の責任を負いません。