

2025 年 3 月期 決算説明会 質疑応答

かどや製油株式会社

【開催日】 2025 年 5 月 29 日（木） 10:00～11:00

【出席者】 代表取締役社長 北川 淳一

執行役員コーポレート本部長 高野 純平

執行役員経営企画部長 佐藤 幹央

Q1：足元の原料状況と今後の原料状況の見通しを教えてください。

A：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が、引き続き注視したい。

尚、アフリカ等の地政学リスクの高い地域からの輸入が多いため、安定操業に必要な在庫を保有（約 6 か月分）していることに加え、輸入の成約後到着前の原料が約 3 か月分ある。そのため原料相場は軟化傾向にあるものの、26 年 3 月期の原価への影響は限定的な構造である点を補足する。

Q2：公正取引委員会関係の貴社のリリースによると、コンプライアンス体制の一層の強化・充実を図るとあるが、独占禁止法の遵守含め、どのような対応を行っているのか？

A：当社では、独占禁止法の遵守をより一層徹底するため、関連する社内規程およびマニュアルの整備を行い、役職員を対象とした研修を複数回実施するなど、同法に関する理解と意識の向上を図っている。また、コンプライアンス全般の取組みをより確実に推進するため、社長の北川が 6 月 1 日付でコンプライアンス委員長に就任し、経営トップとして先頭に立って取り組んでいく。

Q3：トランプ関税の影響を教えてください。

A：米国ごま油市場の状況は、日本、メキシコ、台湾、インド、中国、韓国などで構成されている。現在は、メキシコを除いて関税が 10%かかっている。ただ、メキシコメーカーは、当社が生産しているごま油とセグメントが違いため、直接的な影響は少ない。競合するその他の国は同じ関税になっており、現時点では著しい影響はないと考えていると考えている。しかしながら、物価高の影響もあり、需要全体の減退の可能性はあり、状況を注視して対応していきたい。

Q4：無借金で自己資本比率が高く資金が効率的に利用されているとは思えません。M&A もしくは MBO による株式非上場化などへ資金を使うお考えはありますか？

A：成長するためにも一定規模の資金は必要と考えている。シナジーを発揮できる M&A 案件は、検討を加速したい。資本政策はあらゆる可能性は排除しないが、現時点では上場廃止などは考えていない。

Q5：ごま油を絞った後の、搾りかす（しぼりかす）はどのようにされているのですか？

A：現在は、飼料用（主に豚、鳥用）の餌として販売している。今後は、食品用として使えるように検討している。

Q6：商社による株式保有率が非常に高いですが、それに伴う株式流動性の低さについてどのようにお考えですか？

A：現在は、流動性比率は、27%程度。長期的に見れば、腰を据えた成長戦略を行えるという面もある。個人株主様は1万3千人を超えており、5年間で約2倍になっている。今後も個人株主様への当社の取組みの説明に取り組んでいく。

Q7：ファンベース経営でファン数や購買行動の変化をどの様に把握し拡大させますか。

A：当社は現在、お客様と直接繋がるチャネルとして自社の通販サイトと東京の自由が丘で開業しているレストランのgomatoの2つあり、直接お客様の声を聞くことができている。具体的に認知を得てからリピーターになっていただくまでの仕組み必要であると認識している。リアルとデジタルの双方を組み合わせ、定量的に把握していく仕組みを構築していきたい。

Q8：海外拠点の設立というお話がありましたが、こういった役割を想定していますか。

A：現時点ではアメリカへの拠点設立を検討している。現在は、オリエンタル市場にアプローチ出来ているが、メインストリーム市場にはまだ本格的にアクセスできていない。設立した拠点では、メインストリーム市場の開拓をメインの役割としたい。

Q9：マーケティング投資強化を継続するとのことですが、具体的な取組内容をご教示頂けますと幸いです。

A：2つの柱を考えている。1つ目は国内においては、菜種油とごま油をブレンドした調合油が拡大しているので、純正と調合の違いを正しく認識してもらう発信を継続的に行うこと。2つ目は、海外（主にアメリカ）でのファンの輪を広げることである。

Q10：地球温暖化の影響で原料調達地域の見直しや対応策についてはどのようにお考えでしょうか。

A：原料はアフリカから日本まで運んでおり、輸送の際にCO₂を排出している。小豆島から米国に輸送する際にも、CO₂を排出している。すぐにできることではないが、南米から原料を運び、米州で製造拠点があり、製造することができれば、CO₂の排出も削減することができると考えている。すぐできることとしては、工場での省エネを進めている。

Q11：三菱商事株式会社および三井物産株式会社との関係性についてお聞かせ願いたい。特に三菱商事株式会社は中期経営計画において業界再編を積極化する方針を示しており、ポートフォリオの入れ替えを活発化している状況にある。そのような中での貴社の立ち位置や戦略的方向性についてお聞か

せいたきたい。

A：個社の戦略に関してはコメントする立場になく、発言は差し控えさせていただく。一方で、両社は原料調達や販売について国内、海外で強固なネットワークを持っており、当社はそのリソースを利活用できる立場にあると認識しており、それが当社の強みと考えている。

Q12：為替の設定を教えてください。

A：期首計画としては 145 円を前提としている。当社は、原料の輸入だけではなく、輸出もあるので、ヘッジ効果を生んでおり、為替の影響は限定的と考えている。

Q13：米国での販売においてメインストリームとされる消費者にはどうやってアプローチされる計画でしょうか

A：メインストリーム店舗のアジア食材棚には当社の商品は置かれており、全くアクセスできていないわけではない。メインストリーム市場で購入されるお客様の求める風味やデザイン、ブランドストーリーを考えると、そのままではアジア食材棚と差別化は図れず、採用されていないと分析している。全社一丸となってメインストリーム市場のお客様が求める風味やブランドストーリーを構築してアプローチしていきたい。

Q14：ROE は、8%未満、PBR が 1 倍以下で、指標面で不満です。これらをあげるための方策をお教えてください

A：ごま油の価値を広く世界の方々に伝えていくこと、副産物の搾りかす（しぼりかす）の価値を高めていくことに取り組む。テクニカルな手法で ROE を一時的に上げることは考えておらず、中長期的に企業価値を高めていくことを考えている。IR においても、個人株主の皆様へ成長戦略や施策をお伝えし、ファンになっていただくことに取り組みたい。

Q15：女性幹部職員の割合、女性管理職の割合を教えてください。

A：10%前後となっている。今後は増加していくと考えている。

※ご理解いただきやすいよう、一部内容の加筆・修正を行っております

以上