

2026年3月期 第2四半期(中間期)決算説明会

2025年11月11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。



1

上期決算概要／通期業績予想(上方修正)

執行役員 コーポレート本部長 高野 純平



2

目指す未来の実現に向けて

代表取締役社長 北川 淳一



1

上期決算概要／通期業績予想(上方修正)

執行役員 コーポレート本部長 高野 純平



2

目指す未来の実現に向けて

代表取締役社長 北川 淳一

コーポレート本部長の高野でございます。
私からは、上期決算の概要と、通期業績予想の上方修正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。

上期決算の概要

- トランプ政権による関税発動前の駆け込み需要や、菜種油が4割ブレンドされた「調合ごま油」の家庭用商品が100%ごま油であると誤認している消費者への啓発活動等により、ごま油販売数量は前年同期対比7%増加（国内家庭用ごま油市場における当社シェアは、前年同期対比1.5ポイント増加）
- 人件費、資材費や修繕費等の増加により売上原価は前年同期比で上昇。しかし、トップラインの伸長がこれを吸収し、経常利益は前年同期比2割増となる24.9億円と、期初想定を上回り順調に推移

(単位:億円/トン)		売上高		営業利益		販売数量	
		実績	増減率	実績	増減率	実績	増減率
ごま油	国内						
	家庭用	57.8	+0.6%	非開示		4,827	+4.6%
	業務用	53.6	+5.5%			6,401	+3.2%
	脱脂ごま他	6.0	▲15.0%			13,258	+9.9%
	海外	45.4	+16.2%			3,687	+18.2%
	小計	162.8	+5.7%	22.4	+28.5%	28,174	+6.9%
食品ごま		43.3	+2.4%	2.1	▲20.0%	6,037	+0.5%
合計		206.1	+4.8%	24.6	+22.2%		
		経常利益		24.9	+20.4%		
		当期純利益		16.9	+20.5%		

%表記は前年同期比増減率

国内家庭用ごま油市場※

当社の売上高シェアは1.5ポイント増加
 (前年同期(4-9月)対比)

	2024年	2025年	増減率
当社	37.9%	39.4%	+1.5% ↑
A社	31.6%	31.2%	▲0.4% ↓
B社	8.2%	7.4%	▲0.8% ↓
C社	5.4%	5.3%	▲0.1% ↓
D社	3.1%	3.6%	+0.5% ↑
PB他	13.8%	13.1%	▲0.7% ↓

出所:インテージSRI+



※菜種油が4割ブレンドされた「調合ごま油」商品も含む

上期決算の概要をご報告申し上げます。

売上高については、当社の主力であるごま油事業、食品ごま事業ともに前年同期を上回り、前年同期比4.8%増の206億円となりました。

トランプ政権による関税発動前の駆け込み需要や、菜種油が4割ブレンドされた調合ごま油の家庭用商品が100%ごま油であると誤認している消費者への発信等により、ごま油販売数量は前年同期対比7%増で推移し、売上増加をけん引いたしました。

尚、右側の表の通り、国内家庭用ごま油市場における当社シェアは、上期で前年同期比 +1.5ポイント 上昇し、引き続きトップシェアを維持しております。

利益面につきましては、経常利益は 24億9千万円、前年同期比 +20.4%、当期純利益は 1,691百万円、前年同期比 +20.5% と、すべての利益段階で増益を達成しています。

主原料価格は低下したもののインフレに伴う資材費や修繕費の増加により、売上原価は前年同期比で上昇しました。

これを売上トップライン増加とその他費用の抑制でカバーした結果、上期を順調に終え、期初想定を上回る着地となっております。

次のページをご覧ください。

- トランプ政権による関税発動後の米国消費の冷え込み懸念や、脱脂ごま価格の指標となる大豆・菜種ミール市況の軟調など不透明感が残るものの、上期の実績や円安傾向を踏まえ、**経常利益を期初計画比+4億円の36億円へ上方修正**
 また、配当性向40%の方針に基づき、**1株当たり配当金も95円から105円へ上方修正**
- 下期の想定為替レートは期初計画策定時145円から150円へ変更※

	(単位:億円)	2025年3月期	2026年3月期	2026年3月期	増減額	
		通期実績	通期予想 2025年5月発表	修正予想 2025年11月発表	通期予想比	前期実績比
連 結	売上高	395	400	405	+5	+10
	営業利益	31.7	31.0	35.0		
	営業利益率	8.0%	7.8%	8.6%		
	経常利益	33.9	32.0	36.0	+4	+2.1
	経常利益率	8.6%	8.0%	8.9%		
	当期純利益	23.6	21.5	24.5	+3	+0.9
	当期純利益率	6.0%	5.4%	6.0%		
	1株当たり配当金	100円	95円	105円	+10円	+5円

※下期損益への影響は為替1円当たり円安で約+20百万円

2026年3月期の業績予想の上方修正についてご説明申し上げます。

期初では5月に実施した決算説明会でも発表しました通り、売上高400億円、経常利益は32億円を見込んでおりました。これに対し、先ほどご報告の通り、上期は売上高および営業利益以下の各段階利益すべてで前回予想を上回る結果となりました。

足元の環境は、トランプ政権による関税発動後の米国消費の冷え込み懸念や、脱脂ごま価格の指標となる大豆や菜種ミール市況の軟調など、依然として不透明感が残る状況です。しかしながら、上期の実績や円安傾向を踏まえ、当社は期初計画を上回る着地が見込めると判断し、着地予想につきましては**経常利益を期初計画比で+4億円、36億円へ上方修正**、株主還元につきましては**1株当たり配当金を従来の95円から105円へ上方修正**いたします。

なお、下期の想定為替レートについては、期初計画策定時の145円から150円へ変更いたしました。当社の下期損益への影響は、原料の為替予約がほぼ完了しているため、輸出商売の利益に円安がプラスとなる構造となります。

私からの説明は以上となります。
 続きまして、社長の北川よりご説明申し上げます。

次のページをご覧ください。



1

上期決算概要／通期業績予想(上方修正)

執行役員 コーポレート本部長 高野 純平



2

目指す未来の実現に向けて

代表取締役社長 北川 淳一

社長の北川です。

本日はお忙しい中、当社決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

次のページをご覧ください。

実現したい未来

- 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

パーパス・ビジョン・バリュー(2025年4月策定)

パーパス(存在意義)

ごまの価値を極限まで高めることで、世界に貢献する。

ビジョン(在りたい姿)

「ごま」を通じて社会課題の解決に取り組み、社員と会社の両方が持続的に成長する。

バリュー(大切にする価値観)

ご: ごまのパイオニア

ま: まずは、お客様第一主義

せ: 誠実、公平、偽りなく行動

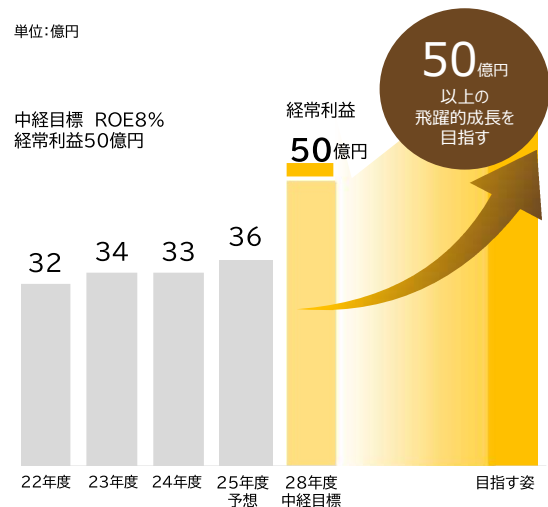
さ: 差別なく、異なる考え方、文化、社会に敬意

み: 自ら挑む、常に変化を生む

中期経営計画を通過点として成長を実現させる

単位: 億円

中経目標 ROE8%
経常利益50億円



出所: 2025年5月29日公表「新体制による取組方針」

7

まず、私から「実現したい未来に向けた取り組み」についてご説明いたします。

私たちは、ごま油が世界中の食卓に並び、いつも身近な調味料として愛される未来を本気で目指しています。

イメージとしては、かつて日本の醤油が世界に広がったように、ごま油もグローバルスタンダードとなることを目指しています。

また、ごま油の製造過程で生まれる搾り粕についても、まだ眠っている価値を最大限に引き出し、健康と美味しさを世界中の皆様にお届けしたいと考えています。搾り粕には、ごま油と同じくらいの量が発生し、栄養や機能性など、活用できる可能性が秘められています。

こうした想いを込めて、当社は「ごまの価値を極限まで高めることで、世界に貢献する」というパーパス(存在意義)を掲げています。

このパーパスのもと、ビジョン(在りたい姿)・バリュー(大切にする価値観)を明確にし、経営のあらゆる意思決定の根幹に据えています。

次のページをご覧ください。

成長に向けた取り組み

- ファンベース経営を通じた「ごま油」の新たな需要開拓を促すブランディングと新商品開発の強化
- 脱脂ごま(搾り粕)を飼料用から食品素材に転換することによるアップサイクル事業の開発



続いて、当社の成長に向けた取り組みについてご説明します。

本日は、ごま油事業、食品ごま・脱脂ごま事業、事業基盤の強化という3つの観点からお話します。

まず、ごま油事業です。当社は日米両市場でシェアNo.1を誇るブランド力、そして167年にわたり磨き続けてきた「香り」にこだわる職人技術を強みとし、新たな需要の創出に挑戦しています。

日米の人口約5億人のうち、1割にあたる5,000万人が週2回、小さじ1杯のごま油を使うだけで、当社の現在の販売量2.8万トンに匹敵する需要が生まれます。

このポテンシャルを最大限に引き出すため、美味しくて健康に良いごま油を、和食だけでなく洋食など幅広い食シーンでご利用いただけるよう、新しい風味の商品開発にも積極的に取り組んでいます。

次に、食品ごま・脱脂ごま事業です。現在、主に飼料用として販売している脱脂ごま(搾り粕)を、“美味しくて体に良い新たな食品素材”へと転換し、経済価値と健康価値の両面で新たな市場を創出することに挑戦しています。

食品ごま事業については、選択と集中を進め、独自性のある商品や付加価値型商品の開発・展開に注力してまいります。

最後に、事業基盤の強化です。これらの成長戦略を実現するため、ブランド力・商品開発力・調達力の強化、最適な生産体制の検討、サステナビリティ対応の深化、社員の挑戦と成長を促す新たな人事制度の検討、新基幹システムの導入、IR活動の強化など、多角的な事業基盤の強化に取り組んでおります。

これらの取り組みを通じて、当社は持続的な成長と企業価値の向上を目指してまいります。

次のページをご覧ください。

① ごま油 | 新たな需要開拓 1/2

- 「かける」おいしさ・楽しさの認知拡大に向けた取り組みとして、Brickny Europe様（ドイツ）／ワタミ(株)様(日本)が展開する飲食店の食卓へ当社製品を設置
- 引き続き飲食店様食卓への設置を進めつつ、ごま油の使用機会拡大に向けた発信を強化

海外展示会への積極出店



飲食店での使用機会拡大



新しい使い方を発信

「動画配信」350万回視聴



「ごま油 x コーヒー」



「かける」
おいしさ

SNSにて3,200万回
表示を越え話題に

9

今年度に入り、先月までの間に新たな需要の開拓に向けて取り組んだ具体的な事例をご紹介します。

まず、海外展開についてです。

7月にはブラジルとアメリカ、10月にはドイツで開催された展示会に出展いたしました。特にドイツでは、ブリックニー・ヨーロッパ様が展開するラーメン店の卓上に当社ごま油を設置いただきました。

このラーメン店は、来店客の8割以上がドイツ人で、日本人はほとんどいないにも関わらず、当社製品は大変好評をいただいているとの報告を昨日現地から受けております。

国内でも、ワタミ様が展開する飲食店の食卓に当社ごま油の設置が始まっています。

このように、様々な食シーンでごま油の新しい使い方を提案し、ごま油の魅力を広げていく取り組みを加速しています。

また、使用機会の拡大に向けて、WEB CMやSNSを活用した積極的な情報発信にも力を入れています。

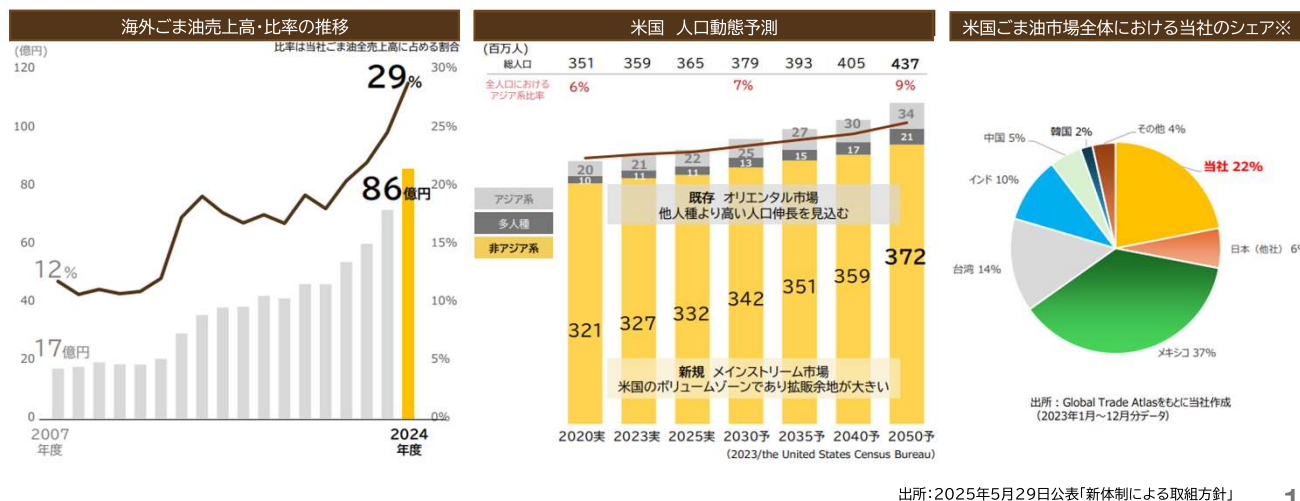
例えば「コーヒーの日」の投稿は、三千万回以上の表示を記録し、ごま油の新しい使い方として、既成概念を打ち破る提案が話題となりました。

このように、国内外での新たな需要創出に向けて、リアルとデジタルの両面から積極的な取り組みを進めております。

次のページをご覧ください。

① ごま油 | 新たな需要開拓 2/2

- アジア系人口の増加とアジア食の広がり背景下、ごま油の需要が着実に増加する米国を日本と並ぶマザーマーケットと位置づけ、カリフォルニア州に100%子会社の設立を決定(11/5公表済)
- 現在の主戦場であるオリエンタル市場(約2,000万人)に加え、メインストリーム市場(約3億人超)も開拓



出所: 2025年5月29日公表「新体制による取組方針」

10

当社は先週、米国カリフォルニア州に100%子会社を設立することを機関決定し、公表いたしました。

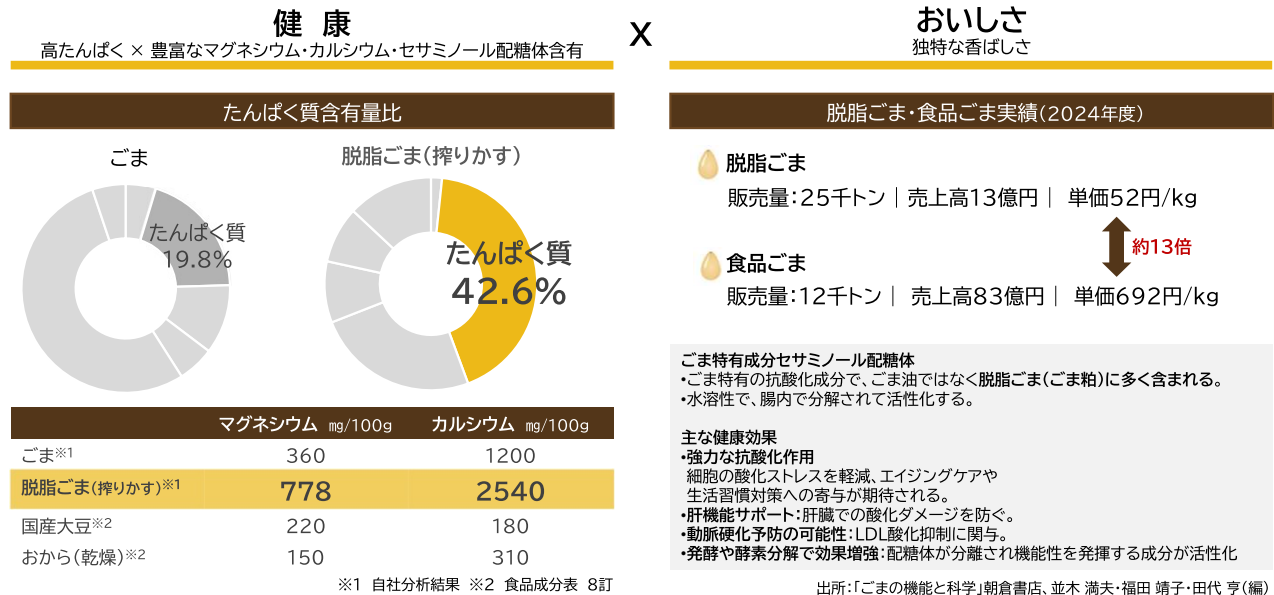
米国市場は、当社の成長エンジンとして今後さらに重要性を増すと考えています。今後は米国を日本と並ぶ“マザーマーケット”として位置づけ、グローバルブランドとしての成長を加速させてまいります。

これまで主戦場としてきたアジア系を中心としたオリエンタル市場に加え、日本からではアクセスが難しいメインストリーム市場も開拓すべく、現地ニーズに合わせた商品開発などに繋げていく考えです。

次のページをご覧ください。

② 食品ごま・脱脂ごま | 脱脂ごま(搾りかす)の食品素材化

- 現在、飼料用途として展開している脱脂ごま(搾りかす)を「新しい植物性食品素材」として利活用すべく2026年度中の食品分野での商品化に向け、フィージビリティスタディ(F/S)を推進



続いて、脱脂ごまの食品素材化の取り組みについてご説明します。

現在は豚や鳥のエサ用に販売している搾りかす(脱脂ごま)ですが、実はたんぱく質の含有量が非常に高く、マグネシウム・カルシウム、そしてごま特有の成分であるセサミノール配糖体など、健康に良い成分を豊富に含んでいます。

この脱脂ごまは、独特の香ばしさも持ち合わせており、「新しい植物性食品素材」としての可能性を秘めています。

当社では、2026年度中の商品化を目指し、現在フィージビリティスタディ(F/S)を進めております。

特にセサミノール配糖体は、水溶性でごま油には含まれず、脱脂ごまに多く含まれる成分です。

腸内で分解されることで、細胞の酸化ストレスを軽減する効果が期待されており、エイジングケアや生活習慣病対策など、健康価値の高い素材として注目されています。

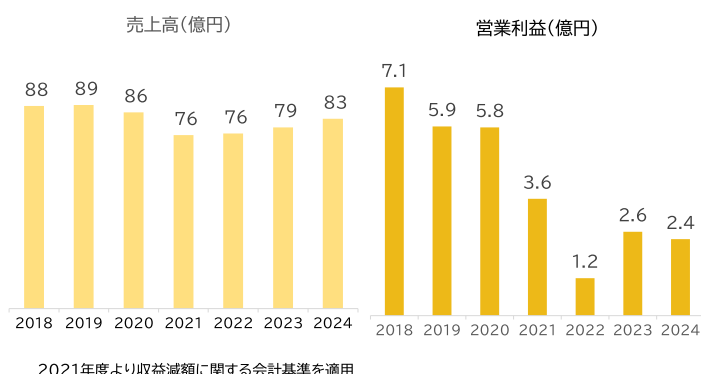
昨年度、当社が販売した食品ごまの単価は1kgあたり692円で、脱脂ごまの販売価格の10倍以上の価値があります。このプロジェクトを通じて、脱脂ごまの持つ健康価値と経済価値の両方を最大限に引き出し、新たな市場の創出に挑戦してまいります。

次のページをご覧ください。

② 食品ごま・脱脂ごま | 食品ごま事業の付加価値化

- 食品ごま事業は数量減・単価上昇傾向の中、売上高は略横ばいで推移しているが、営業利益は減少傾向
- 消費者の嗜好が多様化・細分化しており、汎用品は競争が激化
- 数量・シェア拡大は狙わず、汎用品から独自の強みを持つ「金ごま」「有機ごま」「ネリごま」等のニッチ型商品の需要掘り起こしへ重心をシフト。また、簡便性や新しい食シーンを提案する「味付きごま」等の新たな商品開発にも挑戦

食品ごま事業の売上高・営業利益推移(2018~24年度)



独自の強みを持つ商品群



食品ごま事業についてご説明します。

スライド左下に示しておりますのは、当社食品ごま事業の売上高と営業利益の推移です。

ご覧いただくと分かる通り、売上高はほぼ横ばいで推移している一方、営業利益は減少傾向にあります。

これは、消費者の嗜好やニーズが多様化・細分化する中で、当社として十分に変化に対応できていない結果であると、真摯に受け止めております。

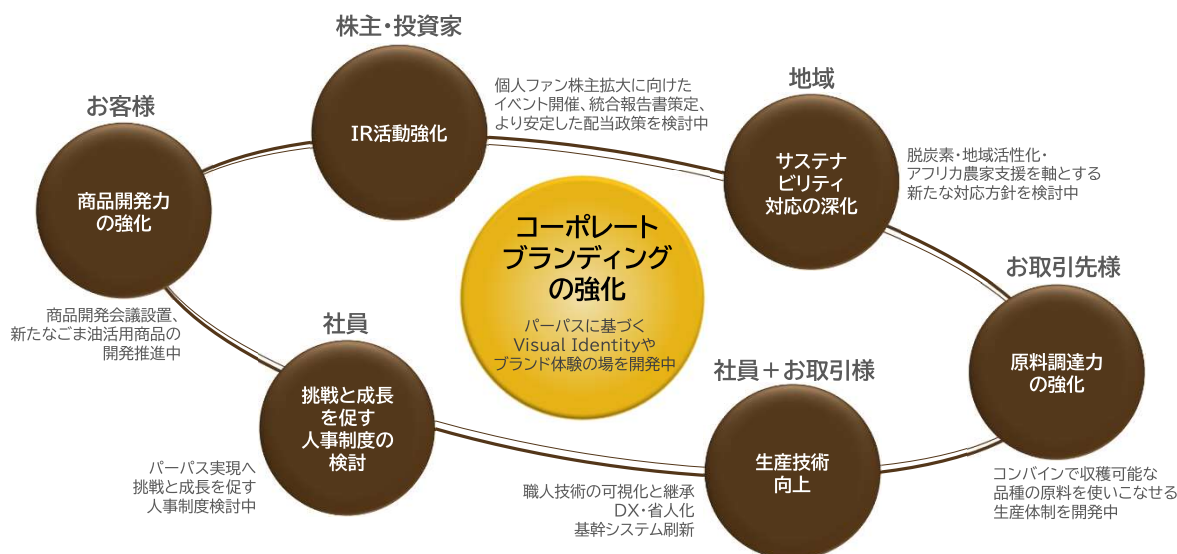
今後は、価格競争に陥りやすい汎用品で勝負するのではなく、当社独自の強みを持つ「金ごま」「有機ごま」「ネリごま」など、差別化されたニッチ型商品の需要掘り起こしに重心をシフトしてまいります。

さらに、簡便性や新しい食シーンを提案する「味付きごま」など、消費者のライフスタイルや価値観の変化に合わせた新商品開発にも積極的に挑戦していきます。

次のページをご覧ください。

③ 事業基盤の強化

- 情報があふれ、1日にYouTubeにアップされる動画をすべて視聴するには82年かかると言われる時代
- こうした環境の中で、当社はパーパス・ビジョン・バリューという大切な価値を支持してくださるファンを中心に、そのご家族や親しい方々にも推奨していただける企業を目指し、「ファンベース経営」を実現するため、事業基盤を強化



13

最後に、事業基盤の強化についてご説明します。

事業を取り巻く環境で最も大きな変化は、情報量が指数関数的に増加していることです。例えば、1日にYouTubeにアップされる動画をすべて視聴するには、82年かかるとも言われています。

このような情報過多の時代においては、単に情報を発信するだけでは、他の多くの情報に埋もれてしまい、企業のメッセージが十分に届かないリスクが高まっています。

だからこそ、私たちは「パーパス・ビジョン・バリュー」という、当社が大切にしている価値観を支持してくださるファンの皆様を何よりも大切にし、そのファンの方々がご家族やご友人に当社製品を自信を持って推奨していただける、そんな企業を目指して“ファンベース経営”を展開してまいります。

当社のステークホルダーは、お客様、株主・投資家、地域、お取引先様、社員の5つに分類できます。

あらゆるステークホルダーの皆様にかどやファンになっていただけるよう、コーポレートブランディングの

強化を中核に据え、商品開発力の強化、IR活動の充実、サステナビリティ対応の深化、原料調達力の強化、

生産技術の向上、チャレンジと成長を促す人事制度の検討など、多様なプロジェクトを立ち上げております。

今後も、ステークホルダーの皆様からのご指導やご助言をいただきながら、スピード感を持ってこれらの取り組みを推進し、適宜、進捗や成果についてご報告させていただきます。

私からの説明は以上です。

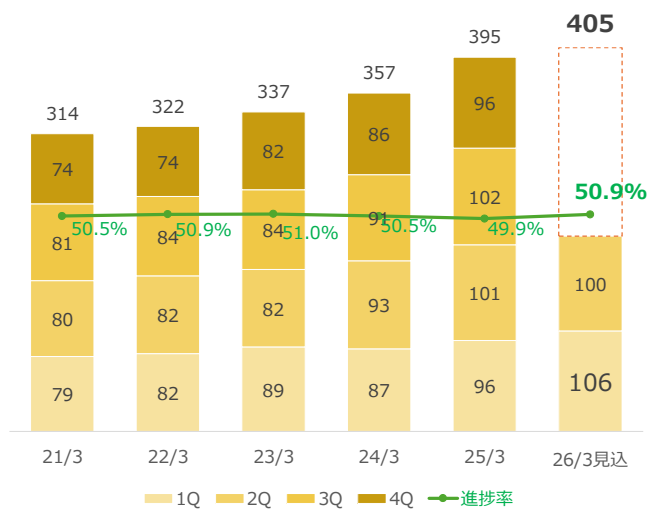


補足資料

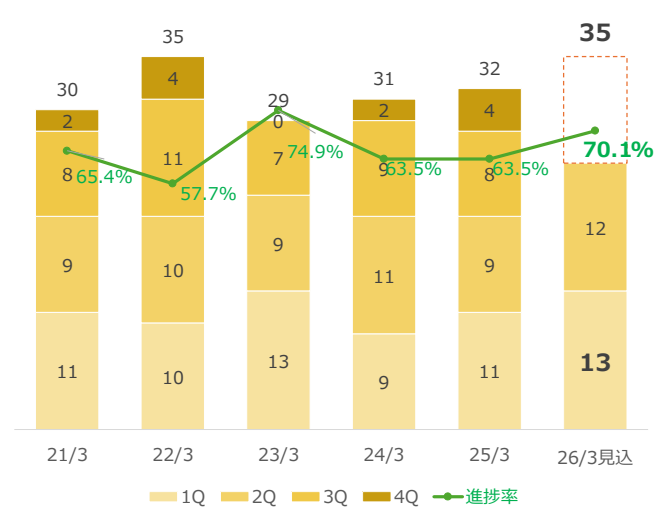
売上高・営業利益の推移および進捗率

- 当社の収益は、売上高は通年平準であるのに対し、季節性の観点から営業利益は1-3Qに集中しやすい構造
- 今期は70%超と過去5年の中でも高い進捗率

売上高/2Q進捗率(億円)



営業利益/2Q進捗率(億円)



※1 24/3期より「重要なヘッジ会計の方法」の変更に係る会計方針の変更を行っており、23/3期は遡及修正後の数値となっております。
 ※2 上記金額は、億円未満を四捨五入して記載しております。

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



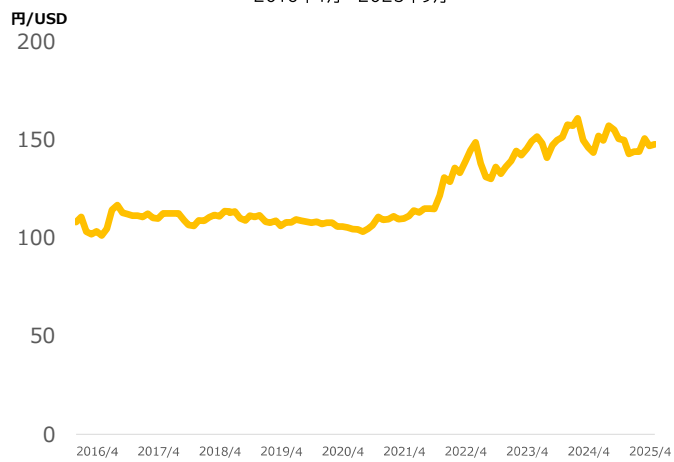
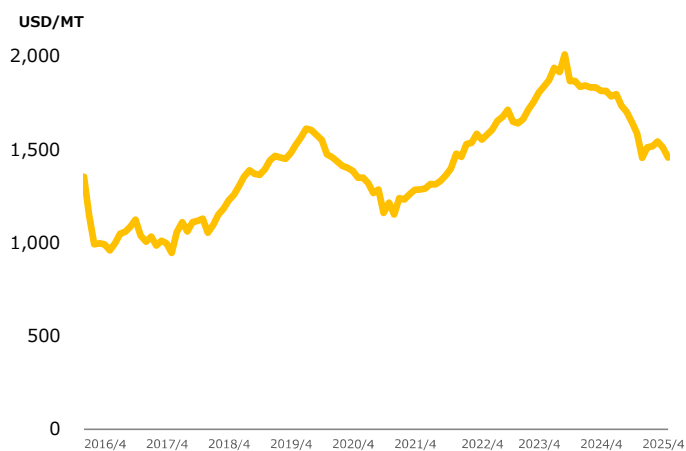
過去5年分の要約財務諸表

(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	40,500
	売上総利益	9,147	10,163	9,712	9,781	10,146	-
	売上高総利益率	29.1%	31.5%	28.8%	27.4%	25.7%	-
	営業利益	3,021	3,450	2,914	3,117	3,166	3,500
	売上高営業利益率	9.6%	10.7%	8.6%	8.7%	8.0%	8.6%
	経常利益	3,135	3,968	3,229	3,409	3,394	3,600
	売上高経常利益率	10.0%	12.3%	9.6%	9.6%	8.6%	8.9%
	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	2,450
	EPS	228.43	301.00	241.19	245.13	256.12	266.19
	1株当たりの配当(円/株)	85	110	100	100	100	105
ROE		7.4%	9.2%	6.9%	6.7%	6.8%	7.0%※
※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	-
	有形固定資産	13,510	12,760	12,006	10,992	10,234	-
	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	-
連 結 C F	営業活動によるキャッシュ・フロー	2,715	4,542	2,460	2,972	384	-
	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	-

- 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生産も伸長し、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一服

搾油用原料ごま(Any5)価格推移(通関統計)
 2016年4月～2025年9月

ドル円為替レート推移(月足)
 2016年4月～2025年9月



出所:財務省輸入通関統計

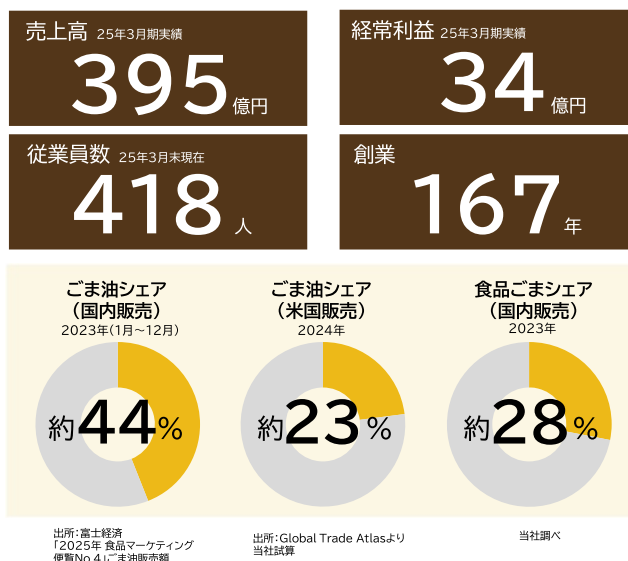
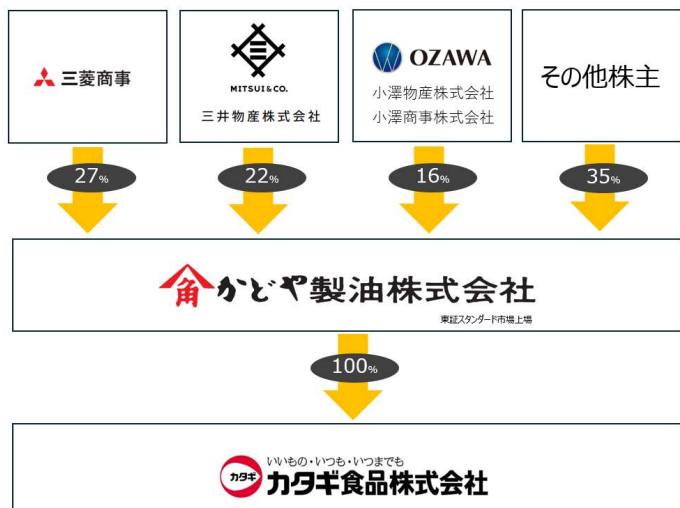
当社調べ

新体制による取組方針

2025年5月 決算説明会資料より再掲

当社概要

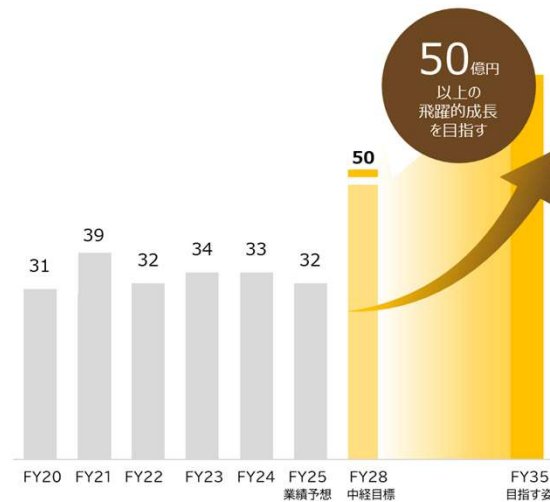
安政5年(1858年)より一貫して小豆島でごま油を製造。ごま油市場において、日本のみならず米国でもシェアNo.1。



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



- ・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

- ・日本で唯一、ごま油の製造で抽出工程を使いこなせる高い技術力
- ・167年間の歴史に裏打ちされた、信頼とブランド力
- ・高品質なたんぱく質の供給力
- ・日米両市場における「KADOYAファン」の存在
- ・大株主のリソースを有効活用できる可能性

強み
(模倣困難な要素)

S

W

- ・過去の成功にとらわれない、変化に挑む力の必要性
- ・低採算取引の見直しなどに対する対応力の強化
- ・ごまの価値を伝えるための更なる発信力の必要性

弱み
(変革への一歩)

機会
(広がるチャンス)

O

T

脅威
(乗り越えるべき課題)

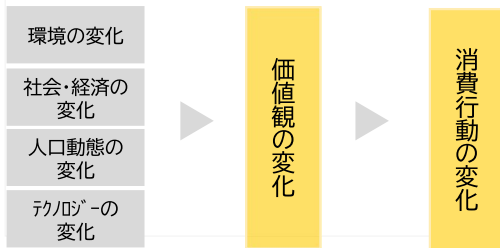
国内: かける調味料として人気が高まる
 米国: 人口増加 / 日本・韓国の食文化の浸透
 共通: 植物たんぱく需要の増加 /
 サステナビリティ意識の高まり / AIの進化

国内: 少子高齢化 / 競合商品(調合ごま油)の台頭
 米国: トランプ関税の影響による消費減退の可能性
 共通: ・地政学リスクの高まりによる原料の安定調達
 ・世界的に情報過多の時代となり「伝える」ことの難しさが増大

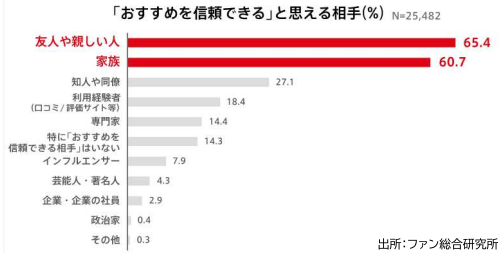
環境認識を踏まえた取組方針 ～ファンベース経営の実践～

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。

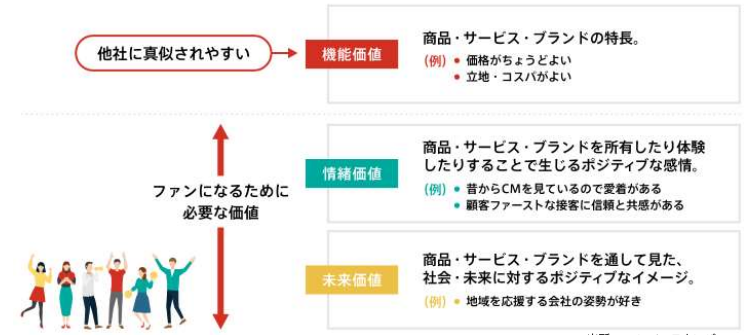
環境変化の要因



推奨度の信頼性



ファンにとっての特別な存在を目指す



ファンが
次のファン
を生む

ファンの
熱量が
伝播する

ファンと
社員が
共鳴する

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。

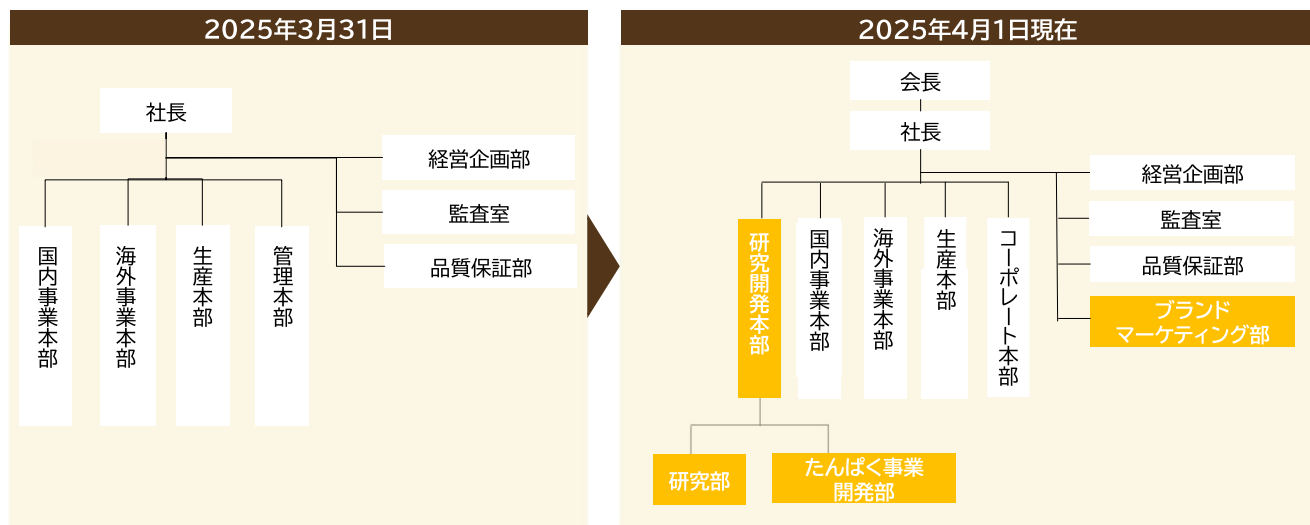


社内ワークショップの様子



組織体制の見直し(2025年4月1日付)

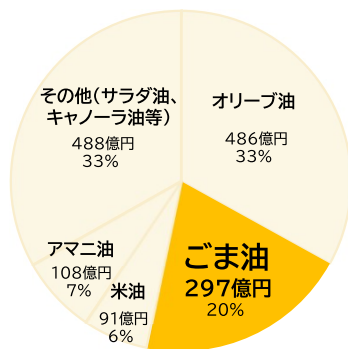
- ・ファンベース経営の推進を担う「ブランドマーケティング部」を社長直轄組織として新設。
- ・“ごまの価値を極限まで高める”べく「研究開発本部」を新設。
- ・米国市場の成長取り込み加速に向けて、本年度中を目途に米国かどや製油(仮称)設立を検討中。



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）



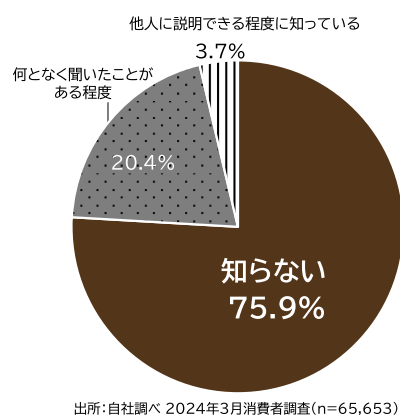
出所:富士経済, 2025年 食品マーケティング便覧 No.4



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

- ・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%

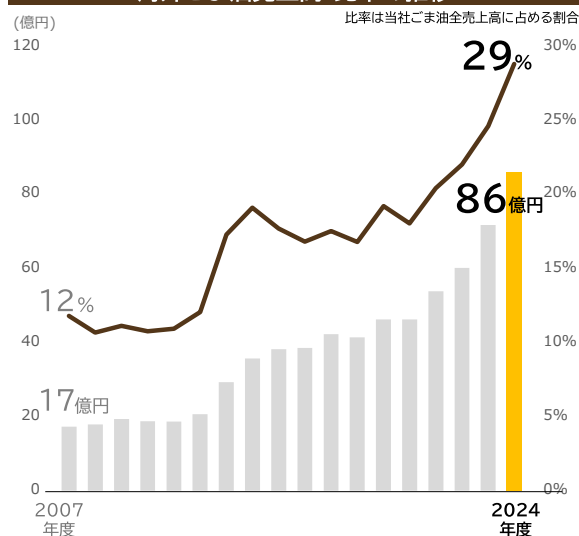
純正ごま油のおいしさを伝える動画



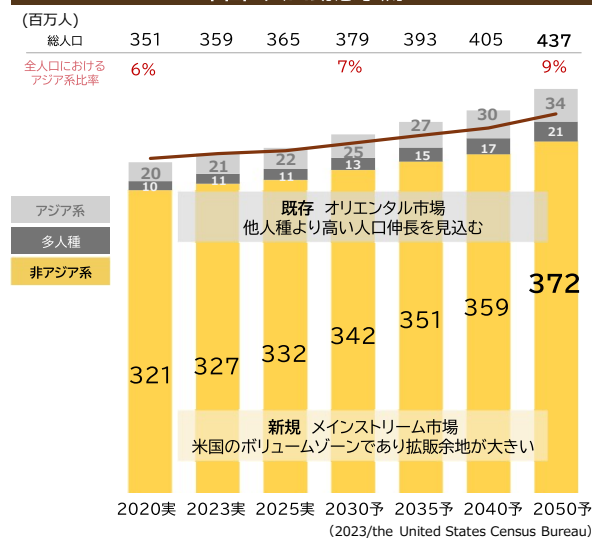
米国市場における更なる成長の取り組み

- ・ 米国市場では、アジア系人口の増加とアジア食の広がりを背景に、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。

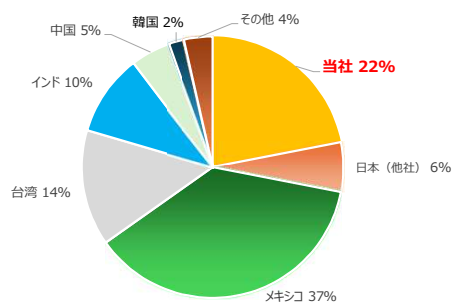
海外ごま油売上高・比率の推移



米国 人口動態予測



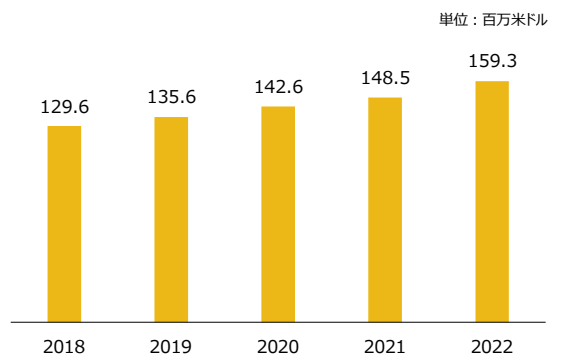
米国ごま油市場全体における当社のシェア＊



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らず、
 市場は日本・メキシコ・台湾等からの輸入品で構成されております。

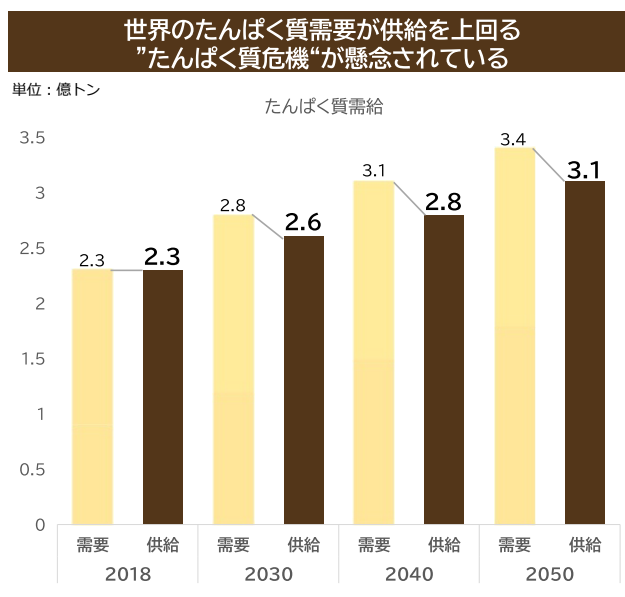
米国ごま油市場は拡大傾向



出所：Persistence Market Research

脱脂ごま(搾りかす)の食品利用に向けた取組

- ・ 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。



- ・ 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。

世界の主要地域におけるごま生産量

数量は2024年クロープ、国名は主要産



アフリカ等での伝統的なごま栽培(手収穫)



南米での大規模生産によるごま栽培(機械収穫)



- ・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。



- ・ 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。



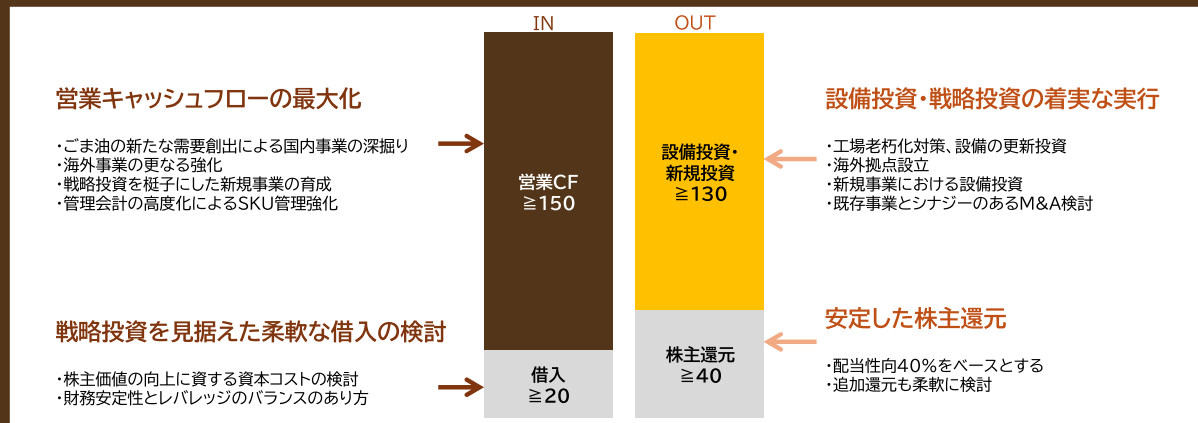
パラグアイ

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。



- ・ 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)



ひらけこまの可能性

角 かどや



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。