

第 69 回定時株主総会の開催

**かどや製油株式会社は「ファンベース経営」の実践を深化させ、
株主の皆さまとの対話と体験を通じて企業価値の向上を目指します。**



2026 年 6 月 25 日（木）、かどや製油株式会社（所在地：東京都品川区、代表取締役社長：北川 淳一、以下、かどや製油）は第 69 回定時株主総会を開催しました。代表取締役社長の北川淳一が議長を務め、報告事項（第 69 期事業報告および計算書類）および決議事項の説明を行いました。株主の皆さまとの質疑応答を経て、議案の採決を行い、今回上程した 2 つの議案：「剰余金処分の件」「監査役 1 名選任の件」は、原案通りすべて承認可決されました。出席した株主数は 171 名で、所要時間は 1 時間 20 分でした。本総会は、決議の場にとどまらず、株主の皆さまとの対話や体験を通じて、かどや製油への理解と共感を深めていただくとともに、「ファン株主」の創出につなげることを目的として実施しました。

「ファンベース経営」の深化に向けたストーリーを共有

当日は、かどや製油が実現したい未来と、タグライン「ひらけ、ごまの可能性」を表現した企業ムービーおよび、全国巡回型キッチンカー企画「かどやのごまたび」のハイライトムービーの放映から始まりました。会場では、多くの株主の皆さまが映像に見入る様子が見られ、ブランドの世界観を共有する時間となりました。

続いて、第 69 期の事業概況について説明が行われました。当連結会計年度は、販売数量の増加を背景に売上高が前期比

1.4%増の 400 億 3 千万円となりました。利益面では、副資材や人件費の増加といった課題があった一方、主原料価格の低下などにより収益性が改善し、営業利益・経常利益・当期純利益はいずれも前期を上回り、増収増益を確保したことを報告しました。こうした結果は、これまで進めてきた事業基盤の見直しや取り組みの成果が着実に現れたものと位置づけています。

次に、中期経営計画の達成に向けた取り組みとして、2025 年に策定したパーパス・ビジョン・バリューを経営の判断軸とし、「ファンベース経営」を通じて顧客や株主との関係性を深めながら持続的な成長を目指し、2028 年度に経常利益 50 億円の達成を目標としていることを説明しました。



Values（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



Vision（ありたい姿）

「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



Purpose（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



国内事業では、「かけて使う」食文化の提案による新たな需要創出や、個包装ごま油の発売などによるブランド価値の向上を進めている点が紹介されました。海外事業では、北米市場を成長ドライバーと位置づけ、米国現地法人の設立をはじめとした体制強化を進め、現地における事業基盤の整備に取り組んでいることを述べました。さらに、たんぱく事業やブランド戦略を推進する全社横断体制の整備を進めるとともに、DOE を指標とした配当方針の導入や株式分割の実施など、株主基盤の拡充にも取り組んでいることを共有しました。



事業からガバナンスまで、多様な視点から寄せられた、株主の皆さまとの活発な対話（質疑 応答）

当日は、株主の皆さまから多岐にわたるご質問・ご意見が寄せられ、活発な対話が行われました。事業戦略やブランド施策に対する期待から、ガバナンスや資本政策に関する関心まで、株主の皆さまの幅広い視点やご意見を直接うかがう機会となりました。

【いただいたご意見・ご質問】

■ 海外戦略・グローバル展開

- ・KADOYA America を設立した背景・目的は何か。
- ・KADOYA America の規模（倉庫・人員・業務内容・営業機能）はどのようになっているか。
- ・KADOYA America の収益構造（どこで収益を生むのか）はどのようなものか。
- ・非アジア圏市場の開拓に向けた具体的な戦略は何か。
- ・辛味需要のある海外市場（例：タイ）を含め、ごまらー油の展開を拡大すべきではないか。

■ 商品・ブランド戦略

- ・ごまらー油の美味しさに対する評価がある一方で流通が限定的である中、認知拡大に向けた施策（コラボ等）はどのように進めているか。
- ・ごまらー油を活用したコンビニコラボなどを検討してはどうか。
- ・小中学生に対する食育を通じて、かどやの認知形成を図るのはどうか。
- ・キーホルダーやぬいぐるみなどのグッズ展開は検討しているか。

■新規事業・事業拡張

- ・ごまを使ったスイーツ開発の進捗はどうなっているか。
- ・たんぱく事業はどのような事業モデルなのか。
- ・脱脂粕の活用について、有名料理家等とのコラボ展開は検討できないか。
- ・ごま油の美容用途など、食品以外での活用は検討しているか。
- ・ごま油を耳のマッサージや乾燥対策など食品以外で活用する可能性はあるか。

■株主還元・資本施策

- ・株式分割前と比較した現在の株価について、どのように認識しているか・株価向上に向けた具体的な施策は何か。
- ・株主優待に同梱されていたごまらー油について、容量や設計を工夫できないか。

■事業運営・収益構造

- ・通販事業（仕入商品）の売上が大きく減少している要因と今後の対策は何か。

■人材・組織

- ・従業員数減少を踏まえた採用方針および人材育成の考え方は何か。

■ガバナンス・コンプライアンス

- ・独占禁止法に関する件について、公正取引委員会への取消訴訟の進捗はどうなっているか。

※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

“かける・和える”から広がる、ごま油の新しい体験を提案

株主総会閉会後は、“かける・和える”といったごま油の調味料使いをテーマにした試食会を開催。「かどやのごまたび」の提供メニューや、新商品「使い切りパック 純正ごま油」「ごま油卵かけ醤油」を使用した一品を詰め込んだ、この日のためだけに作られた特別なワンプレート BOX を提供しました。加えて、バニラアイスにごまの実オイルをかけて味わうコーナーや、ピザにごまらー油を合わせた提案など、ごま油との意外な組み合わせを試せる体験型の仕掛けも展開し、ごま油の多様な使い方をお試しいただきました。



左：豚の香味焼きや麻婆豆腐などの「かける」メニューに加え、塩こんブロッコリーやもやしと人参のナムルなどの「和える」メニューを展開。

さらに、新商品「ごま油卵かけ醤油」を活用した混ぜご飯や味つけ玉子など、ごま油の新たな食べ方も紹介。

右：ごまの実オイルをかけたバニラアイスや、ピザにごまらー油を合わせた一品など、意外な組み合わせを楽しめる体験メニュー。

右下：新商品「使い切りパック 純正ごま油」を配布し、“追いごま油”として好みに応じて味わうスタイルを実施。

卓上には、定番から新商品まで各種ごま油を設置し、“追いごま油”としてお好みで料理にかけて味わうスタイルも提案。会場では、ごま油をかけ比べながら風味や香りの違いを楽しまれる方や、商品について質問を重ねながら理解を深めている株主の皆さまが多く見られました。会場は役員・社員と株主の皆さまの間に“ごま”を軸とした会話が自然と広がり、終始和やかな雰囲気の中、かどや製油への理解を深めていただく機会となりました。



対話と体験から生まれた、株主の皆さまからの高い評価と声

株主の皆さまとの関係性をさらに深める取り組みとして、かどや製油をより身近に感じていただき、日頃の感謝をお伝えする場として開催した本株主総会。ご参加いただいた皆さまに、ごまの新たな可能性に触れていただく時間となりました。

【本株主総会に対するアンケート結果】 2026 年 6 月 25 日／有効回答 162 件（紙 151・Web〔QR〕11）

■総会アンケート

前年から理解度が向上し、株主の皆さまからの高いロイヤルティ水準を維持しております。

- ・推奨度（平均）：9.1／10 点（推奨者 94%・批判者 0%）
- ・ブランド好意度：「好き」以上 95%
- ・応援継続意向：「応援したい」93%
- ・長期保有意向（5 年以上）：89%
- ・事業報告の理解度：「分かりやすい」85%（前年差 + 3pt 改善）

■試食会アンケート

前年課題（混雑・体験品質）を改善し、満足度が大幅に向上しました。

- ・満足度：高評価（8～10 点）86%（前年差 + 36pt）
- ・低評価：0%（批判的意見なし）
- ・参加者評価：「継続希望」「来年も参加したい」が多数

■株主の皆さまからのコメント

社員対応・雰囲気の評価する声が複数あり、社長や役員が自分の言葉で語っている点や、商品・事業への期待やロイヤルティの高さを実感するようなコメントをいただきました。

「社長の話し方や会社の方向性、振る舞いから、引き続き株主として応援していきたいと感じました。総会後の試食会でも、社員の皆さまが真摯に対応されている様子が印象的で、企業への好感度がさらに高まりました」

「こうした試食会があるのはとても嬉しく、楽しい体験でした。リーフレットでメニュー内容が分かりやすく、レシピの QR コードも掲載されていたので、自宅でも試してみたいと思いました。知人がかどや製油のファンで、今回総会に誘ってもらい参加しました」

※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

■参加した社員からのコメント

社員からは、株主の皆さまとの直接のコミュニケーションを通じて、かどや製油への高い期待やロイヤルティを実感したという声が多く寄せられました。

「初めて参加し、株主の皆さまと直接お話しするなかで、かどや製油に期待されている意見やコメントをいただいたこと、また、製造現場への労いや、環境・体調を気遣うお言葉をいただけたことがうれしかったです」（小豆島工場・生産部門）

「株主の皆さまが事前に資料をよく読まれており、会社の現状や将来について真剣に考えてくださっている姿がとても印象的でした。また、会場での株主の皆さまの笑顔からも応援していただいていることを実感し、単なる投資先ではなくかどや製油の“ファン”として支えてくださっている方が多いのではないかと感じました」（袖ヶ浦工場・管理部門）

「試食を終えられた株主の皆さまが、お土産を受け取って喜んでお帰りになる姿をみて、かどやのごま油に対する関心の高まりや、かどや製油のファンが着実に広がっていることを実感しました」（本社・営業部門）

※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

今回の株主総会および試食会を通じて得られた株主の皆さまの声や実感を今後の取り組みに活かしながら、かどや製油はこれからも「ファンベース経営」を軸に、株主の皆さま・顧客とのつながりを深め、ステークホルダーの皆さまから選ばれ続ける企業を目指してまいります。



【かどや製油株式会社について】

安政 5 年（1858 年）、瀬戸内海の小豆島に加登屋製油所として創業以来、168 年間にわたりごま一筋で商品を作り続けてきたごま専業メーカーです。香り高く味わい深い「純正ごま油」を、伝統の味として世界の食卓に届けてまいりました。日本のみならず米国ごま油市場でも No.1 シェア（※）を有し、海外ごま油の売上高は 2025 年には 87.5 億円へと拡大し、北米市場を中長期的な成長ドライバーと位置づけています。同年には米国に現地法人 Kadoya America Inc. を設立し、販売およびマーケティング体制の強化等を目的に事業基盤整備を進めています。また、ごま油を搾った後に残る脱脂ごま（搾りかす）の食品利用に向けた研究・開発にも取り組み、用途開発および高付加価値化を通じて中期的な基盤構築にも取り組んでいます。

タグライン「ひらけ、ごまの可能性。」を掲げ、パーパスである「ごまの価値を極限まで高めることで世界に貢献する」のもと、農家・生活者・株主・行政・従業員等、すべてのステークホルダーの皆さまに当社のファンになっていただき、ともに企業価値を向上させる「ファンベース経営」を実践する方針を掲げています。

※インテージ SRI+ごま油市場ブランド累計販売金額（日本） 2025 年 4 月～2026 年 3 月

会社概要

社名	かどや製油株式会社
本社所在地	東京都品川区北品川 5 丁目 1 番 18 号 住友不動産大崎ツインビル東館 4F
代表者	代表取締役社長 北川 淳一
創業	安政 5 年（1858 年）
事業内容	ごま油、食品ごま等の製造販売
年間売上高	40,030 百万円（連結）（2026 年 3 月）

公式ホームページ：<https://www.kadoya.com/>

café & izakaya「goma to（ゴマト）」：<https://www.kadoya.com/gomato/>

ファンコミュニティサイト「ごまラボ」：<https://goma-lab.kadoya.com>

公式 X：https://x.com/kadoya_seiyu

公式 Instagram：https://www.instagram.com/kadoya_seiyu/