

2026年3月期(FY25) 決算説明会

2026年5月26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。

本日お伝えしたいこと ~今期(FY26)は中経達成に向けて「かがむ年」~

FY25(26/3月期)実績

- 国内は適正価格浸透とシェア上昇、海外は北米で数量成長を維持し、売上高400億円・営業利益38億円と増収増益。
- 一方、食品ごま事業等、成長に向けた課題も明確になった年。

FY26(27/3月期)予想

- FY28を最終年度とする中経達成に向けて「かがむ年」と位置づけ、事業開発／市場開発／経営基盤構築への先行投資を実行。
- DOE導入により、利益減でも株主還元の安定性は確保。

FY28を最終年度とする 中経達成に向けた 重点施策

- ① 「かける需要」の掘り起こしによる既存事業の充実
- ② 「洋食に合うごま油」投入による新たな需要創造
- ③ 副産物(搾りかす等)の付加価値化



基盤構築



1

FY25決算概要／FY26通期業績予想

常務執行役員 コーポレート本部長 佐藤 幹央



2

中期経営計画の進捗と今期の重点施策

代表取締役社長 北川 淳一



1

FY25決算概要／FY26通期業績予想

常務執行役員 コーポレート本部長 佐藤 幹央



2

中期経営計画の進捗と今期の重点施策

代表取締役社長 北川 淳一

FY25決算の概要

- ・ 売上高は初の400億円を突破。営業利益は前年比2割増となる38億円と増収増益を達成。
 - 海外ごま油： 販売数量は前年比2%増加したものの、トランプ関税影響への対応費用により営業利益は同▲5%減少。
 - 国内ごま油： 業務用は販売堅調に加え適正価格浸透により増益。家庭用はマーケティング関連費用増で減益。
 - 食品ごま： 価格競争が激化し、営業利益は同▲22%減少。

		売上高		営業利益		営業利益率		販売数量		
		実績	増減率	実績	増減率	実績	増減	実績	増減率	
ごま油	海外	87.5	+0.3%	26.3	▲5.3%	30.1%	▲1.8pt	7,056	+1.9%	
	国内	家庭用	109.6	+1.1%	3.0	▲23.4%	2.7%	▲0.9pt	9,303	+5.4%
		業務用	106.0	+3.4%	6.7	+60.3%	6.4%	+1.7pt	12,723	+2.1%
食品ごま		86.1	+4.2%	1.8	▲21.7%	2.1%	▲0.7pt	11,922	+2.4%	
脱脂ごま他		11.1	▲18.9%	0.2	-	1.8%	-	25,598	+3.0%	
合計		400.3	+1.4%	38.2	+20.5%	9.5%	+1.5pt	66,601	+2.9%	
		経常利益		40.6	+19.6%					
		当期純利益		27.2	+15.5%					

%表記は前年同期比増減率

FY26業績見通し

- FY28を最終年度とする中期経営計画の達成に向けて、FY26は成長投資(かける需要掘り起こし/新商品投入/副産物付加価値化)と基盤投資(新基幹システム等)の実行により、販管費が前年対比22億円増加。
 (新商品/市場開発関連+15億円、基盤関連+7億円)
 ⇒営業利益はFY25実績比▲9億円の29億円となる見通し。

		FY25	FY26		
		通期実績	通期見通し	前年度比	
連結	売上高	400.3	410	+9.7	+2.4%
	販管費	75.0	97	+22	+29.4%
	営業利益	38.2	29	▲9.2	▲24.0%
	営業利益率	9.5%	7.1%	—	▲2.4pt
	経常利益	40.6	30	▲10.6	▲26.1%
	経常利益率	10.1%	7.3%	—	▲2.8pt
	当期純利益	27.2	20.5	▲6.7	▲24.7%
	当期純利益率	6.8%	5.0%	—	▲1.8pt

中東情勢の影響

- 中東情勢の影響によりナフサを原料とした資材価格の上昇が見込まれ、それに伴うFY26のコスト増は現時点では約2億円程度を見込む。

コスト増影響

- 2026年3月期の電気、ガス、包材などのコストアップ影響額は約2億円程度
- 1Qより資材等の価格変更があり、2Q以降に本格的にコストが上昇する可能性。

安定調達への影響

- 原料調達：現時点では大きな影響なし。
- 資材調達：タフテナが内袋不足により供給不安あり、一斗缶への変更にて対応中(右写真)。

タフテナは内袋が不足し
調達不安あり、一斗缶へ切り替え対応中



(参考)FY26 セグメント別予想

		売上高		営業利益		営業利益率		販売数量		
		予想	増減率	予想	増減率	予想	増減	予想	増減率	
ごま油	海外	89.8	+2.7%	23.3	▲11.5%	25.9%	▲4.2pt	7,348	+4.1%	
	国内	家庭用	120.4	+9.8%	1.7	▲42.3%	1.4%	▲1.3pt	9,899	+6.4%
		業務用	102.1	▲3.6%	5.5	▲18.8%	5.4%	▲1.0pt	12,646	▲0.6%
食品ごま		86.7	+0.8%	▲1.0	-	▲1.2%	▲3.3pt	12,139	+1.8%	
脱脂ごま他		10.9	▲1.7%	▲0.5	-	▲4.7%	▲6.9pt	26,039	+1.7%	
合計		410.0	+2.4%	29.0	▲24.0%	7.1%	▲2.4pt	64,127	▲3.7%	

%表記は前年同期比増減率



1

FY25決算概要／FY26通期業績予想

常務執行役員 コーポレート本部長 佐藤 幹央



2

中期経営計画の進捗と今期の重点施策

代表取締役社長 北川 淳一

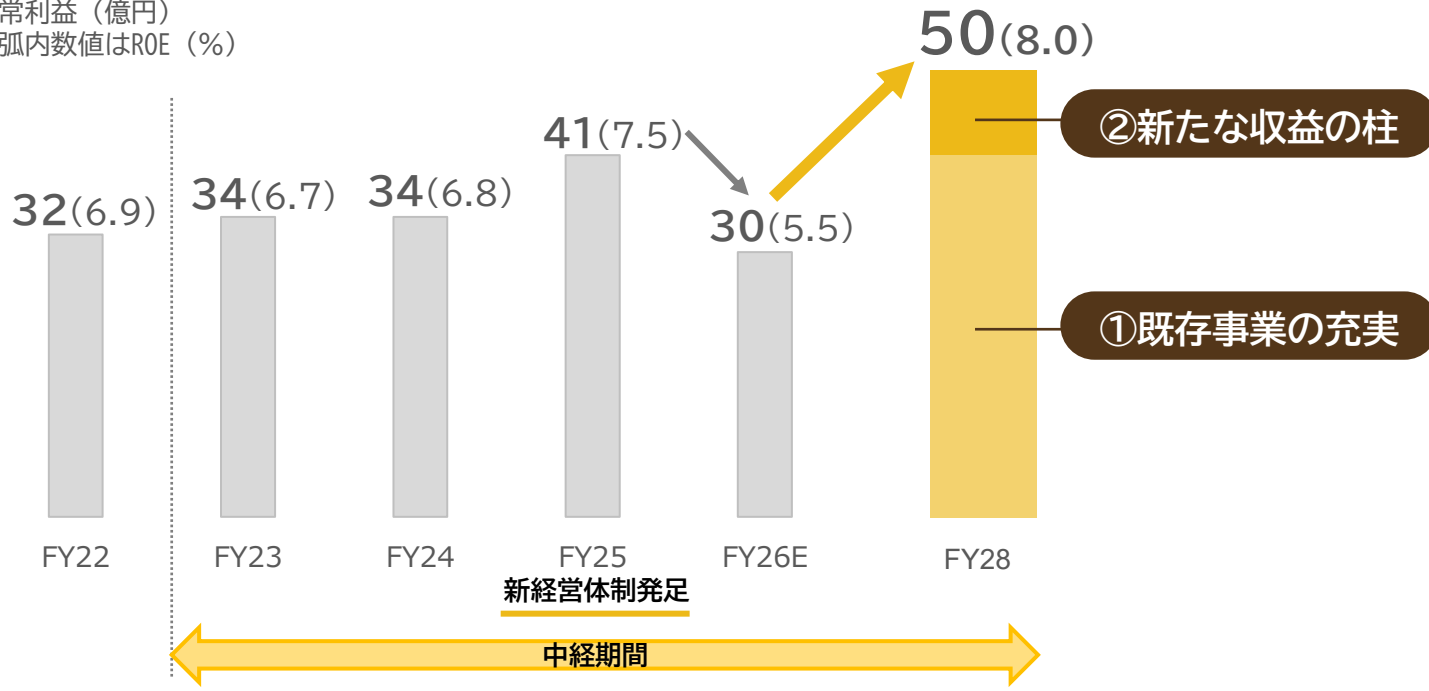
中期経営計画(FY23~28)の骨子

- ①既存事業の充実、②新たな収益の柱の創造、③ファンベース経営※基盤の構築により、FY28に経常利益を50億円／ROE8%を達成する
 (* 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ベースにして企業価値を高める経営

③ファンベース経営基盤の構築

中長期KPI: 卓上設置店舗数 / 米国数量シェア / 新商品売上高比率 / 副産物売上高等

経常利益 (億円)
括弧内数値はROE (%)



当社が大切にしている価値

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(大切にしている価値観)
 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



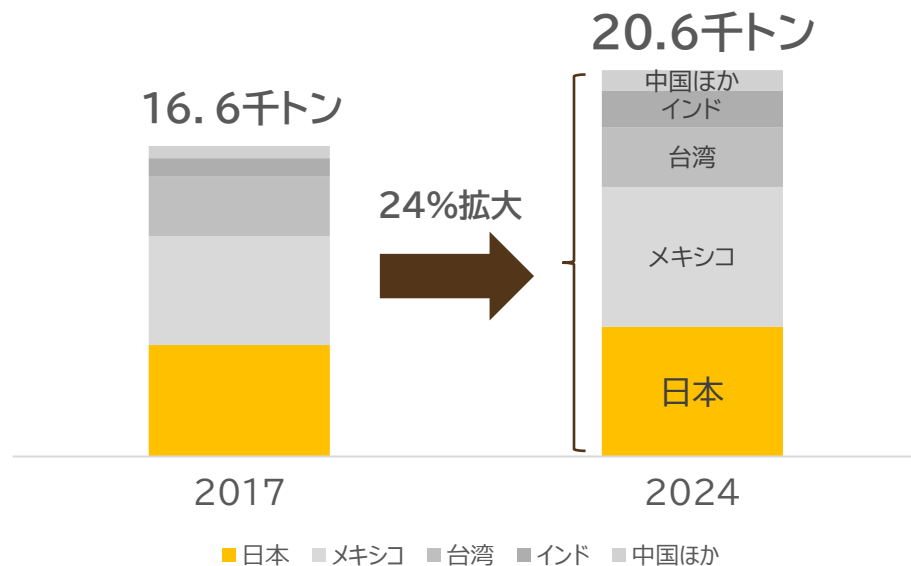
当社は、醤油が世界に広がったように、「ごま」の価値を極限まで高め、美味しさと健康を世界に届け、「KADOYAごま油」が世界中の食卓に並ぶ未来を切り拓く

1 既存事業の充実

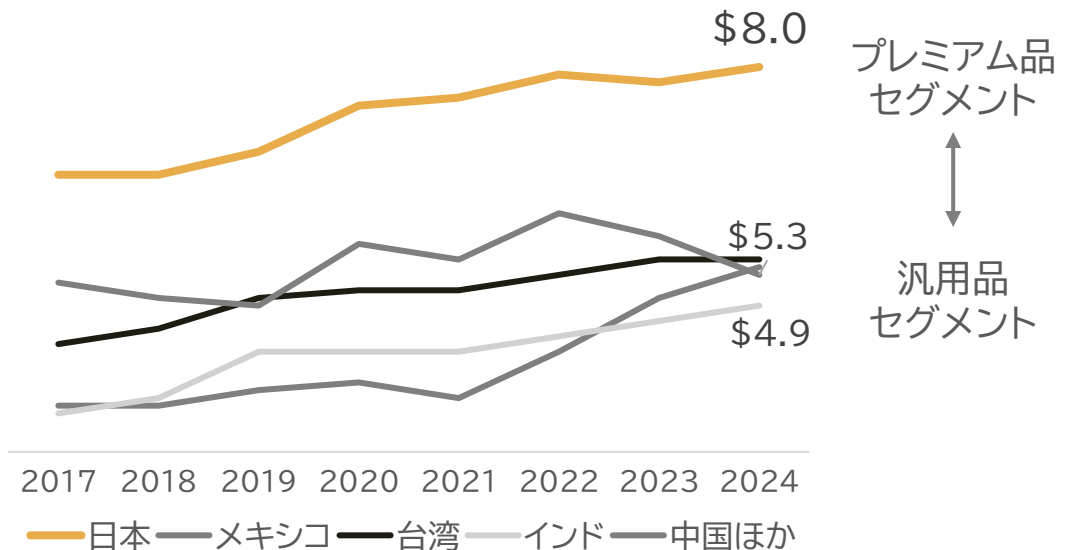
海外ごま油セグメント／北米(米国+カナダ)

- ・ 当社輸出の約8～9割を占める北米ごま油市場は、ほぼ100%輸入品で構成されている。
 国別シェア：メキシコ36%／日本34%／台湾15%／インド9%／中国他5%(重量ベース)
 輸入価格：日本産が約\$8/kg／メキシコ他は\$5前後/kgと市場は二極化(プレミアム品と汎用品)。
- ・ 当社は日本産において約7割程度のシェアで安定推移 (KADOYA = プレミアム市場の代表ブランド)
- ・ FY25は日本産にトランプ関税15%がかかり、同関税がかかっていないメキシコ産との価格差が拡大したものの、アジア系米国人ファンの方々に指名買いを継続頂き、販売数量は前年比で増加。
- ・ FY26は昨年12月に新設した100%子会社のKADOYA AMERICA INCを起点に、ファンとのコミュニケーションを深める施策を実施予定。

米国ごま油市場規模推移



ごま油の価格推移(ドル/kg)



海外ごま油セグメント／ブラジル

- ・ 2023年にダイソーブラジル様にトライアル設置。店内でポップコーン×ごま油の体験を提供する等を行った結果、2026年5月現在、当社ごま油の棚におけるプレゼンスが大きく拡大(以下写真参照)。
 - ブラジルは日系人が270万と世界最大で、人口は2023年2.16億人⇒2050年2.31億人と拡大する見通し。
 - FY26は市場開発を加速させる方針。

2023年にトライアル設置



2026年3月現在



店内でポップコーン×ごま油の体験を提供



国内ごま油セグメント／家庭用

- ・ 世界市場で競争力を高めるうえで、「日本No.1」のブランド力は重要な競争優位の源泉。
- ・ 家庭用200g製品を軸に価値伝達を強化、新たな使用機会の提案を通じ需要の掘り起こしを実行。

主力商品を軸に、ブランド価値強化と価値理解促進を推進

- ・ 「かどやのごまたび」の体験接点を通じ、純正ごま油のおいしさを訴求
- ・ 「かける美味しさ」を体験できるキッチンカーを全国9か所で展開。
- ・ メディア総リーチ約8,000万人*を獲得。
- ・ 個包装ごま油とパッケージ表示により、利用シーン拡大と価値理解を促進
- ・ **純正ごま油への理解不足:2024年3月75.9%→2026年3月67.5%へ改善**

※TV、新聞、雑誌、Web、SNS等のメディアによる総リーチ数



“かける”用途提案による新たな需要創造

- ・ フンドーキン様と協業し、新商品「かけるだけで食欲そそる朝ごはん～ごま油卵かけ醤油」を上市。
- ・ 日本の朝食欠食率は13.5%、年間1.8兆円分の朝食が食べられていない。「時間がない」という理由が最多。

こうした社会課題の解決にも寄与したいとの想いで開発。

出所：<https://www.nipponaccess.co.jp/news/detail/id=1663>



国内ごま油セグメント／業務用

質的拡大

当社の価値(香り・品質)を認めて頂き、指名買いをしてくださる叙々苑様のようなファンを増やすべく、お取引先の顧客(最終消費者)にお届けできる価値の訴求力を高め、適正価格の浸透を推進。

量的拡大

国内にある約50万の飲食店のうち、1/4で当社ごま油が卓上に常設され、1店平均4卓／1卓あたり200g製品を月に1本消費頂くと仮定すると、年間約1,200トンの新規需要が創出される(売上換算で約25億円規模)。引き続き「かける調味料」としての価値伝達を軸に、チャンネル開発に取り組む。

当社社員社員向け PVV*ブックへの叙々苑様の寄稿

*パーパス・ビジョン・バリューの略

「高級であるより一流でありたい」。

創業以来、その想いでお客様と向き合ってきた叙々苑にとって、かどや製油のごま油は、料理の「決め手」となる欠かせないものとなっています。一流の味を作るには、歴史と実績に裏打ちされた一流の食材が必要です。

例えば、創業時からの看板メニュー「叙々苑サラダ」。

味の改良は数十回と重ねてきましたが、風味の要となるごま油だけは、一度も変えたことはありません。
また、焼肉の命とも言える「モミダレ」にも必ず使用し、タレや薬味と調和した最高のハーモニーを生み出しています。

「料理は味だけでなく、風味も大切な要素」。

そう考える私たちにとって、かどや製油の香りと品質は、絶対の信頼を寄せるパートナーです。
これからも安心安全でハイクオリティなごま油を、私たちの厨房に届け続けてください。

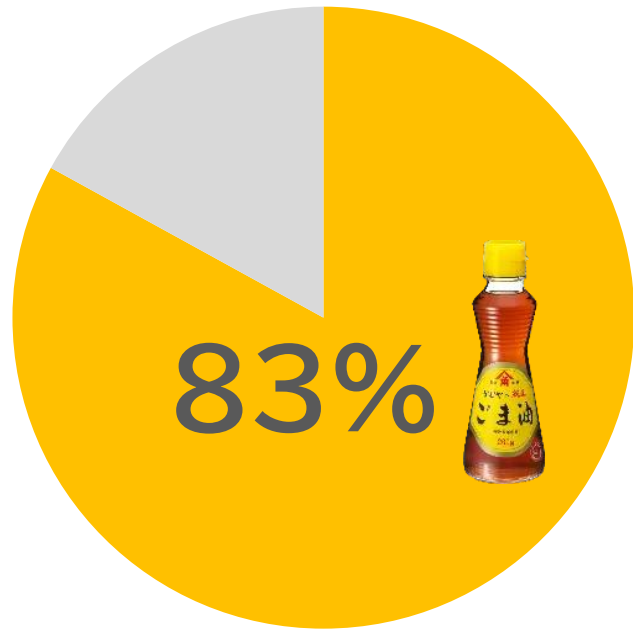


飲食店での試験的な設置での反応は上々



(参考) かどやごま油の美味しさ

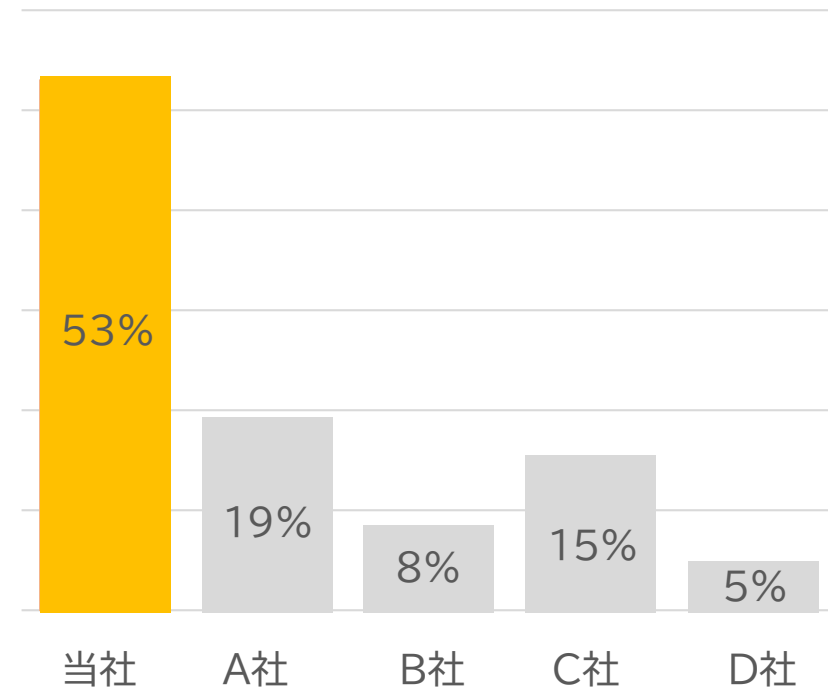
純正ごま油の香りを好ましいと感じる割合



100%純正ごま油の香りを83%が好意的に評価

※油のみの絶対評価 ※好ましい、やや好ましいの合算値

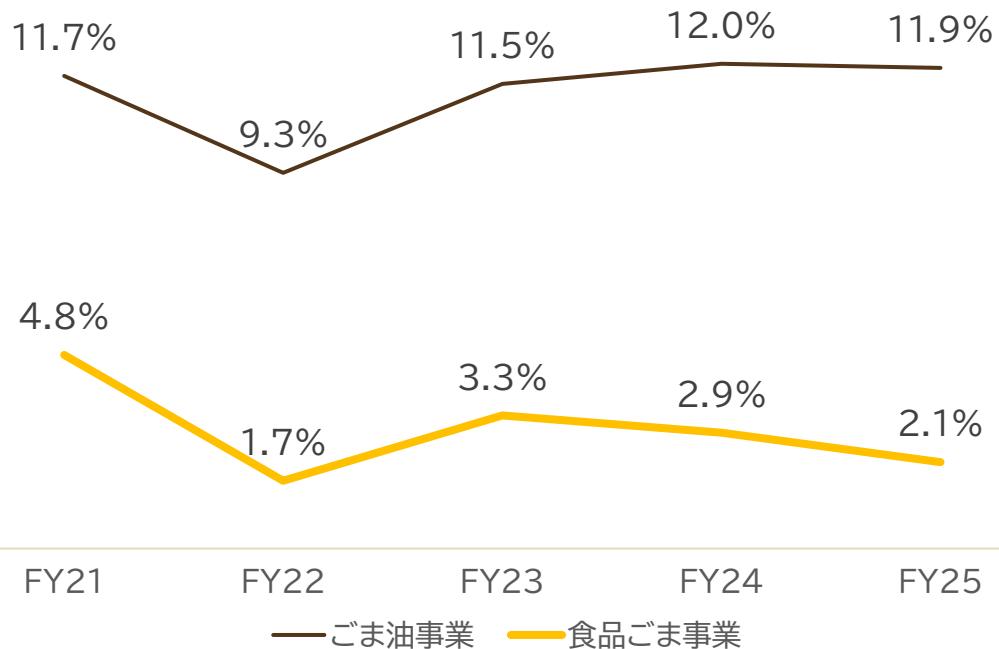
最もおいしいと感じる割合(もやしナムル)



食品ごまセグメント

- 食品ごま市場は、プレイヤー数が多く、商品の付加価値化が難しく競争が厳しい。品質管理等のコストも増加傾向。
- FY26は食品ごま／ごま油／脱脂ごま各セグメントの将来性等も勘案の上、経営資源配分や小豆島／寝屋川工場の機能・役割の再定義等に関する検討を加速させる。

セグメント別 営業利益率推移



一人当たり営業利益

(連結ベース)	人員数	営業利益	一人当たり営業利益
食品ごま事業	200	2	100万円
ごま油事業	350	36	1,030万円
合計	550	38	

約10倍

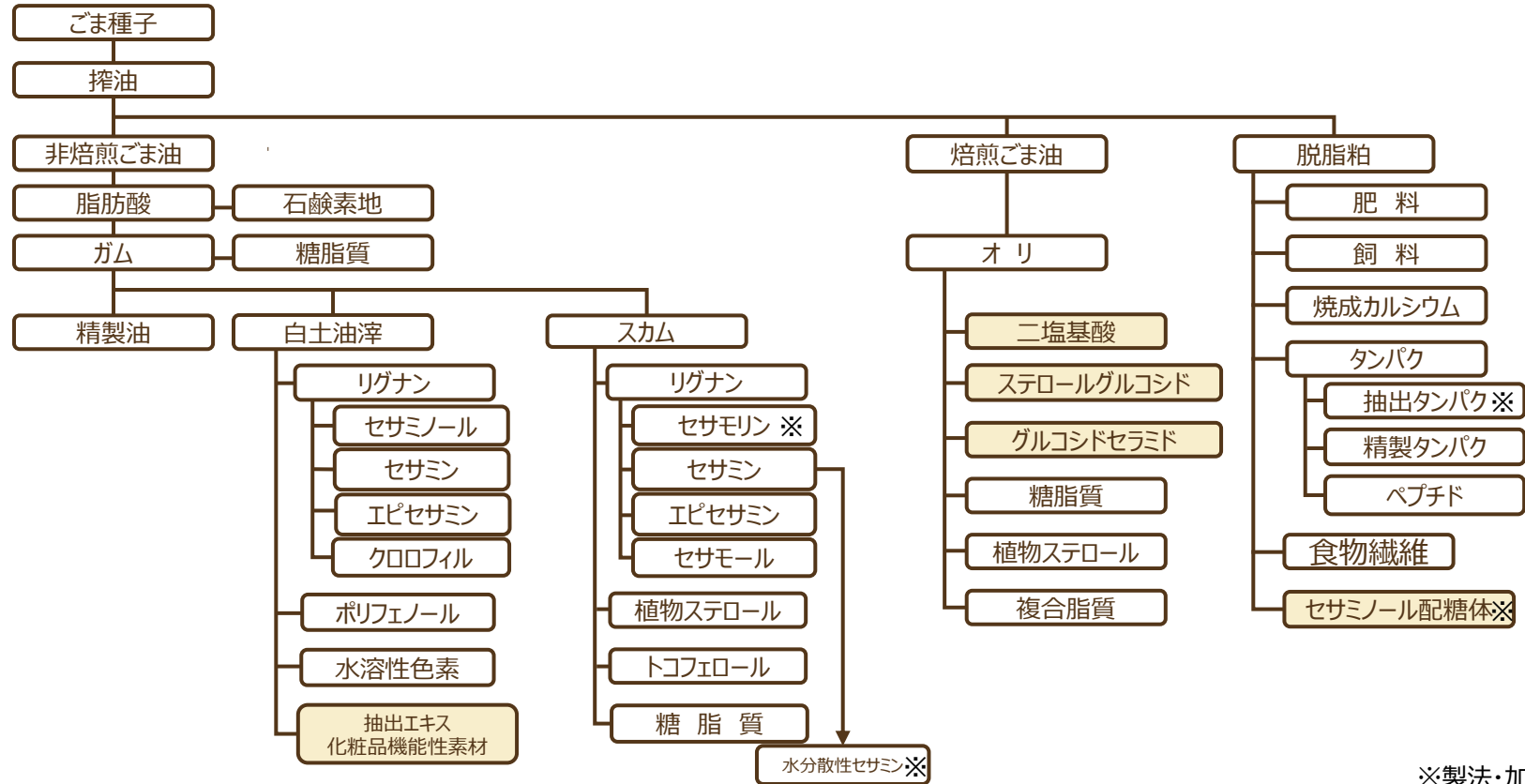
*食品ごま事業の人員数はカタギ食品約120名+かどや製油約80名
 営業利益の単位は億円 (FY25実績)

2 新たな需要の創造

副産物(搾りかす等)の付加価値化

- FY25は、脱脂ごまを利用してパン・麺類・菓子・飲料等の試作品を製作。需要家より一定の関心を得ている。更に市場性評価を進め、FY26中に粉碎・充填等の設備投資を行う予定。
- FY25に研究開発本部を設置したことに伴い、ごまの持つ機能性成分の可能性に着目した非食用領域(化粧品原料等)の商品開発についても検討開始。

ごまの副産物から得られる有効成分



※製法・加工方法の特許取得済み

洋食に合うごま油の上市

- 60年前に家庭用ごま油で市場を切り拓いた実績を踏まえ、FY26は洋食領域への展開により新市場創造を目指す

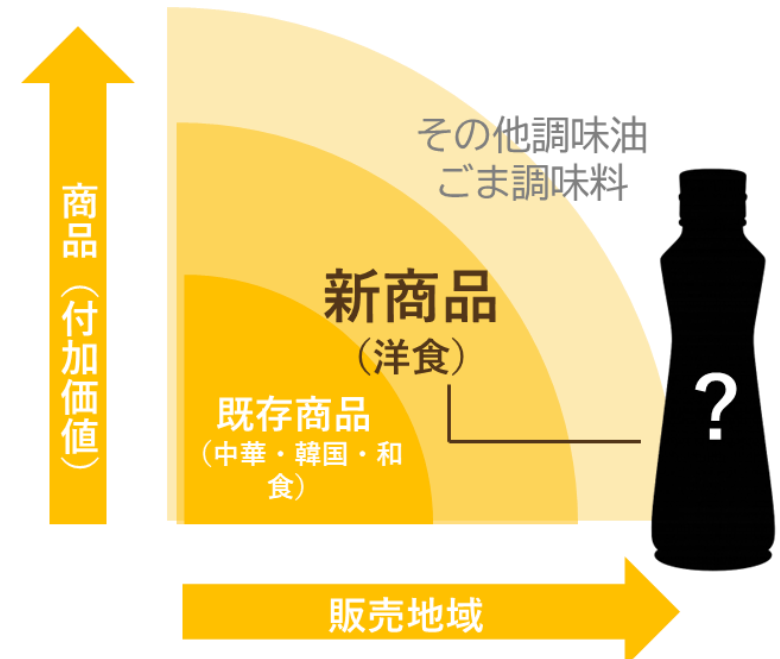
60年前に家庭用市場を開拓

当時の社長・小澤直平は、同業者から「家庭でごま油は使わない」と笑われながらも、家庭用ごま油を上市し、「ごま油＝業務用」という常識を変えて新たな市場を切り拓いた。



ごま油の常識を変える新商品投入

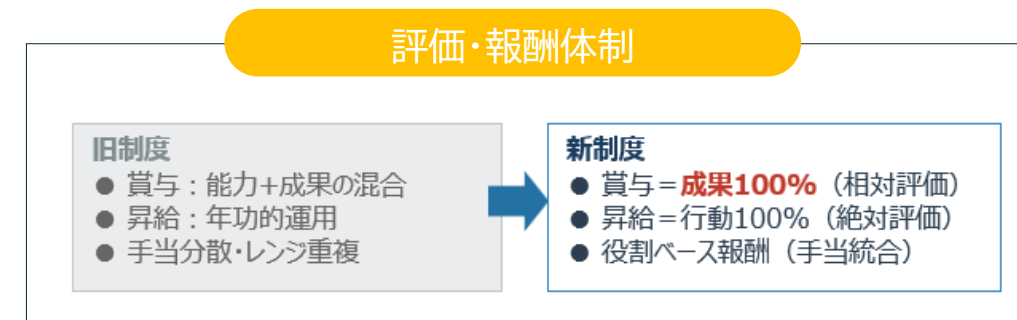
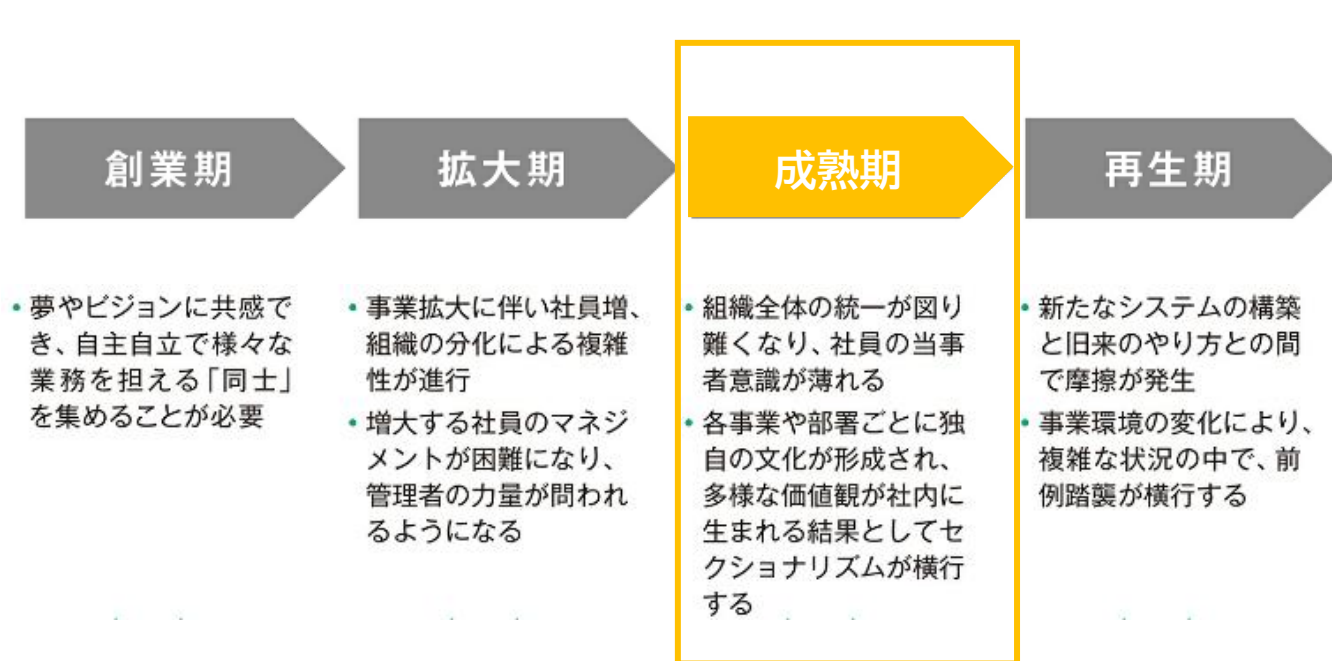
当社技術を活かし、「ごま油＝韓国・中華料理に使われるもの」という常識を変える「洋食に合うごま油」を上市予定。需要創造を通じ、収益基盤拡大を目指す。
(参考:家庭用オリーブ油市場の金額規模は486億円(出所:富士経済))



3 ファンベース経営基盤の構築

挑戦と成長を促す新たな人事制度の導入

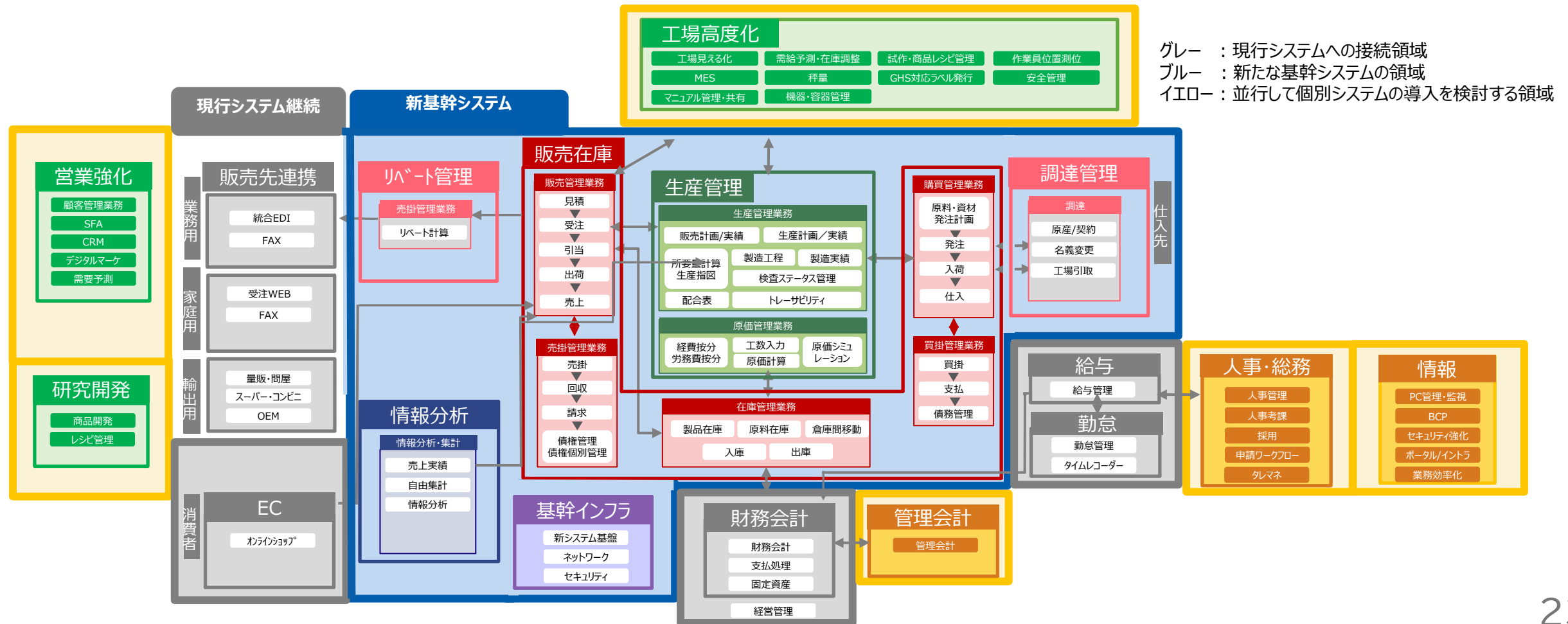
- ・ 事業ライフステージにおける「成熟期」の課題が顕在化している状況を踏まえ、
- ・ FY25に「パーパス・ビジョン・バリューと整合性の取れた新人事制度」を策定、FY26より導入を開始。
 - 技能職群／事業推進職群を設置、単線型⇒複線型のキャリアパスを導入。多様な貢献を可視化。
 - 手当中心の報酬体系を見直し。等級間の報酬差を明確化、上位職責への動機づけを強化。



出所：戦略的人事制度のつくりかた（フィールドマネジメント・ヒューマンリソース著）

新たな基幹システムの導入

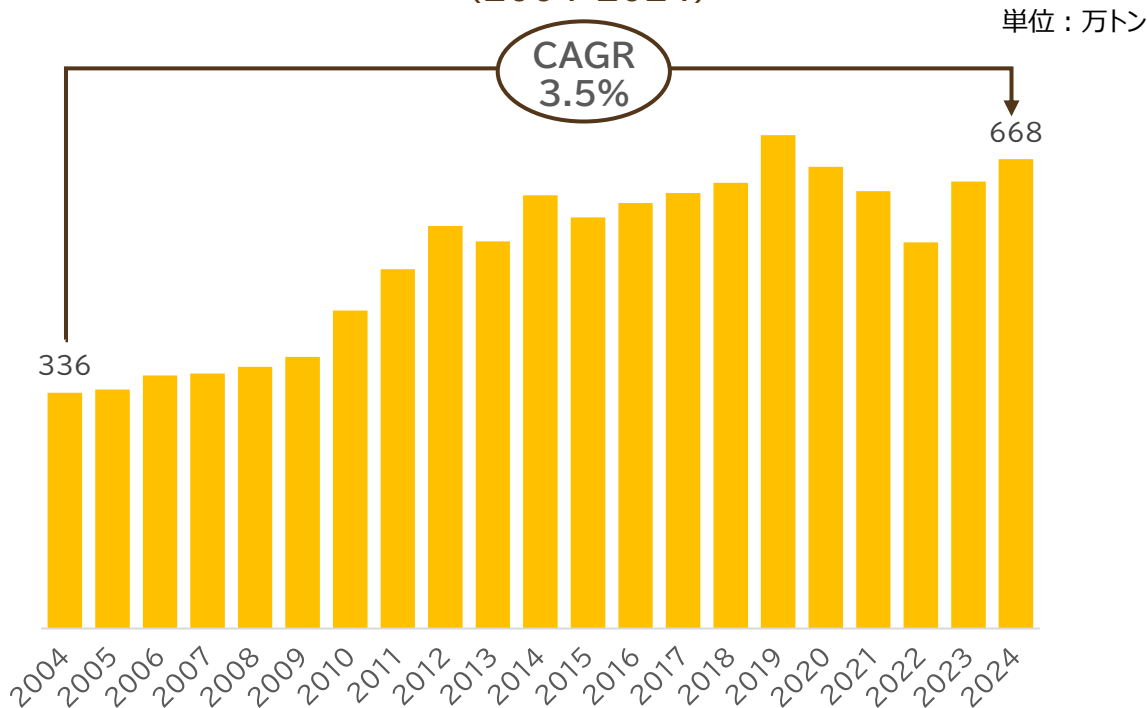
- 投資額10～15億円を投じ、FY26中に新たな基幹システムを導入予定。(FY25にベンダー起用済)
 - 生産現場における「手書きによる管理」から脱却、データとAI活用による「暗黙知」の「形式知」化に挑む
 - 並行して、新基幹システムとクラウド経営管理システム「ログラス」接続によるROIC経営基盤を構築する



SCM本部の新設

- 国内需要は原料ベース年間約15万トン程度で横ばい推移。一方、世界需要は同約20年間で約2倍となる約700万トンに拡大。
- ブラジルでは機械収穫可能な品種が定着。過去5年間で略ゼロ⇒30~40万トン規模に生産量が拡大中。
 ⇒ 供給面での不安が和らぎ、世界需要は一層拡大する可能性。
- FY26より海外本部／国内本部／生産本部内に置かれていた原料調達／資材調達／物流機能を集約し新設したSCM本部が変容する世界需給環境に対応する持続可能なサプライチェーンの構築を進める。

世界のごま生産量推移 (2004-2024)



出典：国際連合食糧農業機関 (FAO)

生産量増加を下支えする機械収穫可能な品種

作物特性から労働集約的な農作業が必要なごま栽培が、機械収穫可能な品種の普及によって生産量増加に貢献。ブラジルでは過去5年間で生産量はほぼゼロから30~40万トン規模に拡大

アフリカ等での伝統的なごま栽培(手収穫)

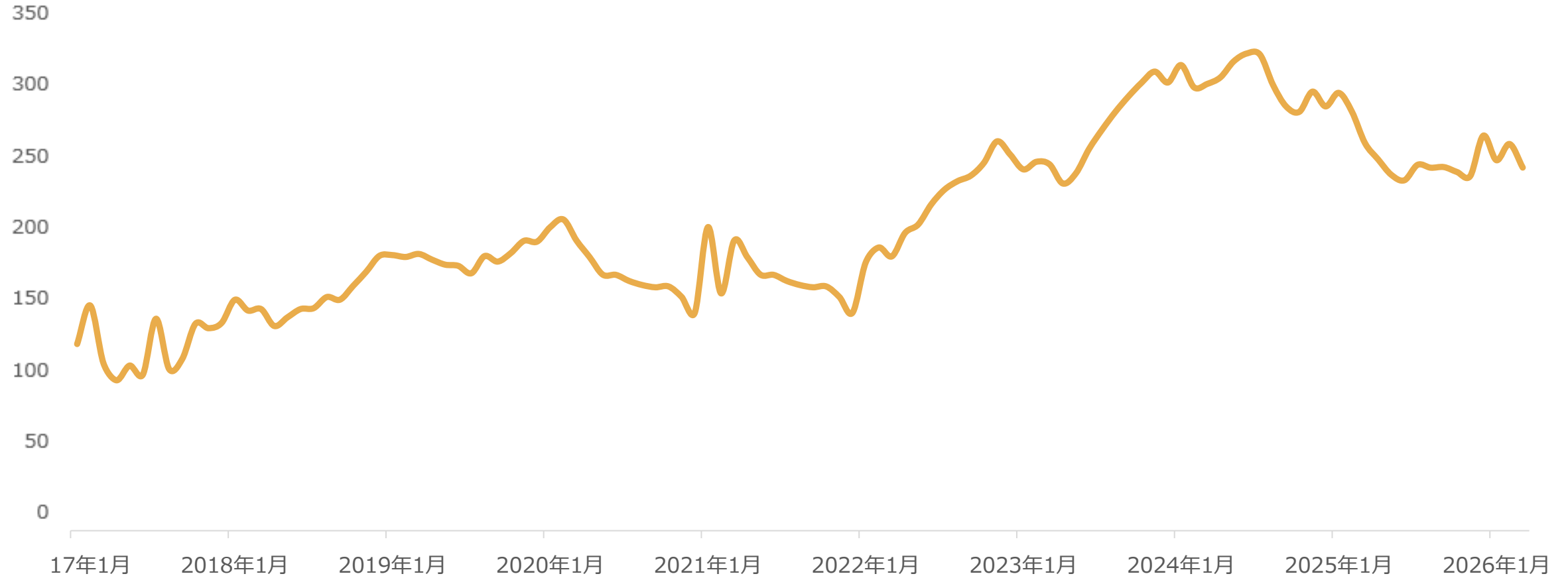


南米での大規模生産によるごま栽培(機械収穫)



(参考)ごま輸入通関統計価格(2017年~2026年3月)

単位：円/KG



出所：財務省貿易統計

従業員・地域・株主との関係強化

・ FY25は基盤整備、FY26は展開・実装を進め、社内外のファン化を推進

従業員

地域

株主

FY25

PVV浸透の基盤整備

- ・PVVブック配布と幹部向けワークショップにより、PVV浸透の基盤を整備

小豆島における体験型施設構想の継続検討

- ・小豆島における体験型施設構想に遅れ。継続検討

安定還元方針の明確化と投資しやすい環境整備

- ・DOE導入と株式分割により、安定還元と投資しやすい環境整備を推進

FY26

PVV浸透の拡大と健康施策の導入

- ・対象拡大と健康施策導入により、PVV浸透を深化

地域との関係性強化と商品化の前進

- ・工場長機能を地域連携へシフト
- ・コーポレートコミュニケーション室新設により検討を加速
- ・小豆島で地域と栽培した金ごまの商品化を予定

情報開示と投資家対話の強化

- ・統合報告書策定と投資家向け説明会実施により、情報開示と対話を強化

	FY21A	FY22A	FY23A	FY24A	FY25A	FY26E
純利益 (億円)	28	22	23	24	27	21
1株あたり配当額 (円)	110	100	100	100	137	141
配当性向	37%	42%	41%	39%	46%	63%

*FY26Eの1株あたり配当額は分割前ベース。分割後ベースでは47円/株。



(参考)株主優待の考え方～ファン株主の創出～

- 単なる還元ではなく、商品体験を通じてファン化を促進し、長期保有と安定的な株主構成の構築につなげる
⇒ファンになっていただくことで、長期保有の促進と安定的な株主構成の構築を図る

商品体験を起点に、利用頻度向上・継続購入を通じたファン化を促進



3,000株以上
より深いブランド接点を提供



300株以上
商品体験の入口を提供



- 新商品・限定商品・小豆島特産品等を組み合わせて提供
- 保有株数に応じて優待内容を拡充

(参考)過去5年の要約財務諸表及び今期予想

※2026年4月1日付の株式分割（1株→3株）に伴い、EPSを遡及調整しております。FY26予想の1株当たり配当額は分割後の金額としております。

(百万円)		FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26予想
連結 P L	売上高	32,185	33,690	35,680	39,450	40,030	41,000
	売上総利益	10,163	9,712	9,781	10,146	11,317	-
	売上高総利益率	31.6%	28.8%	27.4%	25.7%	28.3%	-
	営業利益	3,450	2,914	3,117	3,166	3,818	2,900
	EBITDA	5,049	4,426	4,418	4,295	4,884	-
	売上高営業利益率	10.7%	8.7%	8.7%	8.0%	9.5%	7.1%
	経常利益	3,968	3,229	3,409	3,394	4,060	3,000
	売上高経常利益率	12.3%	9.6%	9.6%	8.6%	10.1%	7.3%
	親会社株主に帰属する当期純利益	2,769	2,219	2,255	2,357	2,724	2,050
	EPS (円)	※100.33	※80.40	※81.71	※85.37	※98.66	※74.24
1株当たり配当額(円)	110	100	100	100	137	※47	
ROE	9.2%	6.9%	6.7%	6.8%	7.5%	5.5%	
連結 B S	流動資産	23,705	26,091	28,206	30,369	34,404	-
	現金及び預金	6,148	6,886	8,696	7,881	11,983	-
	有形固定資産	12,760	12,006	10,992	10,234	9,452	-
	無形固定資産	348	229	141	73	44	-
	投資その他の資産合計	2,546	3,163	3,330	2,859	3,445	-
	資産合計	39,361	41,490	42,671	43,536	47,346	-
	流動負債	6,148	6,603	6,071	6,018	7,663	-
	固定負債	2,061	2,155	2,244	2,252	2,241	-
	負債合計	8,210	8,759	8,316	8,271	9,905	-
	株主資本合計	30,277	31,494	32,832	34,268	36,076	-
その他の包括利益累計額合計	873	1,236	1,522	997	1,364	-	
純資産合計	31,150	32,731	34,354	35,265	37,440	-	
負債純資産合計	39,361	41,490	42,671	43,536	47,346	-	
連結 C F	税金等調整前当期純利益	3,950	3,221	3,406	3,384	3,947	-
	営業活動によるキャッシュ・フロー	4,542	2,460	2,972	384	5,688	-
	投資活動によるキャッシュ・フロー	▲473	▲720	▲239	▲258	▲671	-
	財務活動によるキャッシュ・フロー	▲781	▲1,002	▲922	▲925	▲920	-
	現金及び現金同等物の期末残高	6,133	6,871	8,681	7,881	11,983	-
その他	設備投資	809	594	196	304	590	-
	減価償却費	1,599	1,512	1,301	1,129	1,066	-
	研究開発費	100	123	111	126	238	-

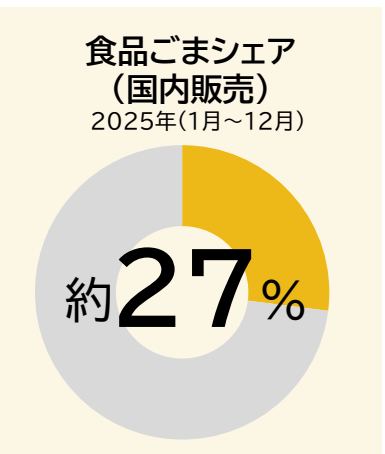
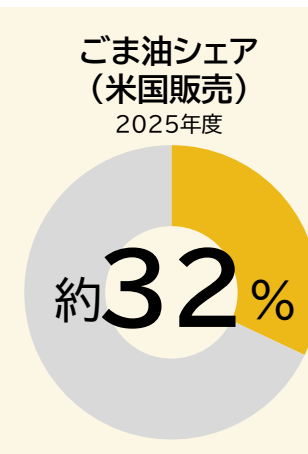
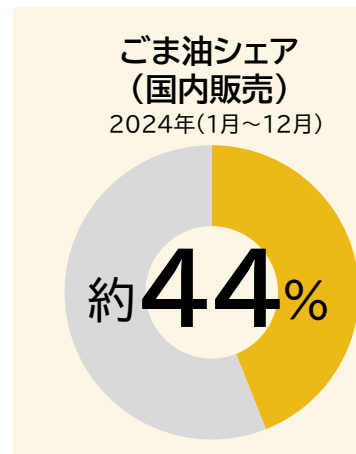
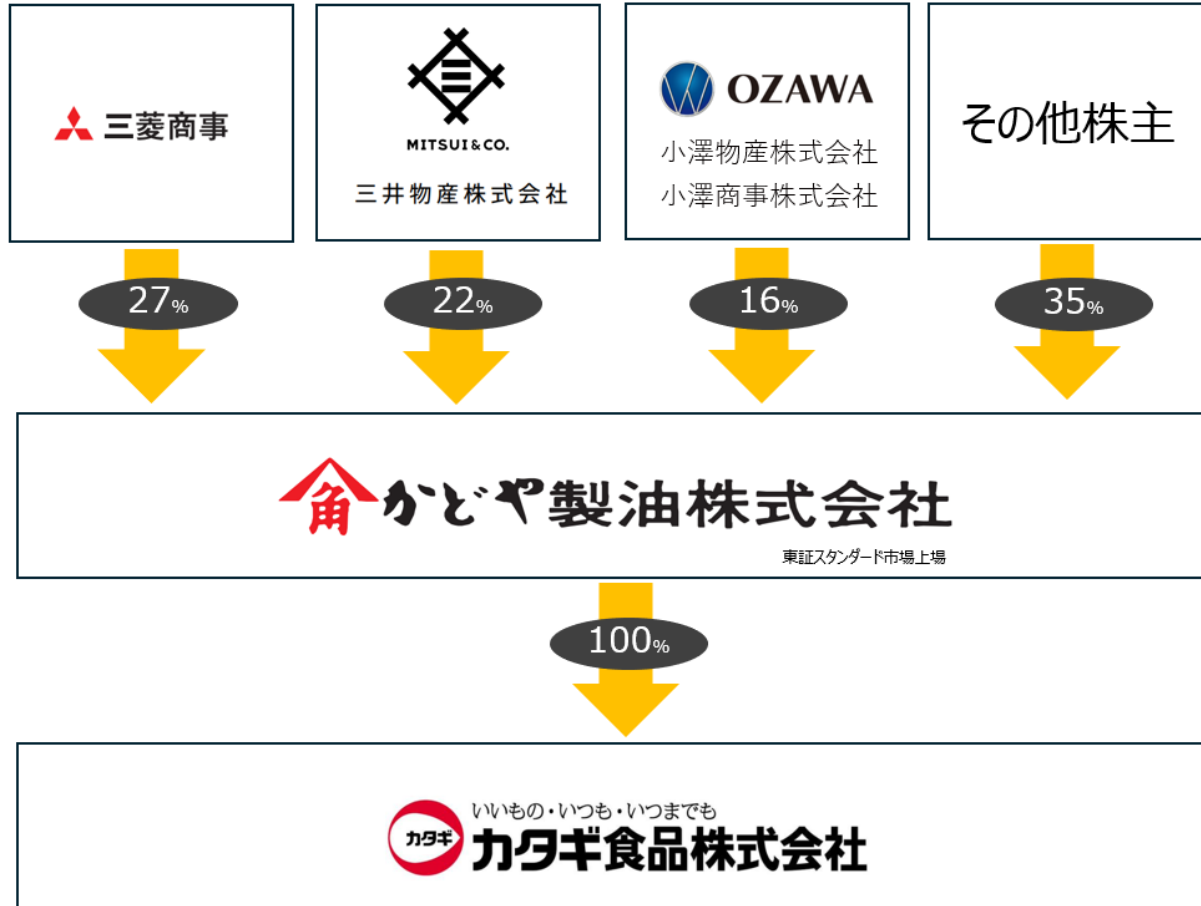
補足資料

新体制による取組方針

2025年5月 決算説明会資料の再掲※

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。



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

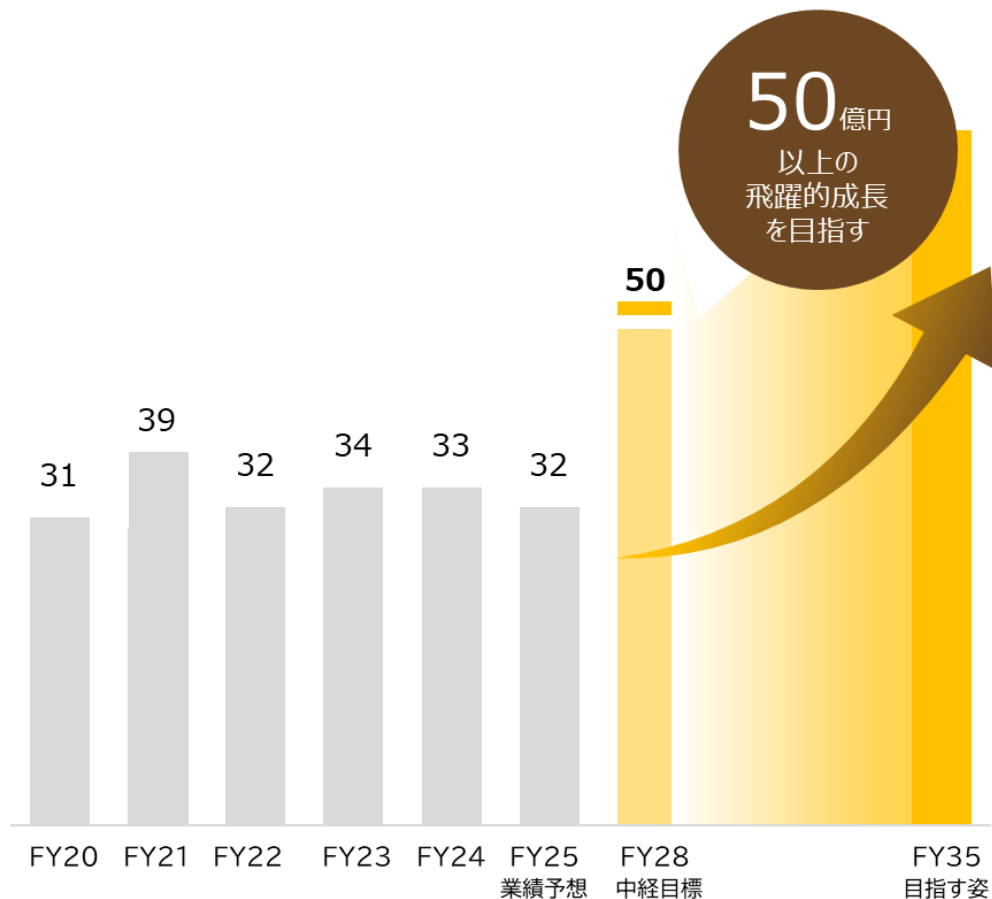
実現したい未来

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。

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

- ・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

強み
 (模倣困難な要素)

S

W

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)

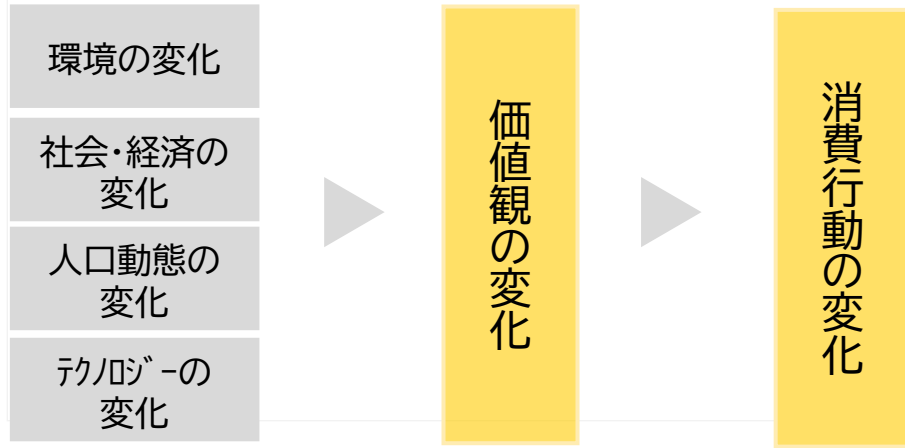
国内:かける調味料として人気が高まる
 米国:人口増加／日本・韓国の食文化の浸透
 共通:植物たんぱく需要の増加／
 サステナビリティ意識の高まり／AIの進化

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

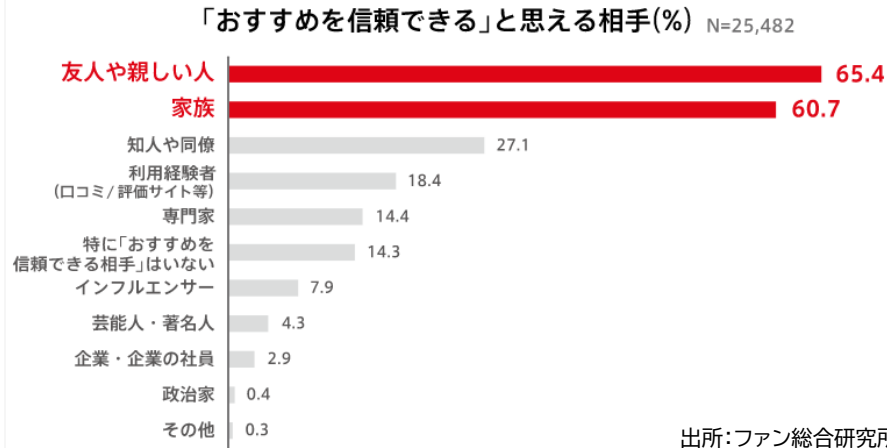
環境認識を踏まえた取組方針 ～ファンベース経営の実践～

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。

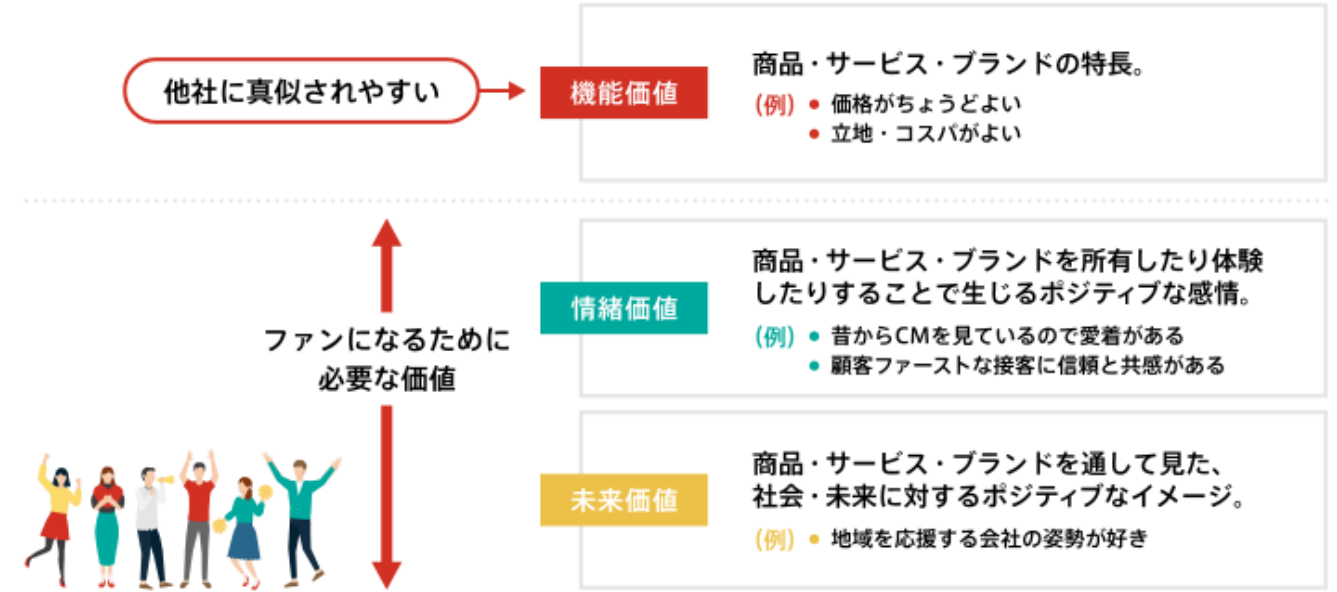
環境変化の要因



推奨度の信頼性



ファンにとっての特別な存在を目指す



出所: ファンベースカンパニー

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

ファンベースの前提となる「当社が大切にしている価値」をパーパス・ビジョン・バリューとして整理

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。



Values (大切にしている価値観)

- ご：ごまのバイオニア
- 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：自ら望む、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)

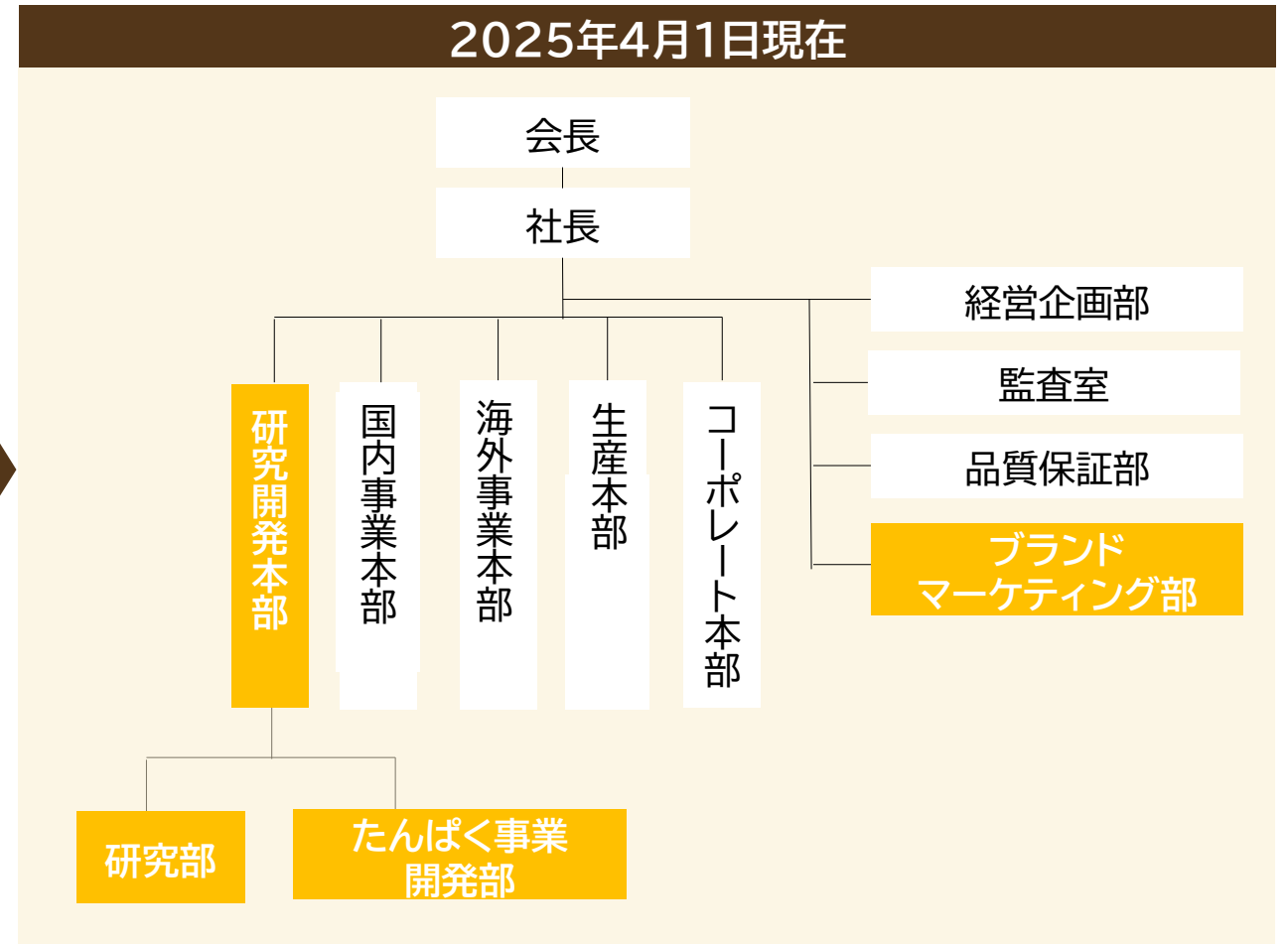
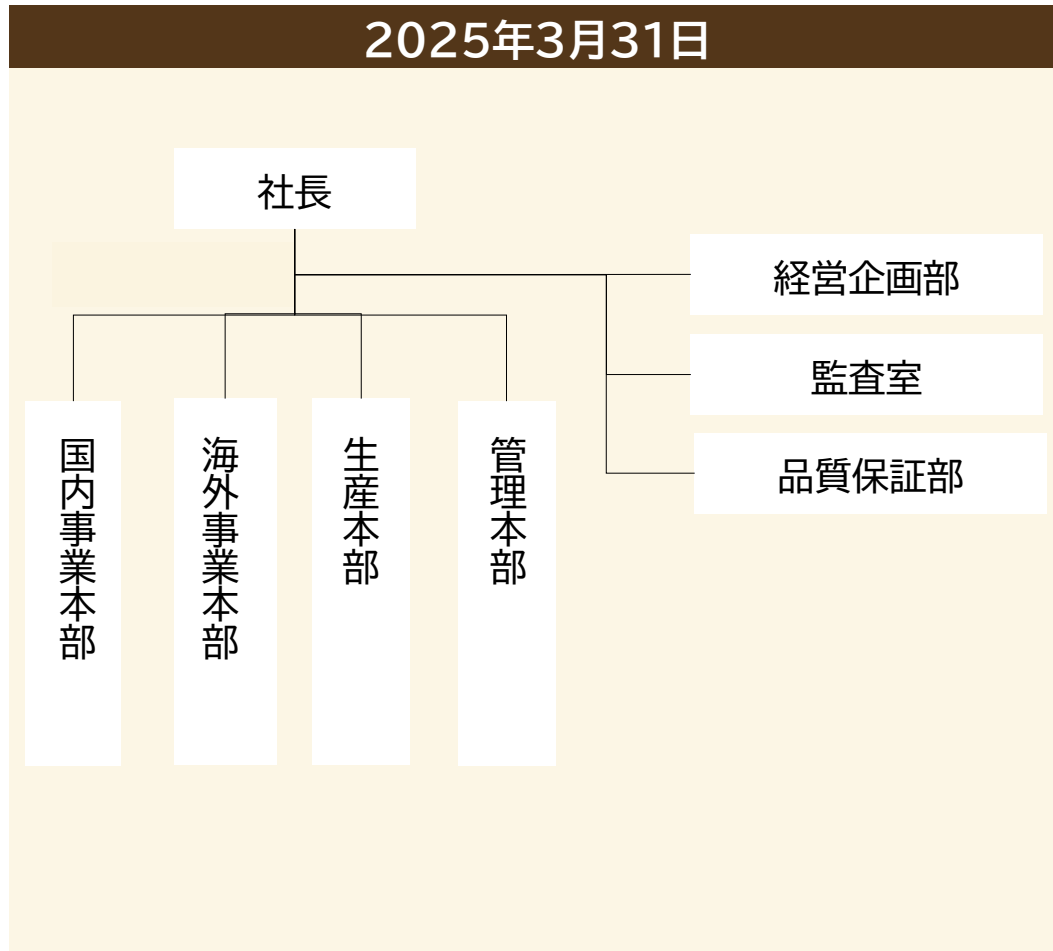
ごまの価値を極限まで高めることで世界に貢献する。

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)

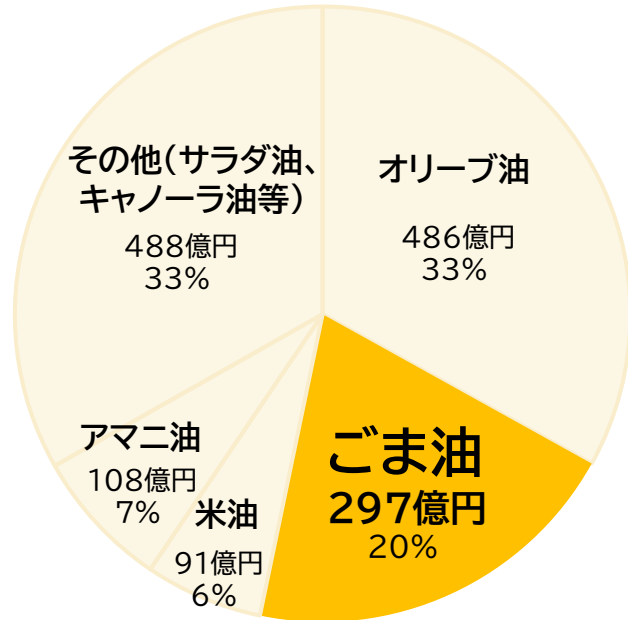
- ・ ファンベース経営の推進を担う「ブランドマーケティング部」を社長直轄組織として新設。
- ・ “ごまの価値を極限まで高める”べく「研究開発本部」を新設。
- ・ 米国市場の成長取り込み加速に向けて、本年度中を目途に米国かどや製油(仮称)設立を検討中。



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

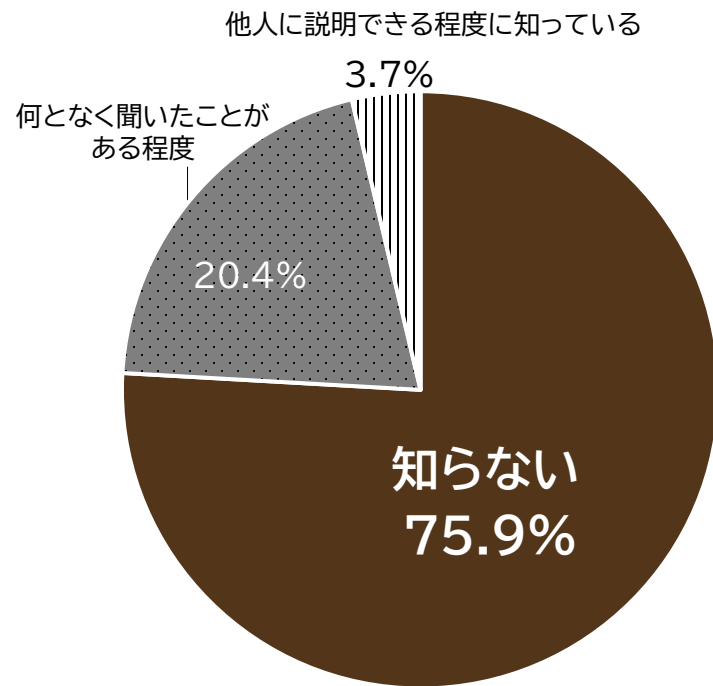


ごまら一油／ごま油&塩で、洋食や唐揚げ等をお楽しみ頂く機会なども提案

国内市場における価値伝達の取組

- ・ 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



出所: 自社調べ 2024年3月消費者調査(n=65,653)

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%

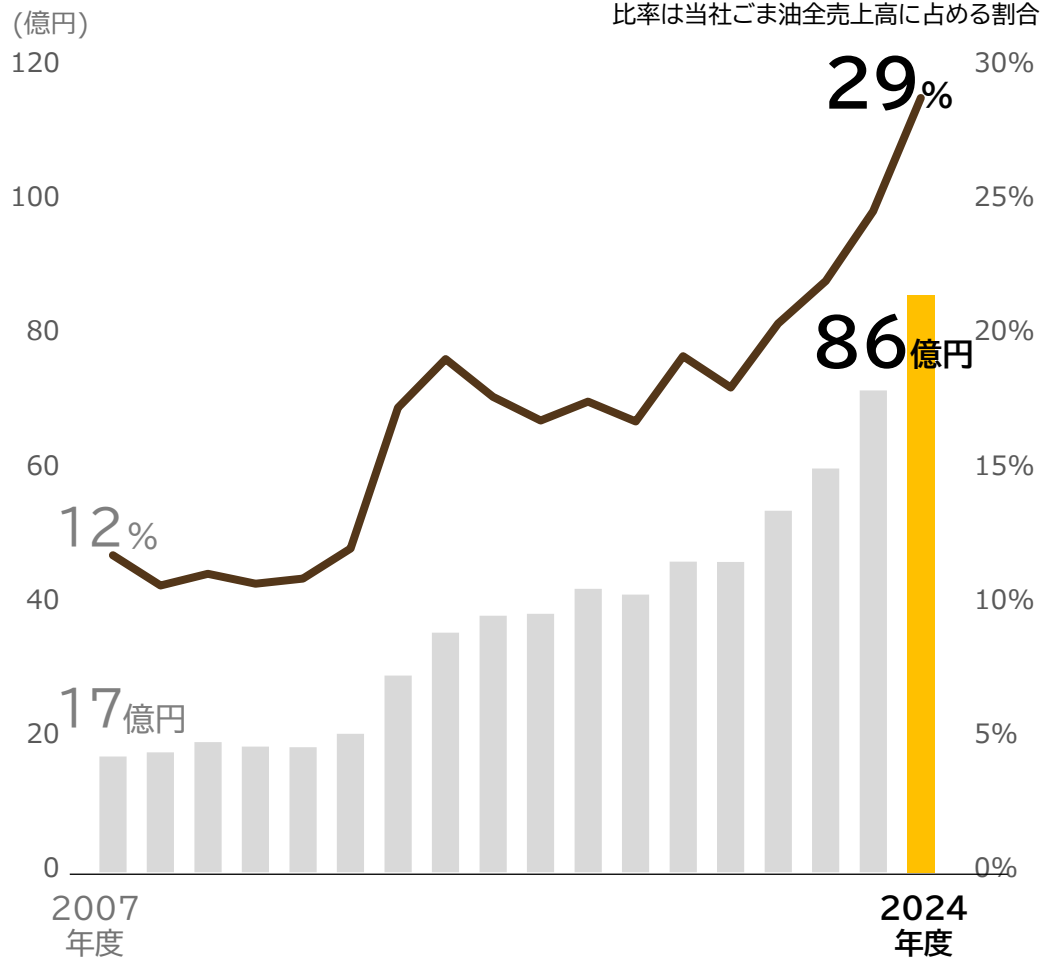
純正ごま油のおいしさを伝える動画



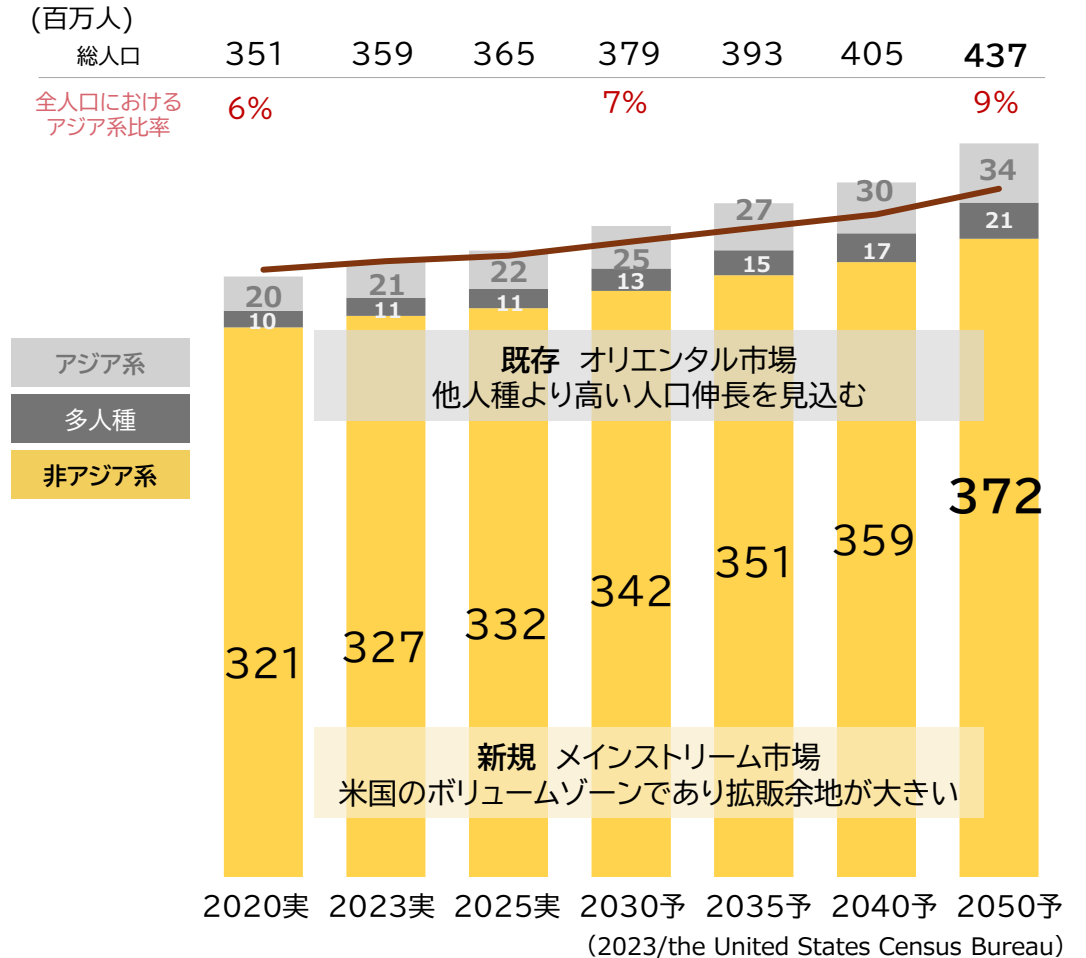
米国市場における更なる成長の取り込み

- ・ 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。

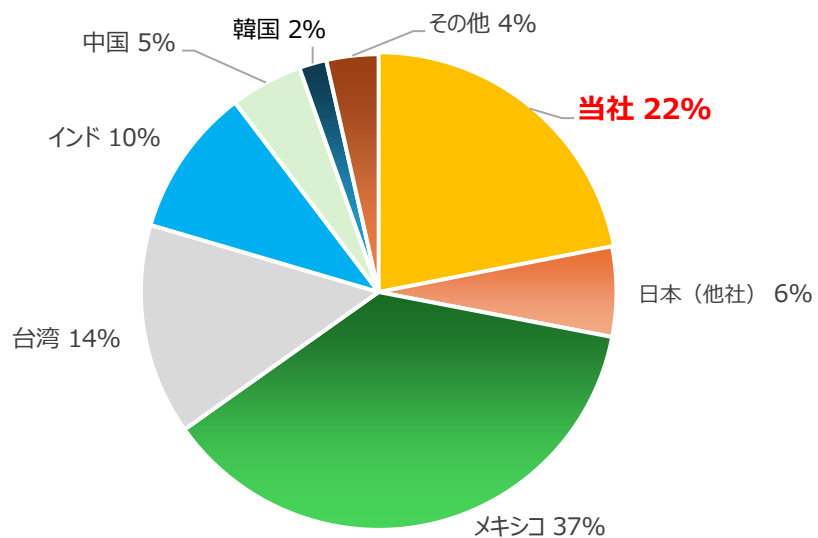
海外ごま油売上高・比率の推移



米国 人口動態予測



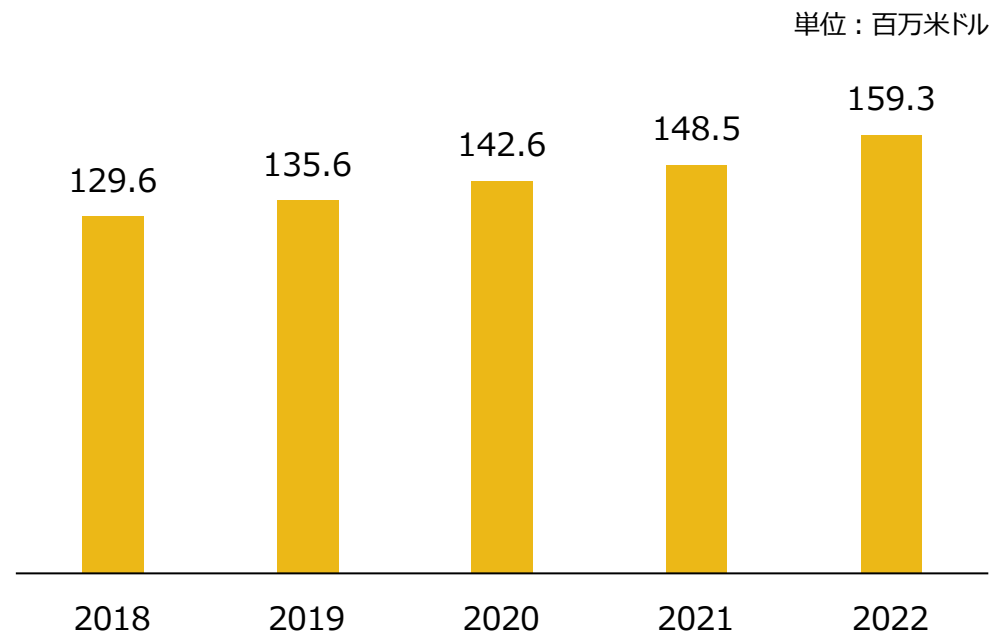
米国ごま油市場全体における当社のシェア*



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

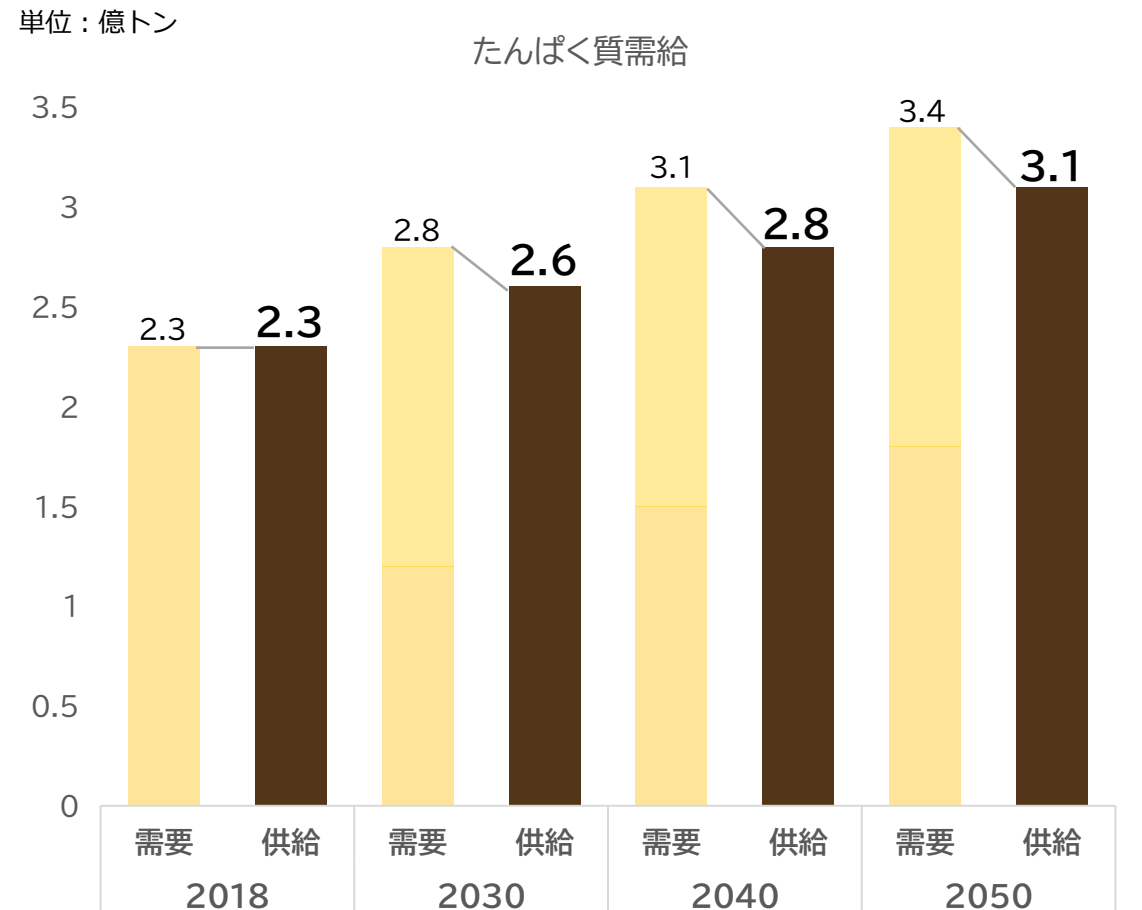
脱脂ごま(搾りかす)の食品利用に向けた取組

- 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。

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



出所：ニュースイッチ。(2024年05月02日)・三井物産・双日・兼松…商社がたんぱく質確保に走る理由。 <https://newswitch.jp/p/41410>

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

健康

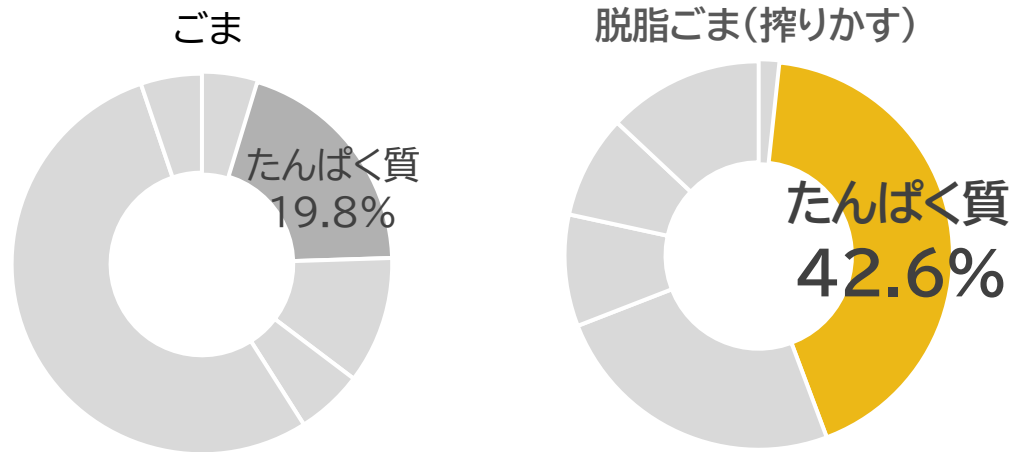
高たんぱく × 豊富なマグネシウム・カルシウム・セサミノール配糖体含有

X




おいしさ

独特な香ばしさ

たんぱく質含有量比



脱脂ごま・食品ごま実績(2024年度)

 脱脂ごま 販売量: 25千トン 売上高13億円 単価52円/kg	 約13倍
 食品ごま 販売量: 12千トン 売上高83億円 単価692円/kg	

ごま特有成分セサミノール配糖体

- ・ごま特有の抗酸化成分で、ごま油ではなく脱脂ごま(ごま粕)に多く含まれる。
- ・水溶性で、腸内で分解されて活性化する。

主な健康効果

- ・強力な抗酸化作用
細胞の酸化ストレスを軽減、エイジングケアや生活習慣対策への寄与が期待される。
- ・肝機能サポート: 肝臓での酸化ダメージを防ぐ。
- ・動脈硬化予防の可能性: LDL酸化抑制に関与。
- ・発酵や酵素分解で効果増強: 配糖体が分離され機能性を発揮する成分が活性化

	マグネシウム mg/100g	カルシウム mg/100g
ごま※1	360	1200
脱脂ごま(搾りかす)※1	778	2540
国産大豆※2	220	180
おから(乾燥)※2	150	310

※1 自社分析結果 ※2 食品成分表 

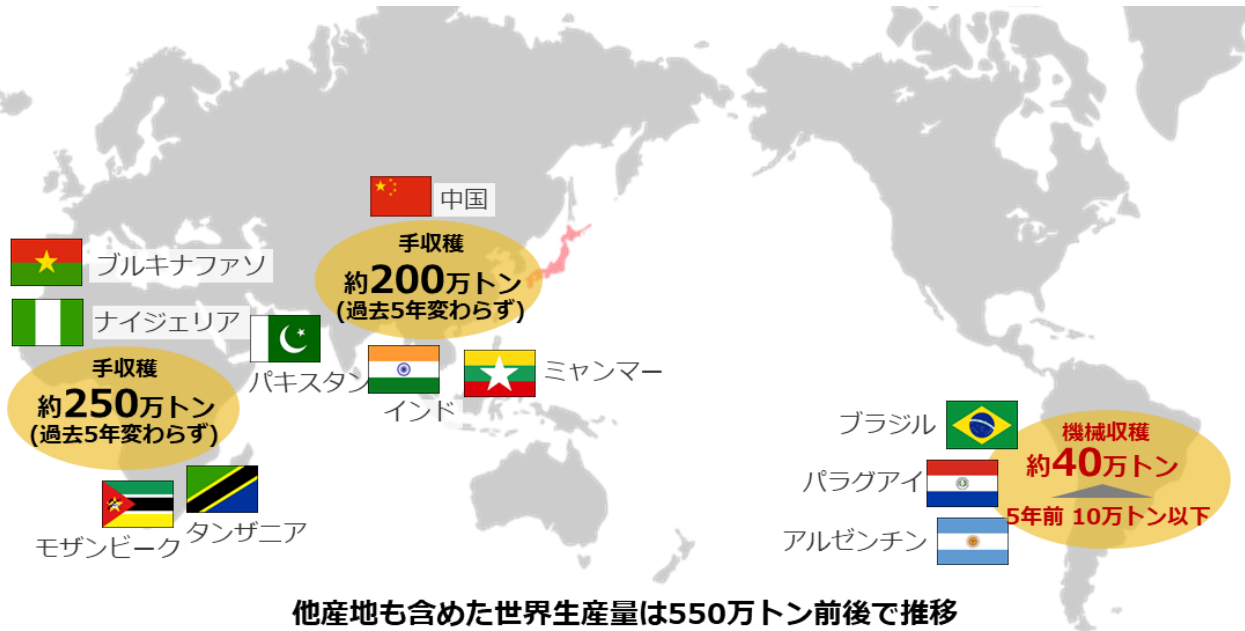
出所:「ごまの機能と科学」朝倉書店、並木 満夫・福田 靖子・田代 亨(編)

地政学リスクに強い持続可能な原料調達戦略

- ・ 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年クロップ、国名は主要産



他産地も含めた世界生産量は550万トン前後で推移

(Oil World他から当社試算)

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)



社会課題解決に向けた取り組み: JTB 20年先の小豆島をつくるプロジェクトへの参画

- ・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たちの未来へ、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。



社会課題解決に向けた取り組み：ごま生産地における農家支援

- ・ 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

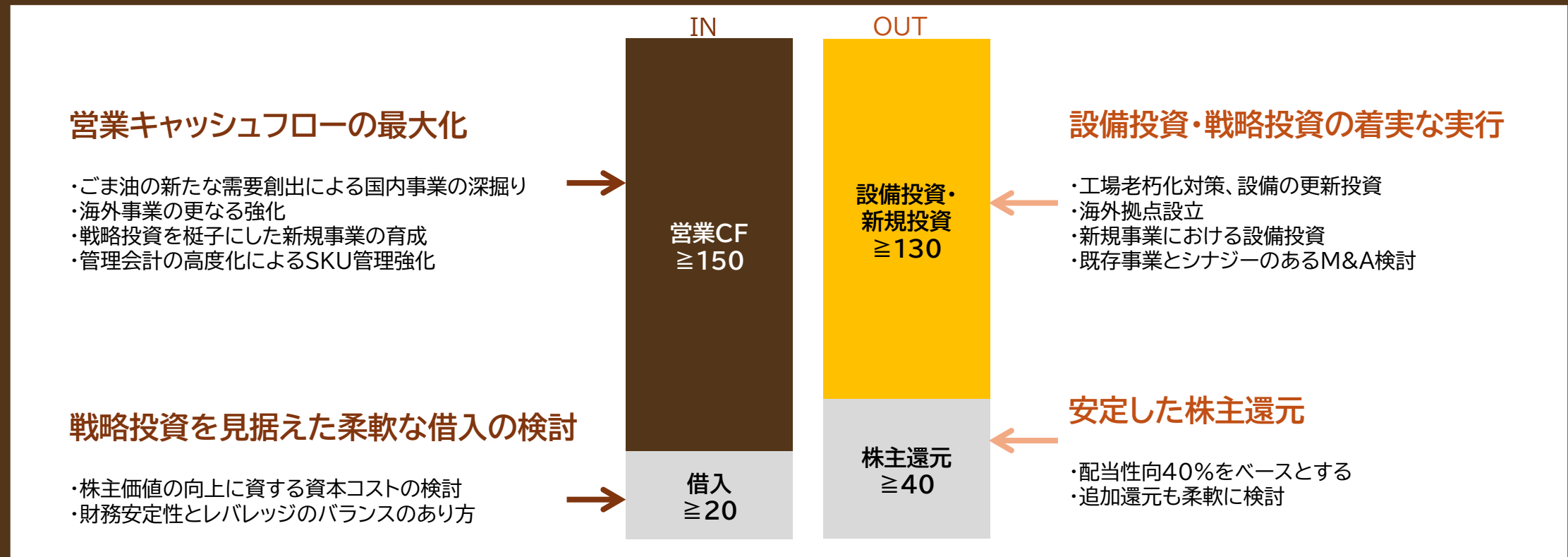
生活水準の引き上げのため、政府がごま栽培を推奨しており、現地サプライヤーと共に技術指導を実施。



財務政策の考え方

- ・ 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)



ひらげまの可能性



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。