

ごまの恵みを、からだに。



健康でより豊かな食生活に貢献



証券コード 2612

角 かどや 製油株式会社

**2018年3月期 第2四半期
決算説明会**

決算概要について

2017年11月6日(月)

取締役常務執行役員管理本部長 戸倉 章博



決算概要について

1. 会社概要
2. 2018年3月期第2四半期 決算概要
3. 2018年3月期 事業計画



1. 会社概要



会社プロフィール(2017年9月30日現在)

◇所在地	本社:東京都品川区
◇創業	1858年(安政5年)
◇設立	1957年(昭和32年)5月2日
◇代表者	取締役社長 小澤 二郎
◇資本金	21億60百万円
◇株主数	5,911名
◇従業員数	295名
◇事業所	本社、工場、6支店、1営業所



2. 2018年3月期第2四半期 決算概要



2018年3月期第2四半期

決算の概要

(単位：百万円)	17年3月期 第2四半期	18年3月期 第2四半期	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	14,643 <small>ごま油 11,739 食品ごま 2,533 脱脂ごま他 371</small>	15,238 <small>ごま油 12,323 食品ごま 2,530 脱脂ごま他 384</small>	594 <small>ごま油 584 食品ごま △3 脱脂ごま他 13</small>	4.0%	<p><ごま油 売上高増加> 販売数量…積極的な拡売により、家庭用は5.0%増加、業務用は8.7%増加。輸出用は3.7増加し、全体では6.6%増加。 販売価格…家庭用は0.3%減。業務用は3.3%減。輸出用は1.5%増。</p> <p><食品ごま 売上高横ばい> 販売数量…前年同期比3.6%増。 販売価格…前年同期比3.6%減。</p>
売上原価	9,054	8,163	△891	△9.8%	原料価格の低下で891百万円減少。
販管費	3,831	4,231	399	10.4%	拡売条件費(約151百万円増加)等の販売経費322百万円増。
営業利益 <利益率>	1,758 <12.0%>	2,844 <18.6%>	1,085	61.7%	
経常利益 <利益率>	1,390 <9.5%>	2,885 <18.9%>	1,495	107.5%	
当期純利益 <利益率>	933 <6.4%>	1,964 <12.9%>	1,031	110.5%	

【為替】

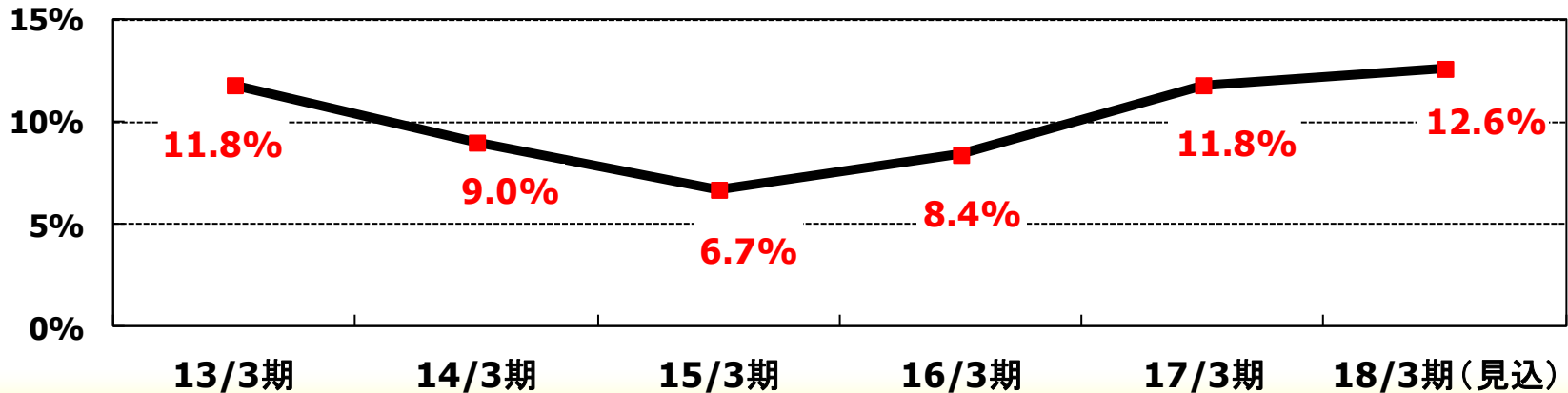
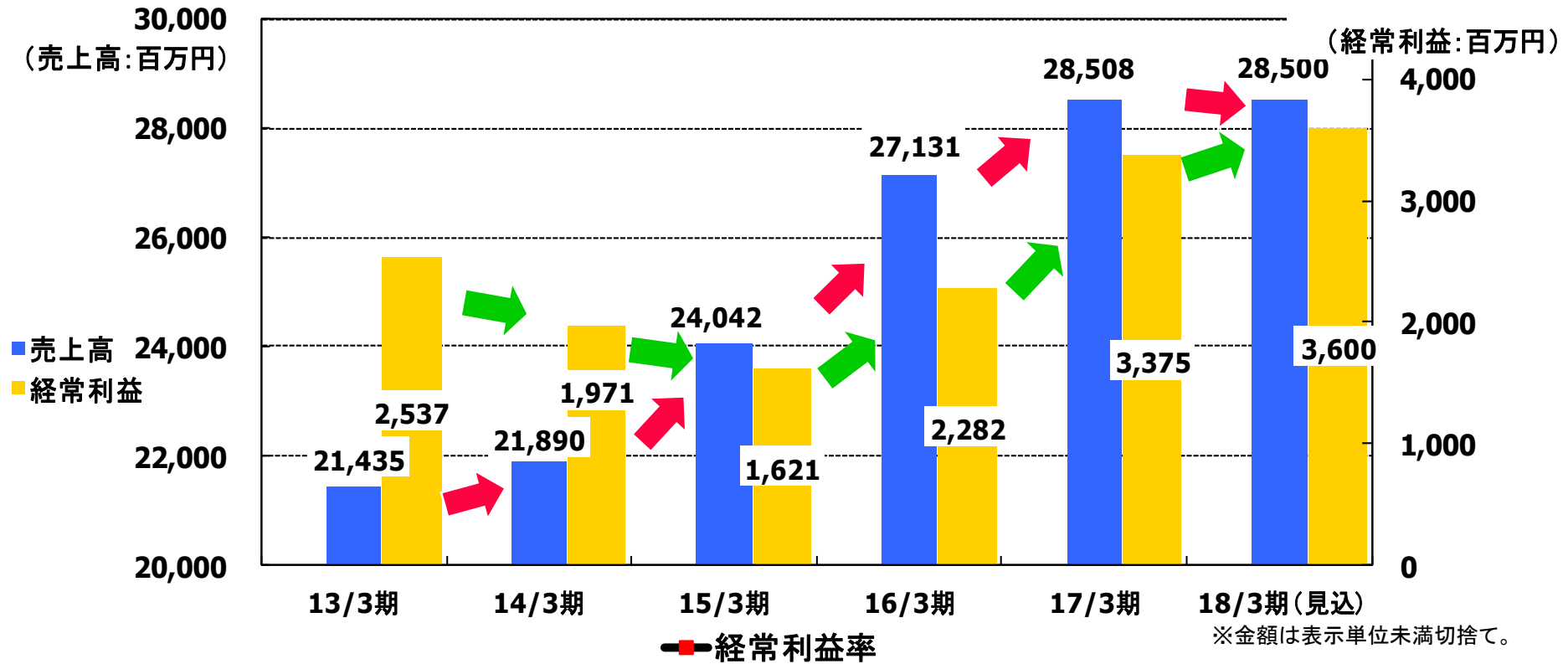
原価計上レート¥/\$ 108円
 決済レート¥/\$ 117円

113円
 112円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



2018年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移





貸借対照表

(単位:百万円)	17年3月期 期末	構成比 (%)	18年3月期 第2四半期末	構成比 (%)	前期末比	
					増減金額	増減率
資 産						
■流動資産	22,623	76.7	23,885	77.6	1,262	5.5%
■固定資産	6,863	23.3	6,891	22.4	27	0.4%
資 産 合 計	29,486	100.0	30,776	100.0	1,290	4.3%
負 債						
■流動負債	4,696	15.9	4,980	16.2	283	6.0%
■固定負債	995	3.4	1,030	3.3	34	3.4%
負 債 合 計	5,692	19.3	6,010	19.5	318	5.5%
純 資 産 合 計	23,794	80.7	24,766	80.5	972	4.0%
負債・純資産合計	29,486	100.0	30,776	100.0	1,290	4.3%

※ 金額は表示単位未満切捨て。



3. 2018年3月期 事業計画



17/3期比較の18/3月期 事業計画

(単位： 百万円)	17年3月期 実績	18年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	28,508 <small>〔ごま油 22,903 食品ごま 4,853 脱脂ごま他 751〕</small>	28,500 <small>〔ごま油 22,978 食品ごま 4,731 脱脂ごま他 791〕</small>	△8 <small>〔ごま油 75 食品ごま △122 脱脂ごま他 39〕</small>	△0%	<p><売上高 ほぼ同値></p> <p><売上原価 ほぼ同値></p>
営業利益 <利益率>	3,582 <12.5%>	3,600 <12.6%>	18	0.5%	
経常利益 <利益率>	3,375 <11.8%>	3,600 <12.6%>	225	6.7%	為替差損益の予算対実績の影響により、約2億円の収益増
当期純利益 <利益率>	2,673 <9.3%>	2,450 <8.6%>	△223	△8.3%	前期は特別利益(神戸事業所売却税引後利益423百万円)あり

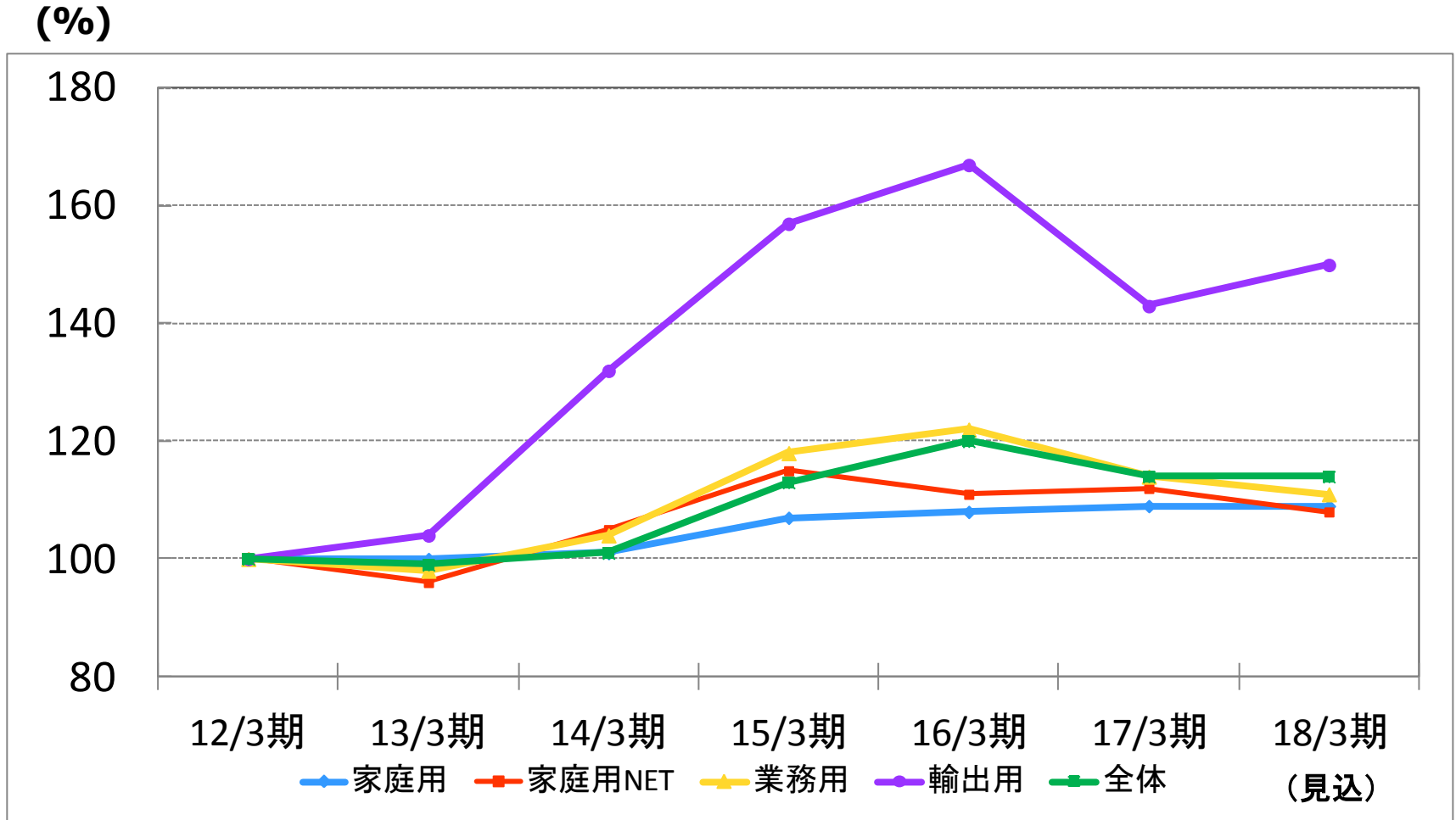
下期想定為替レート¥/\$ 115円

為替レート1円変動による損益への影響額 約1百万円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



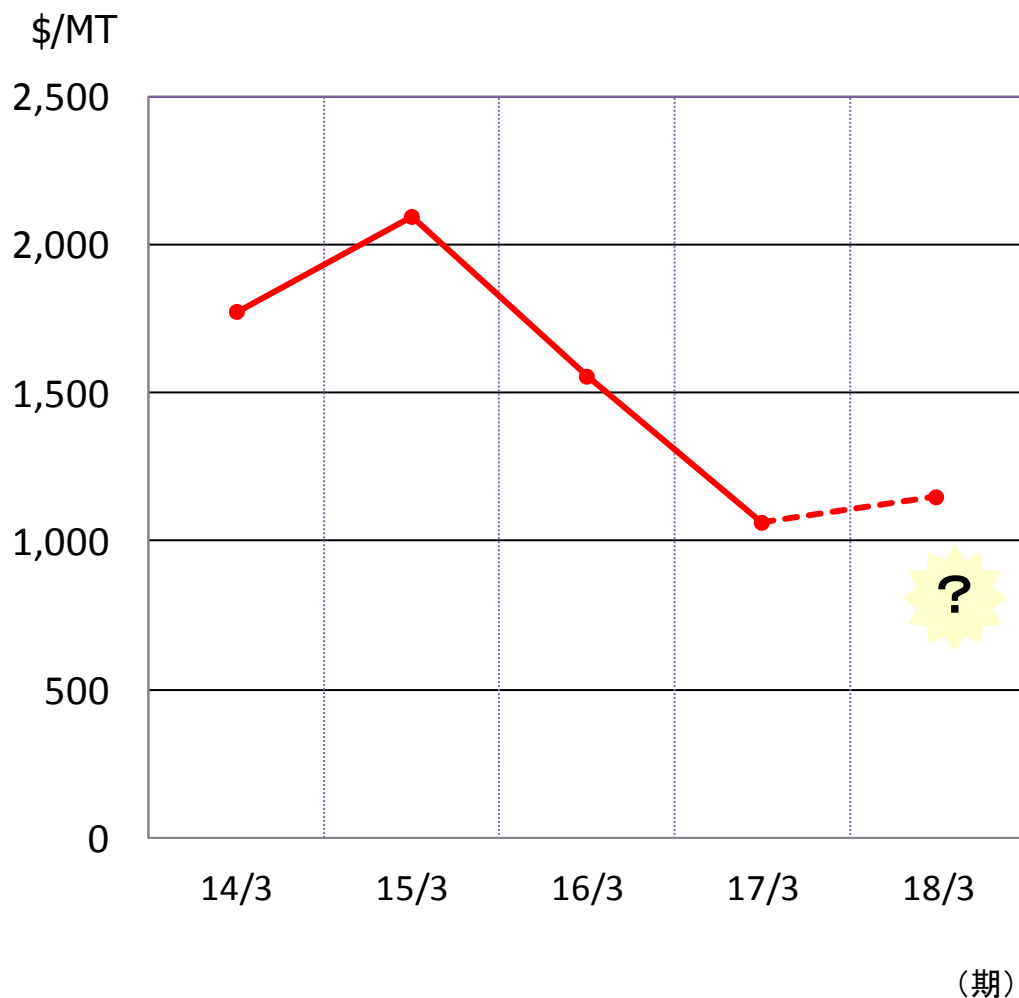
ごま油平均単価の推移



※2012年3月期の価格を100とする。



搾油用原料価格の動向(年度平均)



出所:財務省輸入通関統計
主要搾油用ごま産地

ナイジェリア、ブルキナファソ、タンザニア、ウガンダ、モザンビーク

<2018年3月期の見通し>

アフリカ主要生産国における豊作を主因に、過去2期に亘り原料相場は下落傾向にあった。

然しながら、1,000ドル/トン近辺の相場では買いにより下値を支えられると共に、東アフリカの減産確定、ナイジェリアの天候不安といった材料から反転、直近でも中国の買付が旺盛であり、相場は上昇基調にある。

本年度上半期迄の到着価格は、前期に安値で契約した貨物が入港している為、引き続き安値推移したが、今後の到着価格は堅調な相場を反映して上昇する見込み。

波乱要因 : 中国等の急激な買付
天候不順による減産
生産国の政情不安

ごまの恵みを、からだに。



健康でより豊かな食生活に貢献



証券コード 2612

かどや 製油株式会社

2018年3月期第2四半期 決算説明会

経営展望について
2017年11月6日(月)
代表取締役社長 小澤 二郎

経営展望について

- (1)販売**
- (2)売上拡大策**
- (3)原料その他**
- (4)経営計画**



1. 販売



販売(総括、ごま油)

2018年3月期
上期

家庭用、輸出用で積極的に拡売を行い大きく伸長した。
業務用はPET600g製品の拡売で伸長した。

ごま油	家庭用	業務用	輸出用
上期実績	小売店のフォローアップを強化する等、積極的な拡売を実施。 PET製品を中心に好調に推移。	600g製品の家庭用市場での販売が大きく伸長し、既存ユーザー、外食産業への販売も堅調に推移した事から、販売数量が大幅に増加。	7-8月の2カ月間販促を実施したこと、また業務用の大容量品の受注が堅調であったことで数量は前年比で約4%増加。 販売金額についても、数量増及び前年同期に比べ円安に推移したことで増加した。
前年同期比	販売金額、数量 共に増加	販売金額、数量 共に増加	販売金額、数量 共に増加
下期計画	純正ごま油発売50周年を記念し、リカちゃんコラボした企画を実施。また、PET製品の拡売により伸長を目指す。 ①リカちゃんプレゼントキャンペーン実施 ②300g製品のPET容器化による拡売 ③濃口ごま油PET400gの発売 ④純白ごま油の拡売	引き続き適正価格での販売に努める。 600gPET製品のスーパーマーケットでの販売をさらに積極的に行う。 ①600g、1650gのポリ製品拡売 ②新規開拓 ③中食、CVS総菜等への売込強化	引続き拡売に努め、通期での数量伸長を目指す。 ①新規PB商品開発 ②新規加工ユーザー獲得 ③ヨーロッパ市場での顧客獲得
2017年3月期比(計画)	販売金額、数量 共に増加	販売金額は減少 数量は増加	販売金額、数量 共に増加



販売(食品ごま)

2018年3月期
上期

家庭用は積極拡売により大きく伸長した。
業務用も販売数量は増加したが、価格競争激化により販売単価は低下。

食品ごま	家庭用	業務用
上期実績	積極的な拡売、新規導入により大幅に増加。	ねりごま製品がCVS総菜向けで好調だったものの、食品ごま製品はユーザーの不振により微増に留まった。また、食品ごま製品の単価低下により販売金額は減少。
前年同期比	販売金額、数量 共に大幅増加	販売金額は減少 数量は増加
下期計画	食品ごま、ねりごま共に積極拡売し、さらなるシェア拡大を図る。 ①積極拡売、新規導入促進 ②青果とごま油等を合わせた店頭企画の実施、メニュー提案、販促物の活用	引き続き適正価格での拡売に努める。 ねりごま製品の売り込みを強化し、積極的に拡売する。 ①加工ユーザー向けにねりごま製品のサンプルワーク強化 ②中食市場、CVS総菜への売り込み強化
2017年3月期比 (計画)	販売金額、数量 共に増加	販売金額は減少 数量は増加



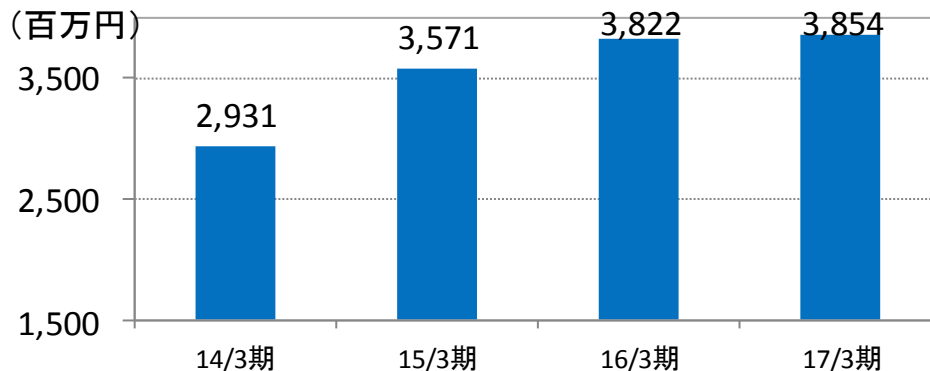
販売(輸出用ごま油)

販売実績

2018年3月期 第2四半期
販売数量 約2,700t

業務用製品の販売が好調であったこと、又7-8月で実施した販促が好評であったこと等から上期販売数量は前年同期比で約4%伸長した。

輸出用ごま油 販売金額推移



輸出分野での施策

① 既存顧客への拡販

- ・主要市場の北米では、市場の動向を注視し、必要に応じた販促を実施する
- ・欧州・オセアニア・アジアでの営業活動を強化し、新規顧客・販路の獲得を目指す

② 新規案件の獲得

- ・海外展示会へ積極的に出展し、商品啓蒙活動・新規案件獲得を図る
- ・新規PB商品の開発を積極的に進める
- ・冷凍食品やドレッシングメーカーといった、加工ユーザー向け新規提案を強化する
- ・コーシャ、ハラール認証を活用した新規販路の開拓



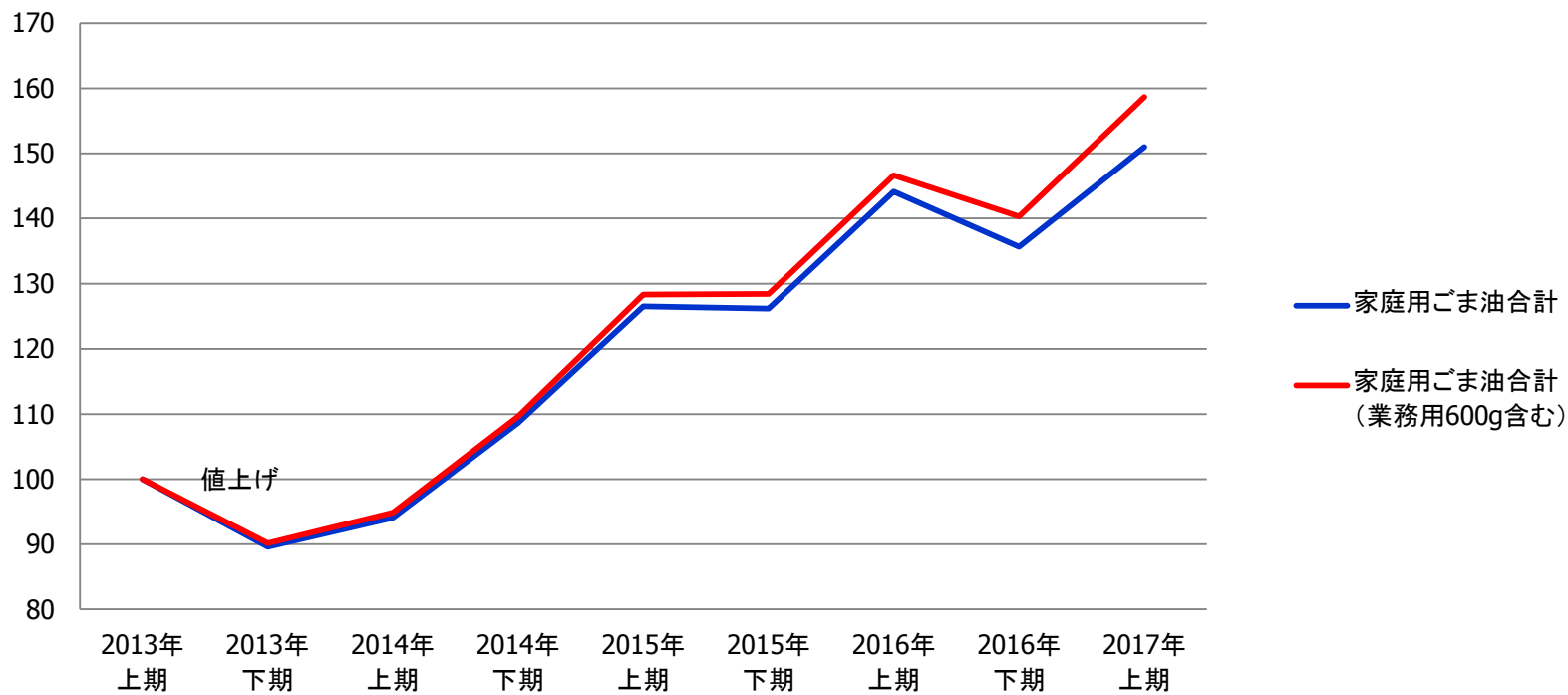
販売(家庭用ごま油資料)

2013年度上期を基準とした、過去4年間の家庭用ごま油売上金額伸長率

家庭用ごま油売上金額伸長率

※2013年上期基準

伸長率(単位:%)





2.売上拡大策



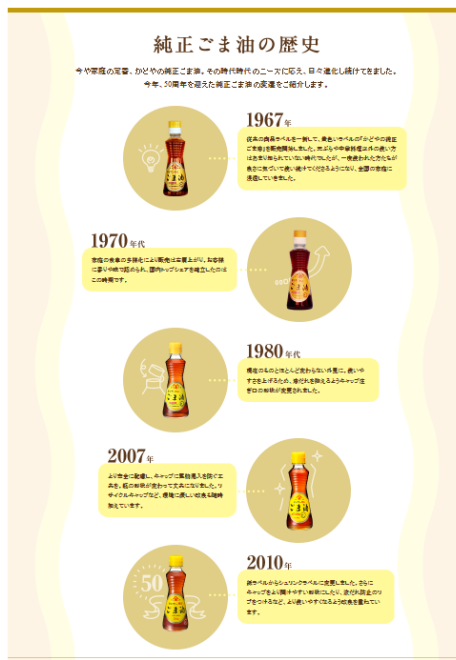
売上拡大策 (広告・PR活動 一例)



日本の食卓で、愛され続けて「かどやの純正ごま油発売50周年」 国民的キャラクター リカちゃんを起用した50周年プロジェクト

・ホームページ「かどやの純正ごま油50周年」特設ページ開設

「かどやの純正ごま油」は1967年の発売から50周年を迎えました。純正ごま油の歴史、商品ラインナップで商品の歩みを振り返る、50周年を記念した展開、YouTube料理動画「かどやのリカちゃんミニチュアクッキング」、「かどやのリカちゃんプレゼントキャンペーン」告知をご紹介する50周年記念サイト





売上拡大策（広告・PR活動一例）

・ YouTube料理動画 「かどやのリカちゃんごま油ミニチュアクッキング」



- ・ 当社事業所（東京、札幌、仙台、名古屋、大阪、広島、福岡）に合わせたご当地レシピを純正ごま油を使って紹介（7回）
- ・ リカちゃんのサイズに合わせて、実際に食べられるミニチュア料理を作る動画
- ・ アシスタントのリカちゃんと料理の先生（ハンドパペット ※人間の手で表現）が料理番組の中で、料理のポイント、純正ごま油・純白ごま油を使うポイント等についてやりとりしながらお料理を紹介
- ・ 将来の当社ファンを育成、新規顧客獲得の両方をとらえることを目的に実施



【 #1 札幌／夏野菜のスープカレー篇 】



【 #2 仙台／マーボー焼そば篇 】



【 #3 名古屋／味噌カツ篇 】



売上拡大策 (広告・PR活動 一例)

・電車ステッカー広告、バスフルラッピング広告

車両メディアに視認性の高いステッカー広告・バスフルラッピング広告を出稿することにより、通勤・通学などの日常の生活シーンの中で反復的に訴求。また、ステッカー広告の長期間の掲出により、純白ごま油の認知獲得やメッセージの刷り込みに強い効果を期待。

【電車ステッカー広告】

- ・掲出路線 : JR東日本、東京メトロ全線、東急電鉄線、京急電鉄線、京王線・井の頭線、東武東上線、JR西日本、阪神電鉄、京阪電鉄、大阪モノレール
- ・掲出場所 / 掲出位置 : ドア窓ステッカー、窓ステッカー、ドア横ステッカー / 1車体、1車両ごとに1枚



【バスフルラッピング広告】

- ・掲出路線 : 広島電鉄バス(市内線)
- ・掲出台数 / 掲出位置 : 2台 / ボディの左右側面・後部の全面をフルカラーで装飾(ガラス窓は除く)





売上拡大策（情報訴求・PR活動）

純正ごま油・純白ごま油・らー油・食品ごま・ねりごま各媒体広告施策

- ・食生活における当社商品の利用価値を、多様性をもって訴求（メニュー・用途提案）
- ・料理雑誌、WEBサイト、SNS、YouTube、業界誌を中心に企業広告を出稿
- ・著名な料理人や管理栄養士、人気YouTuberを起用したタイアップ企画広告、バナー広告等を出稿
- ・車両メディアに視認性の高いステッカー広告・バスフルラッピング広告を出稿することにより、通勤・通学などの日常の生活シーンの中で反復的に訴求することができる。また、ステッカー広告の長期間の掲出により、純白ごま油の認知獲得やメッセージの刷り込みに強い効果を期待。

・電車ステッカー広告

- ・掲出路線：JR東日本、東京メトロ全線、東急電鉄線、京急電鉄線、東武東上線、JR西日本、阪急電車、阪神電鉄、京阪電鉄、大阪地下鉄、大阪モノレール
- ・掲出場所：ドア窓ステッカー、窓ステッカー、ドア横ステッカー
- ・掲出位置：1車体、1車両ごとに1枚

ごまらー油45g・黒ごまらー油45g



・一般（成人）料理教室を開催

- ・著名な料理人、料理家を通じ、使い方の啓蒙、ごまの栄養、良さを薦めることで、認知度の向上を図る。
- ・実際に当社製品を使い美味しい料理を作る、新しい使い方を提案することで、既存顧客の育成、新規顧客の獲得を目指す。





売上拡大策（情報訴求・PR活動）

・YouTube公式チャンネル

- ・YouTubeユーザー（若年層）、若い主婦層の目線をより意識し、料理動画メディアとのタイアップを通して、短い時間で視聴できる早送り料理動画(40秒～60秒)を制作
- ・人気YouTuber「K's Kitchen(Kudo Shota)氏を通してごま製品の使い方を紹介
- ・若い世代の食生活シーンの中で、無理なく気軽に使用でき、チャレンジしやすい使い方を提案し、当社商品の利用価値を訴求
- ・将来の当社ファンを育成、新規顧客獲得の両方をとらえることを目的に実施
- ・若い世代を中心にかどや製油の認知拡大、ごま製品のブランド醸成、ごま製品を使用する機会を増やしてもらうことを図る
- ・ごま製品に触れる機会が殆どなく、使い方も分からない若い世代に手軽に使えることを訴求し、利用促進、認知拡大
- ・純正ごま油、ごまら一油は「和え物」、「下味」、「仕上げ」といった、調味料油としての使い方、ちょい足しを提案



【K's Kitchen】



【もぐー(mogoo)】



売上拡大策(商品展開)

2017年上期以降に発売した 新商品・リニューアル商品

<純正ごま油 300gPET リニューアル新発売>

2017年7月よりリニューアル新発売開始

発売以来ご好評頂いております「純正ごま油PET400g」に続き、「純正ごま油300g」をPET容器にリニューアル致しました。

「軽い、コンパクト、捨てやすい」をキーワードとして、「重い、大きい、捨て難い」瓶容器からPET容器へリニューアルを行い、当社商品をご利用頂いているお客様の利便性の向上を図りました。



純正ごま油
PET300g

純正ごま油濃口
PET400g

瓶商品の時の重量 … 625g ⇒ PET商品の重量 … 346g(約45%の軽量化)

<皮むきいりごま ^{うすい}淡煎り 15kg 新発売>

2017年5月より発売

お客様の要望から、お客様の求める通常よりも焙煎の淡い品質の皮むきいりごまを商品化致しました。

これからも、お客様の声をしっかりと受け止め、お客様に満足頂ける物作り、開発を通して、ごまの良さを訴求して参ります。





コラボレーション商品

広告宣伝効果が大きく、当社ブランドの醸成にとって重要なラインナップ。

<株式会社ローソンストア100>

・商品名 / 発売時期

- ①10月18日(水)発売 ごまたまご炒飯
- ②10月18日(水)発売 ごまづくし【おにぎり】
- ③10月18日(水)発売 ごま味噌焼きおにぎり【おにぎり】

・内容:米飯商品でのコラボを2016年7月より展開しております。

1アイテムの販売期間は1ヵ月~1.5ヶ月程で、かどやの金印純正ごま油」を使用し、ごま油風味をお楽しみ頂ける商品を順次展開しております。



<カルビー株式会社>

・商品名 : かつぱえびせん 匠海 かどやのごま油仕立て

・発売時期 : 好評発売中

・販売地域 : 中四国地区SA(高速道路サービスエリア)、デパート、お土産屋及び
全国10カ所にあるカルビープラス(直営店)

・内 容 : 「かつぱえびせん 匠海 かどやのごま油仕立て」の3つのこだわり。

- ①瀬戸内海の天然エビ使用。
- ②藻塩を使用。
- ③香りづけに「かどやのごま油」を使用。

選び抜かれた原料を使用した商品となっており、2016年10月の発売から好評発売中となっています。





売上拡大策（通信販売限定商品）

<かどやのごまセサミン>

ごま専門メーカーのかどやが作ったセサミン。
ごま油、食品ごまに続く当社の第三の柱としていく。

<黒ごま&オリゴ>

ねりごまにオリゴ糖・はちみつ・黒糖の上品な甘味を加えた商品。
安定的なファンを獲得している。



2018年3月期上期実績、及び2018年3月期下期施策

①2018年3月期上期実績

「ごまセサミン」を中心に広告販促施策を展開。新聞広告に加え、インターネット広告を有効に活用し、商品認知度の拡大と購入機会の創出を図った。また、ITの力を借りながら、お客様サポート体制の更なる充実とお客様満足度の向上を推進。お陰さまで、多くのお客様に支えられ、売上、定期購入コース加入者数共に安定的に伸長した。

②2018年3月期下期施策

引き続き、「ごまセサミン」を中心に広告販促を実施していく。
また、健康でより豊かな食生活に貢献できるよう、ごま専門メーカーならではの商品開発にも引き続き注力していく。
通信販売を通じ、多くのお客様にかどや製油のファンになっていただけるよう、お客様サポート体制の更なる充実を図り、お客様満足度の向上に努めていく。



ごまセサミン



黒ごま&オリゴ



胡麻黒丸・胡麻白丸



黒胡麻プリン



3. 原料その他



原料の安定調達

現 状

- ① ごま種子の生産 — 全世界の生産量は横這い。
2016/2017年度生産量：約473万トン(出典:Oil World)
生産国で天候異変・農薬問題等のリスクが発生しやすい
- ② ごま種子の需要 — 需要の強い中国並びに中東の動向が注視される。

世界的に需要の増加傾向が続くが、現状賄えない量ではない

調達方針

高品質の原料を安定的に調達

商社の強力な情報チャンネルを元に、アフリカ、南米、ミャンマーをはじめとする現地輸出業者との取り組みを強化し、調達先の多様化も進める。



食の安心・安全について

背景

1. 食品自体の安全性に関する問題（例：異物混入、残留農薬）
2. 食品会社のモラル・コンプライアンスに関する問題

当社の方針・施策

- ① **FSSC22000認証取得（2015年9月6日）**
原料から最終製品まで一貫した食品安全・品質管理体制の強化
- ② 原料ロット毎の残留農薬分析の実施（自社検査機能の強化と公的検査機関の活用）
- ③ 全従業員へのコンプライアンスの徹底（食品衛生法・食品表示法への対応）
- ④ 工場のフードディフェンス対応
 - ・工場セキュリティーの強化（工場内外への監視カメラの設置、業者・訪問者の入場管理の徹底）
 - ・薬剤の施錠管理・数量管理の徹底。

消費者の皆様に安心・安全なごま製品を提供できるよう、

常に品質向上を図ることにより、売上拡大に繋げる

＜食品表示について＞

2015年4月1日に施行された食品表示法、2017年9月1日に施行された加工食品の原料原産地表示制度について、計画的に表示内容の改訂および情報収集を行っております。

当社では、新ルールへの対応を進め、コンプライアンスの遵守・徹底に努めて参ります。



4. 経営計画



中期経営計画(前提、計画数値)

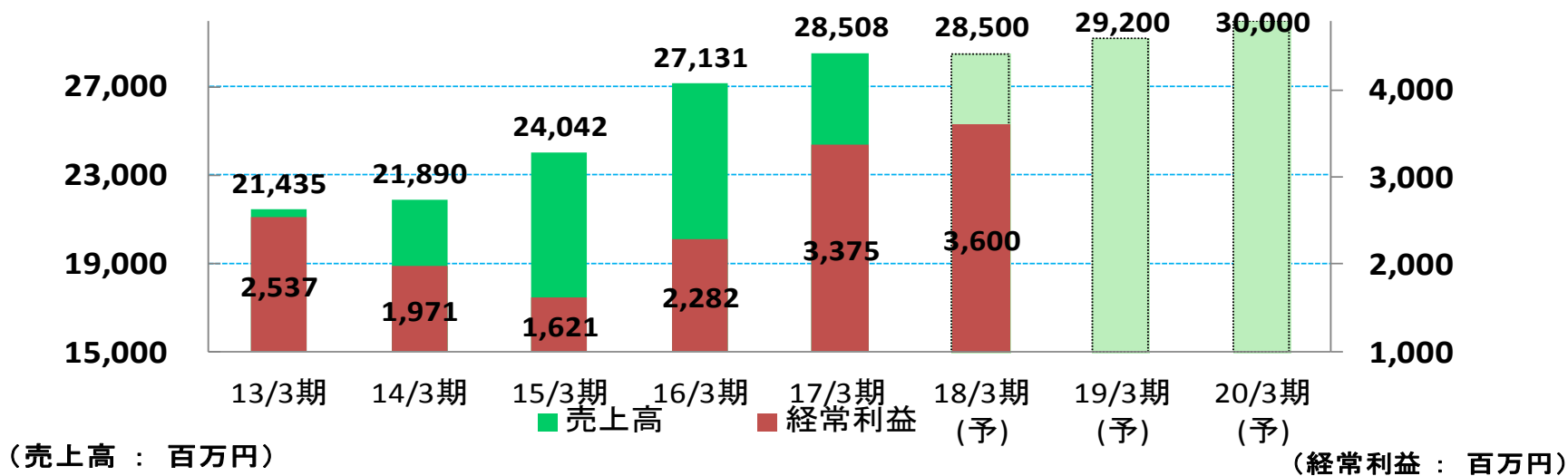
前提

- ① 為替：115円
- ② 原料価格：上昇基調
- ③ 製品価格：原料価格に連動した価格を目指す

〈2017年3月作成〉

中期経営計画

(単位：百万円)	17/3期実績	18/3期	19/3期	20/3期
売上高	28,508	28,500	29,200	30,000
経常利益	3,375	3,600	今後の原料価格動向、為替の動きが不透明なため、19/3期、20/3期経常利益(率)は不確定。引き続き経常利益率2ケタを目指す。	
経常利益率	11.8%	12.6%		





今後の課題と配当性向

今後の課題

- ① 商品開発力を強化する
- ② 原料調達ルートを多様化する
- ③ 小豆島工場のリニューアル工事を行う

配当性向

2007年3月期より、業績に連動させた配当に変更。

配当性向の目標は、当期純利益の40%を目処とする。

但し、業績に関わらず、

1株当たり20円以上の配当を継続して行えるよう努力。

2018年3月期の期末配当金は、1株当たり105円の予定。



カタギ食品株式会社 会社プロフィール

- ◇所在地 **本社：大阪府寝屋川市**
- ◇創業 **1919年(大正8年)**
- ◇設立 **1953年(昭和28年)1月10日**
- ◇代表者 **取締役社長 高田 直幸**
- ◇資本金 **30百万円**
- ◇従業員数 **130名**
- ◇事業所 **本社、工場、2支店、3営業所**
- ◇事業内容 **加工ごま製品の製造・販売**
- ◇売上高 **3,401百万円(平成29年3月期)**
- ◇当期純利益 **116百万円(平成29年3月期)**





自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による自己株式取得

当社は、平成29年11月1日にお知らせしました自己株式の取得について、下記のとおり買付を行いました。

1. 自己株式の取得を行った理由

資本効率の向上を図り、経営環境の変化に応じた機動的な資本政策の遂行および株主還元のため

2. 取得の内容

(1) 取得した株式の種類	当社普通株式
(2) 取得した株式の総数	50,000株
(3) 株式の取得価額の総額	312,500,000円
(4) 取得日	平成29年11月2日
(5) 取得方法	東京証券取引所の自己株式立会外買付取引(ToSTNeT-3)による買付



※ご注意

当資料に記載されている内容は、資料作成時点の当社の判断に基づくものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

【お問い合わせ先】

かどや製油株式会社

〒141-0031

東京都品川区西五反田8丁目2番8号

TEL 03-3492-5545 FAX 03-3492-5985

取締役常務執行役員管理本部長 戸倉 章博

URL <http://www.kadoya.com/>

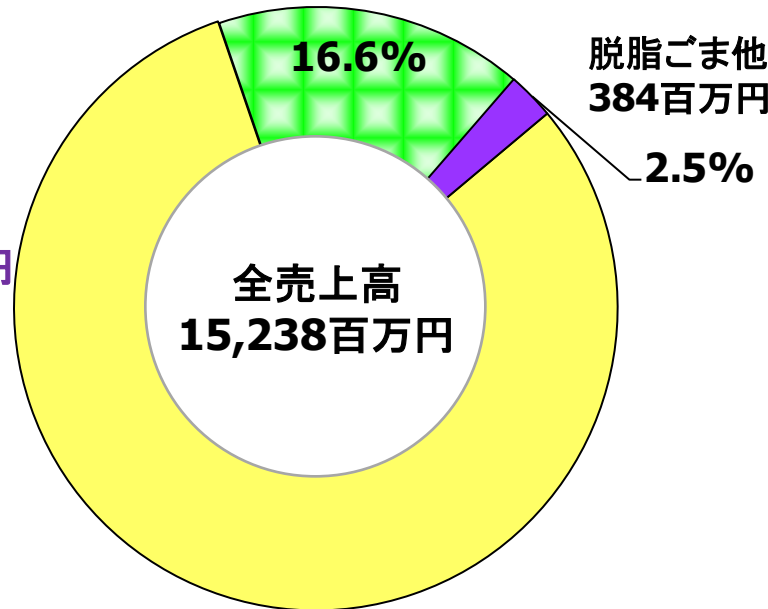


付 属 資 料



商品別、用途別売上高 (2018年3月期第2四半期)

食品ごま 2,530百万円



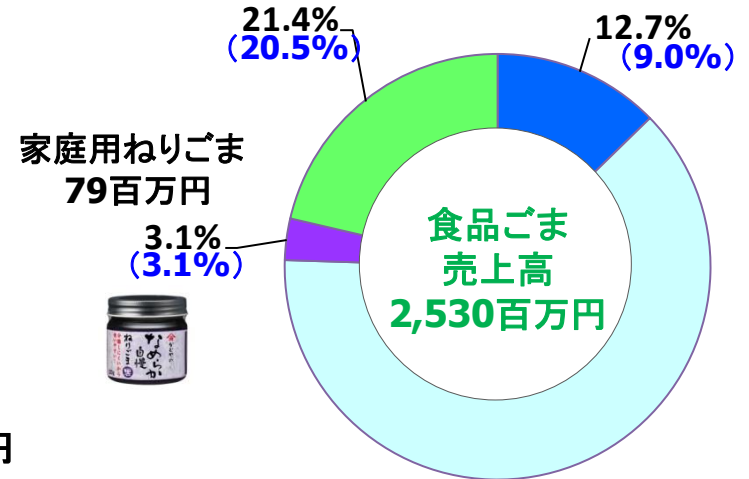
ごま油
12,323百万円
80.9%



業務用ねりごま
540百万円



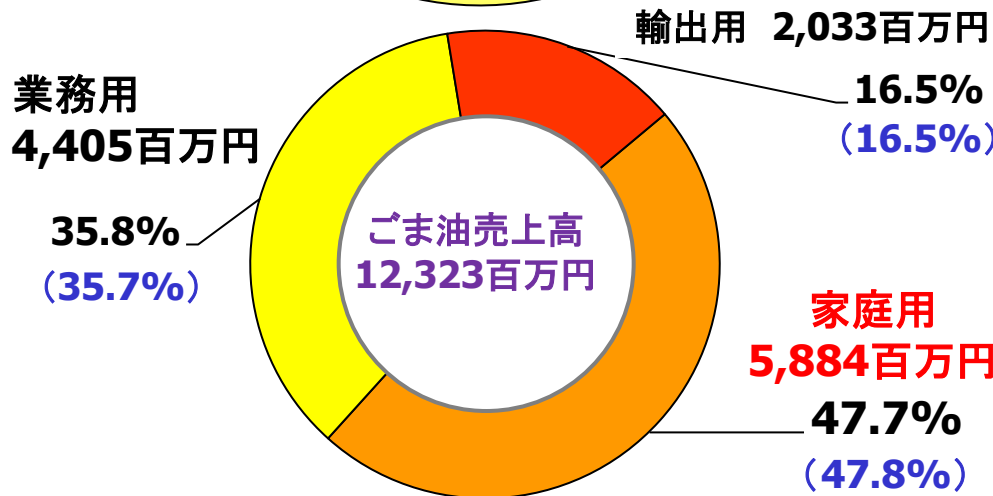
家庭用食品ごま
321百万円



家庭用ねりごま
79百万円



業務用食品ごま
1,589百万円



業務用
4,405百万円

家庭用
5,884百万円
47.7% (47.8%)



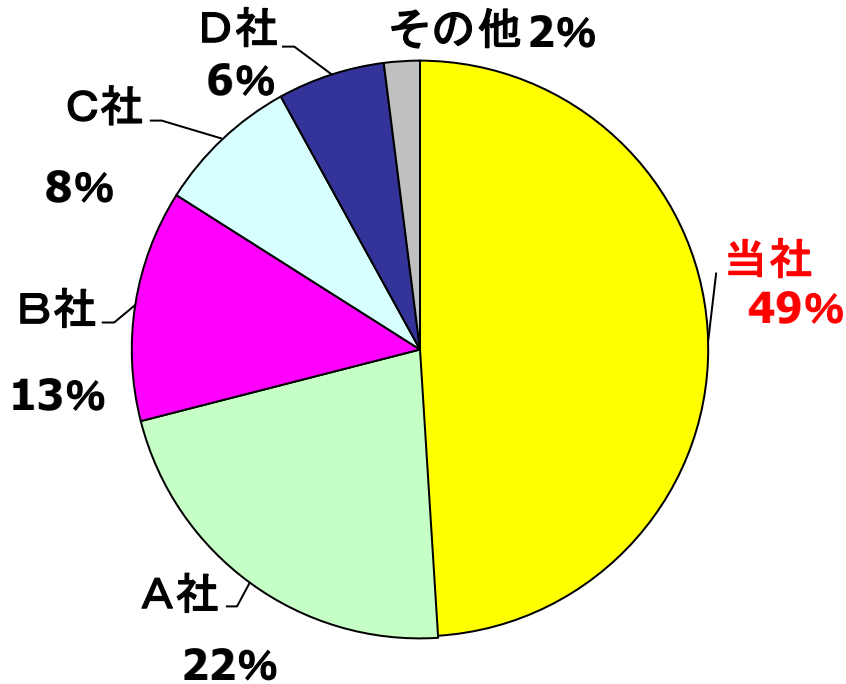
※カッコ内は前年同期の値。



シェア状況

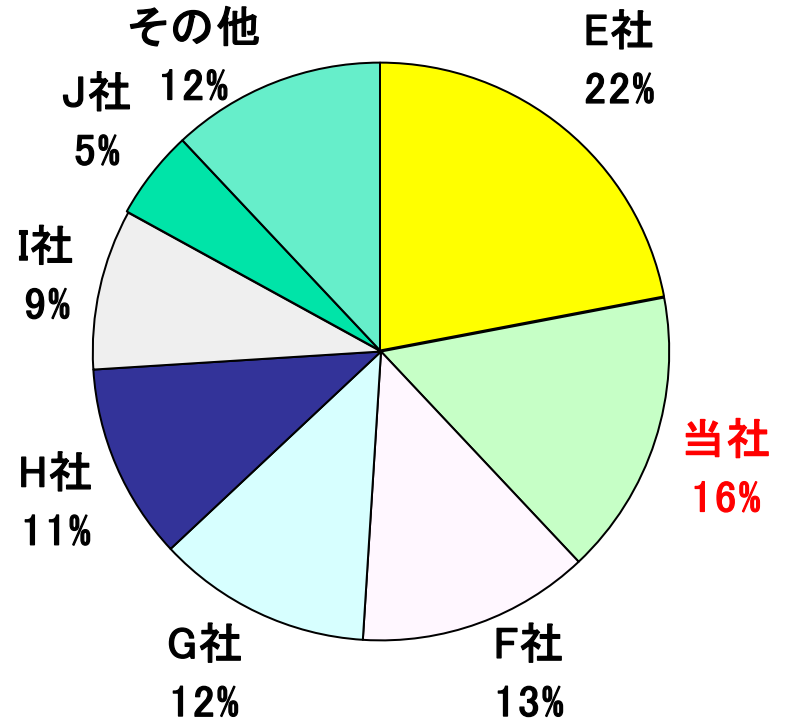
ごま油(2016年1~12月売上高)

市場規模: 約390億円



食品ごま(2015年1~12月売上高)

市場規模: 約300億円

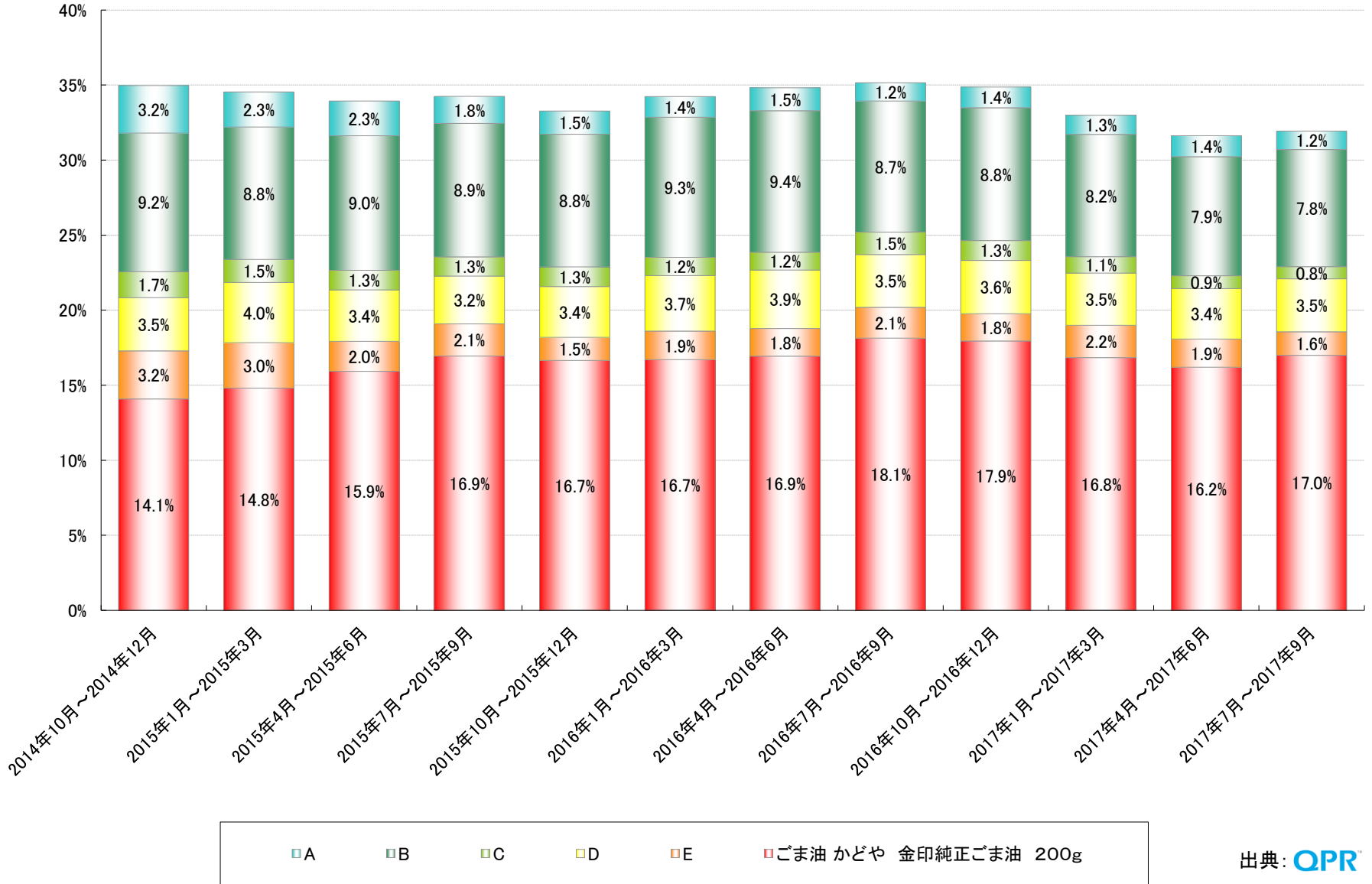


自社調べ



ごま油主要品*金額シェア推移

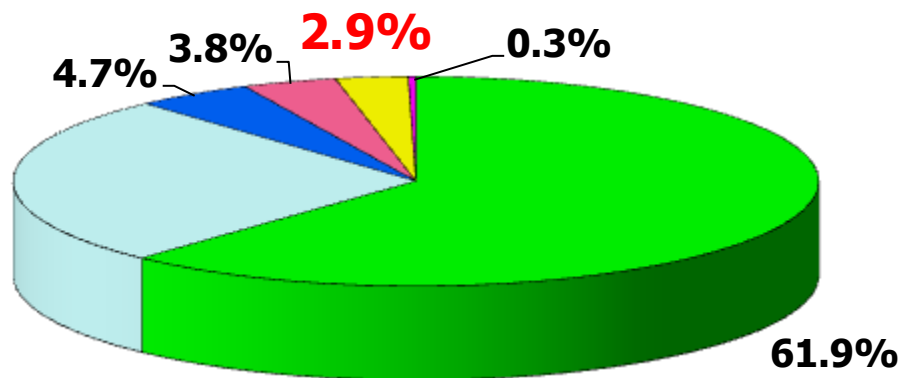
*「かどや金印純正ごま油200g」及び同容量帯のNB商品上位5ブランド



出典: QPR



わが国の油糧(可食油)生産量実績



2016年(1~12月)生産量
1,675,844トン

26.4%

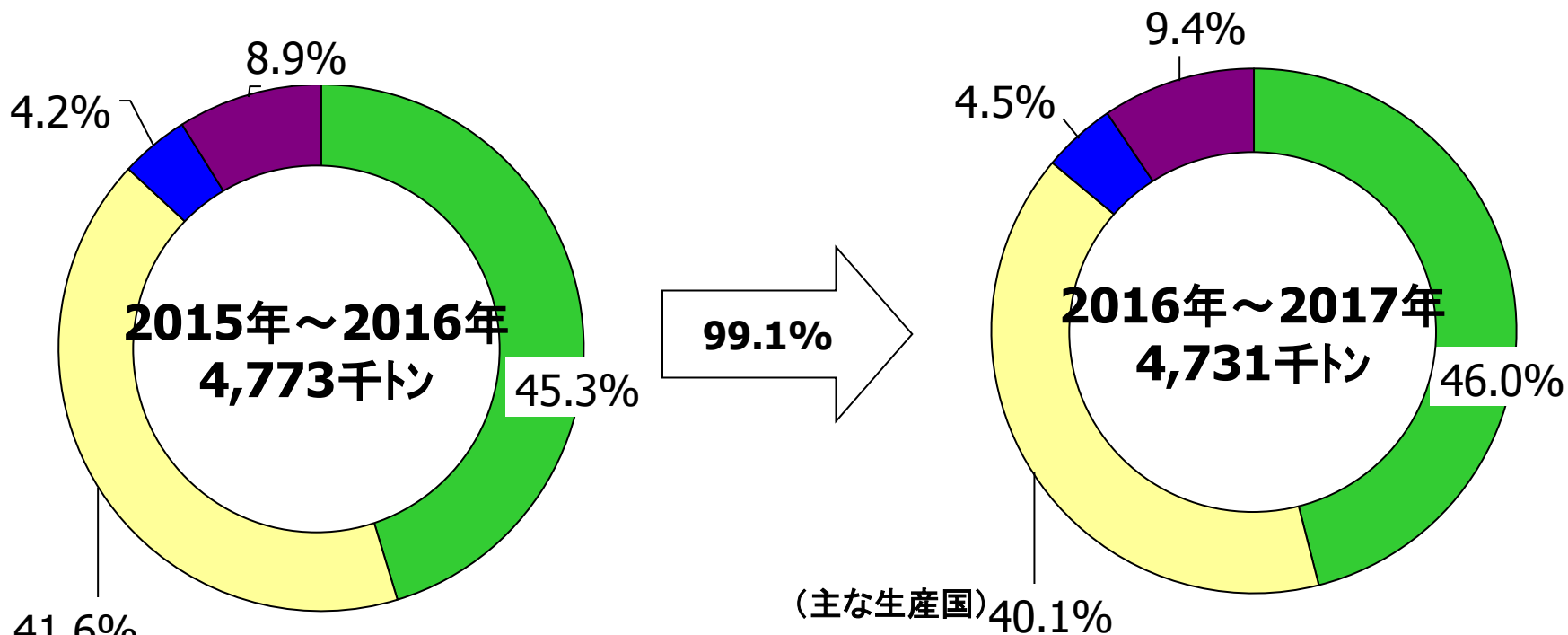
	2006年 (数量:トン)	2016年 (数量:トン)	増 減 (数量:トン)	比 率 (比 率)
■ 菜種	971,901	1,037,115	65,214	6.7 %
□ 大豆	575,739	442,139	△133,600	△23.2 %
■ とうもろこし	101,734	79,313	△22,421	△22.0 %
■ 米ぬか	63,378	63,408	30	0.0 %
■ ごま	43,426	48,686	5,260	12.1 %
■ その他	6,806	5,183	△1,623	△23.8 %
	1,762,984	1,675,844	△87,140	△4.9 %

資料: 農林水産省作成

「油糧生産実績表」



世界のごま種子生産量



(主な生産国) 40.1%

単位: 千トン	2015-2016年	2016-2017年	増 減
インド	730	650	△80
ミャンマー	670	670	0
中国	540	630	90
タンザニア	470	470	0
スーダン	270	340	70
エチオピア	420	250	△170
ナイジェリア	185	180	△5

資料: Oil World Annual 2017

※ 生産量の数値は、9月から翌年8月までを1年として集計されたものです。