

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
2016年3月期 決算説明会

決算概要について

2016年5月27日(金)

取締役常務執行役員管理部長 戸倉 章博



決算概要について

- 1 . 会社概要
- 2 . 2016年3月期 決算概要
- 3 . 2017年3月期 事業計画



1. 会社概要



会社プロフィール(2016年3月31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	7,245名
◇従業員数	275名
◇事業所	本社、工場、 6支店、1営業所、1事業所



2. 2016年3月期 決算概要



2016年3月期

決算の概要

(単位: 百万円)	15年3月期	16年3月期	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	24,042 <small>ごま油 18,677 食品ごま 4,550 脱脂ごま他 813</small>	27,131 <small>ごま油 21,576 食品ごま 4,773 脱脂ごま他 781</small>	3,088 <small>ごま油 2,898 食品ごま 222 脱脂ごま他 △32</small>	12.8%	<p><ごま油 売上高増加> 販売数量...家庭用は24.1%増加 業務用は6.1%増加、輸出用も0.3% 増加し、全体で9.5%増加。 販売価格...家庭用は0.4%増 業務用は3.5%増。 輸出用は6.7%増。</p> <p><食品ごま 売上高増加> 販売数量...前年同期比0.2%増。 販売価格...前年同期比4.7%増。</p>
売上原価	17,456	18,599	1,142	6.5%	売上数量の増加及び高い原料価格等の影響で 1,142百万円増加。
販管費	5,775	6,962	1,186	20.5%	拡売条件費 約745百万円増加 広告宣伝費 約113百万円増加 販売促進費 約62百万円増加
営業利益 <利益率>	811 <3.4%>	1,570 <5.8%>	759	93.5%	
経常利益 <利益率>	1,621 <6.7%>	2,282 <8.4%>	661	40.8%	
当期純利益 <利益率>	955 <4.0%>	1,436 <5.3%>	481	50.3%	

【為替】

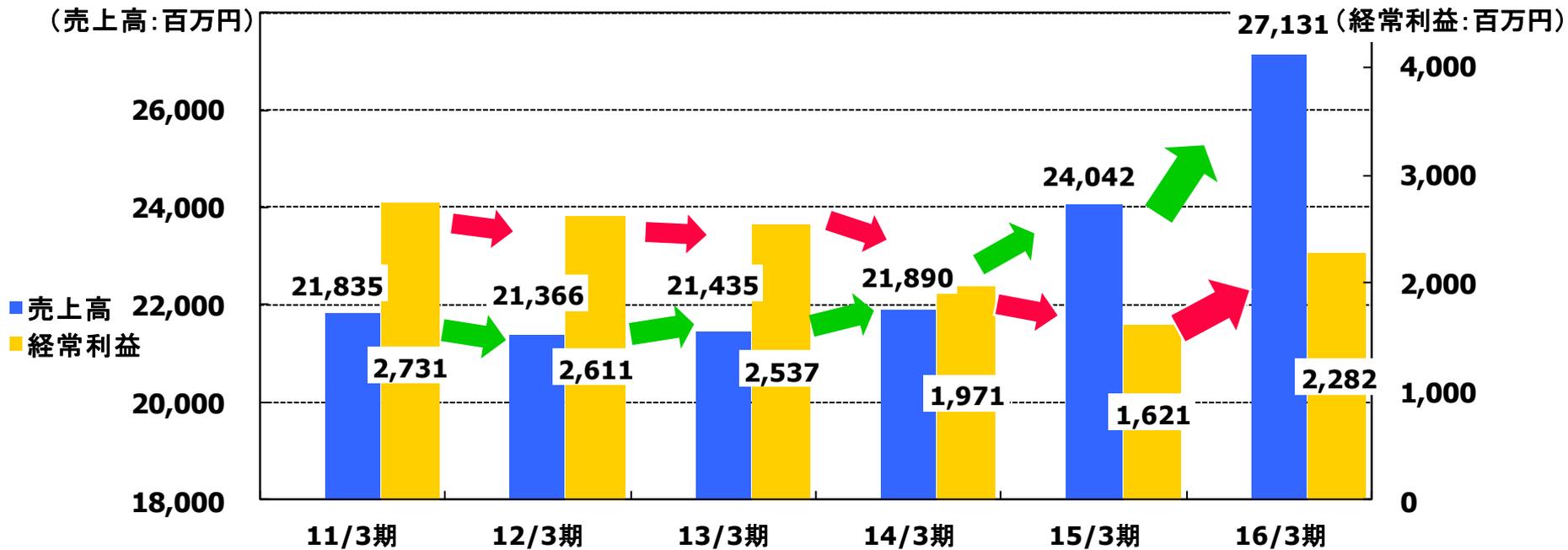
原価計上レート¥/\$ 109円
 決済レート¥/\$ 105円

122円
 117円

※ 金額は表示単位未満切捨て。

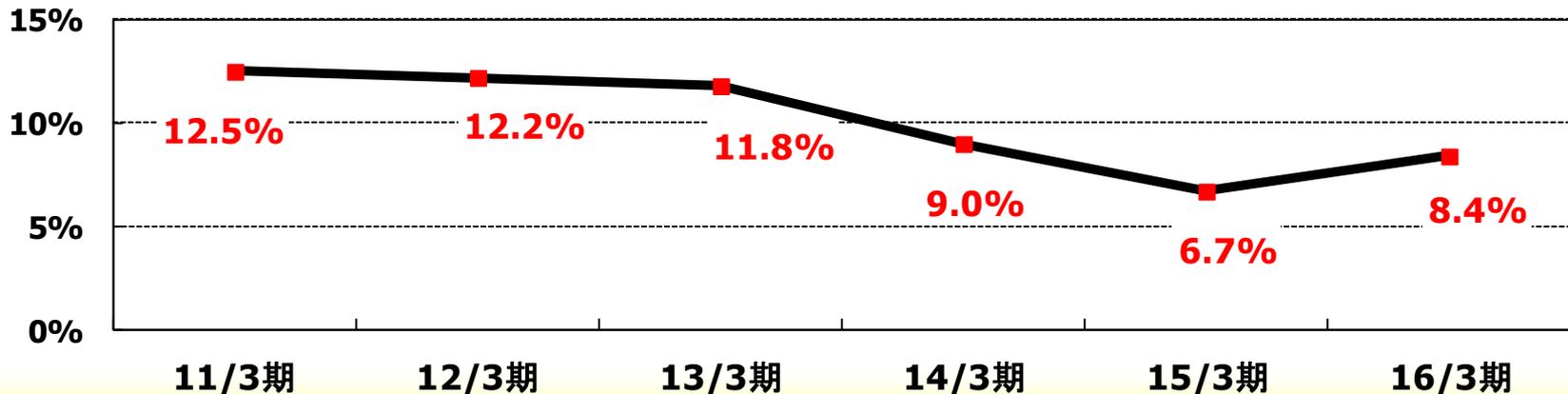


2016年3月期 売上高、経常利益、経常利益率の推移



※金額は表示単位未満切捨て。

■経常利益率





貸借対照表

(単位:百万円)	15年3月期 期末	構成比 (%)	16年3月期 期末	構成比 (%)	前期末比	
					増減金額	増減率
資 産						
■流動資産	20,291	75.8	19,532	73.0	△758	△3.7%
■固定資産	6,485	24.2	7,216	27.0	731	11.2%
資 産 合 計	26,777	100.0	26,749	100.0	△27	△0.1%
負 債						
■流動負債	5,072	18.9	4,456	16.7	△616	△12.1%
■固定負債	857	3.2	861	3.2	3	0.4%
負 債 合 計	5,930	22.1	5,318	19.9	△612	△10.3%
純 資 産 合 計	20,846	77.9	21,430	80.1	584	2.8%
負債・純資産合計	26,777	100.0	26,749	100.0	△27	△0.1%

※ 金額は表示単位未満切捨て。



3. 2017年3月期 事業計画



16/3期比較の17/3月期 事業計画

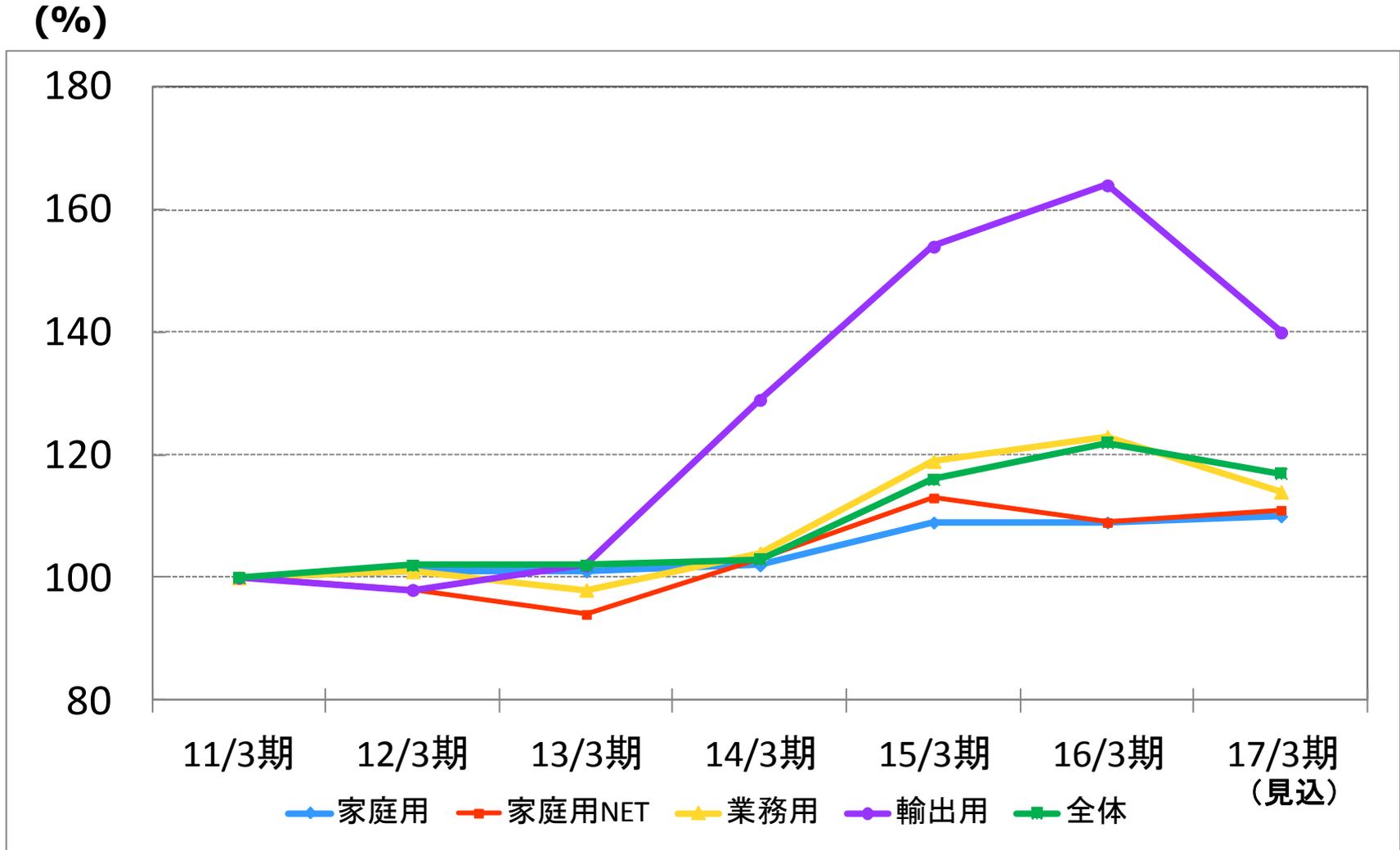
(単位： 百万円)	16年3月期 実績	17年3月期 予想	前期比		増減要因
			増減金額	増減率	
売上高	27,131 <small>〔ごま油 21,576 食品ごま 4,773 脱脂ごま他 781〕</small>	26,500 <small>〔ごま油 21,100 食品ごま 4,700 脱脂ごま他 700〕</small>	△631 <small>〔ごま油 △476 食品ごま △73 脱脂ごま他 △81〕</small>	△2.3%	<売上高減 約6億円> (NET約7億円) 家庭用ごま油:約4億円増 業務用ごま油:約3億円減 輸出用ごま油:約5億円減 食品ごま他:約2億円減
営業利益 〈利益率〉	1,570 〈5.8%〉	2,500 〈9.4%〉	930	59.2%	<売上原価減 約21億円>
経常利益 〈利益率〉	2,282 〈8.4%〉	2,500 〈9.4%〉	218	9.6%	<営業利益増 約9億円>
当期純利益 〈利益率〉	1,436 〈5.3%〉	1,670 〈6.3%〉	234	16.3%	

通期想定為替レート¥/\$ 115円
 為替レート1円変動による損益への影響額 約31百万円

※ 金額は表示単位未満切捨て。



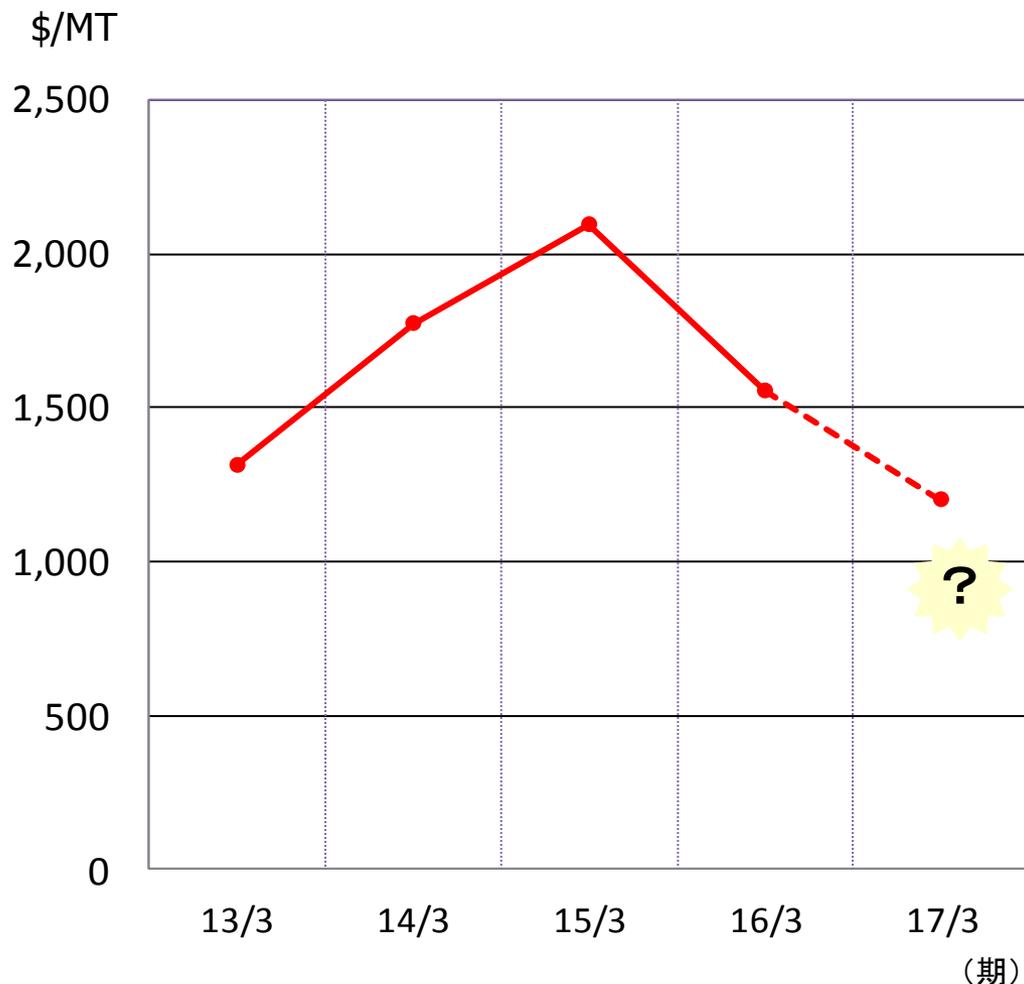
ごま油平均単価の推移



※2011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

<2017年3月期の見通し>

(契約時ベースの価格)

前期はアフリカの主要生産国で前年以上の収穫に恵まれたため、15年3月期に2,000ドル/トンのレンジだった平均到着価格は、下落の一途を辿り、16年3月期には1,500ドル/トンのレンジまで下がった。

今期は、前期の増産の影響が続き、期中の底値が900ドル/トン程度まで下がる見込まれる。しかし、足元の買い付け相場では、インドの減産情報が流れたこと、軟化相場に刺激された中国が急激な買付を行ったことから再び上昇し始めており、平均到着価格ベースでは2016年度後半から上昇に転じるリスクが高い。

以上の背景から、2017年3月期の平均到着価格は、1,200ドル/トン程度を見込んでいる。

また、食品用原料も軟化した価格で買付されており、今期平均到着価格は前期より下がる見込み。

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

角 かどや 製油株式会社

2016年3月期 決算説明会

**経営展望について
2016年5月27日(金)
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)

2016年3月期

値上がが一段落したこともあり、順調に推移。販売金額、数量ともに増加。
特に国内家庭用は大きく伸長。

ごま油	家庭用	業務用	輸出用
2016年 3月期 実績	積極的な拡売を実施。 競合他社の値上、アマニ油・えごま油等健康イメージオイルのブームも追い風となり、販売数量、金額ともに大幅に伸長。	原料高騰による値上げが一段落し、販売数量が回復。販売単価の上昇により販売金額も増加。	上期までは数量で前年を割っていたが、繁忙期での販促実施などの効果で通期販売数量前年並みまで回復。 販売単価が上昇したことから、販売金額は増加。
2015年 3月期比	販売金額、数量 共に増加	販売金額、数量 共に増加	販売金額は増加、 数量は微増
2017年 3月期 計画	引き続き積極的な拡売を行い、シェアを伸ばす。 ①小売店のフォロー強化 ②量販店との拡売キャンペーン実施 ③ごま油PET400gの拡売 ④新ライン稼働による製品ラインナップの拡充	前期より原料安が見込まれることからユーザーからの値下げ要求が強まる。 引き続き適正価格での販売に努めつつ、積極的に拡売する。 ①600g等ポリ製品の拡売 ②卸店向けキャンペーンの実施 ③中食、CVS惣菜等への売り込み強化	安価な海外勢に対抗するため価格対応を行い、積極的な販売攻勢、新規案件獲得により、販売数量前期伸長を目指す。 ①新規加工ユーザー・PB案件の獲得 ②新規商材の販路開拓 ③海外展示会への積極出展
2016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	販売金額は減少、 数量は増加



販売(食品ごま)

2016年3月期

家庭用は苦戦したものの、業務用製品は値上げが一段落した事で、販売数量が回復。単価上昇の影響から販売金額も増加。

食品ごま	家庭用	業務用
2016年3月期 実績	小袋ごまをリニューアルし発売。徐々に伸びてきたが、食品ごま全体では数量減。 ねりごまはインバウンド需要(中国人によるねりごま黒の購入が顕著)等で好調。	黒ごま原料の高騰により、4月に黒ごま製品の価格改定を実施。白ごま製品は価格が落ち着いた事もあり順調に推移。 ねりごまは前年好調の反動から苦戦。
2015年3月期比	販売金額、数量 共に減少	販売金額、数量 共に増加
2017年3月期 計画	食品ごま、ねりごま共に積極拡売し、シェア拡大を図る。 ①積極拡売、新規導入促進 ②青果やごま油等と合わせた店頭企画の実施、メニュー提案、販促仕器の活用	前期より原料安が見込まれることからユーザーからの値下げ要求が強まる。 引き続き適正価格での販売に努めつつ、積極的に拡売する。 ①ねりごま新製品の拡売 ②コンビニ総菜・中食市場への売り込み強化
2016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)

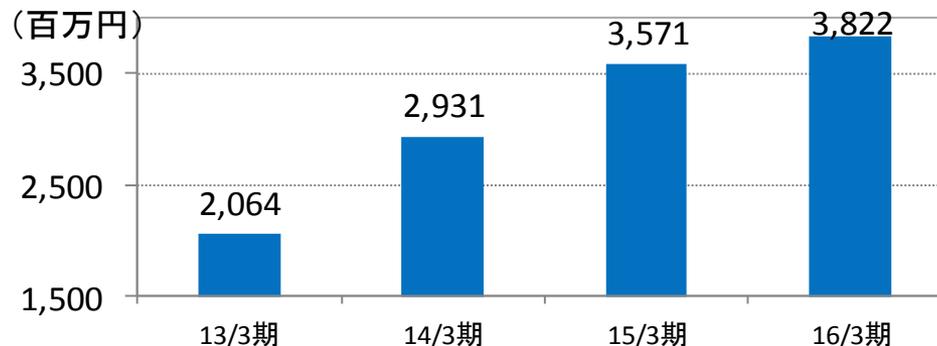
販売実績

2016年3月期

販売数量 約4,670t

上期販売数量前年割れの状況であったが、繁忙期に販促を実施したことなどが功を奏し、通期で販売数量前期比微増。

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、繁忙期に販促を実施することにより安定的な伸長を図る
- ・欧州・オセアニア・アジアでの営業活動を強化し、輸出数量の拡大を目指す

② 新規案件の獲得

- ・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
- ・ねりごま等新規商材の新規販路開拓を目指す
- ・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
- ・2016年4月インドネシアのハラール認証を取得し拡販を図る



2.売上拡大策



売上拡大策（情報訴求）

＜大手料理学校との連携＞（ABC クッキングスタジオ、東日本料理学校協会）

- ・主婦及び主婦予備軍に対し、純正ごま油、純白ごま油、らー油、ねりごま、食品ごまを直接使用してもらい、使い方、料理学校の講師からごま製品の栄養価や機能性を訴求し、認知度の向上を図る。
- ・料理授業、会報誌を通じて「基本メニュー・新メニュー」、「ごま製品の特徴」、「商品の紹介」、「新しい食文化」など多角的な情報提供を実施。



＜日本最大のレシピ検索サイト「cookpad/クックパッド」との連携＞

- ・当社専用ページ「かどやのごまレシピキッチン」を設置し、自社開発レシピ・cookpadとの共同開発したレシピを提案、商品認知度、用途汎用性、使用価値の向上を図る。
※当社提案レシピについて、ユーザーが「つくれば」機能を活用し実際に調理し、写真つきで感想を投稿。
- ・当社ホームページへ誘導するバナー広告を設置。
- ・cookpadと共同でユーザーの目線に合ったレシピ開発を行なう。



＜レシピ検索サイト「Nadia/ナディア」との連携＞

- ・当社専用ページ(スポンサーパネル)を設置し、人気料理家ブロガー(西山京子(ちょりママ)さん、柳川香織さん(Cho-coco))2名を起用し、当社商品を使用したレシピの提案を行うと共に、料理家自身のブログでレシピ、商品の特性、新商品等の情報を拡散。
- ・新商品「なめらか自慢ねりごま」を使ったレシピコンテストタイアップ企画を実施。レシピコンテストを実施することで、若い世代に対しねりごまを使用するきっかけをつくり、興味を持ってもらうことで、普段の食シーンで手軽にごまの栄養が摂取でき、美味しい料理が出来ることを訴求。
- ・当社ホームページ、YouTube公式チャンネル、公式facebookへ誘導するバナー広告を設置。





売上拡大策（情報訴求）

・ YouTube公式チャンネルの開設

- ・ YouTubeユーザー（若年層）の目線をより意識したエンターテインメント性があり、短い時間で視聴できる料理動画「アニマルクッキング」を制作。
- ・ 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る使い方を提案し、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。



・ Facebook公式ページの開設

- ・ 当社YouTube料理動画の告知を行う。
- ・ 消費者の役立つコンテンツ（商品・レシピ紹介、ごまの雑学 等の紹介）を配信し、相互的なコミュニケーションを取り、ファンを増加
- ・ 購買意志決定に繋がるコミュニケーションツールとして活用。





売上拡大策（広告・PR活動一例）

<広告>

・純正ごま油・らー油・食品ごま・ねりごまの各媒体広告施策

- ・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）。
- ・商品の受容性が高い料理コンテンツを多く含む、料理雑誌、WEBサイト、業界誌を中心に企業広告、著名な料理人や管理栄養士を起用したタイアップ企画広告、バナー広告等を出稿し多角的な情報提供訴求。
- ・企業広告については、イメージキャラクターの高畑淳子氏を起用し、「大事な人の、からだを想う。選ぶなら、ごまの味わいたっぷりの“純正”を。」というキャッチコピーを前面に押し出して、ごま油100%である価値や優位性を訴求。

【企業広告】



・交通広告を実施

- ・東京メトロ全線にてステッカー広告（窓ガラス・戸袋）、東急田園都市線・東急大井町線「二子玉川」駅にてサイネージ広告（構内エスカレーター横壁面（上下線）の電子広告）を掲出。
- ・様々なユーザー層が利用する乗客に対し、純正ごま油、らー油を調味料としての汎用性をレシピ写真とともに訴求・提案。

【東京メトロ全線にてステッカー広告】



【東急田園都市線・東急大井町線「二子玉川」駅にてサイネージ広告】





売上拡大策（PR活動一例）

<PR>

・主に小学校3・4年生を対象に食育授業を実施

次世代を担う子どもたちに「食」と「ごま」への関心を高めてもらう、将来のかどやファン作りを目的に都内近郊の小学校に「ごまの総合授業」を実施。スライドを使いごまやごま油の歴史・特徴、栄養成分についての授業と調理実習の2部構成。



・一般（成人）料理教室を実施

著名な料理人を起用し、ごま油や食品ごまを使った料理レクチャーを通じ、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ことで、既存顧客の育成、新規顧客の獲得を目的に実施。





売上拡大策(商品展開)

2015年度に発売した 新商品・リニューアル商品

〈極細ねりごま黒15kg 新発売〉

2015年12月より全国一斉販売開始

先行発売していた極細ねりごま白15kgが高評価を得ており、(分離しても混ぜやすく、舌触りがなめらかであることから)黒ごまでも白ごま同様、混ぜやすく、滑らかな極細シリーズを商品化しました。業務用の加工ユーザー様向けにおいても、白・黒のラインナップを揃えました。



〈なめらか自慢ねりごま(白・黒)PET120g 新発売〉

2016年2月より全国一斉販売開始

ねりごまごをご使用頂くお客様の約70%が感じている不満は、「固まって混ぜにくい」・「分離する」ことでした。この不満点を解消した商品が「なめらか自慢ねりごま」です。

- ・食味贅沢・・・ごまの香ばしさが際立ち、舌触りなめらか！
- ・料理快適・・・油分が分離しにくいから、料理がラクラク！
- ・満足価格・・・従来品と同じ価格で品質も内容量もアップ！

ごまを知り尽くした「かどや」がお届けする自慢のねりごまです。





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。

<株式会社いいなダイニング>

「高菜炒め おにぎり」

(2016年5月24日発売 阪急、阪神電車沿線に店舗を展開するコンビニ「^{アズナス}asnas」にて)

風味豊かな「かどやの銀印ごま油(濃口)」と
高菜炒めをあわせたおにぎりです。
ごま油の風味をお楽しみ頂ける商品です。



110円
(税込)
※写真とはイメージです。
1包装当り
エネルギー 165 kcal
蛋白質 3.5 g
脂質 1.2 g
炭水化物 35.9 g
ナトリウム 529 mg

<株式会社末広製菓>

「良味100選ごましおあられ」

(2016年6月1日 全国発売予定)

かどやの純正ごま油を使用し、ごま油風味豊かに仕上げたあられです。「ごま油」と「しお」が絶妙にマッチした、くせになる商品です。





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。



2016年3月期実績、及び2017年3月期施策

①2016年3月期実績

顧客サポート体制の更なる充実とお客様満足度の向上を図る一方、「ごまセサミン」を中心に広告販促施策を展開。インターネット、新聞、TV広告等、メディアバランスの最適化を推進した結果、売上、定期購入コース加入者数共に、前年同期を上回り安定的に伸長。尚、昨年度発売の「胡麻黒丸・胡麻白丸詰合せ」に続き、当社の黒ごま、ごま油を使用した小豆島特産の手延べ「黒ごま素麺」を発売するなど、新商品の販売にも力を注いでいる。



②2017年3月期施策

引き続き、インターネット広告、新聞広告、高視聴率番組スポンサー（BS-TBS「吉田類の酒場放浪記」）等を中心に広告販促を実施していく。更なる商品認知度の向上と購入機会を創出し、お客様満足度向上に努める。また、通販限定商品として、小豆島で栽培した唐辛子を使用し、当社厳選のごま油に、香ばしいにんにく、えび、ちりめんなどの海鮮食材を加えた香り豊かな贅沢ごまラー油の発売を予定している。



2016年7月発売予定
手摘み唐辛子 焙煎ごまラー油



女優・高畑淳子氏起用「ごまセサミン」TVCM



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。
2014/2015年度生産量：約436万トン(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（例：偽装表示）

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（食品表示法・食品衛生法への対応）
- ④ 工場のフードディフェンス強化
 - ・工場セキュリティーへの対応（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＞

4月1日より新たな食品表示法が施行され、栄養成分表示の義務化、製造所固有記号の変更等新たな表示制度が創設されました。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)

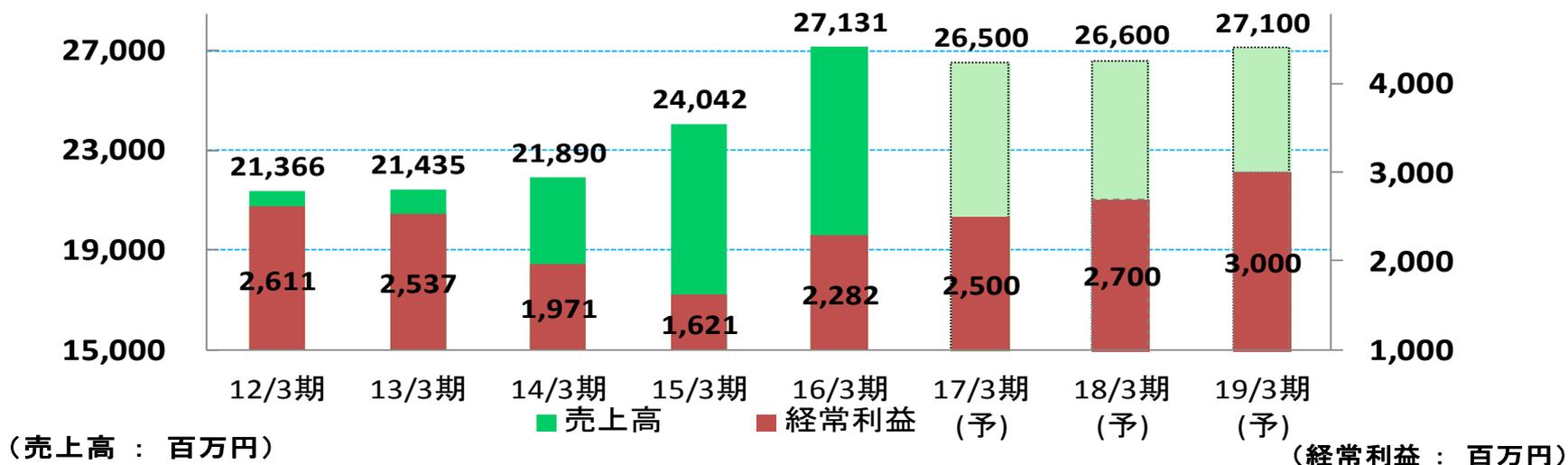
前提

- ① 為替：115円
- ② 原料価格：上昇基調
- ③ 製品価格：ごま油、食品ごま業務用下期より値下げ要請見込む

〈2016年3月作成〉

中期経営計画

(単位： 百万円)	16/3期実績	17/3期	18/3期	19/3期
売上高	27,131	26,500	26,600	27,100
経常利益	2,282	2,500	2,700	3,000
経常利益率	8.4%	9.4%	10.1%	11.0%





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。

2017年3月期の期末配当金は、1株当たり70円の予定。



※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部長 戸倉 章博

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

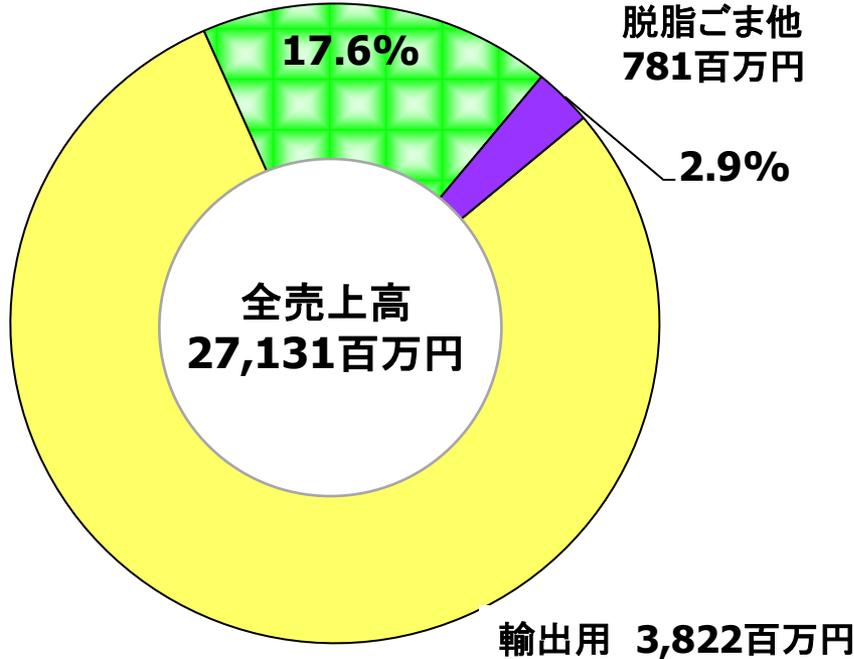


付 属 資 料



商品別、用途別売上高 (2016年3月期)

食品ごま 4,773百万円



ごま油
21,576百万円

79.5%



業務用ねりごま
878百万円
18.4%

(19.3%)

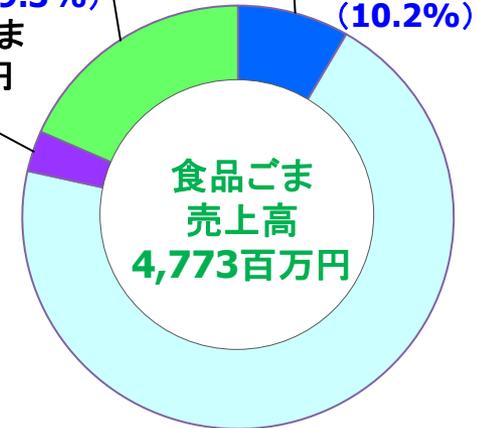


家庭用食品ごま
401百万円
8.4%

(10.2%)

家庭用ねりごま
145百万円
3.1%

(2.7%)



業務用食品ごま
3,347百万円
70.1%
(67.8%)



家庭用
9,845百万円

45.6%
(42.3%)

ごま油売上高
21,576百万円

業務用
7,908百万円

36.7%
(38.6%)

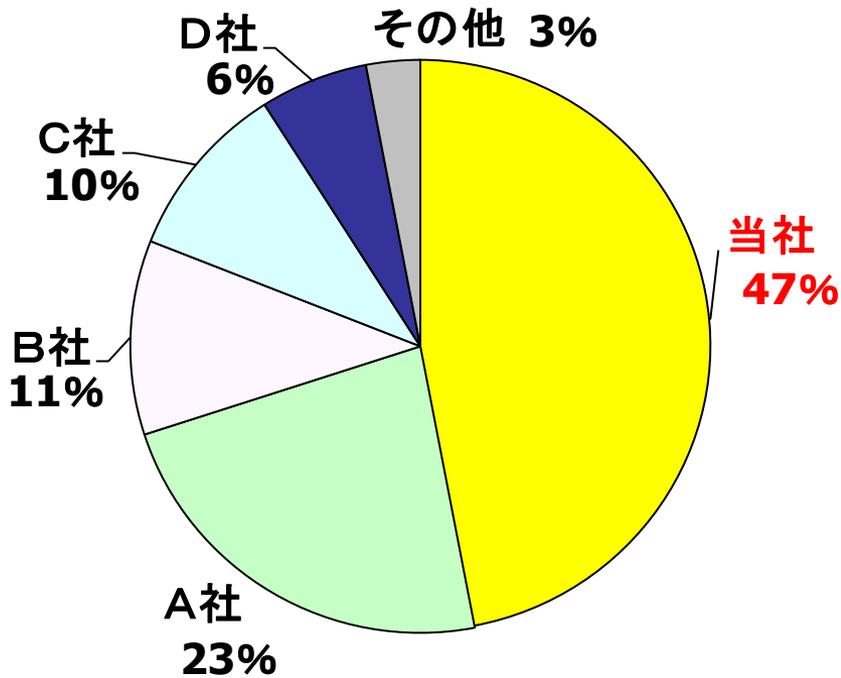
※カッコ内は前年同期の値。



シェア状況

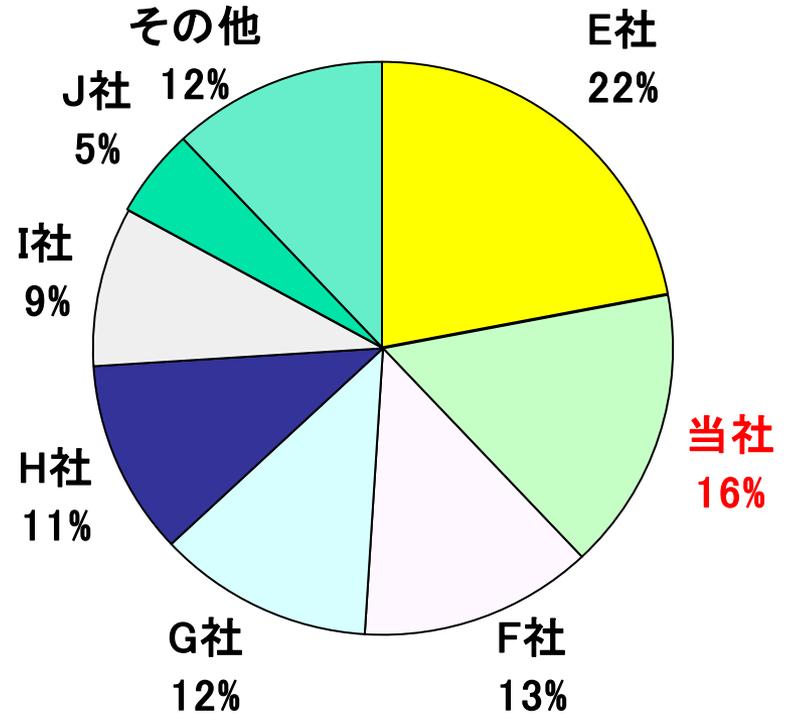
ごま油(2015年1~12月売上高)

市場規模: 約370億円



食品ごま(2015年1~12月売上高)

市場規模: 約300億円



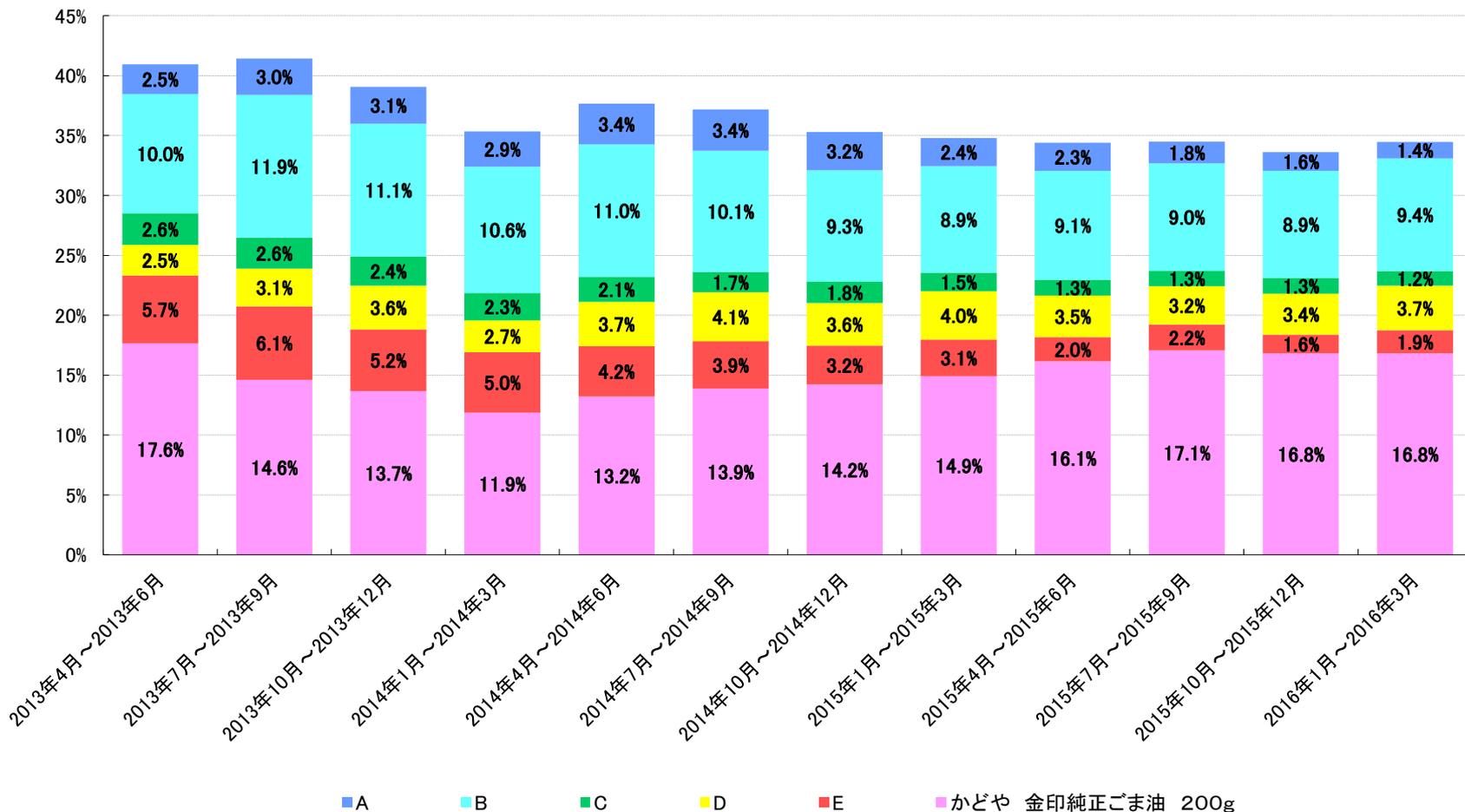
上記数値は【(株)富士経済】調査による



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

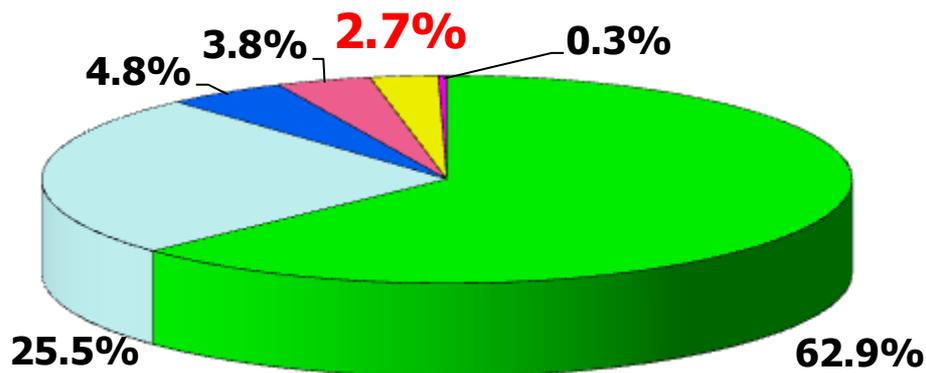
＜ごま油市場全体に占める購入金額シェア＞



出展: QPR



わが国の油糧(可食油)生産量実績



2015年(1~12月)生産量
1,693,307トン

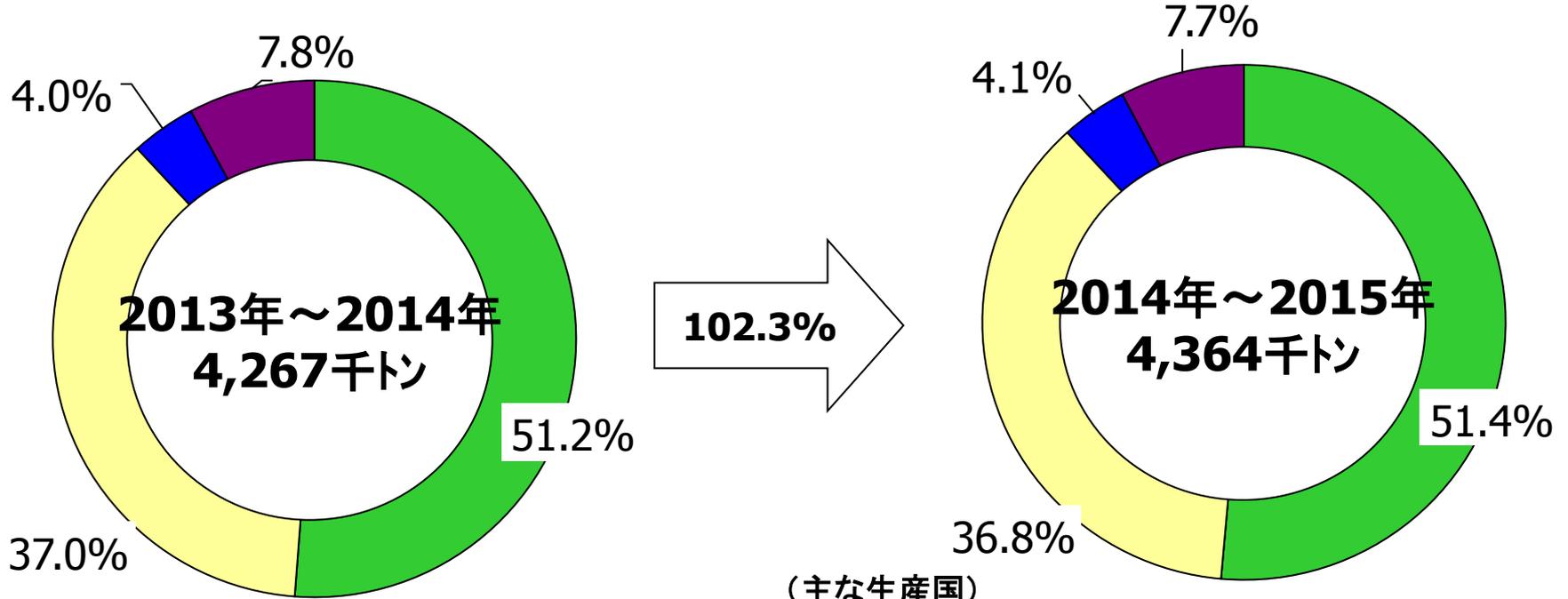
	2005年 (数量:トン)	2015年 (数量:トン)	増 減 (数量:トン)	比 率 (比 率)
■ 菜種	932,160	1,064,506	132,346	14.2 %
□ 大豆	575,302	431,884	△143,418	△24.9 %
■ とうもろこし	95,982	81,278	△14,704	△15.3 %
■ 米ぬか	60,008	64,018	4,010	6.7 %
■ ごま	43,562	45,941	2,379	5.5 %
■ その他	7,159	5,680	△1,479	△20.7 %
	1,714,173	1,693,307	△20,866	△1.2 %

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)

単位: 千トン	2013-2014年	2014-2015年	増減
ミャンマー	650	665	15
インド	672	730	58
中国	624	610	△14
タンザニア	420	460	40
スーダン	300	300	0
エチオピア	265	255	△10
ウガンダ	130	145	15

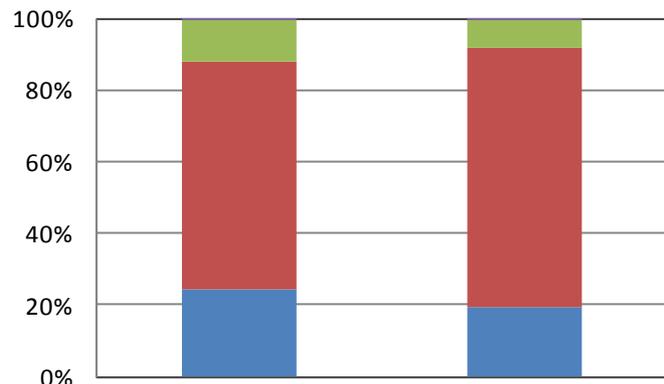
資料: Oil World Annual 2015

※ 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。



わが国のごま種子輸入実績

全国



2014年
【168,223トン】

2015年
【184,706トン】

■ 中国

0.6%

0.6%

■ 他アジア・中東

9.8%

(ミャンマー・トルコ他)

7.5%

(ミャンマー・パキスタン他)

■ アフリカ

70.0%

(ナイジェリア・タンザニア他)

72.5%

(ナイジェリア・タンザニア他)

■ 南北アメリカ

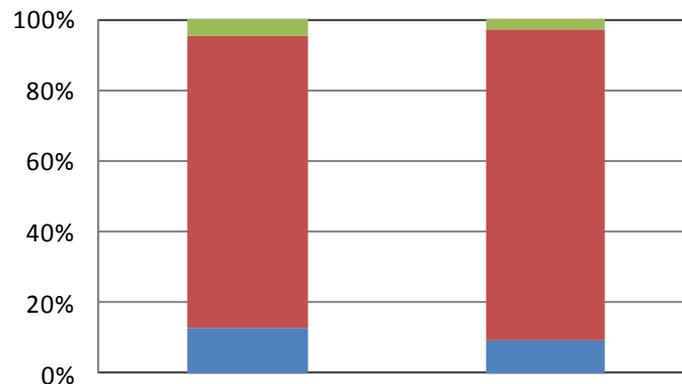
19.6%

(パラグアイ・グアテマラ他)

19.4%

(パラグアイ・グアテマラ他)

当社



2014年
【55,419トン】

2015年
【71,588トン】

■ 中国

0%

0%

■ アジア

4.4%

(ミャンマー・ベトナム他)

2.9%

(ミャンマー・ベトナム他)

■ アフリカ

82.6%

87.6%

■ 南北アメリカ

13.0%

(パラグアイ・アメリカ他)

9.5%

(パラグアイ・メキシコ他)

資料:財務省通関統計