

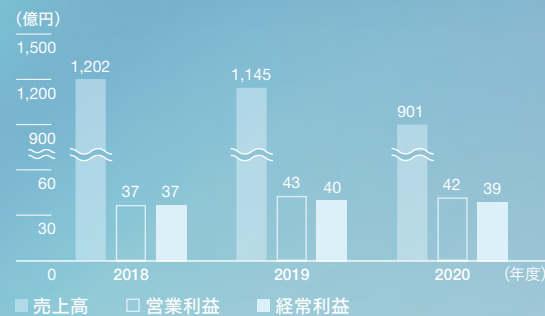
事業別概況と戦略

Fibers, Textiles, and Garments Business

繊維事業

厳しい環境下、衛生材などの海外事業が底堅く推移しましたが、国内市場は衣料品分野を中心に新型コロナウイルス感染症の影響を受け、店舗閉鎖による販売機会の喪失や消費マインドの低迷などにより、売上高は901億円(前期は1,145億円)、経常利益は39億円(前期比3.8%減)となりました。

なお、収益認識会計基準等の適用による減収影響は58億円となります。

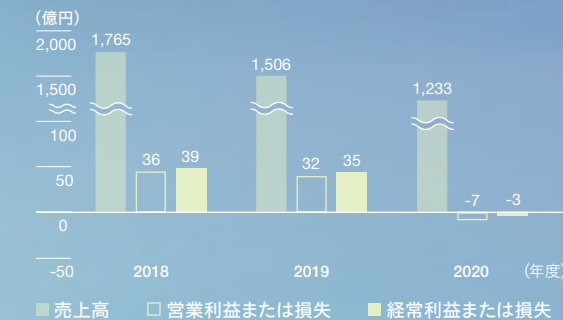


Chemicals Business

化学品事業

年度後半には回復が見られましたが前半の新型コロナウイルス感染症の拡大による有機化学品分野および電子材料分野の市況低迷などを補えず、売上高は1,233億円(前期は1,506億円)となりました。利益面につきましては、澄星グループに対する貸倒引当金繰入額51億円を販売費及び一般管理費に計上した影響により、3億円の経常損失(前期は35億円の経常利益)となりました。

なお、収益認識会計基準等の適用による減収影響は28億円となります。

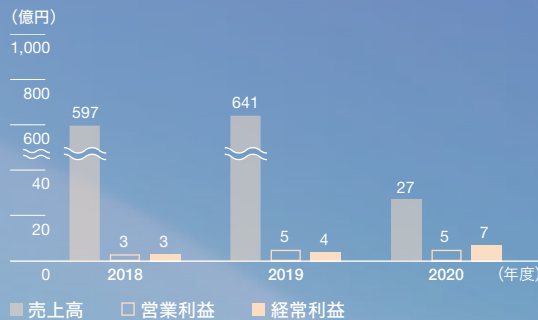


Machinery Business

機械事業

収益認識会計基準等の適用による減収影響を主因として、売上高は27億円(前期は641億円)となりました。経常利益は採算改善などにより、7億円(前期比69.0%増)となりました。

なお、収益認識会計基準等の適用による減収影響は331億円となります。



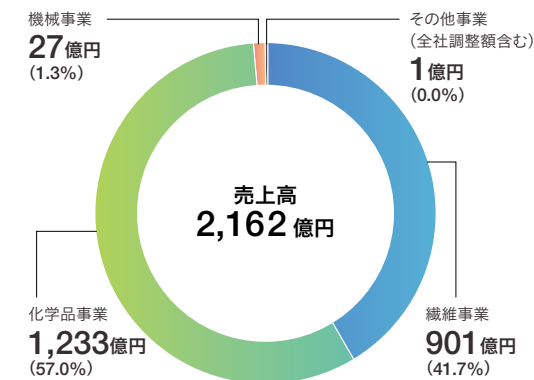
Overview

概要図

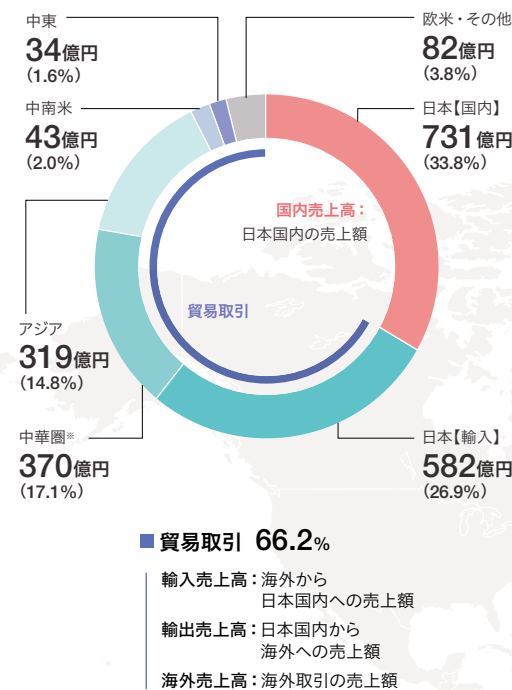
2021年3月31日現在

	【主要な関係会社】	【主たる事業】
蝶理(株)	繊維10社 (株)アサダグウ 蝶理MODA(株)	自動車内装資材・梱包資材販売 ファッションパレルの企画
	化学品9社 (株)ミヤコ化学(株) (株)小桜商会 蝶理GLEX(株)	化学品・合成樹脂・医薬品・食品・電子部品などの原料、製品などの仕入れ・販売 潤滑油添加剤などの各種化学製品の販売 化学品・建材・工業品などの輸入販売
	機械1社 蝶理マシナリー(株)	輸送機器などの販売
	その他2社 (株)ビジネスアンカー	事務処理受託業
現地法人20社	蝶理アメリカ 蝶理(中国)商業有限公司 タイ蝶理	各種商品の米国内販売、輸出入および海外取引 各種商品の中国国内販売、輸出入および海外取引 各種商品のタイ国内販売、輸出入および海外取引

2020年度 事業別売上高



2020年度 地域別売上高



* 中華圏: 中国、台湾、香港を含む

繊維事業

Fibers, Textiles, and Garments Business



繊維事業の一体化のため、2020年度より三本部制を一本部制に変更し、「繊維本部」を設置しています。これにより、本部ごとの垣根がなくなり、各々が一体となって事業に取り組んでいます。

従来は繊維原料、生地、繊維製品と本部ごとに分野が分かれていましたが、一本部制にしたことで、ワンストップでの事業展開が可能となり、横断プロジェクトやノウハウの共有によるメーカー連携や産学連携などにも取り組んでいます。また、撥水、消臭、抗菌などの独自素材を開発するだけでなく、各段階の素材ごとで最良のものを提案しています。

Chori Innovation Plan 2022

達成に向けて

“ 繊維総合力で
ニーズの変化に対応しながら、
成長を続けていきます。 ”

常務執行役員
繊維本部長
吉田 裕志



2020年度の概況と繊維事業の市況

2020年度の繊維事業の売上高は、前期比約2割減の901億円となりましたが、経常利益は39億円と、コロナ禍において、過去最高益に近い数値となりました。これは、経費削減の効果もありますが、繊維本部を一本部制にした効果の現れだと感じています。一本部制への移行により、コロナ禍の危機を繊維全体で共有し、マスクや防護服などのニーズにいち早く対応することができました。結果として、2020年度上期におけるアパレルなどの川下分野の低迷を、繊維総合力で乗り切ることができました。

新型コロナウイルス感染症の影響を受け、消費者の生活様式は変化したものの、生活に必要な衣食住の需要は大きく変わらないと考えています。実際、おうち時間を快適に過ごすのに適した、高伸縮機能糸TEXBRID®や、埃ふきワイパーなどは需要が伸びました。

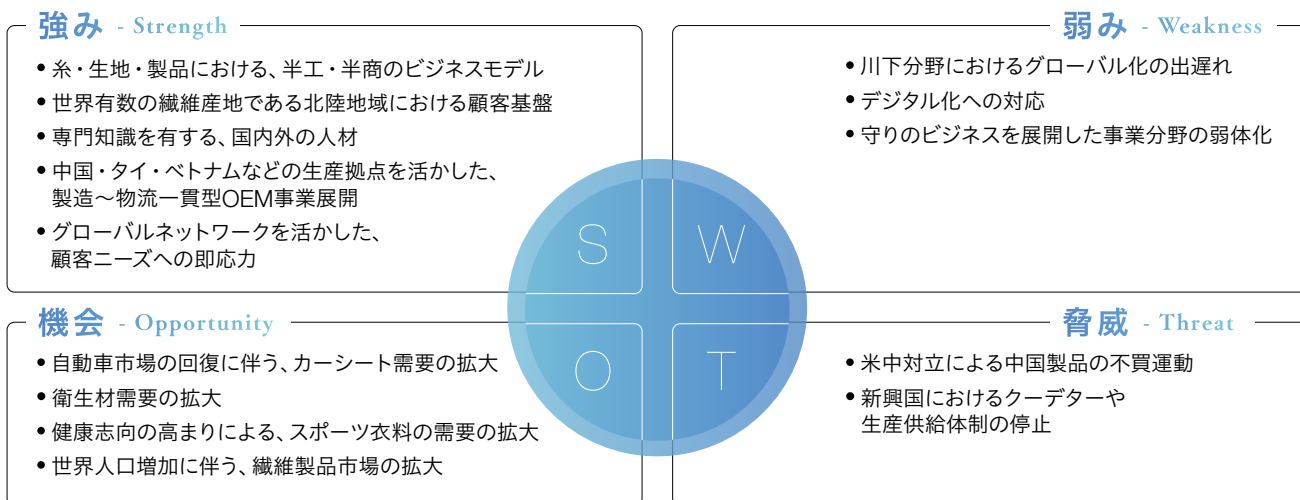
日本のアパレル市場は、現在約9兆円とされ、2030年にはこれが7兆円に縮小する*と、従来言われていました。しかし、コロナ禍での変化を受け、市場の縮小はおそらく2025年に前倒しされると見込んでいます。しかし、悲観的にはなっていません。世界のアパレル市場は、人口増加などの影響により、年平均5%の成長が見込まれている*からです。そのため、コロナ禍で一時的に縮小したお出かけ着に関しても、今後需要が回復・拡大していくと考えています。

※ 福田 稔『2030年アパレルの未来 日本企業が半分になる日』(東洋経済新報社、2019年)

	2019年度	2020年度	増減額	増減率
売上高	1,145	901	-244	-21.3%
収益認識基準適用後*	1,064	901	-163	-15.3%
経常利益(セグメント利益)	40	39	-2	-3.8%

※ 2020年度1Qより、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日公表分)等を適用しています。

繊維事業SWOT



事業別概況と戦略

Chori Innovation Plan 2022 達成に向けて

中期経営計画「Chori Innovation Plan 2022」の基本戦略と進捗

繊維事業の中計基本戦略

- ① 繊維総合力の強化
- ② グローバルSCM(サプライチェーンマネジメント)の拡充
- ③ 蝶理オリジナル商材のグローバル提案とマーケティング力の強化

「①繊維総合力の強化」としては、繊維事業を一本部制に組織変更したことに加え、2021年6月に、繊維専門商社である(株)スミテックス・インターナショナルを子会社化したことが挙げられます。この子会社化により、出口戦略の強化というシナジーを期待しています。同社は、SPA型のロードサイトやロープライスゾーンなど、蝶理になかった多くの商権を持っていることに加え、2大繊維原料の1つである綿糸の国内大手サプライヤーです。そのため、合繊に強みを持つ蝶理とのかけ合わせにより、取り扱い商材と、その販売先となる出口の幅の広がりを見込んでいます。

「②グローバルSCMの拡充」として、ASEAN地域における取り扱いの拡大を推進しています。蝶理が歴史的に繋がりを持つ中国だけに依存することなく、ASEAN地域でのプロジェクトも強化することで、米中対立といった地政学的リスクに備えます。現在、ベトナムなどのASEAN諸国は、中国に代わる繊維製品の生産拠点として各国が注目しているため、加工賃などが上昇傾向にあります。しかし、蝶理はグループ内にベトナム自社工場を有しているため、この上昇費用を抑えることができます。中国に代わるサプライチェーンの基盤として、今後もASEAN地域に注力していきます。

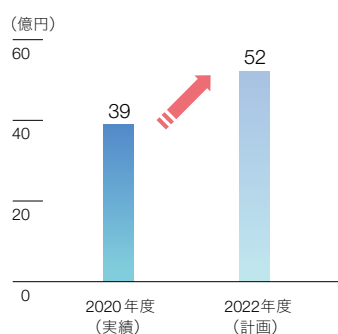
「③蝶理オリジナル商材のグローバル提案とマーケティング力の強化」については、再生ポリエステル系ECO BLUE®や、高伸縮機能系TEXBRID®などオリジナル商材の拡充を推進しています。従来、ECO BLUE®は、廃ペットボトルのリサイクル(First)をメインに取り扱っていましたが、糸や生地くずの再利用(Loop)、回収した漁網(Ocean)や廃棄トウモロコシを原料としたナイロン糸(Earth)の展開を新たに開始しています。また、TEXBRID®の伸縮性を活かしつつ、白衣などのワーキングウェア・ユニフォーム素材に活用させた、より耐久性の高い素材の展開も開始しています。

2022年度目標達成に向けて

2022年度の経常利益計画52億円対し、2020年度は、75%の進捗率となっています。2022年度目標は、意欲的な数値目標ではありますが、2020年度のコロナ禍において、新たなニーズに対応した様々なプロジェクトチームを立ち上げています。今後、これらを着実に実行させることで、この目標数値を達成できると考えています。

私の好きな言葉に、「進取と不易」があります。進取としては、外部環境の変化をしっかりと捉えてそれに対応しつつ、不易としては、従来蝶理が行っていた事業における、コロナ禍での停滞をしっかりと立ち上げ、2022年度に向かって進んでいきます。

繊維事業 経常利益



サステナビリティの実現に向けた取り組み

取り組み



再生ポリエステル系 ECO BLUE®

白度の高い糸の安定供給体制を確立

昨今のプラスチックごみ問題の解決に寄与するため、ペットボトルから作るリサイクル素材の取り扱いを強化しています。蝶理では以前から、再生ポリエステル系 ECO BLUE®を展開していましたが、2019年より、ウツミリサイクルシステムズ(株)との共同事業を開始しました。同社は、繊維用リサイクルペレットの製造で国内最大規模の会社であり、この共同事業により、さらに白度の高い高品質なペレットの安定供給体制と品質管理に欠かせないトレーサビリティ(履歴管理)を確立しています。

当社設備では、1年間に約10億本のペットボトルをリサイクルすることが可能です。また、製造時には、バージン糸と比べてCO₂の排出量を削減できるため、Global Recycled Standardの認証基準も取得しています。今後は、完成したアパレル製品から蝶理が販売したペレットの使用を証明する識別情報を組み込むなど、トレーサビリティ確保のさらなる強化を図ります。



ECO BLUE®のさらなる拡大

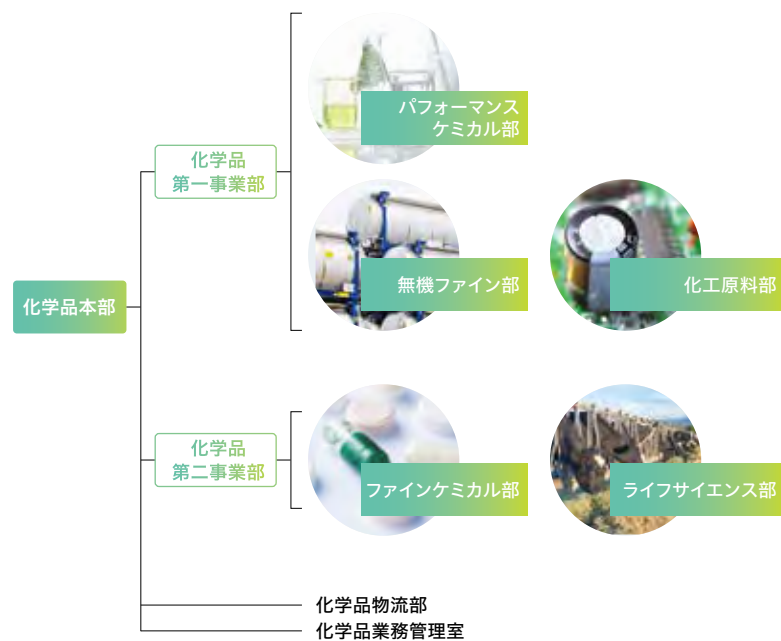
上記の廃ペットボトルから作るリサイクル素材を「First」とし、ECO BLUE®は現在、「Loop」「Ocean」「Earth」の4つの取り組みへと拡大しています。

「Loop」では、糸くずや生機糸、回収衣料などの廃繊維を原料に、自動車向けの吸音材や衣料に生まれ変わらせる、リユース・リサイクルを行っています。蝶理と歴史的に結びつきがある北陸産地から開始し、この取り組みを拡大させていく計画です。「Ocean」では、廃漁網を原料とした、マテリアル・ケミカルリサイクルのナイロン糸を展開しています。原料の漁網が明確であり、Post-consumer型のリサイクルを実現している点が特徴です。「Earth」では、廃棄トウモロコシなどのバイオベース原料を用いて、高品質なナイロン糸を生成します。

ECO BLUE®の取り扱い幅の拡大により、今後も価値ある資源を循環させ、サステナブルな社会の実現に貢献していきます。

化学品事業

Chemicals Business



1956年に化学品の取り扱いを開始して以来、化学品事業は60年以上の実績を積み重ねてきました。中国国内での調達・販売だけでなく、中東やロシアなどへの輸出・仲介取引を行うなど、グローバルネットワークを活かしながらニッチなニーズに応えることで他社との差別化を進め、市場での存在感を高めています。

環境分野、電子・電池材料分野、5G関連分野などの取り扱い商材も多く、顧客の要望に幅広く対応しています。

化学品事業SWOT

強み - Strength

- 中国を基盤とするグローバルネットワーク
- 高性能商材の幅広いラインナップ
- 優良な関連子会社とのシナジー
- マーケットインによる商品開発力・商品供給力

弱み - Weakness

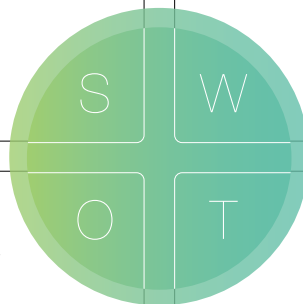
- グローバル大手と比較した際の、B to B市場における知名度不足と事業規模の小ささ
- 新規事業の収益貢献化までの時間軸の長さ

機会 - Opportunity

- 車輪関連材料の需要の拡大
- サステナビリティ分野における商材の需要の拡大

脅威 - Threat

- 米中の貿易摩擦や、中国製品の不買運動
- 新興国の工場停止や供給ルートの寸断
- 市況低迷に伴う、需要供給バランスの崩れ
- 景気後退による、営業先の製品切替志向の低下



Chori Innovation Plan 2022

達成に向けて

“ サステナビリティ関連事業も推進しながら、中計目標の達成を目指します。 ”

常務執行役員
化学品本部長
寺谷 義宏



2020年度の概況と化学品事業の市況

中計初年度となる2020年度の上期は、新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けました。あらゆる商材の市況がコロナ禍で下がりましたが、2020年9月頃を境に車の需要が回復し、下期は化学品の販売も復調となりました。また、医薬や農薬の販売は年間を通して堅調で、結果として、売上高は1,233億円、経常損失は3億円となりました。経常損失については、中国の澄星集団グループに対する売掛債権51億円全額に対し、貸倒引当金繰入額を計上したことが大きな要因です。このマイナス要因を除けば、経常利益は48億円となり、前期比増益となります。

コロナ禍により打撃を受けた部分もありますが、プラスな面としては、リモート体制の整備が挙げられます。従来、現地を訪問して行っていた海外工場の監査を、リモートでも行うことができる体制を構築しました。これにより、生産性の向上と経費の削減に繋がっています。また、世界的には徐々に経済活動が回復しているため、そこで生じる需要を、今後、着実に捉えていきます。

	2019年度	2020年度	増減額	増減率
売上高	1,506	1,233	-273	-18.1%
収益認識基準適用後*	1,395	1,233	-162	-11.6%
経常利益または損失 (セグメント利益または損失)	35	-3	-38	-109.2%

※ 2020年度1Qより、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日公表分)等を適用しています。

事業別概況と戦略

Chori Innovation Plan 2022 達成に向けて

中期経営計画「Chori Innovation Plan 2022」の基本戦略と進捗

化学品事業の中計基本戦略

- ① 事業投資・新規開発の強化、推進
- ② グローバル展開の加速
- ③ 事業Headquartersの最適地への移転
- ④ ミヤコ化学を軸とした事業子会社の充実
- ⑤ M&Aによる事業範囲の拡大

蝶理の祖業である繊維事業は160年の歴史がありますが、化学品事業は誕生してからまだ60年ほどの事業です。そのため、従来、常に開発案件に目を光らせてきました。「①事業投資・新規開発の強化、推進」については、その姿勢のまま、環境や5G関連などの成長分野を注視しています。コロナ禍により直接訪問の機会が減少し、なかなか新規案件を進められない現状がある中でも、チャンスを逃さないよう、継続的に事業投資や開発への取り組みを進めます。また、既に進行しているリチウム化合物製造プロジェクトなどの案件に、しっかりと注力していきます。

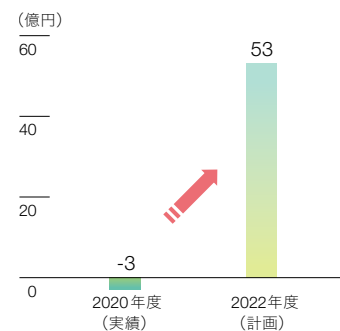
蝶理と中国の強い結びつきは化学品についても同様です。新型コロナウイルス感染症の拡大が早期に収束した中国において、化学品メーカーの商材を、日本や第三国へ輸出することで、今後も「②グローバル展開の加速」を図ります。また、中国に加えて、ASEAN諸国や、医薬品に強いインドでのビジネス構築・拡大も現在計画しています。

「④ミヤコ化学を軸とした事業子会社の充実」「⑤M&Aによる事業範囲の拡大」としては、関連会社とのシナジー拡大を図っています。ミヤコ化学(株)は、化成品、産業資材、医薬・食品関連の素材を扱う商社です。中計の達成に向け、ミヤコ化学(株)と連携しながら、バイオ菌による工場の汚泥削減や、農業向けの生分解性樹脂の展開など、脱炭素社会を目指した環境対応商材への移行を推進します。また、M&Aとしては、原料の取り扱いが現在の主体である医薬品分野において、商材の拡大を図れるような案件に注力したいと考えています。

2022年度目標達成に向けて

2022年度の経常利益計画53億円に対し、2020年度の経常損失3億円でスタートしました。貸倒引当金繰入額51億円を除いた場合、経常利益は48億円となり、進捗率は90%です。先述したように、コロナ禍における新規案件の開拓は難しいものがありますが、2021年度および2022年度は、以前より進めていた案件が立ち上がってくることを見込んでいます。

加えて、サステナビリティ関連事業の拡大も見込んでいます。現在、植物由来の代替肉であるプラントベースミートの開発を進めており、最終段階を迎えています。世界人口の増加に伴うタンパク質不足が懸念される中、プラントベースミートはこの課題に対応できるものだと考えています。加えて、家畜の生産に伴う水やエネルギー消費量の削減も期待されます。同様のタンパク質危機への対応としては、ミヤコ化学(株)にて、ココロギパウダーの取り扱いも開始しています。さらに、日本国内で調達可能な石灰を主原料とした、代替紙・代替プラスチックの商材の取り扱いも行っています。今後も拡大が見込まれる、これらのサステナビリティ関連事業を引き続き推進し、2022年度目標の達成を目指していきます。

化学品事業
経常利益または損失

サステナビリティの実現に向けた取り組み

取り組み

1

チリ・リチウム化合物製造プロジェクト

かん水からリチウム成分を抽出する際に一般的に利用される蒸発法は、環境への負荷が大きいことが課題でした。蝶理では、この蒸発法に代わる新製法を採用し、かん水からリチウム成分だけを抽出することで、塩湖の水量を減少させることなく、リチウム化合物を生産するプロジェクトに参画しています。また、従来法に比べて生産時間を大幅に短縮でき、天候に左右されないため、市況を見ながら生産量のコントロールを行うことができます。これにより、今後拡大が見込まれるリチウムイオン電池市場に対応していきます。



取り組み

2

生分解性樹脂

育苗シートの原料となる生分解性樹脂の取り扱いを、近年強化しています。育苗シートは、土壌水分の蒸発抑制や、雑草・害虫の抑制として使用されますが、生分解性樹脂をその素材とすることで、微生物によって最終的に水とCO₂に分解されます。そのため、ごみとして廃棄する必要がなくなり、プラスチック削減に繋がるほか、育苗シートの回収が不要なため、農業効率化にも寄与しています。

また、キャッサバやタロイモといった植物由来の生分解性樹脂の取り扱いも強化しており、しっとりとした肌触りの特徴を活かし、ごみ袋やショッピングバックなどへの採用を提案しています。

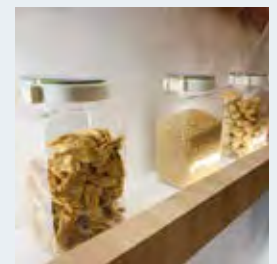


取り組み

3

プラントベースミート(植物由来の代替肉)の原料供給

2050年には世界人口が約100億人に達すると予測され、牛肉や豚肉などのタンパク源の需要と供給のバランスが崩れていくことが懸念されています。蝶理では、大豆・小麦・エンドウ豆由来の原料に着目し、non-GMO(非遺伝子組み換え)対応で品質・安全性に優れた原料を海外から調達し、国内の食品加工会社などに提供しています。肉のような繊維組織でほぐれ感があり、日本人に合う味付けなども併せて提案しています。この代替肉の普及により、家畜生産に伴う森林伐採や、水・穀物の消費を軽減し、環境課題の解決にも寄与していきます。



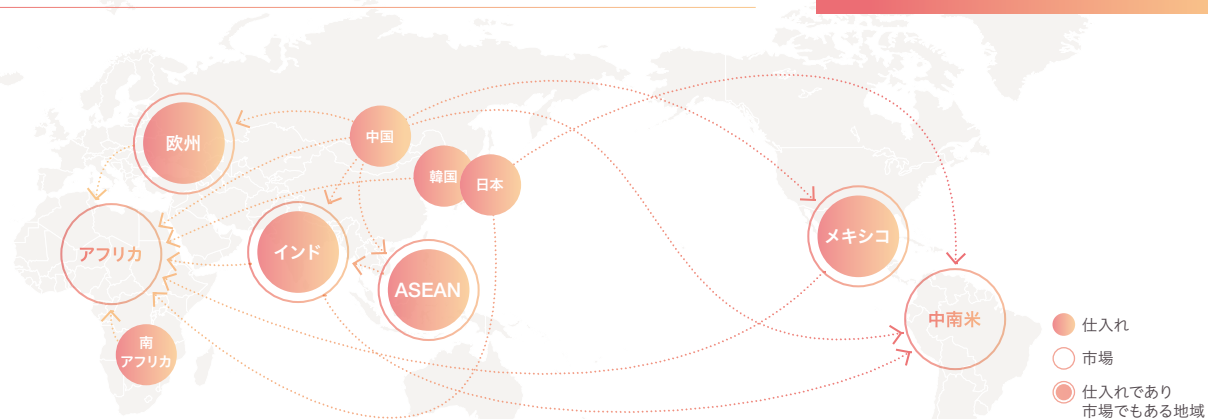
機械事業

Machinery Business

運営会社

蝶理マシナリー(株) 出資比率100% 国内連結子会社 四輪車・二輪車・トラック、農業用機械、建設資材、船舶用機器

2017年4月、事業の機動性向上を目的に蝶理マシナリー(株)として分社化し、車輛や機械、関連資材などを取り扱っています。



歴史に培われた独自のグローバルネットワークを活かし、中国やインド、南アフリカなどから仕入れた商材を、欧州やASEAN、北中南米や西アフリカなどの市場で商品化させています。特に、2017年からは、中国の自動車用メキシコでセミ・ノックダウン方式で生産し、現地で販売するプロジェクト

に参画しています。

近年は特にアフリカなど新興国市場の取り扱いが拡大しており、これからは長年培ってきたグローバル・ビジネスのノウハウや独自の取引ルートを活かして、事業を拡大させていきます。

機械事業SWOT

強み - Strength

- 緻密な情報網とグローバルネットワーク
- 独自の顧客基盤を活かしたニッチ市場の創出
- 市場を熟知した人材による、マーケットイン提案
- 個の力を活かした、グローバルな顧客との関係構築力

弱み - Weakness

- 個の力を集結した機動力・組織力の向上が課題
- DX化対応へのスピード感

機会 - Opportunity

- 世界的な自動車市場の回復
- アフリカ、東南アジアなど益々発展を遂げる新興国市場における取り扱いの拡大
- エコ・カーへの移行に伴うビジネスチャンスの拡大
- 車輛ビジネス以外の商材の取り扱いの拡大

脅威 - Threat

- 新興国におけるカントリーリスク、パンデミック・クーデター・経済危機など
- 急激な気候変動による市場の変化

Chori Innovation Plan 2022

達成に向けて

“ 市場開拓や新たな収益モデルの創出などにより、さらに事業を拡大させていきます。 ”

蝶理マシナリー(株)
代表取締役社長
速水 淳



2020年度の概況と機械事業の市況

2020年度上期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受け、海外の売掛債権の回収などについて一時不安視されましたが、結果としては、これらが大過なく回収されたことに加え、蝶理マシナリー(株)の主要取扱品目である自動車市場の回復基調が鮮明に見受けられました。特に、新興国における自動車などの輸送機器は、各国市民にとって必要不可欠な生活インフラであるため、市場回復が世界的にも早い特徴があります。最終的に、中計初年度である2020年度は、売上高27億円、経常利益7億円となりました。この売上高については、2020年度より「収益認識会計基準等」を適用しているため、331億円の減収影響を受けた金額となります。

2021年度は、現在の消費抑制の反動により、市場環境は世界規模で2020年度より良くなると見込んでいます。特に、当社のメイン市場である新興国は、それらの牽引役を担うと想定されます。一方で、コロナ禍における顕著なマイナス面としては、世界的な需給不均衡による物流コストの高騰が挙げられます。当社においても様々な局面でこの影響が顕在化しており、情勢を注意深く見守っています。

	2019年度	2020年度	増減額	増減率
売上高	641	27	-614	-95.7%
収益認識基準適用後*	26	27	+2	+6.4%
経常利益(セグメント利益)	4	7	+3	+69.0%

※ 2020年度1Qより、「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2018年3月30日公表分)等を適用しています。

事業別概況と戦略

Chori Innovation Plan 2022 達成に向けて

中期経営計画「Chori Innovation Plan 2022」の基本戦略と進捗

機械事業の中計基本戦略

- ① 世界四極 + 1(インド)の市場開拓
- ② 車輛取引から商材を拡大、収益モデルへ転換
- ③ 世界各地のグローバル企業との戦略的連携

中計の基本戦略では、「①世界四極 + 1(インド)の市場開拓」を掲げています。機械事業はこれまで中国を核として、様々な新興国へ事業を展開してきました。メキシコ・中南米、中東・アフリカ、東南アジア、欧州の世界四極に加えて、今後は、インド市場の開拓強化を図ります。世界の地政学的リスクを念頭に、また、人口や経済規模の大きさから、インドを中国に次ぐ重要市場と位置づけ、現在注力しています。

また、基本戦略として、「②車輛取引から商材を拡大、収益モデルへ転換」も掲げています。商社の事業は、元来、トレーディングを生業としてきましたが、そこからさらに一歩踏み込んでビジネスを展開するため、事業投資や投資先との事業運営を視野に入れています。実際、車輛から始まったビジネスが、事業のシナジーを経て商材の幅出しに発展しているプロジェクトがあります。インド製の三輪車がそれで、今後爆発的な経済成長が見込まれるアフリカでの生産・販売事業に参画すべく、パートナー企業との協働を進めています。

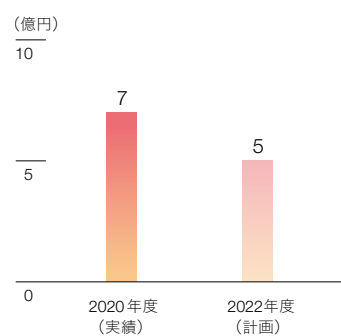
「③世界各地のグローバル企業との戦略的連携」としては、現在、メキシコのパートナー企業と協業し、同国において、中国車をセミ・ノックダウン方式で生産・販売しています。メキシコは今後、アメリカの経済回復に伴って、景気が着実に回復に向かうと見込まれ、大いに期待が持てます。この事業連携で培った、特に車輛販売における様々なソリューション事例を含めた普遍的なノウハウを、当社の無形資産として他市場でも活かすべく、様々な模索を続けています。

2022年度目標達成に向けて

前述した自動車市場の復調を受け、2020年度の経常利益は7億円と、2022年度計画の5億円を上振れて推移しています。今後は、市場開拓や新たな収益モデルの創出などにより、さらなる利益拡大を目指します。

蝶理マシナリー(株)は、蝶理(株)の中にあつた65年余りの歴史を持つ機械事業を2017年に分社化した会社で、設立から5年目となります。その歩みは緒に就いたばかりで、事業基盤強化、特に人的基盤・組織体制をしっかりと構築していくことが課題の1つです。市場を知り尽くしているからこそ可能となるマーケットイン提案を行い、これからも事業を拡大させていきます。そうすることで、必要なものを、必要な時に、必要な場所へ届け、各国市場のお客様生活により近いところで社会に貢献する企業体を目指し、自らの企業価値の向上に努めます。

機械事業 経常利益



機械事業の注力プロジェクト

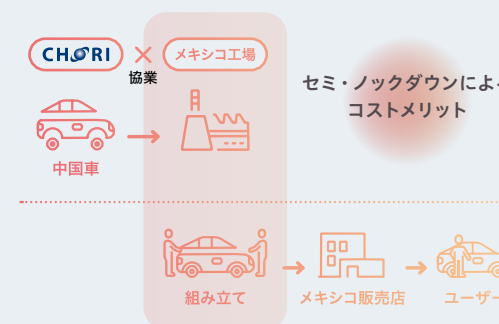
取り組み

1

メキシコにおけるセミ・ノックダウン生産

セミ・ノックダウン生産とは、車輛を構成する部品やコンポーネントを仕向国へ輸送し、その輸送先で組み立て、車輛を完成させる生産方式です。コンプリート・ノックダウン生産とは異なり、車体やエンジン、パワートレインなどの主要箇所の組み立てを済ませた状態で海外へ輸送することが特徴です。

この方式により、仕向国では雇用を創出するなど様々な経済効果を生み、税金面の恩典も生み出しています。組立作業のほか、販売代理店やアフターサービスにおいても、現地の雇用を創出しています。メキシコの年間自動車生産台数は、2017年には概ね400万台に到達しました。今後も、同国の基幹産業である自動車産業を軸に商機拡大に挑みます。



取り組み

2

西アフリカ諸国経済共同体(ECOWAS)

ECOWASは、西アフリカの域内経済統合を推進する15カ国から成る準地域機関で、中でも、ナイジェリアが域内GDPの大部分を占めています。

蝶理マシナリー(株)は、現地パートナー企業との協働で、同国で自動車をセミ・ノックダウン方式で生産を行う事業に参画しています。加えて、今後はナイジェリアやガーナなど、ECOWAS域内に向けた様々な事業領域の多数のプロジェクトの検討を進めています。

