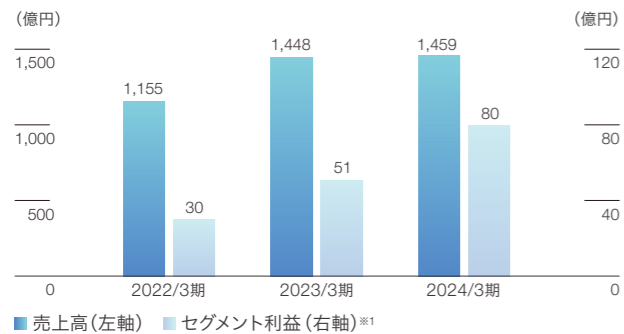




Fibers, Textiles, and Garments Business

繊維事業

繊維原料及び紳士服を中心に市場の回復需要を的確に取り込んだ国内衣料品関連が全般的に好調に推移し、売上高は前期比0.7%増の1,459億円、セグメント利益(税金等調整前当期純利益)は、収益性改善により前期比57.5%増の80億円と大幅に伸長し過去最高益を更新しました。



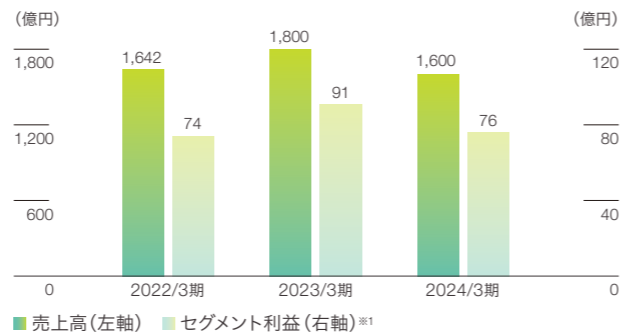
※1 2022年3月期は経常利益、2023年3月期以降は税金等調整前当期純利益



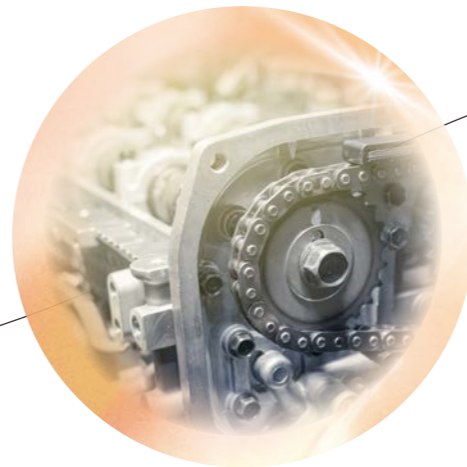
Chemicals Business

化学品事業

医農薬中間体等のファインケミカル・飼料や食品添加物等のライフサイエンス分野が堅調に推移しましたが、全般的な需要減退と市況低迷があり、売上高は前期比11.1%減の1,600億円となりました。セグメント利益(税金等調整前当期純利益)は、前期比16.3%減の76億円となりましたが、過去2番目の利益規模を確保しました。



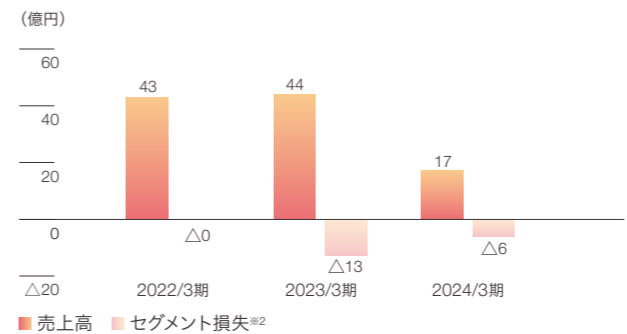
※2 2022年3月期は経常損失、2023年3月期以降は税金等調整前当期純損失



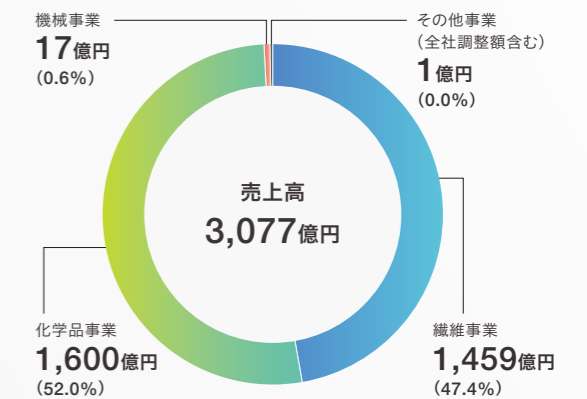
Machinery Business

機械事業

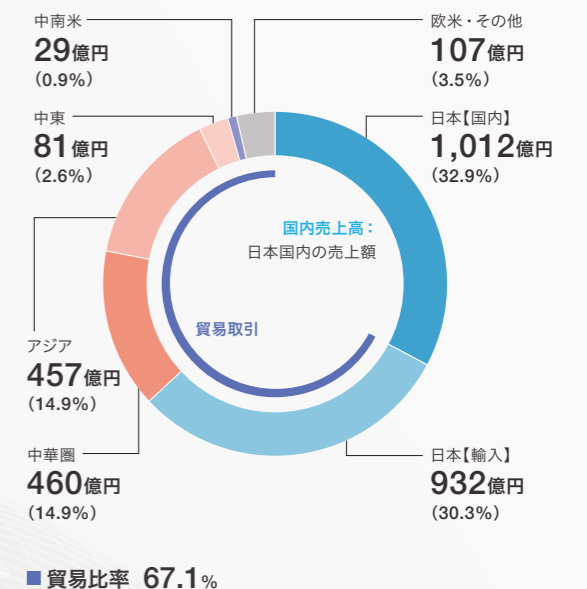
アラブ首長国連邦の取引先に係る滞留債権の発生を受け、事業の選択と集中を実施したほか、為替変動の影響による為替差損の計上があり、売上高は前期比61.2%減の17億円、セグメント損失(税金等調整前当期純損失)は6億円(前期は13億円のセグメント損失(税金等調整前当期純損失))となりました。



2024年3月期 事業別売上高



2024年3月期 地域別売上高



概要図

主要な関係会社	主たる事業	2024年3月31日現在
繊維10社 (株)STX (株)アサダユウ	衣料品・繊維原料等の製造、販売 自動車内装資材・梱包資材販売	繊維(株) 化学品(株) 機械(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・電子部品等の原料、製品等の販売 各種化学製品販売(潤滑油添加剤・燃料油添加剤等) 化学品・建材・工業品等の輸入販売	
蝶理マシナリー(株)	輸送機器等の販売	
その他1社 (株)ビジネスアンカー	事務処理受託業	
蝶理アメリカ 蝶理(中国)商業 タイ蝶理	各種商品の米国国内販売、輸出入及び海外取引 各種商品の中国国内販売、輸出入及び海外取引 各種商品のタイ国内販売、輸出入及び海外取引	

※ 休眠会社を含む

Overview

Fibers, Textiles, and Garments Business

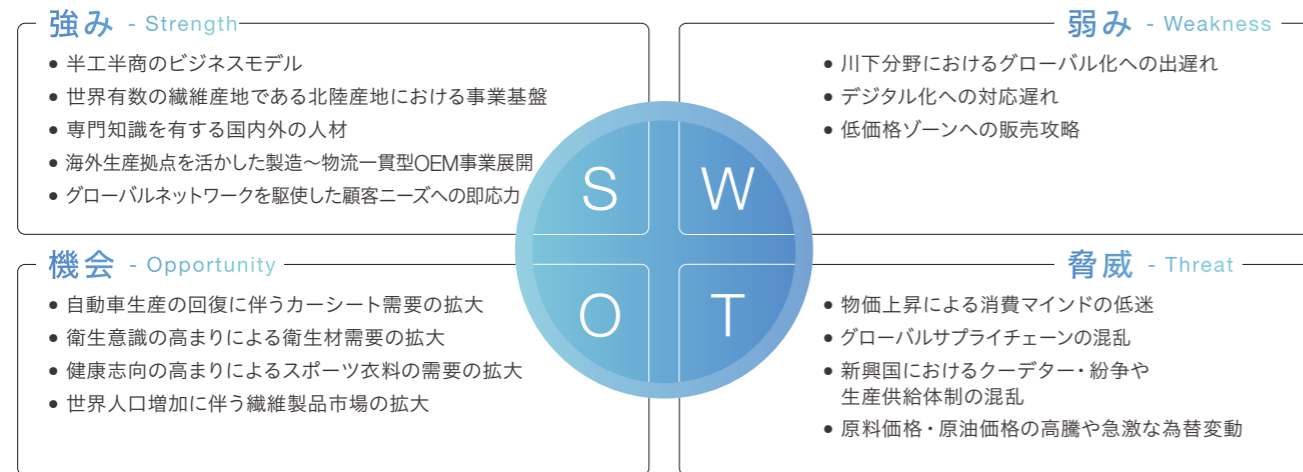
繊維事業

繊維事業を2021年3月期より三本部制から一本部に一本化し、「繊維本部」を設置しています。これにより機動力が高まり、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、一本部にすることで、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等にも取り組んでいます。また素材・製品・資材について、環境、健康・快適、グローバルの成長分野で事業を拡大しています。



繊維事業SWOT



Chori Innovation Plan 2025

達成に向けて

積み上げてきた歴史、
経験をもとに、
さらなる事業拡大を実現します。

常務執行役員
繊維本部長
芦田 尚彦



2024年3月期概況と繊維事業の市況

2024年3月期は、新型コロナウイルス感染症の5類への移行に伴い影響が緩和され外出の機会が増えたことから、ファッション業界等の市場が一気に開かれました。この追い風に乗ることができ、繊維事業は売上高1,459億円、セグメント利益(税金等調整前当期純利益)80億円と増収増益になりました。急激な円安や、原材料価格、海上運賃の高騰はあったものの、お客様のご理解を得ながら価格転嫁させていただきました。市況を読む力と、長い歴史で培ってきたお客様との関係性がうまく繋がりが、好調を維持することができました。

しかしながら、簡単に好調を維持できたわけではありません。コロナ禍でお客様の在庫に対する意識が高まり、売れ残りを避けるため発注ロットが細くなったり、急激な円安の進行で、当初設定していた製品ごとの収益率が大きく変わり、追加発注が少なくなったりと、様々な変化が起っています。気候変動の影響も出ており、地球温暖化のためアウター等の収益性の高い秋・冬シーズン向けの製品の需要が減退しています。こうした状況下、高機能・高専門性を基盤とし、「BLUE CHAIN®」のコンセプトのもとでブランディングした各商材に注力することで各四半期で着実に収益を残せるような体制を作りました。

このように市況の変化に即応できるようになった背景として、前中期経営計画期間中に一本部にし、蝶理の強みである川上分野から川下分野まで連携できる体制を整備したことが挙げられ、バリューチェーン全体をカバーする蝶理の繊維事業の強みを最大限活かせるようになりました。私は入社以来製品事業を担当してきましたが、以前は素材の部署との連携がなかったため、コスト重視で他社の素材を採用することが多々ありました。一本部制になったおかげで機能面等が差別化された蝶理の糸・生地に関する情報が入ってくるようになり、顧客にもしっかりと訴求していけるようになりました。素材を絡めることで収益力を高めることができたことに加え、「BLUE CHAIN®」として環境商材をブランディングしたおかげで、覚えていただくきっかけにもなり、選ばれる機会が増えたと感じています。これは、繊維事業が成長できた大きな理由の一つです。また、川上分野においても川下分野が同じ本部内にあることで、情報が入りづらい製品の情報を得て糸や生地等の商材開発に活かすことができ、自社商材の幅が広がり、収益力向上に繋がっています。

	2023/3期	2024/3期	増減額	増減率
売上高	1,448	1,459	+10	+0.7%
税金等調整前当期純利益	51	80	+29	+57.5%

(億円)

Chori Innovation Plan 2025

達成に向けて

中期経営計画「Chori Innovation Plan 2025」の進捗

繊維事業の中期経営計画「CIP2025」事業戦略方針

- 1 独自のビジネスモデルの強化
- 2 3分野(素材・製品・資材)での安定的な成長
- 3 成長分野(環境・健康・快適)での事業拡大
- 4 事業のさらなるグローバル拡大
- 5 高機能・高専門性の追求と差別化・競争力強化

事業戦略方針①「独自のビジネスモデルの強化」と事業戦略方針②「3分野(素材・製品・資材)での安定的な成長」については、よりマーケットイン型のバリューチェーン構築を強化していくべく、各分野をベースとした組織再編を行いました。今後は、北陸産地に代表されるような世界的に評価を得ている日本の技術力、開発力を起点とし、事業戦略方針④「事業のさらなるグローバル拡大」を遂行していくことで、3分野の安定的な成長を実現していく方針です。事業戦略方針①「独自のビジネスモデルの強化」に関しては、(株)STXとの協働も非常に大きい取組です。(株)STXも繊維商社ですが、天然繊維を得意としており、合成繊維を強みとする蝶理とは販売先が競合することも少なく、互いに客先を紹介し合ったり、天然繊維と合成繊維を組み合わせた商材を開発したりと、うまくシナジーを創出できています。また、(株)STXが保有するベトナムの工場を活用する

ことで、蝶理の対応力向上へと繋がる等、多方面においてその成果が表れています。

事業戦略方針③「成長分野(環境・健康・快適)での事業拡大」については、2024年3月期においてSDGs商材の連結売上高が前期比+23%の190億円と順調に拡大できており、引き続き「BLUE CHAIN®」のコンセプトのもとSDGs商材の拡販に取り組んでいく方針です。

事業戦略方針④「事業のさらなるグローバル拡大」について、世界人口の増加や日本の少子高齢化を受け、今後はグローバルマーケットでいかに事業を展開していけるかが事業成長のカギとなります。蝶理と中国企業との協業の歴史は長く、今後も重要なパートナーです。この関係を礎にASEAN地域にも事業を拡大していますが、今後は欧州・米州を含めた販路の開拓を進め、グローバル事業の強化を進めていきたいと考えます。

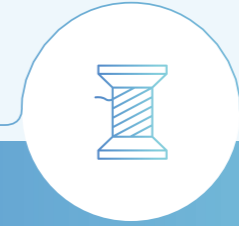
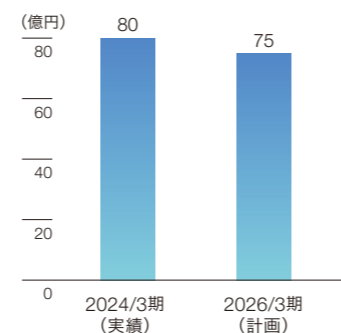
最後に、事業戦略方針⑤「高機能・高専門性の追求と差別化・競争力強化」については、コロナ禍において「BLUE CHAIN®」のコンセプトのもとブランディング強化を推進してきた効果もあり、蝶理独自の商材が認知される機会が増えてきているように感じます。今後もさらに高機能・高専門性を特化させ差別化された商材を展開していくことで、最終的には汎用品に依存しない、高い収益力を持った事業形態を実現していく方針です。

今後の取組について

「Chori Innovation Plan 2025」の基本戦略2に「成長分野・成長地域への積極的的事业投資」とあるように、事業投資を積極的に行っていきます。2025年3月期に行った主な投資としては、当社で「SPX®」としてブランディングしているPIN仮撚り糸の設備貸与が挙げられます。PIN仮撚り糸は元々体操服で使われており、北陸産地の伝統的な手法で生産されていますが、グローバル市場でもスポーツウェアで引き合いがあり、今後の適用拡大が期待できる素材です。繊維産業はグローバルで見ればまだまだ成長が期待できる環境にあります。ターゲットはグローバル。この戦略を実現できれば、当社の業界での立ち位置は揺るぎないものになり、さらに羽ばたいていけるものと感じます。

蝶理は163年の歴史を有する企業であり、かつ繊維事業はその祖業です。引き続き繊維事業を発展させられるよう尽力し、グローバルマーケット、サプライチェーン、社員、お客様とあらゆるステークホルダーの皆様から「選ばれる会社」を目指してまいります。

⑤ 繊維事業 セグメント利益



繊維事業 主なグループ会社



(株)STX

100%連結子会社化：2021年6月

蝶理は合成繊維、(株)STXは天然繊維(綿)と、それぞれが異なる素材を得意とする両社が連携することで、提案力が向上しています。2024年6月には、蝶理と(株)STXが合同で展示会を実施しました。

(株)STXがベトナムで運営する縫製工場、SGS(サミット・ガーマント・サイゴン)は、生産能力に対する評価が高く、蝶理にとって客先への提案の重要な訴求材料となっています。蝶理グループに入り、新たに高級ブランドやゴルフ関連アイテム等、スポーツブランドからの受注も増えました。SGSはASEAN No.1工場を目指しています。



(株)アサダユウ

100%連結子会社化：2017年7月

1950年に「麻田商店」として名古屋市大曾根で創業し、包装材料及び自動車内装部分に使用する繊維製品を多種取り扱っています。

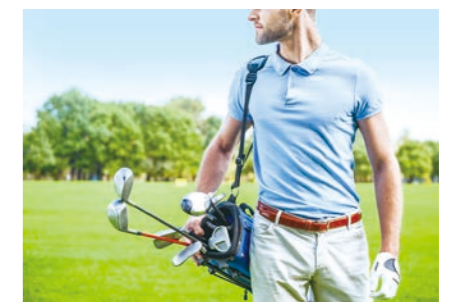
自動車内装材事業では、多様化するライフスタイルやお客様の様々なニーズに合わせ、長年の実績と経験をもとに企画・提案しています。ISO9001認証を取得し、継続的な品質マネジメントを行っています。また、機能資材事業では、土木資材・自動車用資材を扱っています。



MCC Industry COMPANY LIMITED

2021年3月に、欧米のスポーツウェアメーカー向け営業活動の拠点として、香港で設立しました。香港に本社、東京に支店があります。

MCC Industry COMPANY LIMITEDでは、大手ブランドのゴルフ・アスレチック用を中心とした、ファッション性、機能性の高いスポーツウェア、アウトドアウェア、スポーツカジュアル製品及び生地を国内外で生産、供給しています。サステナビリティを意識し、環境負荷の小さい商材の使用比率を高める意向のメーカーも多く、原料としても、認知度の高い回収されたペットボトルを使用したりサイクルポリエステル糸「ECO BLUE®」を採用していただいています。



Chemicals Business

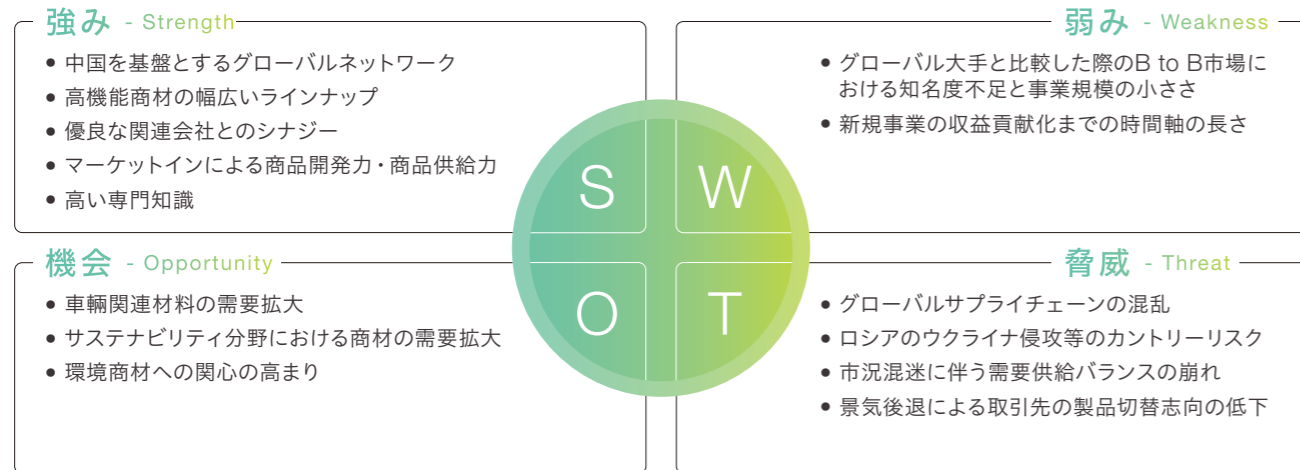
化学品事業

1956年に化学品の取扱を開始して以来、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、東南アジア、インド、中東等との輸出入・仲介取引を行う等、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。

電子・半導体材料分野、電池材料・非鉄金属分野、ヘルスケア分野、農薬・飼料・肥料分野、フードマテリアル分野、グリーンビジネス分野、デジタル融合分野等の取扱商材も多く、顧客の要望に幅広く対応しています。



化学品事業SWOT



Chori Innovation Plan 2025

達成に向けて

中期・長期的な視座を持ち、市場で選ばれ続ける蝶理を目指します。

常務執行役員
化学品本部長
寺谷 義宏



2024年3月期概況と化学品事業の市況

コロナ禍、サプライチェーンが混乱する中で確実に商材を確保・供給し、業績を伸ばせた2023年3月期に対し、2024年3月期は中国メーカーの過剰供給等による原材料価格の下落や需要の減少があり、苦戦を強いられる一年となりました。好調だったのは、コロナ禍に需要が減退していた、ライフサイエンス部が展開する外食産業向け商材です。また、医薬品や農薬、電材のように、中長期で需要が見通せるビジネスを展開するファインケミカル部も一定の成果を残せたように感じます。一方、化学品第一事業部が担当するパフォーマンスケミカル・無機ファイン・化工原料分野においては、市況の影響や新型コロナウイルス感染症収束による価格変動の影響を大きく受け、グループ会社である、蝶理(中国)商業やミヤコ化学(株)にとっても苦しい一年となりました。その結果、売上高1,600億円、セグメント利益(税金等調整前当期純利益)76億円と減収減益の結果になりました。市況のほか、グループ会社における火災等、様々な要素が重なったことにより減益となったものの、セグメント利益76億円という数字は過去2番目の水準であり、決して悪い数字ではありません。化学品事業としての強さを実感した年でもありました。

化学品第一事業部において、パフォーマンスケミカル分野が扱う汎用化学品では、従前は国内品の輸出に注力していましたが、2025年3月期においては輸入を強化しています。特に、中国産のバイオ樹脂等競争力ある商材の取扱を増やし、輸入比率を高めています。無機ファイン分野の主力事業は、需要が減退しているディスプレイから非鉄金属や電池材料関係にリソースをシフトしています。化工原料分野が注力するコンデンサ関連は、今後も伸長が期待される分野です。こうした新たな商材展開に努めていくことで、商材・ユーザー、ともに幅出しを図っていきます。化学品第二事業部においても、取扱商材の幅を拡大しています。ファインケミカル分野では、半導体関連への進出や、インドや韓国、中国での受委託ビジネス等、着実に案件を増やしており、今後もこれらの分野の開拓に継続して取り組んでいきます。ライフサイエンス分野においては、加工食品分野のエンドユーザー向け商材の強化を図っています。東南アジアを中心に、人口の増加が予想される地域に進出し、引き続き好調を維持していきたいと考えています。

	2023/3期	2024/3期	増減額	増減率
売上高	1,800	1,600	△200	△11.1%
税金等調整前当期純利益	91	76	△15	△16.3%

(億円)

Chori Innovation Plan 2025

達成に向けて

中期経営計画「Chori Innovation Plan 2025」の進捗

化学品事業の中期経営計画「CIP2025」事業戦略方針

- 1 連結グローバル事業軸運営の推進
- 2 高機能・高収益・環境配慮型ビジネスへの入替
- 3 相場や景気に左右されにくい仕組みづくり、商材領域の開発
- 4 中国・インド・東南アジア・韓国・南米との取組強化

事業戦略方針①

「連結グローバル事業軸運営の推進」については、順調に進捗しています。2023年3月期、コロナ禍において最高益を更新できたのは、仕入先との関係性を構築してきた結果が実ったものと捉えています。特に新規ビジネスにおいてはFace to Faceでのコミュニケーションが不可欠と考えていることから、今後も駐在員を中心に、新規仕入先開拓や新たなネットワーク構築を図っていきます。

事業戦略方針②

「高機能・高収益・環境配慮型ビジネスへの入替」についてですが、出資等で仕入先を確保してきた、高機能・高収益な川中・川下ビジネスに絞る現状のビジネスモデルにおいても、多くの価値を社会に提供してきました。しかしながら、SDGs達成へのさらなる貢献のためには、材料を入れ替えていくことが必要であることもまた事実です。蝶理が長年取引をさせていただいて

いる中国企業による大量生産等、コスト削減への取組を強化することで、漸進的にでも拡大させていく予定です。一つずつでも、我々が介在することによって社会課題の解決に繋がればと考えています。

事業戦略方針③

「相場や景気に左右されにくい仕組みづくり、商材領域の開発」については、原油価格や市場動向に左右されやすい汎用化学品は川中、川下が中心です。高機能・高収益で蝶理がメーカーポジションとして川上から商流を展開できるようなビジネスや環境配慮型商材の開発を推し進めることで、市況の影響を受けにくい体制になっていくと考えています。加えて、商材領域の開発という観点においては、他業界や外国籍人材のキャリア採用を強化し、外部からの視点や新たな知見を取り込むよう努めています。今後も、これらの取組を続けていくことで、相場や景気に左右されにくい仕組みづくりを目指していきます。

事業戦略方針④

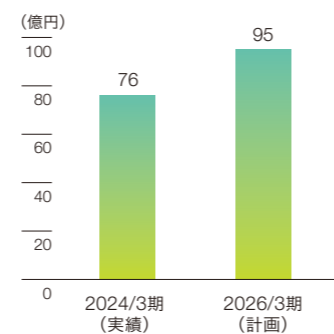
「中国・インド・東南アジア・韓国・南米との取組強化」については、先に挙げたような駐在員の投入、他国籍からのキャリア採用が主な進捗となります。今後も蝶理の最重要経営資本である人の強化を軸とし、グローバル事業の強化を着実に推進していきたいと考えています。

今後の取組について

私が入社した当初は、化学品業界での蝶理の知名度は全くありませんでしたが、着実に成長していると感じており、今後は化学品事業として売上高5,000億円を目指したいと考えています。売上高3,000億円は現行の延長線上にありますが、さらなる成長のために、当社の事業とのシナジーを創出し、新たな価値を提供していける企業のM&Aを検討していきます。昨今では、出資や事業展開に際して地政学リスク等、様々なリスクが存在しますが、蝶理の事業規模の範囲で取れるリスクは積極的に取っていくことで、さらなる事業の拡大を目指していきます。さらに、事業が拡大していくにあたっては、単純なトレーディングビジネスによる拡大だけでなく、高機能・高専門性や環境配慮型商材による社会課題解決への貢献といったパフォーマンス

の向上も非常に重要ですので、短期的な業績、収益性の向上に努めつつも、中期・長期的な視座を持ったビジネスの拡大に取り組むことで、知名度不足を克服し、市場で選ばれ続ける蝶理を目指していきます。

⑤ 化学品事業 セグメント利益



化学品事業 主なグループ会社



ミヤコ化学(株)

100%連結子会社化：2015年5月

1921年に大阪市で創業。基礎化学原料、各種合成樹脂原料、食品素材、医薬品原料、化粧品素材、包装資材等を取り扱っています。また、三重県四日市や千葉県石油化学コンビナートプラントの塗装工事業も行っています。

2024年3月期の売上高は426億円、経常利益は11億円でした(蝶理連結売上高に占める割合が10%以上)。2026年3月期を最終年度とする中期経営計画期間中に、バイオプラスチックや微生物製剤等の環境関連、乳酸菌等のヘルスケア、電材分野等で業容拡大を推し進め、より強い収益基盤を構築していきます。



(株)小桜商会

100%連結子会社化：2018年3月

1949年の創業以来、主に石油産業とその関連産業分野向けに、各種の添加剤、触媒及び溶剤類等の化学品を提供し、「化学品の専門商社」としての地位を築いてきました。

自動車産業をはじめとした建設機械や金属加工産業向けの潤滑油添加剤等のパフォーマンス・ケミカル、一般化学工業分野から石油精製プロセス用のインダストリアル・ケミカル、日用消費財(パーソナルケア、食品等)の原材料等のオレオ・ファインケミカルを取り扱っています。



蝶理GLEX(株)

100%連結子会社化：2013年2月

1859年、日本最初の外国資本であるフリーザー商会として長崎にて創業し、蒸気機関車、路面電車、FordモデルT自動車を紹介しました。現在では、特殊化学品・工業品の輸出入を行っています。

エポキシ樹脂を中心とした熱硬化性樹脂関連製品等の化成品、石材・レンガ等の建材、トランスデューサをはじめとした電気部品・部材・周辺品等の聴覚部品、有機・無機基礎化学品、塗料原料、ゴム薬品等の工業品を取り扱っています。



Machinery Business

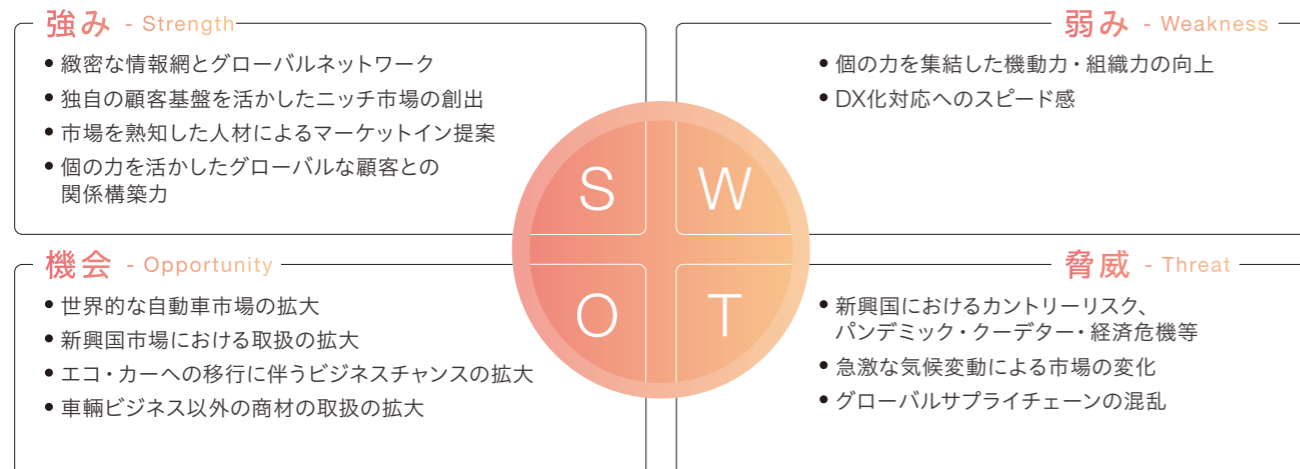
機械事業

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、中国等から仕入れた商材を、欧州や中南米等の市場で商品化しています。2017年からは、中国の自動車をメキシコでセミ・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。

近年は新興国市場の取扱が拡大しており、これからも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、事業を拡大していきます。



機械事業SWOT



Chori Innovation Plan 2025

達成に向けて

抜本的な見直しを通じ、
組織として安定した収益を
生み出していきます。

執行役員
蝶理マシナリー(株)代表取締役社長
河村 泰孝



2024年3月期概況と機械事業の市況

2024年3月期は、売上高17億円、セグメント損失(税金等調整前当期純損失)6億円と減収・セグメント損失の結果になりました。まず、売上高の大幅な減収に関しては、2023年3月期に発生した貸倒を受け、事業の選択と集中を実施したことが要因です。既存事業のブラッシュアップとともに、販売先を欧州、メキシコ、中南米に絞り込み、今後の成長へ向けた事業の「脇締め」を実施しました。

セグメント損失については、円安による為替差損によるものです。2年間と長期にわたり滞留債権問題を抱えていましたが、2024年3月末に保険金を求償し、入金がなされ、滞留債権の処理が完了しました。今後、リスク分析を一層強化しながらも、ビジネスであることから必要に応じてある程度のリスクは抱え、許容できないリスクについては排除していく方針です。また、

蝶理マシナリー(株)の場合、新興国が主な販売先となるため、地政学リスクも重要なリスクとして注視しています。地政学リスクを検討するにあたっては、ほぼ全ての販売先に貿易保険を付保してはいるものの、それだけでリスクヘッジができていないということにはせず、各々の現場社員が情勢の機微にもアンテナを張って販売先へ実際に出向き、彼らがどのような事業活動をしているのか、どのような人たちなのか、ということを確認することを重視しています。また、為替リスクへの対応策として、決済通貨をドルから円に替えていくといった取組も行っています。私自身、管理部門でのキャリアが長く、かつ国内外を問わず、審査、財務、企画系の業務を担当してきましたので、今後はこの為替リスクへの対応策の改善を含め、コストやリスク管理を徹底したビジネスモデルを構築できるように努めていきます。

	2023/3期	2024/3期	増減額	増減率
売上高	44	17	△27	△61.2%
税金等調整前当期純損失	△13	△6	+6	—

(億円)

Chori Innovation Plan 2025

達成に向けて

2025年3月期の基本戦略

私は、2024年6月に蝶理マシナリー(株)の代表取締役社長に就任しました。蝶理の経営政策本部副本部長でもある私が任命されたのは、蝶理マシナリー(株)の財務状態の正常化が喫緊の課題であるためと認識しています。蝶理マシナリー(株)は2017年に分社化され、当初4年間は事業が順調に推移していきました。コロナ禍を機に、主な販売先の所在国であったナイジェリアの経済が落ち込み始め、結果として、売掛金の滞留や円安等を要因とした3期連続の赤字が発生しました。こういった経緯を受け、まずは財政状態を見直し、蝶理マシナリー(株)の運営基盤強化に注力したいと考えています。長期的には、商材の幅出しや新規ビジネスの構築に取り組んでいきます。

蝶理マシナリー(株)を分社化する際に採算分析をしましたが、当時とは仕入先・販売先も大きく変わっており、再度見直す必要があります。蝶理マシナリー(株)が分社化された当時は中国の自動車をもそのまま中南米で販売するビジネスモデルでしたが、現在ではメキシコやイタリアのように取引先の幅も増え、

セミ・ノックダウン方式等販売形態も多様化し、販売先のリスクも多様化しているため、変化に合わせて採算性を確保したビジネスモデルを作り込む必要があります。2025年3月期においては、選択と集中を施した事業に対して、より磨きをかけていく年とし、計画している売上高20億円、セグメント利益(税金等調整前当期純利益)2億円を着実に達成できるような基盤を構築したいと考えています。注力拠点は、メキシコやイタリア、中南米です。急いでビジネスを作るのではなく、既存のビジネスを形にするべく、本社のプラットフォームやリソースを活用した基盤構築を目指します。環境意識の高まりや各国の補助金の効果もあり、市場環境は悪くないと考えています。

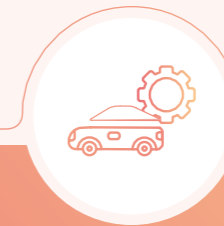
また、経営基盤の見直しにあたっては、ビジネスの見直しだけでなく、長年にわたって当社の弱みとして挙がっている「組織力」についても改善していく必要があります。各個人の能力をベースとし、組織としての対応力を強化していく方針です。

今後の取組について

将来的には新規ビジネスや商材の幅出しにも取り組んでいきます。蝶理グループがグローバルに進化・変化し続けようとする中で、蝶理マシナリー(株)の取引は日本が絡むものはほとんどなく、市場の拡大が見込まれる海外から海外の商売で、グローバルに展開していることが特徴です。仕入先・販売先を新規開拓する能力と機能があり、蝶理グループの中ではグローバル展開の先駆的な存在となっています。財務状態が整ったら、こうした機能を活かしながら新たなビジネス基盤を構築していきたいと考えています。既存ビジネスの延長線上で、ニーズが高まっている自動車部品の取扱を検討している一方、新規に取り組む場合は、その商材が持つリスクを分析し、把握した上で

進める必要があると考えています。蝶理マシナリー(株)のビジネスはグループとして見た際には異質ではありますが、新たなサプライチェーンの構築や商材の拡大を推進していくにあたっては、蝶理マシナリー(株)の力量のみでは実現しえないことも出てくると予測されますので、これを機にグループシナジーについても改めて検討していきたいと考えています。

蝶理マシナリー(株)は、機械事業としてセグメントの一つになっています。過去3年間、最高益を更新している蝶理グループの一員として、財務状態を正常化させて基礎収益力を高め、着実に貢献する事業に復することが最大のミッションです。手堅く、安定した収益を生み出せるような組織を目指します。

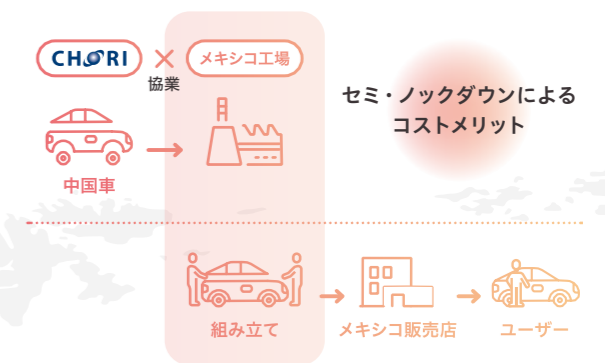


機械事業の注カプロジェクト

01. 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、パワートレイン等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等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。メキシコにおける2023年の自動車生産台数は、前年比14.2%増の377万台でした。半導体不足が本格的に解消されたことで、コロナ禍以前の水準まで回復しました。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。



02. イタリア発の欧州戦略車



蝶理マシナリー(株)は、イタリアのパートナー企業と協働し、イタリア(160万台市場)でプレゼンスを確立し、スペイン、ドイツ、東欧等の欧州各地に向けたビジネスを展開しています。パートナーが開発するスタイリッシュな自動車が、現地の若者に支持され、市場で受け入れられたことで、好調に拡販が進んでおり、現在はSDGsに貢献する電気自動車も積極的に展開を進めています。

