

ASEANでの事業展開

1952年にインドネシアに駐在員を派遣して以来、ASEANでの事業を積極的に展開しています。
現在は5つの現地法人と2つの事務所を設置し、各顧客に最適なバリューチェーンを提案しています。

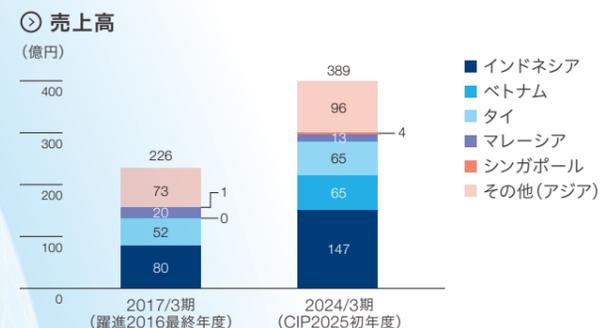


01. 安定的なサプライチェーンの確保

民間輸出貿易が再開した1949年、蝶理は海外出張によって東南アジアや南米への販路開拓に乗り出しました。1950年、繊維の内需・輸出ともに急激に拡大したことから、1952年にインドネシアに駐在員を派遣しました。以降、適宜現地法人・事務所を設置し、各国の特徴に合わせたビジネスを展開しています。

コロナ禍での地政学リスクの高まりを受け、得意先からASEANを調達地として指定される機会が増加しています。QCD(品質・コスト・納期)のバランスの良さを活かした輸入だけでなく、人口増加に伴う経済成長により、輸出や内需ビジネスの機会にも期待できます。

ASEANを主としたアジア(中華圏を除く)の2024年3月期の売上高は389億円となり、2017年3月期の1.73倍まで拡大しています。



03. 今後の展望

海外取引の拡大を狙う中で、注力したい事業の一つ目は、ASEAN各国内での現地調達・現地販売の機会の獲得です。蝶理をビジネスパートナーとするメリットの一つは、SDGs商材の多様さです。廃ペットボトルの再生糸「ECO BLUE®」のような差別化商材等をアピールし、蝶理の機能を訴求していきます。

二つ目は、ASEAN諸国と欧米や中国企業との仲介です。欧米企業の脱炭素経営に呼応する形で環境対応に投資する工場も増えてきました。価格対応だけでなく、いかに環境に配慮した商材かを重視する新たな需要を取り込んでいます。また、ASEAN向けのビジネス拡大を狙う中国企業とのビジネスを構築しています。

「Chori Innovation Plan 2025」の基本戦略1「連結グローバル事業軸運営の推進」を具現化し、さらなる成長に繋げていきます。

case study



繊維の回収・循環のグローバルな取組

繊維事業

サーキュラーエコノミーへの意識の高まりを受け、蝶理では、廃棄される繊維を回収・循環するスキーム「B-LOOP®」を始めました。蝶理の強みであるグローバルネットワーク及び知見を活用し、ベトナム・中国・台湾の拠点と連携しながらポリエステルやその他素材の様々な出口への繊維リサイクルを可能にしています。

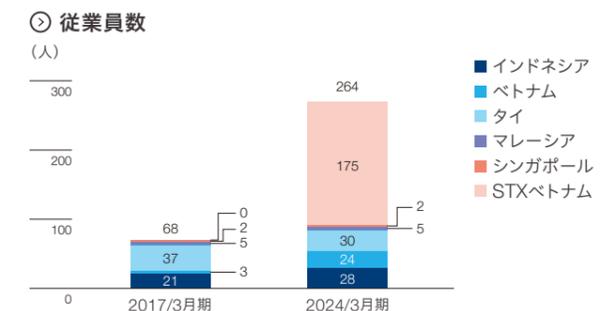
特に繊維産業が盛んなベトナムにおいては、繊維くずの出る量が多く、蝶理ベトナム主導で既に関係構築ができていた現地企業と連携し、回収したポリエステル素材の繊維リサイクルを実現することができました。大手スポーツ・アパレルブランドとも取組を始めており、さらなる拡大を目指します。

02. 駐在員・現地社員の活躍

本社員、駐在員及び現地社員(ナショナルスタッフ)が密に連携しています。グローバル人材を育成するため、商習慣の違いや語学力の向上を目的に、若手社員を派遣する「海外トレーニー制度」を設けており、従業員のうち約3人に1人が駐在を経験しています。

ASEAN各国では年々給与水準が上がっており、優秀な人材確保が課題です。現地法人・事務所の労働環境を良好に保つため、赴任先の状況と課題、役割・責任を把握するための赴任者向け研修プログラムがあり、現地採用したナショナルスタッフの労働環境にも配慮しています。

今後のASEAN市場の成長を見据え、各拠点で要員計画を策定しています。既存取引はナショナルスタッフ、開発案件等の新規取引は駐在員と棲み分けする等、ブラッシュアップを図っています。



フードケミカルを展開

化学品事業

2024年に50周年を迎えたタイ蝶理の化学品事業は、幅広く商材を扱う中で、近年はフードケミカルに注目しています。タイでは日本のコンビニ向けを含む加工食品を数多く生産しており、蝶理では食品添加物や調味料等を供給しています。

中でもタイ国内で委託生産している日持向上剤はチキンや総菜等、コンビニ文化が進んでいるタイで活用されています。加えて、今後のコンビニ文化の広がりが期待されるインドネシア・ベトナムをはじめとしたASEAN全域への出荷を見越し、「ハラル認証」を取得しました。

並行して食感改良剤も展開しており、日持向上剤に並ぶ主力製品になるよう営業を強化しています。