

個人投資家向け 会社説明会

2022年3月15日

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、本資料のセミナー開催日現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。本資料において当社の将来の内容・業績を保証するものではありません。

蝶理株式会社

証券コード:8014

自己紹介





略歴

1980年 4月: 当社入社

1996年10月: 当社化成品第1部第4課統轄

2001年10月: 当社電子機器材BUゼネラルマネージャー

2009年 4月: 蝶理(中国)商業有限公司副総経理

2010年 6月: 当社執行役員

化学品・機械・電子機器材 副本部長

2013年 6月: 当社取締役

2015年 1月: 当社代表取締役社長(現任)

趣味

- ◆体を鍛えること(毎朝の散歩・トレーニングは欠かせません)
- ●大学時代はヨット部に所属

座右の銘

心が変われば行動が変わる。 習慣が変われば人格が変わる。 運命が変われば人生が変わる。

行動が変われば習慣が変わる。 人格が変われば運命が変わる。

目次



1 会社情報		P.03
2 事業内容	と強み	P.09
3 成長戦略	中期経営計画「Chori Innovation Plan 2022」	P.20
4 株主還元		P.40
5 参考資料		P.43



1 会社情報

1 会社情報

会社概要



商	号	蝶理株式会社 (CHORI CO., LTD.)
_	_	大阪本社:大阪府大阪市中央区淡路町一丁目7番3号
本	店	東京本社:東京都港区港南二丁目15番3号 品川インターシティC棟
資 本	金	68億円
設	立	1948年9月2日 創業1861年
決 算	B	3月31日
上場市	場	東証第1部 大阪本社 東京本社
証券コ·	- F	東京証券取引所の新市場区分(2022年4月4日適用)では、 「プライム市場」への移行が決定。
単 元	株	100株



企業理念・コーポレートスローガン



当社が行う様々な取組み・活動を通して、株主の皆さまをはじめ、取引先、従業員等の夢の実現にチャレンジし、より良い社会の実現に貢献します。

企業理念

私たちは地球人の一員として、公正・誠実に誇りを持って行動し、 顧客満足度の高いサービスを提供し続け、より良い社会の実現に貢献します。

コーポーレートスローガン

あなたの夢に挑戦します。

データで見る蝶理



	売上高※	経常利益	総資産
2020年度連結実績	2,162億円	47 億円	1,106億円
2021年度連結予想	2,800億円	100億円	1,190億円

従業員数 (2021年12月末現在)

1,326名(連結)

海外拠点数 (2022年2月末現在)

34_{拠点}

※2020年度より「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。

・ ① 会社情報

沿革





初代社長 大橋理一郎

1861年(文久元年)創業……江戸時代末期

 ン
 1868年明治維新

 ン
 大正

 公
 昭和

 ン
 平成

 2021年
 令和

蝶理⇒160年以上の歴史を有する企業

Cf.「蝶理」の由来 🚄



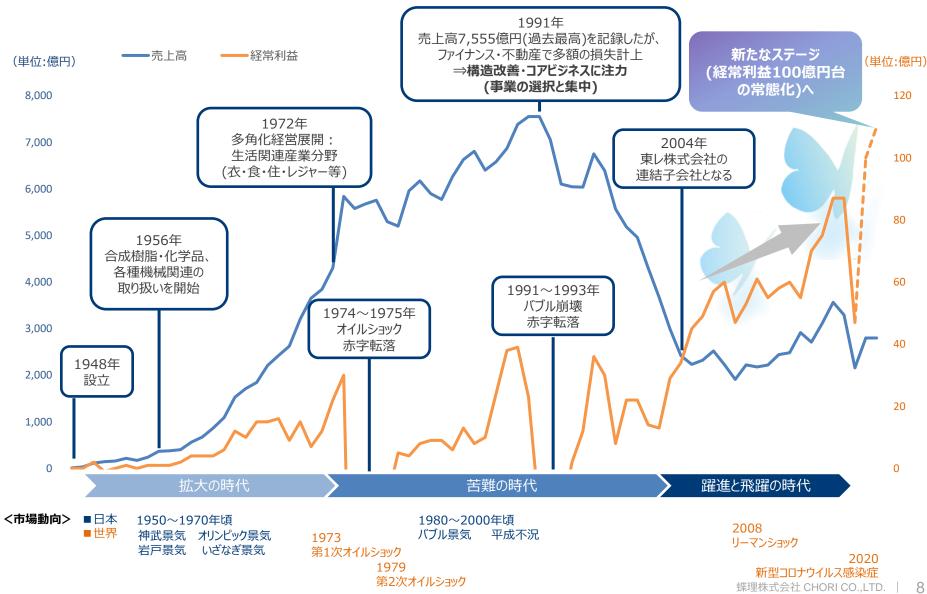
生糸(繭)を生みだす蛾を「蝶」と言い換え、 創業家大橋一族の当主「"理"一郎」の名前から 「蝶理」としました。

1) 会社情報

業績推移で見る蝶理の歩み



あなたの夢に挑戦します。





蝶理の事業内容



蝶理の事業 = 高い専門性 × 強固なネットワーク



1861年創業以来の 中核事業





ニッチな原料・分野・市場で 貿易ノウハウ、独自取引 独自のビジネスモデルを創出 ルートを活かして、事業を拡大

「複合型専門商社」です



繊維事業(特長)





原料を扱う「川上」から テキスタイルや資材を扱う「川中」、 最終製品を取扱う「川下」まで、 トータルに事業を展開

繊維事業の特長



CH CRI あなたの夢に挑戦します。

繊維事業(取扱い商材例)





リサイクルペレットの原料



機能糸・ スポーツ衣料向け生地



テキスタイル販売





白衣などのユニフォーム、 インナーウェア



紳士用スーツ・ ゴルフウェア



レディースファッション・ メンズカジュアルウェア





建築資材・衛生資材等の 原料~半製品



大手自動車メーカー向け カーシート

化学品事業(特長)





ニッチな原料・分野・市場で 独自のビジネスモデルを創出

化学品事業の特長

3つの N

Needs

顧客ニーズ分析

市場・顧客企業・消費者が 今何を求めているかを的確に キャッチ・分析する

Net

ネットワーク構築

国内外のメーカーと連携し、 商材を供給する

Niche

ニッチ市場創出

新たな需要を掘り起こし、 他社にはできない新たな マーケットを創造する

化学品事業(取扱い商材例)



基礎化学品 分野



ウレタン原料



電子·電池 材料分野





ディスプレイ用の ガラス基板原料

リチウムイオン 電池向け材料

5G関連 分野



コンデンサや機能性材料 および機能性中間体







農薬原体·中間体 および機能性中間体

ヘルスケア 分野



医薬の原薬・中間体



食品添加物



健康食品向け 機能性素材



研究·製造受託 (蘇州)



機械事業(特長)





長年培ってきた貿易ノウハウ、 独自取引ルートを活かして、事業を拡大

機械事業の特長

2017年4月に蝶理マシナリー(株)を分社化しました。これにより、事業の機動性も向上し、新興国を中心に 事業を拡大させています。四輪車・三輪車・二輪車・トラックなど輸送機器のほか、農業用機械、建設機械など の中南米、中東・アフリカ、ASEAN、欧州向け仲介取引を行っています。

取り扱い商材例



四輪車



三輪車



二輪車



農業用機械

創業以来の歴史に培われた蝶理の強み



創業160余年の老舗。長年にわたり培ってきたグローバルネットワークが蝶理の強みを支えています。

ネット

ワーク

グローバル

サプライチェーン

1. 独自のグローバル ネットワーク

- ・グローバル拠点・販路
- ・プロダクトチーム
- ・商材調達ルート
- ・マーケティングカ
- ・貿易ノウハウ

2. 歴史

- •人脈
- ·信用力(取引実績)
- ·日中友好商社第一号

構築力

対応力 (スピード感)

- ・専門知識・技術・ノウハウ
- ・コミュニケーションカ
- ·組織力 ·異文化理解力

調達力







中国・アジアを中心に海外34拠点、連結従業員1,326名を有するネットワークを構築

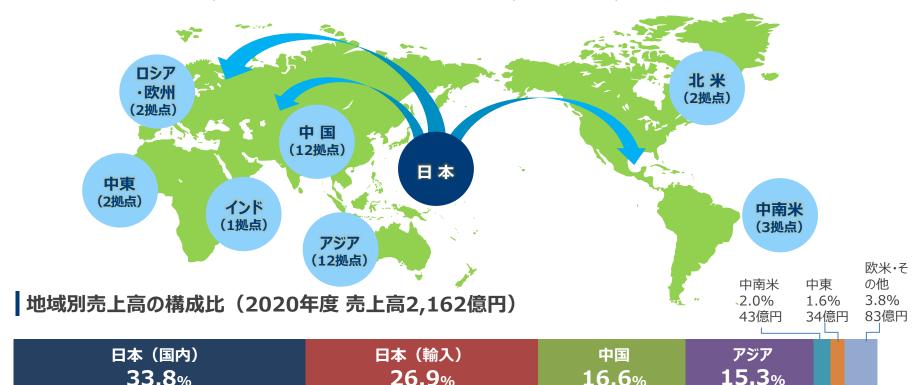
海外拠点網の拡充

計34拠点 (現地法人 19拠点、事務所他 15拠点)

●2016年度:蝶理ベトナム、蝶理メキシコを設立。 ●2018年度:台湾蝶理を現地法人として本格稼働。

731億円

●2019年度:蝶理(大連)商貿進出口有限公司を設立(蝶理(大連)貿易より分割)。



582億円

強み2. 歴史 ~蝶理と中国事業~



歴史·背景

1 1961年 日中友好商社第一号の指定

(ご参考) 1972年 日中国交正常化 1978年 日中平和友好条約締結

1980年 北京事務所設置

- 2 1993年 蝶理(上海)有限公司(蝶理初の中国での現地法人)設立
- 3 2005年 蝶理(中国)商業有限公司(中国内販権・貿易権を有する商社第1号の現地法人)設立

2) 事業内容

- → 長年の中国ビジネスを踏まえた強力なサプライチェーンの構築
- 繊維事業 生産・調達・内販の拠点
- 2 化学品 中国内販・中国起点第三国への輸出拠点
- 3 機械事業 中国起点第三国への輸出拠点

基本情報

- 拠点数(2022年2月末):12拠点(現地法人5拠点、事務所7拠点)/34拠点(35%)
- 人員数(2021年12月末): 226名(ナショナルスタッフ含む)/1,326名(17%)
- 売上高(2020年度地域別売上高):358億円/2,162億円(17%)

強み3. 人材



繊維・化学品・機械分野に関する専門的な知見を有し、多様性に富んだ人材が国内外で活躍しています。 また、個の力だけではなく、組織として団結し、様々な課題の解決(顧客ニーズ)に取り組んでいます。

顧客や取引先等との 強い信頼関係構築

専門知識・

技術・ノウハウ





コミュニケーションカ •異文化理解力

繊維・化学品・機械事業に関す る知見

語学力・人間力の研鑽 トレーニー制度の活用



組織力

国内外の拠点との連携・共有 (連結事業軸運営の推進)



3 成長戦略

中期経営計画「Chori Innovation Plan 2022」 (2020年度~2022年度)







※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。 ※2020年度において、中国の取引先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ています(全額引当処理済み)。

直近の業績(2021年度第3四半期)





常 利

親会社株主に

四半期純利益

属する

売上高:化学品市況の回復等により大幅増収。

益: 増収効果に加え、前年同期に計上した貸倒引当金繰入額(当期なし)

の反動により、化学品を主に大幅増益。

	20年度 3Q	21年度 3Q	増減額	増減率	21年度 通期予想 通期予想 進捗率
売 上 高	1,573	2,058	+485	+30.8%	2,800 73.5%
売上総利益	196	223	+27	+13.8%	
販売費及び 一般管理費※	156	149	-7	-4.5%	
営 業 利 益	40	74	+34	+86.2%	95 77.7%

+38

+40

+86.7%

+213.5%

※20年度3Qの販売費及び一般管理費には貸倒引当金繰入24億円を計上しております。

82

59

44

19

売上高(事業別)

(単位:億円)

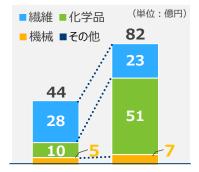
100 81.6%

68 86.0%



20年度30 21年度30

経常利益(事業別)



20年度30 21年度30

基本方針·基本戦略



【基本方針】

高機能・高専門性を基盤として、 グローバルに進化・変化し続ける企業集団

基本戦略

連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

人的基盤強化

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

AFTER COVID-19 新常態へ

事業投資型ビジネスモデルへの転換

連結企業群の充実

事業軸運営の推進

新たなステージ (経常利益100億円台常態化) への基礎固め

企業理念

CHOI活(全社活動)の継続 コーポレート・ ガバナンスの充実

事業別戦略 繊維事業



連結経営基盤強化

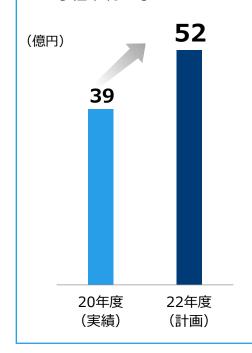
次世代型ビジネスモデル創出

GLOBAL ONE STOP Operation By CHORI

2022年度中期経営計画経常利益計画:52億円に対して、2020年度経常利益は 39億円 ⇒ 進捗率75%

Cf.2021年度予想:42億円

【 経営利益 】



● 繊維総合力の強化

(株) STXとのシナジー(2021年6月 子会社化)

- ・アジアでの牛産基盤の強化
- ・綿と合繊での高いシェアを誇る2社の協業により、素材から製品まで機能拡充
- 2 グローバルSCMの拡充
 - ・合繊を中心とした衣料用途・車輌用途・衛牛材用途の需要の確実な取り込み
- ❸ 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カの強化
 - ・再生ポリエステル糸「ECO BLUE®」、高伸縮機能糸「TEXBRID®」 などオリジナル商材の拡充

事業別戦略 繊維事業



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

SWOT分析

- ・半工・半商のビジネスモデル
- ・世界有数の繊維産地である北陸地域における顧客基盤
- ・専門知識を有する国内外の人材
- ・海外生産拠点を活かした製造~物流一貫型OEM事業展開
- グローバルネットワークを活かした。 顧客ニーズへの即応力

Strength

- ・川下分野におけるグローバル化の出遅れ
- デジタル化への対応
- ・既存事業分野の陳腐化

Weakness

Opportunity

- ・自動車市場の回復に伴う、カーシート需要の拡大
- ・衛生意識の高まりによる、衛生材需要の拡大
- ・健康志向の高まりによる、スポーツ衣料の需要の拡大
- ・世界人口増加に伴う、繊維製品市場の拡大

Threat

- ・米中対立による中国製品の不買運動
- ・新興国におけるクーデター・紛争や牛産供給体制の停止
- グローバルSCMの混乱。
- ・自動車減産・調整の長期化
- ・組織改革により本部内の横連携が加速し、原料から製品まで一貫型の提案を強化。
- ・蝶理オリジナル商材・環境商材(BLUE CHAIN)を中心とした豊富なラインナップと 中国・ASEANをはじめとする生産地の組み合わせにより、顧客に最適な供給体制を実現。

繊維事業の強み・・・北陸産地・グローバルネットワーク



北陸産地との協業(高い技術力の背景)



仮燃り機 糸の巻取り工程

■概要

繊維産地として400年の歴史を持つ北陸産地(福井県、石川県、富山県)は、糸加工、織物、染色等の技術で世界で通用するジャパンクオリティをもった企業が集積。 ダウンウェア生地は、ヨーロッパのトップブランドでも数多く採用。

■背黒

蝶理は、1934年現北陸支店を開設し、北陸産地の企業と 繊維事業で協業。「北陸蝶理会」や「北陸ヤーンフェア」の開 催など北陸産地企業と蝶理は古くから強い結び付きがある。

海外生産拠点を活かした、OEM事業展開



■概要

中国・タイ・ベトナムなどでの生産・加工拠点を活かし、製造 〜物流一貫型OEM事業を展開。

グローバル適地調達・適地生産・適地販売のネットワークを構築。ベトナム自社工場を有する(株)スミテックス・インターナショナル(2022年1月1日に(株)STXへ商号変更)を子会社化し、品質管理において高い顧客満足を実現。

■背景

ベトナムなどのASEAN諸国は、中国に代わる生産拠点として各国が注目。地政学的リスクに備え、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。

繊維事業の強み・・・半工・半商のビジネスモデル



■高い消臭効果を持った糸の開発



耐久性瞬間消臭素材「Deo-Papi®」を使った各種製品

■概要

汗、加齢臭、タバコ臭、排泄臭、生ゴミ臭等に含まれる4大悪臭(アンモニア・酢酸・イソ吉草酸・トリメチルアミン)を消臭。 また、消臭基がニオイの元成分をキャッチし、化学的中和により消臭。

■背景

機能性衣料であるスポーツ衣料のニーズから開発を開始。介護・医療分野のユニフォーム等へ拡大・展開中。

■高機能不織布を用いた衛生資材、自動車部材など



■概要

マスクやおむつなどの不織布をはじめ、寝装やインテリアに使用される繊維素材など、生活の様々なシーンの商品を展開。カーシートの国内シェアは原料で70%以上、ファブリックでは30%以上を誇る。2017年には、高品質な自動車内装素材などを取り扱う(株)アサダユウを子会社化。

■背景

自動車市場の回復に伴い、カーシート需要が拡大。また、衛 生資材も需要が拡大。

繊維事業のサステナビリティ



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

人的基盤強化

蝶理のサステナビリティ コンセプト

BLUE CHAIN (ブルーチェーン)

2021年10月に開催された日本最大規模のサステナブルファッションの展示会「サステナブルファッションEXPO」に合わせて発信。
「BLUE CHAIN」は、糸・生地・製品という繊維産業の川上から川下に至る各段階においてサステナビリティに対応した取り組みを行い、それらを柔軟に掛け合わせることでサプライチェーン全体のサステナブル化を実現し、サステナビリティに新たな価値を創出するという想いが込められています。

デザインカラーのブルーには、コーポレートカラーの他、透明性などを表現しています。





廃ペットボトルから作る再生ポリエステル糸「ECO BLUE® lを展開

2021年8月福井県繊維協会よりSDGsパートナーに採択されました!

SDG s 推進コーディネーター

ECO BLUE® LOOPにおける取り組みが評価され、福井県繊維協会より、SDGs 推進コーディネーターに蝶理 北陸支店が選ばれました。

北陸産地の糸加工場や生地メーカーで発生する繊維くずを回収し、公共工事用の 資材として生まれ変わらせています。

ECO BLUE® LOOP 北陸産地との取り組み



事業別戦略 化学品事業



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

コーポレート・ガバナンス

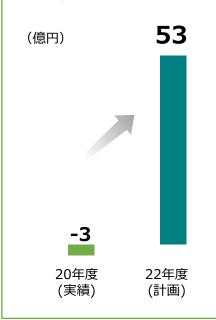
コンプライアンス

人的基盤強化

事業投資型ビジネスモデルへの転換加速

2022年度中期経営計画経常利益計画:53億円に対して、2020年度経常利益 (貸倒引当金繰入額51億円を除いた場合) 48億円 ⇒ 実質進捗率90% Cf.2021年度予想:48億円

【 経常利益又は損失 】



● 事業投資・新規開発の強化、推進

コロナ禍の影響を受けるも、事業開発の加速

環境分野、5G関連分野、電子・電池材料分野、ヘルスケア分野、アグリ分野など将来の成長分野

2 中国基点ビジネスの更なる強化・拡大

コロナ禍の影響から早期回復した中国市場の強化

❸ ミヤコ化学を軸とした事業子会社の充実、 M&Aによる事業範囲の拡大

事業別戦略 化学品事業



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

SWOT分析

- 中国を基盤とするグローバルネットワーク ・グローバル大手と比較した際の、B to B市場に ・高機能商材の幅広いラインナップ おける知名度不足と事業規模の小ささ ・優良な関連子会社とのシナジー ・新規事業の収益貢献化までの時間軸の長さ ・マーケットインによる商品開発力・商品供給力 ・高い専門知識 Weakness Strength **O**pportunity Threat ・車輌関連材料の需要の拡大 ・米中の貿易摩擦や、中国製品の不買運動 ・サステナビリティ分野における商材の需要の拡大 ・ロシアのウクライナ侵攻等のカントリーリスク 環境商材への関心の高まり ・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、取引先の製品切替志向の低下
- ・化学品市況全般はコロナ禍から回復傾向。
- ・環境や5G等成長分野向けの取組みを加速。海外では早期に経済正常化した 中国に加え、ASEAN・インド等との取組みを強化。

化学品事業の強み・・・高機能商材



コンデンサや機能性材料および機能性中間体



■概要

スマートフォンやエアコンなどの電子機器、電気自動車の充電 スタンドや5Gの基地局にも多く使われている、コンデンサに使 用される箔や電解液などの原料を取り扱っている。

■背景

中国市場や自動車市場の回復、5Gの基地局や、端末の 需要増などにより、コンデンサへの需要が高まっている。

生分解性プラスチック(樹脂)の販売



牛分解性樹脂の用途例: 育苗シート

■概要

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 強化している。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るが、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COっに分解され、 自然界へと循環される。

■背黒

環境への配慮から既存プラスチックに対する規制強化の動き は、中国を中心に加速度的に広まっている。

化学品事業の強み・・・高機能商材



|| チリ・リチウムイオン化合物製造プロジェクト



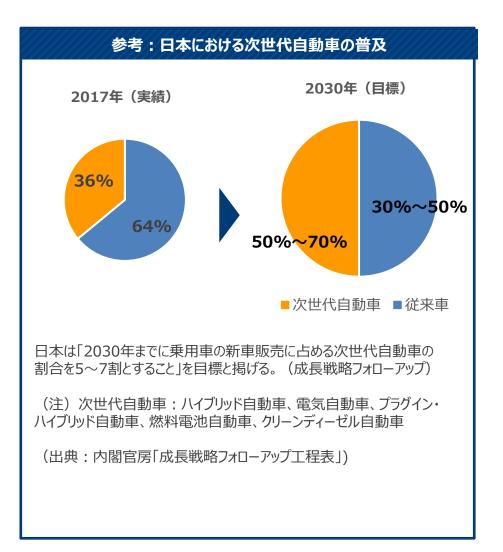
マリクンガ塩湖 (チリ共和国)

■概要

かん水からリチウム成分だけを抽出する新製法により、塩湖の 水量を減少させることなく、リチウム化合物の生産が可能。 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、市況を見ながら牛産量のコントロールが可能。

■背黒

地球規模での気候変動対策や、省エネの観点から電気自 動車等の普及が急務となっているとともに、特に電気自動車 などや、エネルギーシステムの一部として活用することの社会 的な期待が高まっている。



化学品事業のサステナビリティ



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

新たなタンパク源の普及を目指す

植物性代替肉が世界中で普及し始めている背景には、かねてより懸念されているタンパク質危機があります。世界の人口は増加の一途をたどり、 30年後には100億人近くに達すると予想されています。人口増大に伴い、現在の食肉供給延長では、早ければ2025年には必要なたんぱく質 を賄えないといわれています。

プラントベースフード

蝶理は、Greenwiseブランドの日本における 販売代理店。



Greenwiseは、ヴィーガン※製品のブランドで、 non-GMO(非遺伝子組み換え)で安全性も 高く、食感や味も本物の肉と殆ど変わらないこと が特徴です。

※ヴィーガンとは肉・魚介類、卵・乳製品などの動物性食品、蜂蜜などの 動物由来の食品を食べない生き方のこと



インスタグラハを始めました greenwise japan

2 ひまわりプロテイン

提案中

ひまわり種由来のプロテイン。



クリームタイプ

グリーンタイプ

ひまわりプロテインは、タネからオイルを抽出したあ とのしぼりかすを再利用しています。2021年10 月の展示会では、グリーンタイプのプロテインを提 供し、見た目は青汁ですが、苦みもなく飲みやす いと好評でした。





3 コオロギパウダー (ミヤコ化学)

提案中

水、温室効果ガス排出量など環境負荷を低減して つくられるサステナブルなタンパク原料。

インドネシアで養殖

(ヨーロッパイエコオロギ)

えぐみがない

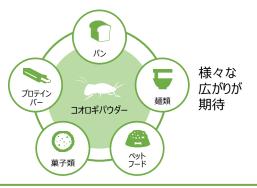
香りまろやか

日本

FSSC22000認定工場

品質検査

殺菌



事業別戦略 機械事業



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

人的基盤強化

車輛ビジネスのプラットフォームを活用し グローバルマーケットを開拓

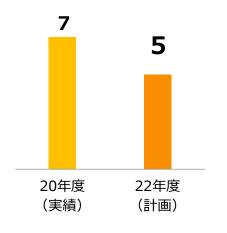
2022年度中期経営計画経常利益計画:5億円に対して、2020年度経常利益は

7億円 ⇒ 中期計画値を初年度で前倒し達成

Cf.2021年度予想:5億円

【経常利益】

(億円)



- ❶ コロナ禍の影響を踏まえた中期経営計画計数を上振れで推移
- ② 世界的な自動車需要の回復を確実に取り込み
- ❸ 世界四極(メキシコ・中南米、中東・アフリカ、欧州、東南アジア)+1 (インド) 市場を継続開拓・強化

事業別戦略 機械事業



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

SWOT分析



- ・独自のグローバルネットワークを駆使した事業展開が堅調。 新興国のインフラ需要回復も相まって、業績は中期経営計画を上回るペースで進捗。
- ・インド等新市場の開拓と商材の拡充により、更なる収益拡大を目指す。

注力プロジェクト 機械事業



連結経営基盤強化

次世代型ビジネスモデル創出

取り組み

メキシコにおけるセミ・ノックダウン生産

メキシコのパートナー企業と協業し、中国車をセミ・ノックダウン 方式で生産・販売しています。車輌を構成する部品やコンポー ネントを什向国へ輸送し、その輸送先で組み立てるため、輸入 関税メリットを牛み出しています。

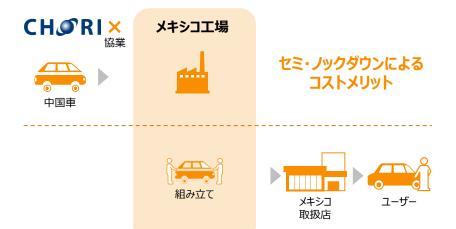
この取り組みは、什向国において雇用を創出するなど様々な経 済効果を生み、組立作業のほか、販売代理店やアフターサー ビスにおいても、現地の雇用を創出しています。今後も、同国 の基幹産業である自動車産業を軸に商機拡大に挑みます。

取り組み

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、その中でも、ナイジェリアが同域内GDPの大 部分を占めています。現地パートナー企業との協働で、同国にお いても自動車をセミ・ノックダウン方式で牛産を行う事業に参画し ています。

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。





基本戦略 コーポレート・ガバナンス / コンプライアンス



コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

- コーポレート・ガバナンス コーポレート・ガバナンスの充実・強化により更なる企業価値の向上を目指す
- ① ガバナンス委員会の設置
 - 取締役会の諮問機関として、独立社外取締役が過半数を占めるガバナンス委員会 (任意の委員会)を設置。(2020年3月25日設置)

ガバナンス委員会

取締役・執行役員の選解任 後継者計画・トレーニング

取締役・執行役員の報酬 個別報酬

親会社グループとの 取引等の評価

② 配当政策の充実

③ 役員株式報酬の継続拡充

4 グループガバナンス

- ⑤ 蝶理ブランドの価値向上
- 6 CHOI活 (全社活動) ··· Chori Innovation 活動
- **コンプライアンス**
 - ① 企業倫理の向上

② 法令違反の撲滅

③ グローバルリスクマネジメント

④ 連結子会社への各種監査機能の強化

基本戦略 コーポレート・ガバナンス



連結経堂基般強化

次世代型ビジネスモデル創出

コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

人的基盤強化

■ コーポレート・ガバナンス

改訂コーポレート・ガバナンスコードへの主な対応状況

原則・補充原則	適合状況	対応内容等
原則1-2④ 投資家向け議決権電子行使プラットフォームの導入	コンプライ	導入済
原則3-1② 英語の資料開示	コンプライ	決算関連資料、株主総会招集通知、Tsumuguレポート等を 英語開示済
原則4-8 独立社外取締役3分の1以上の選任	コンプライ	2021年6月17日定時株主総会にて3分の1以上選任済 (全8名中3名が独立社外取締役)
原則4-10① 委員会の過半数を独立社外取締役で構成	コンプライ	指名・報酬に関わる諮問機関として「ガバナンス委員会」を 設置済。構成員3人中2人を独立社外取締役が占め、 委員長は独立社外取締役。
原則 4 - 11① 取締役のスキルマトリックスの開示	コンプライ	2021年6月17日定時株主総会招集通知および有価証券報告書に掲載済

原則・補充原則	適合状況	対応内容等
原則 3 - 1③ 気候変動タスクフォース(TCFD)対応	-	2022年4月以降のプライム市場移行に向けて対応中

基本戦略 人的基盤強化



X

人的基盤強化

人事ポリシー

「人を活かし、人と活きる。 人を育て、人と育つ。人を繋ぎ、人に繋げる」

→人材を最重要経営資源としての位置付け

① 次世代人材育成

活かす

- 人事制度の大幅刷新
- 多様な働き方の実現
- 1 on 1面談によるコミュニケーション 活性化

育てる

- 次世代人材の育成
- ナショナルスタッフの育成
- 女性活躍推進

X

グループ内人材の流動化による 蝶理グループ活性化・一体化

繋ぐ

② 健康経営の推進

健康宣言

グループ

十員一人ひとりがかけがえのない

最重要の 経営資源であるとの認識に立ち、健康経営の推進を宣言



従業員の健康管理を経営的な 視点で戦略的に取り組み



従業員の健康増進のためスポーツ への積極的な取り組み

【参考】新型コロナウイルス感染症拡大防止対策

時差出勤・在宅勤務の実施や、社内におけるアクリル板やア ルコール消毒液の設置、受付や就業エリアの入り口での体温 測定などを行っています。加えて、東京・大阪両本社、北陸 支店、岡山出張所のオフィスは、建築物衛生法を遵守して 運用されており、一人当たり30㎡/h以上が常に換気されて います。



4 株主還元

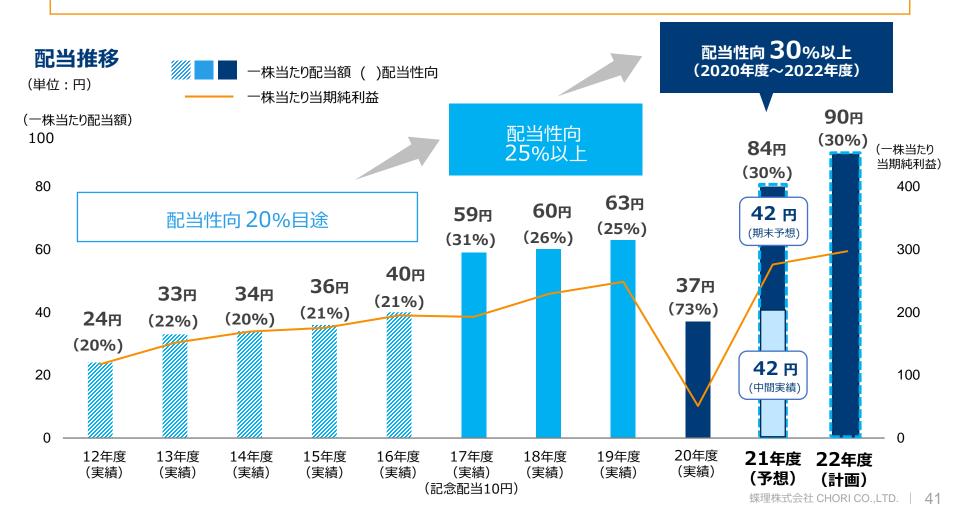
4 株主還元

配当方針·配当推移



配当の基本方針

成長戦略への投資資金の確保に留意しつつ、機動的な利益還元と経営・財務の安定性確保の観点から 親会社株主に帰属する当期純利益の水準に応じた業績連動型配当を実施。

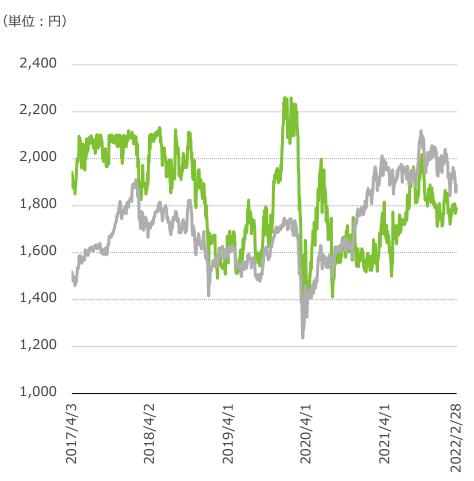


4 株主還元

当社株価推移



蝶理 —TOPIX (東証株価指数)



東証第1部		
株価 (2/28終値)	1,788円	
単元株	100株	
最低購入代金(2/28現在)	178,800円	
PER (2/28現在)	7.5倍	
PBR(2/28現在)	0.7倍	
時価総額(2/28現在)	439億円	
配当利回り (2021年度予想)	4.7%	



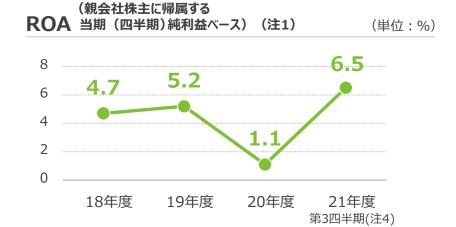
5 参考資料

参考資料



(単位:%)









自己資本比率 (注3)

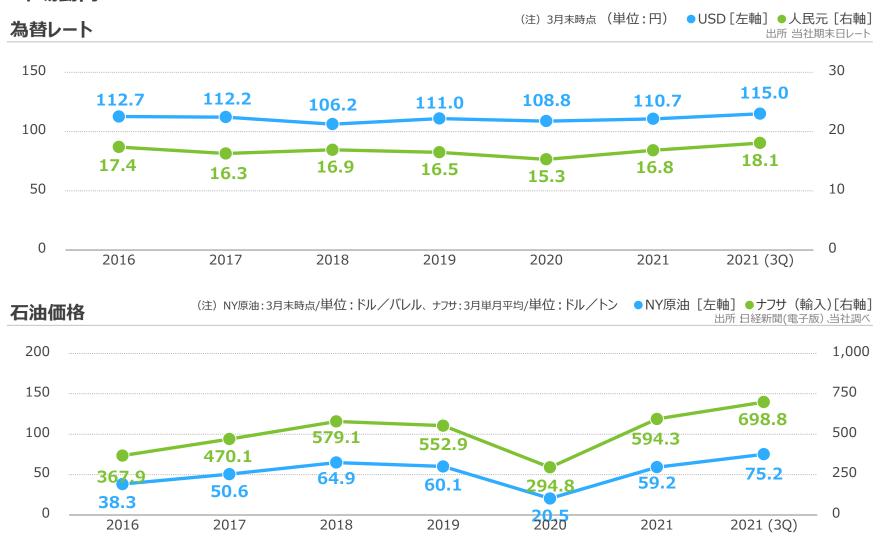
- (注1) ROA (総資産利益率):経常利益(親会社株主に帰属する当期純利益):総資産
- (注2) ROE(自己資本利益率):親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本
- (注3) 自己資本比率:自己資本÷総資産
- (注4) 第3四半期の経常利益(親会社株主に帰属する四半期純利益)÷3×4(年間ベース)として算定

参考資料

事業環境



市場動向



CHのRI 蝶理株式会社

ご清聴ありがとうございました。