

個人投資家向け 会社説明会

2022年12月5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



蝶理株式会社
代表取締役社長

先濱一夫

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

目次

①	会社情報	P. 3
②	事業内容と強み	P. 9
③	成長戦略 中期経営計画「Chori Innovation Plan 2022」	P.20
④	株主還元	P.43
⑤	参考資料	P.46

1 会社情報

会社概要

商号	蝶理株式会社 (CHORI CO., LTD.)	
本店	大阪本社：大阪府大阪市中央区淡路町一丁目7番3号	
	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
決算日	3月31日	
上場市場	東証プライム市場	
証券コード	8014	
単元株	100株	



大阪本社



東京本社

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
2021年度連結実績	2,841億円	103億円	1,341億円
	↓	↓	↓
2022年度連結予想	3,300億円	120億円	1,375億円

従業員数 (2022年9月末現在)

1,298名 (連結)

海外拠点数 (2022年11月末現在)

30拠点



初代社長 大橋理一郎

1861年(文久元年)創業……………江戸時代末期



2021年
創業から160年



1868年明治維新



大正



昭和



平成



令和

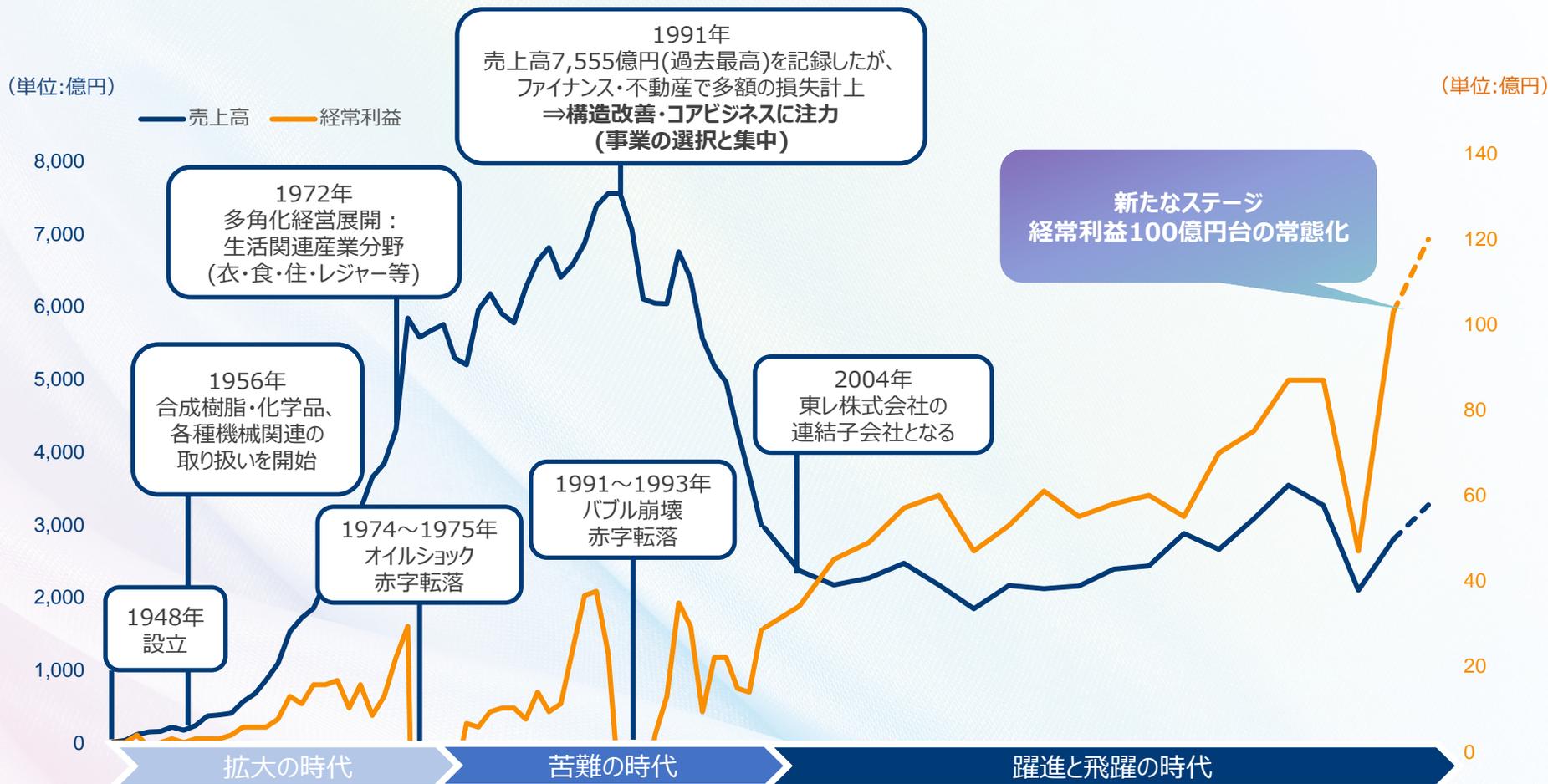
蝶理⇒160年以上の歴史を有する企業

Cf.「蝶理」の由来



生糸（繭）を生み出す蛾を「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。

業績推移で見る蝶理の歩み



<市場動向>

- 日本
- 世界

1950～1970年頃
 神武景気 オリンピック景気
 岩戸景気 いざなぎ景気

1980～2000年頃
 バブル景気 平成不況

1973年
 第1次オイルショック

1990～2000年頃
 ITバブル

1979年
 第2次オイルショック

2008年
 リーマンショック

2020年～
 新型コロナウイルス感染症流行

2022年
 ロシアのウクライナ侵攻

※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。

2 事業内容と強み

蝶理の事業内容

「複合型専門商社」です

イメージキャラクター
CHORIKUN

蝶理の事業 = 高い専門性 × 強固なネットワーク



繊維事業

1861年創業以来の
中核事業



化学品事業

ニッチな原料・分野・市場で
独自のビジネスモデルを創出



機械事業

貿易ノウハウ、独自取引
ルートを活かして、事業を拡大

繊維事業（特長）

繊維事業

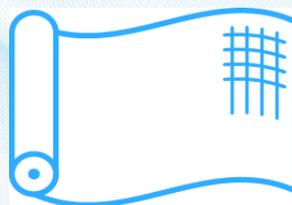
原料を扱う「川上」から
テキスタイルや資材を扱う「川中」、
最終製品を取扱う「川下」まで、
トータルに事業を展開

繊維事業の特長



川上分野

繊維原料
(原糸・原綿)



川中分野

テキスタイル
(織物・編物等)



川下分野

アパレル製品
(衣料品)

繊維事業（取扱い商材例）

糸・ テキスタイル



機能糸・
スポーツ衣料向け生地



テキスタイル販売



リサイクルチップの原料販売

資材



建築資材



おむつなど日常生活用品に使う
資材～製品



カーシート、各部材に使用される
高機能不織布

アパレル 製品



レディースファッション・
メンズカジュアルウェア



ゴルフウェア・インナーウェア



白衣などのユニフォーム、
紳士用スーツ

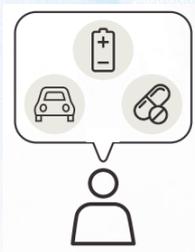
化学品事業（特長）

化学品事業

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

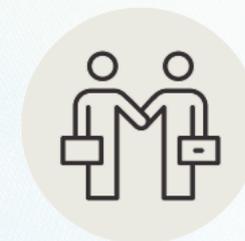
市場・顧客企業・消費者が
今何を求めているかを的確に
キャッチ・分析する



Network

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



リン酸塩

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

アグリ 分野



飼料原料・添加物



農薬原体・中間体
および機能性中間体

ヘルスケア 分野



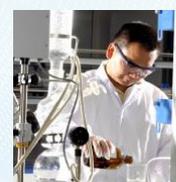
医薬原薬・中間体



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）

機械事業

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、事業を展開

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展開させています。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、欧州、中東・アフリカ、ASEAN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



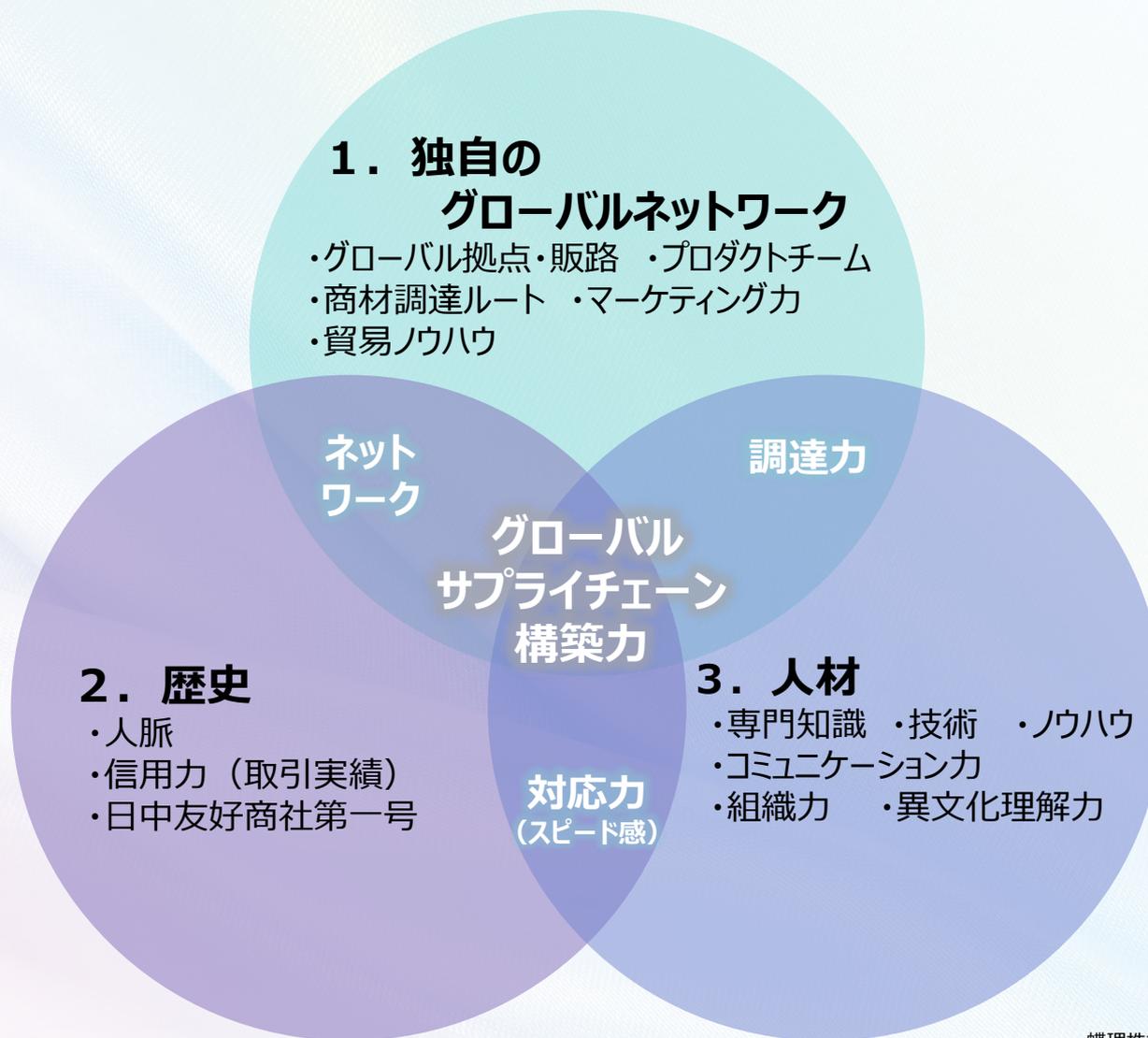
二輪車



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。



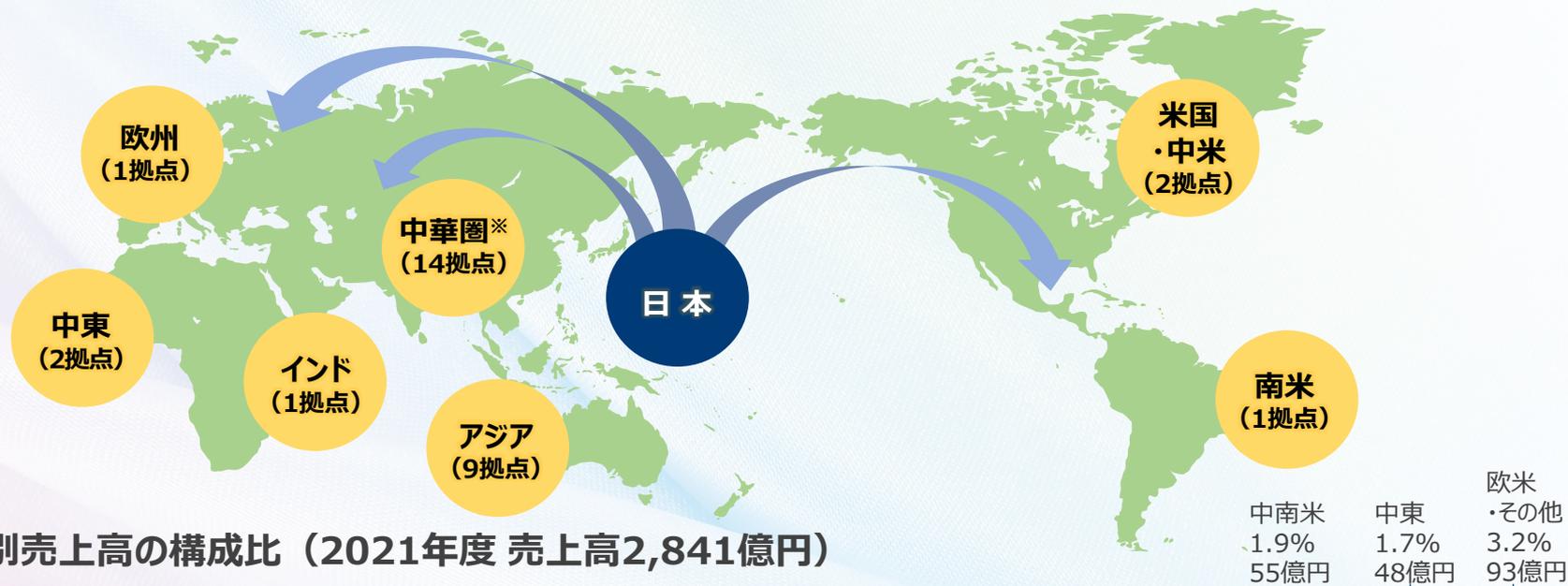
強み 1. 独自のグローバルネットワーク

中国・アジアを中心に海外30拠点、連結従業員1,298名を有するネットワークを構築

海外拠点網の拡充

計30拠点（現地法人 18拠点、事務所他 12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。
- 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）。



地域別売上高の構成比（2021年度 売上高2,841億円）



※中華圏：中国、台湾、香港を含む

強み2. 歴史 ～蝶理と中国事業～

① 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

- ① 繊維事業 生産・調達・内販の拠点
- ② 化学品事業 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

③ 基本情報

- ① 拠点数 (2022年9月末) : 14拠点 (現地法人7拠点、事務所7拠点) / 30拠点 (47%)
- ② 人員数 (2022年9月末) : 224名 (ナショナルスタッフ含む) / 1,298名 (17%)
- ③ 売上高 (2021年度地域別売上高) : 485億円 / 2,841億円 (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

繊維・化学品・機械事業に関する知見

コミュニケーション力
・異文化理解力

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)

業績推移

中期経営計画最終年度の計数計画を、実質的に**1年前倒しで達成**

■ 売上高（実績） ■ 売上高（計画） ■ 売上高（予想）
 — 経常利益（実績／予想） - - - 経常利益（計画）



※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）。

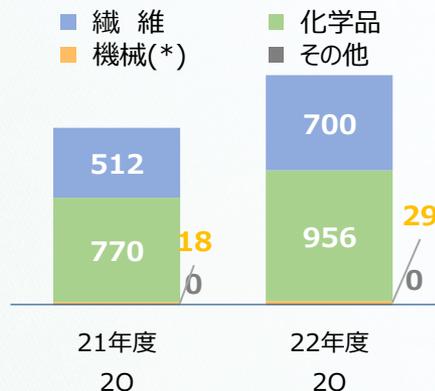
直近の業績（2022年度第2四半期）

POINT

- 世界経済は、ウィズコロナを前提とした経済活動の正常化が更に進行。
- 一方、各国金融当局は金融引き締め、金利引き上げを実施。景気後退が懸念。
- 前期に引き続き好況な化学品事業を中心に大幅増収、大幅増益。

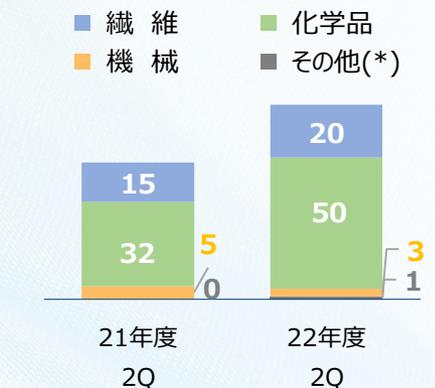
(単位：億円)	21年度 2Q	22年度 2Q	増減額	増減率
売上高	1,300	1,685	+384	+29.6%
売上総利益	143	187	+44	+30.7%
販売費及び一般管理費	95	119	+24	+25.7%
営業利益	48	68	+20	+40.5%
経常利益	53	74	+21	+40.1%
親会社株主に帰属する四半期 純利益	40	48	+8	+20.1%

■ 売上高（事業別）



*(参考) 22年度2Q 取扱高 284億円

■ 経常利益



*「その他」には調整額を含んでおります。

2022年度業績予想

POINT

- 中期経営計画「Chori Innovation Plan 2022（CIP2022）」を積極的かつ着実に推進。
2022年度経常利益予想 120億円（経常利益ROA：9.0%、当期純利益ROE：12.0%）
- 当第2四半期における通期予想進捗率は、50%超で進行。
- 次期中期経営計画策定プロジェクトの設置。

	(単位：億円)			22年度 2Q実績	22年度 進捗率
	21年度 通期実績	22年度 通期予想	増減額		
売上高	2,841	3,300	+459	1,685	51.1%
営業利益	93	115	+22	68	58.8%
経常利益	103	120	+17	74	61.5%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	68	82	+14	48	58.4%

基本方針

【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

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

COVID-19への対処
激変する事業環境への即応
守りの徹底

基本戦略

Chori Innovation Plan 2022

蝶理グループの強みを活かして基本戦略を積極的かつ着実に推進

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

定量目標 サマリー	売上高	経常利益	ROA (経常利益)	ROE
2022年度 (億円)	2,800	110	8%以上	11%以上

蝶理グループの
持続的成長

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

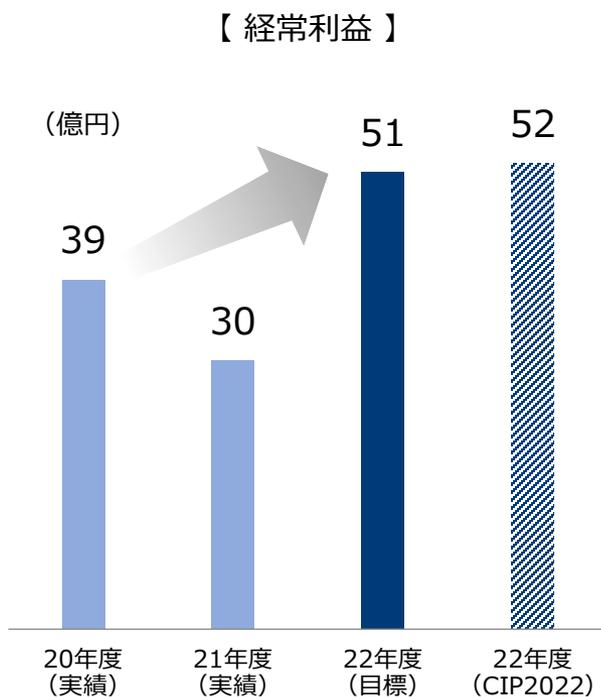
コーポレート・ガバナンス

コンプライアンス

人的基盤強化

GLOBAL ONE STOP Operation By CHORI

CIP2022最終年度(2022年度)経常利益計画52億円。
 …2021年度経常利益実績30億円→2022年度経常利益目標51億円。



① 繊維総合力の強化

【BLUE CHAIN（ブルーチェーン）】構想

- ・サステナビリティ全般の取組みに対する新コンセプト
- ・再生ポリエステル糸「ECO BLUE®」、高伸縮機能糸「TEXBRID®」等 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
- ・取引先企業との協働、連携強化

【グローバルサプライチェーンマネジメントの拡充】

- ・合繊を中心とした衣料用途・車輛用途・衛生材用途の需要の確実な取り込み

② (株)STXとのシナジー

- ・アジアでの生産基盤の強化
- ・綿(STX)と合繊(蝶理)での高いシェアを誇る2社の協業により、素材から製品までの企画・提案機能の拡充

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

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

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産地における（事業）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駆使した顧客ニーズへの即応力

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

Strength

Weakness

Opportunity

Threat

- ・自動車生産の回復に伴う、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

- ・物価上昇による消費マインドの低迷
- ・グローバルSCMの混乱(中国のゼロコロナ政策の影響)
- ・新興国におけるクーデター・紛争や生産供給体制の混乱
- ・原料価格・原油価格の高騰や急激な為替変動

・ロシアのウクライナ侵攻等地政学リスクが高まり、サプライチェーンが混乱する中、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

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

北陸産地との協業（高い技術力の背景）



仮撚り機 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パंक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。

■ 背景

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つきがある。

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。2016年6月に子会社化した(株)STXが有するベトナム自社工場を活用し、品質管理において高い顧客満足度を実現。

■ 背景

ベトナム・フィリピンなどの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

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

廃ペットボトルのリサイクル設備を保有



2019年からペットボトルリサイクルのリーディングカンパニーであるウツミリサイクルシステムズ(株)と協業し、当社のリサイクル設備を大阪府泉南市に保有。同社の工場にて粉碎・洗浄した廃ペットボトルを繊維等の原料（ペレット）に戻すことが可能。FDA（米食品医薬品局）が安全性を認可した最新の設備で、繊維だけではなく、飲料ボトルや食品トレーにも使えるほど安全かつ高品質な原料を製造する。

同設備では、年間約20,000トン、ペットボトル約10億本のリサイクルが可能。2021年度の蝶理の原料（ペレット）販売量は、年間8,000トン以上。

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

サステナビリティコンセプト：BLUE CHAIN®（ブルーチェーン）

- ・「川上から川下まで全体でサステナビリティを考える」
サプライチェーンのサステナビリティ全体最適化を実現する当社独自のプロジェクト。
- ・取引先企業と協働し、環境に配慮した糸・生地・製品での取組みを拡大。



SUSTAINABILITY
COMES FROM THE WHOLE SUPPLYCHAIN.

BLUE CHAIN®の取組み

ECO BLUE®

回収ペットボトルから生まれた、リサイクルポリエステル糸

当社の環境配慮型商材の主力商品。回収した使用済ペットボトルを洗浄・粉砕し、新たな繊維に生まれ変わらせ、貴重な資源を循環。長繊維から短繊維まで200種類以上の取り扱いが可能。国内外の生産背景を持つ蝶理独自の高性能素材とECO BLUE®を組み合わせ、リサイクルだけでない価値ある糸を生み出せることが強み。



速染糸「WS」

環境配慮型ポリエステル繊維

小松マテレー(株)との共同開発。糸作りの工程を変えることで染色時間を大幅に短縮し、染色段階でのCO₂を約30%削減。ECO BLUE®との組み合わせで、CO₂をダブルで削減。



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

BLUE CHAIN®の取り組み

TEXBRID®

高伸縮機能糸

バナ状の分子構造で優れたストレッチ性と伸長回復性を有し、快適な着心地を実現。おうち時間の拡大や、ゴルフ等スポーツ人気の高まり等も受け、需要が拡大。



原着糸

染色と染色後の洗い工程不要の糸

原着糸とは、原料ペレット自体に顔料や染料を混ぜて着色された糸。糸や生地での染色と染色後の洗い工程が不要になるため、水の使用量を抑え、なおかつ機械を動かす際の電気等のエネルギー消費量も削減。



FREETEQ™

サイズフリー・ジェンダーフリーなアイテム

丸編み成型のシームレス構造に高伸度の糸を掛け合わせることで100%伸長の製品を開発中。幅広いサイズや体型にフィットする。生産SKU（ストック・キープ・ユニット）を減らすことで製品の廃棄ロスをなくし、サステナブルを訴求。



SPX

北陸産地の伝統的糸加工

SPXは北陸産地の加工場で50年以上続く日本独自のPIN仮撚加工技術による高捲縮ストレッチ糸。熱加工による収縮性が高く、軽くてストレッチ性が高いという特徴があり、ファッションからスポーツウェアまで幅広い場面で使用。



ナチュラルダイ®

自然由来の材料で染めた環境配慮型アパレル製品

野菜や果物、コーヒーのしぼりかす等自然由来の材料を使った染色技術。昨今のエシカル消費の拡大に伴い、需要が拡大。



MILLENNIUM ORGANIC®

原綿白度が高い、ホワイトキング種を使用

原綿そのものの白度が極めて高く、通常染色時に使われる塩素漂白剤や余分な還元剤が不要。環境にやさしいだけでなく、繊維を傷つけないため、しなやかな風合い、鮮やかな発色性を持つコットン。



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

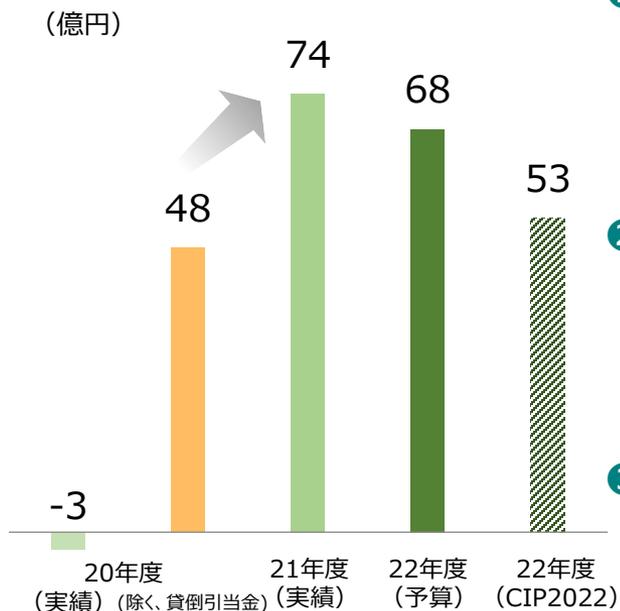
コンプライアンス

人的基盤強化

事業投資型ビジネスモデルへの転換加速

CIP2022最終年度(2022年度)経常利益計画53億円。
 …2021年度経常利益実績は74億円と上振れ→2022年度経常利益目標68億円。

【 経常利益又は損失 】



① サプライチェーンの強化と新規商材の拡充

新型コロナ禍で激変する市場へ即応、既存事業の拡大と共に
 新規商材開発が進捗

② 事業投資・新規開発の強化、推進

電子・電池材料、ヘルスケア、フードマテリアル、グリーンビジネス、デジタル融合
 の5領域に注力

③ 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

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

SWOT分析

- ・中国を基盤とするグローバルネットワーク
- ・高機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
- ・高い専門知識

- ・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

- ・車輻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
- ・環境商材への関心の高まり

- ・グローバルSCMの混乱(中国のゼロコロナ政策の影響)
- ・ロシアのウクライナ侵攻等のカントリーリスク
- ・市況混迷に伴う、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

- ・ロシアのウクライナ侵攻等地政学リスクが高まる中、蝶理独自のグローバルネットワークを活かし、好調に推移。
- ・組織力を高めながら、コロナ禍で停滞していた新規案件に注力。

化学品事業の強み・・・高機能商材

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

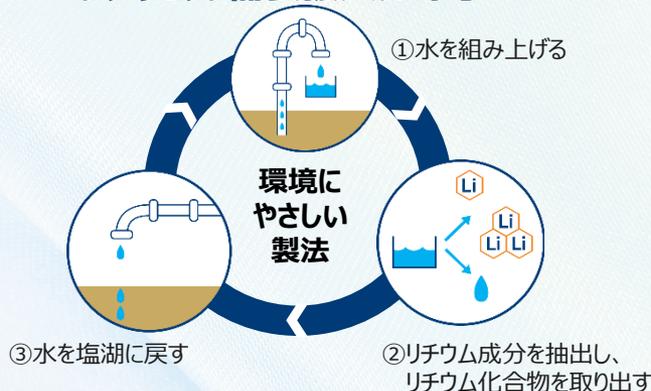
コンプライアンス

人的基盤強化

チリ・リチウム化合物製造プロジェクト参画



リチウムの需要拡大に寄与



パイロットプラント稼働



新型コロナウイルスで計画が遅れていたが、2022年11月よりパイロットプラントが稼働。2026年内にリチウム塩類ベースで年2万トンの生産することを目指し、高純度品を安定供給できる体制を整えていく方針。

生分解性樹脂



育苗シート

- 土壌水分の蒸発抑制
- 雑草・害虫抑制
- 乾燥防止
- 病気予防

生分解性樹脂

微生物の働きによって最終的には水と二酸化炭素に分解されるため、回収不要で、農業効率化に貢献。

北京藍晶微生物（中国）と戦略提携契約締結



2016年に清華大学と北京大学出身の研究者が創業した、最先端のバイオテクノロジーを有する北京藍晶微生物と戦略提携契約を締結。蝶理は、同社製の海洋生分解性ポリマーの日本での市場開拓に取り組む。

化学品事業の強み・・・高機能商材

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

新たなタンパク源の普及

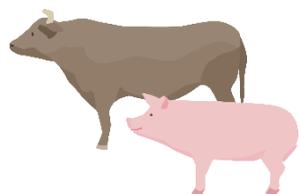
- ・世界人口は2050年には100億人に達し、2030年にはタンパク質危機が起こると推測。
- ・新たなタンパク源として、当社では大豆・小麦・エンドウ豆等から作られたプラントベースフード(植物由来代替肉)の普及に取り組む。non-GMO（非遺伝子組み換え）対応で、品質・安全性の高い原料を海外から調達し、日本人に合った味付け等と合わせて提案。
- ・ひまわりプロテインやココロギパウダー等、蝶理グループ全体として新たなタンパク源の普及を目指す。



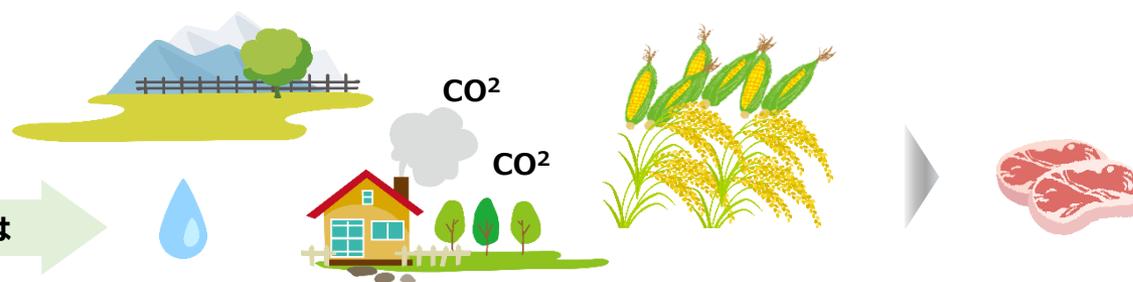
取り組みの狙い

今後予想される食糧不足への対応や家畜生産に伴う森林伐採、大量の水・穀物消費等を軽減することで、環境問題の課題解決を目指す。

Q 食肉問題と環境問題の関係とは？



家畜を育てるには



大量の水・穀物・エネルギー、大規模な土地等が必要で、餌となる大量の穀物等が、少量の動物性たんぱくを生産するために消費。また、飼料用の畑を作るため森林伐採もされている。

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

車輻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

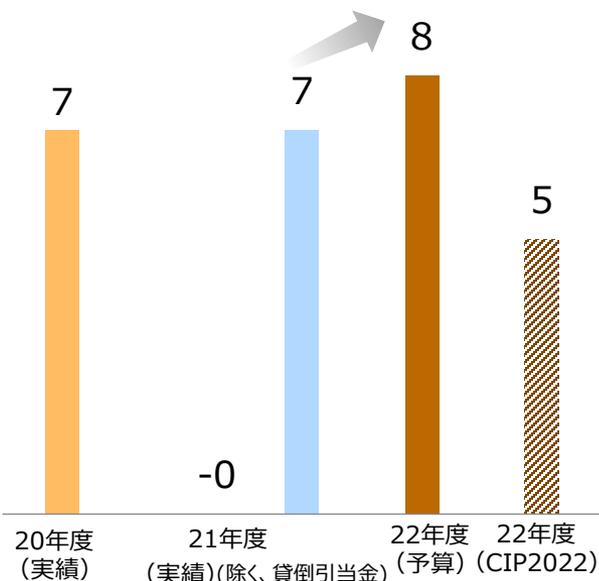
CIP2022最終年度(2022年度)経常利益計画5億円。

⇒2021年度経常損失-6百万円（貸倒引当金繰入額を除いた場合の経常利益は7億円）。

2022年度経常利益目標8億円。

【 経常利益又は損失 】

(億円)



①世界的な自動車の需要の回復を確実に取り込み

②世界四極(メキシコ・中南米、中東・アフリカ、東南アジア、欧州)+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

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

SWOT分析

- ・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

- ・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



- ・世界的な自動車市場の回復
- ・アフリカ、東南アジア等益々発展を遂げる
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

- ・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・経済危機等
- ・急激な気候変動による市場の変化
- ・グローバルSCMの混乱(中国のゼロコロナ政策の影響)

・独自のグローバルネットワークを駆使した事業展開に注力。
新興国のインフラ需要回復も相まって、販売は堅調。

・イタリアのエコフレンドリーな車輛をスペイン、フランス、ベルギー等欧州各地で販売。
好調に拡販。

注カプロジェクト 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

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

取り組み

1

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。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るため、輸入関税メリットを生み出す。

この取り組みは、仕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。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む。

CHORI × 協業



中国車

メキシコ工場



セミ・ノックダウンによる
コストメリット



組み立て



メキシコ
取扱店



ユーザー

取り組み

2

イタリア発の欧州戦略車

イタリアのパートナー企業と協働し、イタリアを中心にスペイン、フランス、ドイツと欧州各地向けビジネスを展開。パートナーが開発するスタイリッシュでエコフレンドリーな車輛が、現地若者に支持されたことから、市場で受け入れられ、好調に拡販。

まずは160万台の市場規模を有するイタリアでプレゼンスを確立。欧州でのビジネスに留まらず、アジア、中南米向けビジネスの検討も始まり、パートナー企業と共に挑戦が継続。



基本戦略 コーポレート・ガバナンス／コンプライアンス

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

■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運営の定着
- 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

コーポレート・ガバナンス報告書の更新

- ・2022年6月16日に、コーポレート・ガバナンス報告書を更新・開示。
- ・新規に対応した補充原則3-1③（TCFD関連）を含め、全83コードについて「コンプライ」継続。
- ・2021年度取締役会の実効性評価は、初めて外部機関の助言を得、直接外部機関にアンケートの回答をすることで匿名性を確保し、実施。また、TCFD関連対応の記載を追加。

2020年度のGHG排出量（連結ベース）

	実績値
Scope1	385 (t-CO ₂)
Scope2	956 (t-CO ₂)
Scope3(通勤・出張)	364 (t-CO ₂)
合計	1,705 (t-CO ₂)

Scope1：直接排出量
 Scope2：間接排出量
 Scope3：サプライチェーン排出量
 （左記実績値は従業員の通勤・出張に伴う排出のみ）

■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

グループコンプライアンスの強化

関係会社派遣役員への研修の充実。国内関係会社および海外店に派遣される主管者・役員（取締役・監査役等、非常勤も含む）に向けた「赴任前研修」をブラッシュアップ。

基本戦略 コーポレート・ガバナンス／コンプライアンス

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

■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、Tsumugure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	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3-1③ 気候変動タスクフォース(TCFD)対応	コンプライ	2022年6月TCFDに関する開示をホームページに掲載（コーポレート・ガバナンス報告書を改訂済）

基本戦略 人的基盤強化

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

人事ポリシー

「人を活かし、人と生きる。
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(2022年4月～)
- 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

×

繋ぐ

- 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

人材育成の強化

社員のスキルアップ・成長機会の提供の一つとして、2022年に動画研修サービス(GLOBIS社)を全社導入。社員それぞれのニーズや適性にあった分野(会計・税務、戦略・マーケティング等)を学習することで、社員の成長を促進。

② 健康経営の推進

健康宣言

グループ社員一人ひとりがかげ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



コロナ禍、社員の健康促進の一環として、2022年4・11月にウォーキングアプリを活用した、独自のチャリティウォークイベントを開催。

全社業務変革プロジェクト

連結経営基盤強化

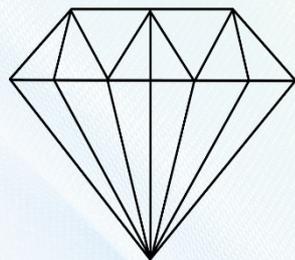
次世代型ビジネスモデル創出

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

CARAT カラット



蝶理は、業務の再構築、業績拡大、
全社変革を加速、未来でさらに輝く！

**Chori
Accelerate
Renovation
Achievement
Transformation**

① プロジェクト概要

ERPソフトウェア「SAP」の導入を通じて、業務プロセスの標準化・自動化により、経営・ビジネスだけでなく、人と組織、そして蝶理全体の
変革を目指すプロジェクト。標準化に加え、同様の業務を統合し、ワークフローやRPAによる最大限の自動化で、コンプライアンスレベル
を維持向上しながら、管理系業務の徹底的な効率化を目指す。各部署より選任・兼任メンバーを選出し、(株)SCSKとともに取組中。

② スケジュール



4 株主還元

配当方針・配当推移

配当の基本方針

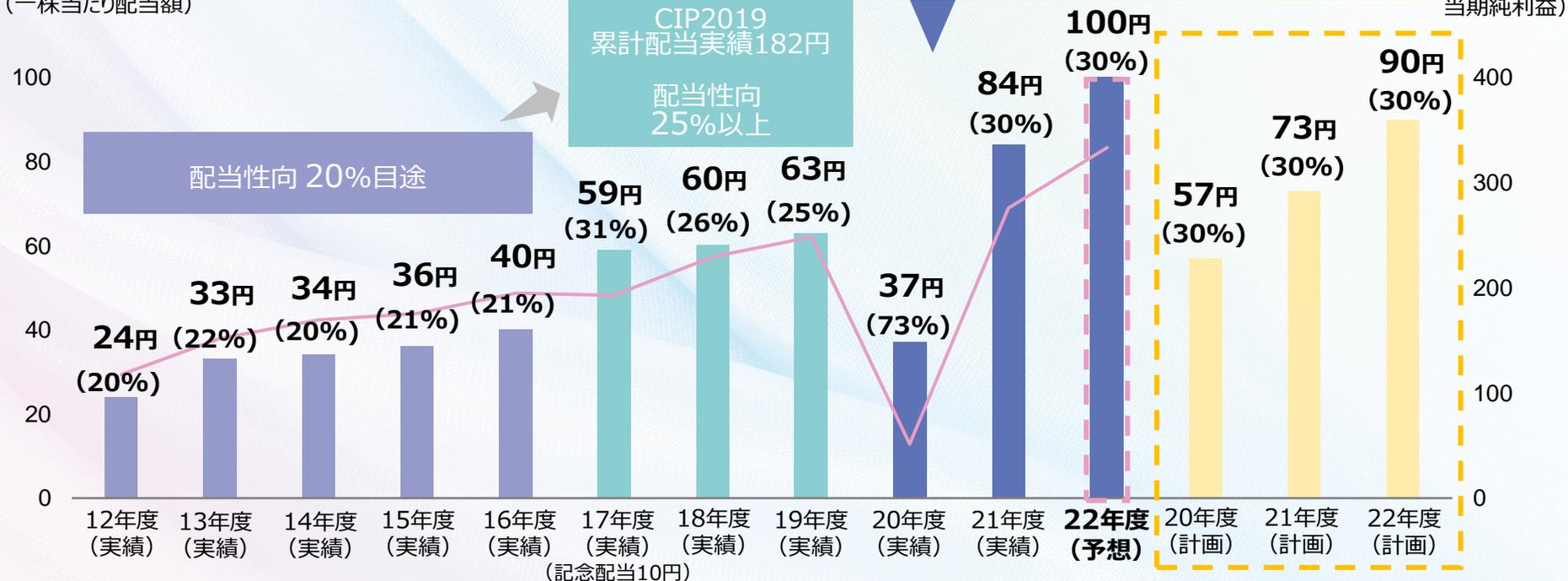
成長戦略への投資資金の確保に留意しつつ、機動的な利益還元と経営・財務の安定性確保の観点から親会社株主に帰属する当期純利益の水準に応じた業績連動型配当を実施。

配当推移

■ 一株当たり配当額 () 配当性向
 — 一株当たり当期純利益

(単位：円)

(一株当たり配当額)



当社株価推移



東京証券取引所

株価 (11/30終値)	1,987円
--------------	---------------

単元株	100株
-----	-------------

最低購入代金 (11/30現在)	198,700円
------------------	-----------------

PER (11/30現在)	6.0倍
---------------	-------------

PBR (11/30現在)	0.7倍
---------------	-------------

時価総額(11/30現在)	489億円
---------------	--------------

配当利回り (2022年度予想)	5.1%
------------------	-------------

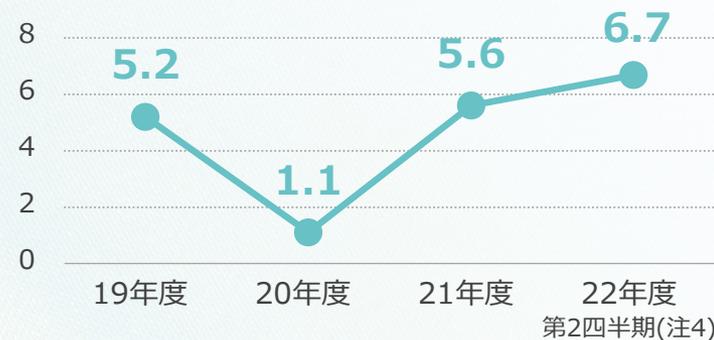
5 参考資料

参考指標

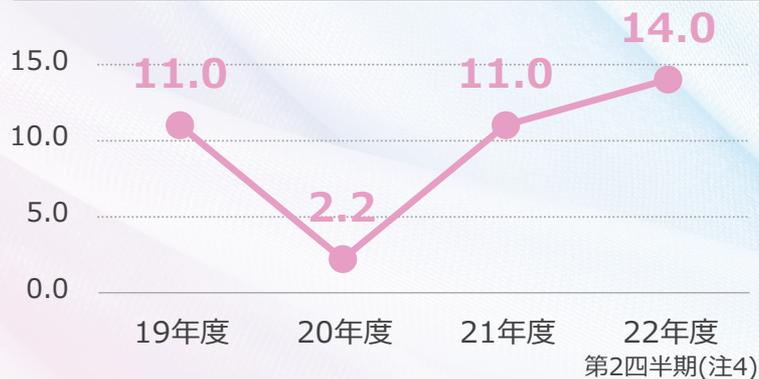
ROA (経常利益ベース) (注1) (単位: %)



ROA (親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益ベース) (注1) (単位: %)



ROE (注2) (単位: %)



自己資本比率 (注3) (単位: %)



(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2四半期の経常利益 (親会社株主に帰属する四半期純利益) ÷ 2 × 4(年間ベース)として算定

連結の範囲（2022年度第2四半期）

2021年度	
子会社	33
持分法適用会社	9
合計	42

2022年度2Q	
子会社	32
持分法適用会社	9
合計	41

増減 -1

主な子会社

社名	セグメント			備考
	繊維	化学品	機械	
(株)STX	●			21年6月 M&Aによる子会社化 22年1月 商号変更
(株)アサダユウ ミヤコ化学(株)	●	●		17年7月 M&Aによる子会社化 15年3月 M&Aによる子会社化
蝶理GLEX(株)		●		13年3月 M&Aによる子会社化 18年10月 商号変更
(株)小桜商会		●		18年1月 M&Aによる子会社化
蝶理マシナリー(株)			●	17年4月 新設分割による分社化
CHORI AMERICA, INC.	●	●		初の海外法人
蝶理（中国）商業有限公司	●	●		最重要海外拠点
蝶理（大連）貿易有限公司	●			
CHORI CO., (HONG KONG) LTD.	●	●		
THAI CHORI CO., LTD.	●	●		ASEAN 主要拠点
PT. CHORI INDONESIA	●	●		ASEAN 主要拠点
CHORI VIETNAM CO., LTD.	●	●		ASEAN 主要拠点
CHORI COMERCIAL DE MEXICO, S.A. DE C.V.	●			中米拠点
台湾蝶理商業股份有限公司	●	●		
その他18社 計33社				

あなたの夢に挑戦します。

蝶理株式会社