



2026年4月28日

各 位

会社名 蝶理株式会社
代表者名 代表取締役社長 迫田 竜之
(コード:8014、東証プライム)
問合せ先 経営管理部長 松浦 一芳
(TEL. 03-5781-6201)

中期経営計画「Chori Innovation Plan 2028」策定のお知らせ

当社は、2026年4月28日開催の取締役会において、2026年度～2028年度を対象期間とする3ヶ年の新たな中期経営計画「Chori Innovation Plan 2028」（以下「CIP2028」という）を決議しましたので、お知らせします。

2023年度～2025年度を対象とした前中期経営計画「Chori Innovation Plan 2025」においては、3つの基本戦略である「連結グローバル事業軸運営の推進」、「変化に即応したサステナブルなビジネスの創出」、「ESG経営の推進」を実行し、経常利益100億円台の常態化を実現し、高収益体質を確立しました。

今般策定したCIP2028では、当社グループはグローバルな成長を遂げ、「選ばれ続ける商社～新地図を拓き 価値を創り 未来を紡ぐ～」をありたい姿として、基本方針である「専門性×グローバル×事業投資」の推進を着実に実行し、さらなる企業価値の向上を図ってまいります。

なお、各国の通商政策動向や、イランを巡る中東地域での緊張の高まりで、サプライチェーンの分断、エネルギー価格や各種原材料価格の変動等、事業環境の変化が発生しております。これらの事象は現時点では収束が見通せず、当社の事業に与える影響は不透明で、その影響については計画への織り込みはしておりません。今後業績に重大な影響を与えることが明らかになった場合は、速やかに開示いたします。

概要につきましては、添付資料をご参照ください。

添付資料 : 中期経営計画「Chori Innovation Plan 2028」

以 上



中期経営計画

Chori Innovation Plan 2028

(2026~2028年度)

CHORI



目次

企業理念とありたい姿	3
前中期経営計画「Chori Innovation Plan 2025」の振り返り	5
中期経営計画「Chori Innovation Plan 2028」の概要	9
事業戦略	14
財務戦略	21
経営基盤戦略	26
Appendix	32

中期経営計画へのコミットメント

グローバルな成長を遂げ、「選ばれ続ける商社」へ

新たな中期経営計画では、海外市場に成長の軸足をおき、「領域の拡大」を図ります。新たなエリア、マーケットの開拓に取り組み、これまでメインとしていた日本市場でのビジネスに加え、私たちのグローバルサプライチェーンの中核である中国・ASEANを基点に、海外から海外へのビジネスを強化し、事業領域を拡大させます。日本市場においては、社会のニーズを満たす高付加価値商材に磨きをかけ、収益性を向上させます。

これらの戦略をスピード感をもって遂行していくためには、積極的な投資が不可欠です。サプライチェーンの強化に向けた事業投資に加え、事業領域拡大に向けたM&A、当社の強みである高い専門性を有する人材、経営変革に向けたDX等、経営基盤強化への投資も重要だと考えています。

中期経営計画の策定にあたり、改めて私たちが進むべき方向を明確にするために、「ありたい姿」として「選ばれ続ける商社～新地図を拓き 価値を創り 未来を紡ぐ～」を定めました。ここには「グローバルで新しい市場やサプライチェーンを開拓し、高機能・高専門性の追求により世の中に価値を創出することで、事業・会社を未来に繋いでいく」という意志が込められています。

「ありたい姿」のもと、中期経営計画の達成に尽力し、社内外のステークホルダーの期待に応え、長期にわたり信頼され「選ばれ続ける商社」を目指します。

代表取締役社長 迫田 竜之

理念体系とありたい姿

01 企業理念とありたい姿

02 前中期経営計画の振り返り

03 中期経営計画の概要

マテリアリティ

持続可能で豊かな社会の
実現に資する事業の推進

人材育成と
ダイバーシティの推進

ありたい姿

選ばれ続ける商社

新地図を拓き
価値を創り
未来を紡ぐ

ガバナンスの強化・
コンプライアンスの徹底

サプライチェーン
マネジメントの強化

コーポレートスローガン

あなたの夢に 挑戦します。

企業理念

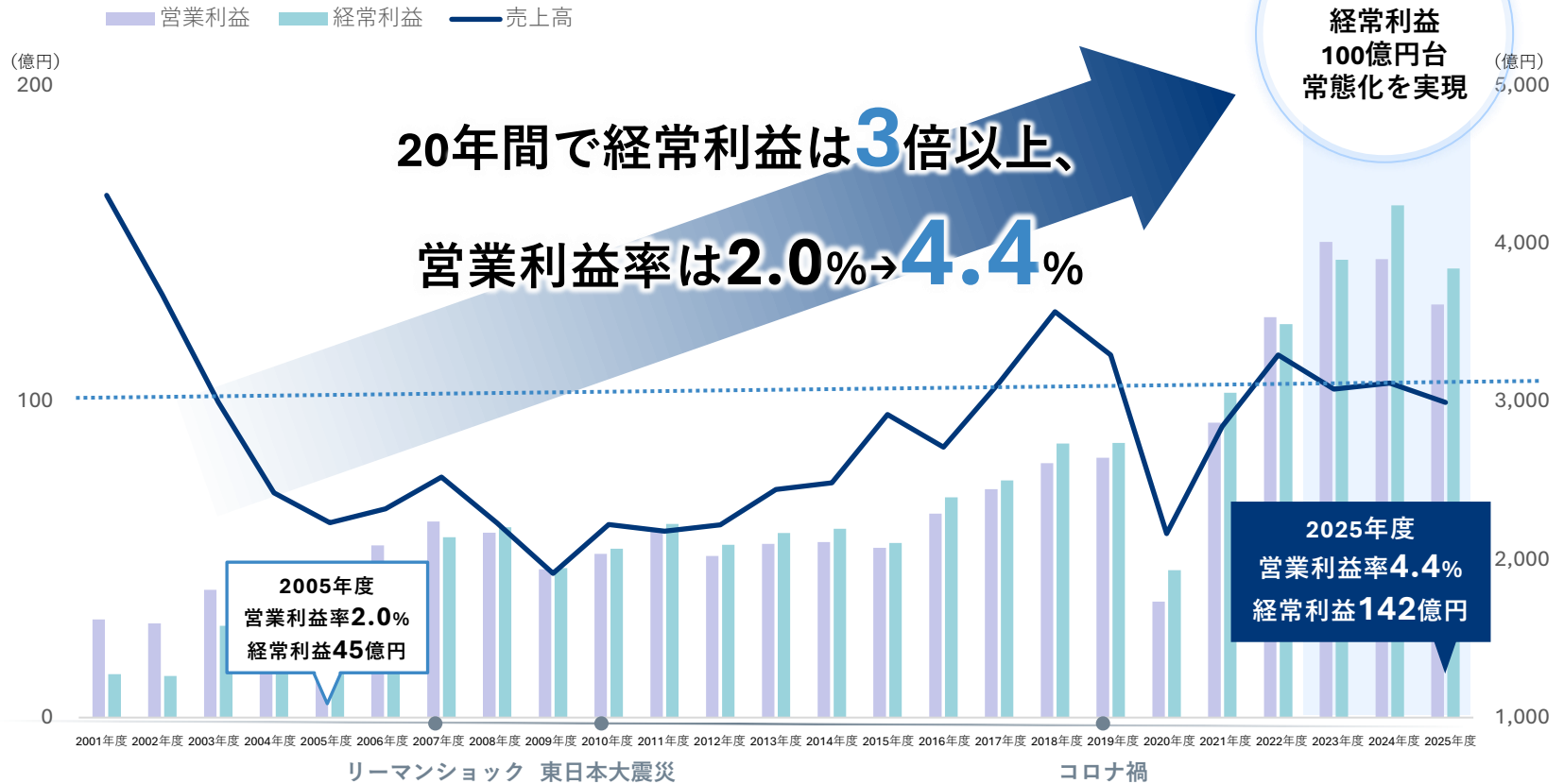
私たちは地球人の一員として、
公正・誠実に誇りを持って
行動し、顧客満足度の高い
サービスを提供し続け、
より良い社会の実現に
貢献します。

前中期経営計画 「Chori Innovation Plan 2025 (CIP2025)」 の振り返り

成長の軌跡	6
基本戦略の振り返り	7
達成状況	8

成長の軌跡

- 事業ポートフォリオの最適化を進め、経常利益100億円台が常態化し、高収益体質を確立

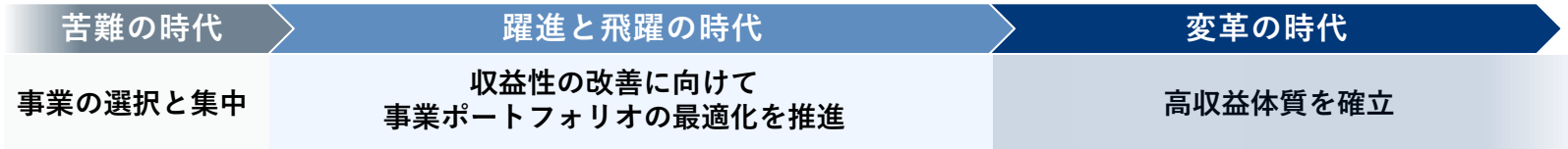


20年間で経常利益は**3倍以上**、
営業利益率は**2.0%→4.4%**

CIP2025
経常利益
100億円台
常態化を実現

2005年度
営業利益率2.0%
経常利益45億円

2025年度
営業利益率4.4%
経常利益142億円



01 企業理念とありたい姿

02 前中期経営計画の振り返り

03 中期経営計画の概要

基本戦略の振り返り

- 海外現地法人の収益力が向上したものの、売上規模の拡大とそれを支える人材の育成に課題

基本戦略	実績	課題
連結グローバル事業軸運営の推進	<ul style="list-style-type: none"> 海外現地法人の収益力の向上 (売上総利益率 9%→12%) 	<ul style="list-style-type: none"> 海外売上高の停滞 海外ビジネスを創出する人材の獲得・育成
変化に即応したサステナブルなビジネスの創出	<ul style="list-style-type: none"> 繊維事業サステナブル商材の拡販 (CIP2025期間中のCAGR：11%) 	<ul style="list-style-type: none"> 新たな成長のための大型事業投資の遅れ
ESG経営の推進	<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティの特定、サステナビリティ関連方針の策定 従業員エンゲージメントサーベイ開始 	<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティと事業との関連付けが不十分 社員の成長機会の充実、挑戦・成長を評価する風土づくり
DXによるビジネス変革・経営変革	<ul style="list-style-type: none"> 新基幹システム「SAP」、周辺システム導入 	<ul style="list-style-type: none"> SAP活用をはじめとする統合データ基盤の構築

達成状況

- 売上高は未達。高収益・高付加価値事業の推進により親会社株主に帰属する当期純利益・ROE等は達成

2025年度当初計画		実績	計画比	
財務目標	売上高	3,600億円	2,993億円	83%
	税引前当期純利益	160億円	142億円	89%
	親会社株主に帰属する当期純利益	110億円	120億円	109%
	ROA（当期純利益ベース）	7%以上	8.0%	達成
	ROE（当期純利益ベース）	12%以上	12.4%	達成
	ROIC	約10%	11.1%	達成
非財務目標	サステナブル商材の取扱拡大	単体売上高 500億円	315億円※1	
	総合職の採用人数、及び総合職への職種転換の合計人数に占める女性割合	30%以上	35.5%	
	男性社員の育児休業取得率の向上		60.0%	
	管理職に占める女性の割合の向上		3.8%	
	健康経営優良法人の認定継続		7年連続認定	
	DX（SAP導入）総投資額	約50億円	55億円※2	

※1：サステナビリティ推進委員会を通じ、該当商材の定義と名称を見直し

※2：2025年4月に稼働開始

中期経営計画

「Chori Innovation Plan 2028 (CIP2028)」 の概要

中期経営計画の前提条件	10
中期経営計画の位置づけ	11
基本方針と戦略	12
主な経営目標	13

中期経営計画の前提条件

- 外部環境の変化に対応するために、サプライチェーンマネジメントや地域別戦略の必要性が高まる

マクロ環境

地政学リスクの高まり 経済格差の拡大 アンチグローバル化

サプライチェーンの再構築
商社機能の価値の高まり

業界再編

統合・買収の活発化
サプライチェーンや商流の変化

人口動態の変化

先進国での少子高齢化・新興国の人口増加
各地域の特性に合わせた戦略の必要性

サステナビリティ志向の 高まり

サステナブル商材需要の加速
サプライチェーンマネジメントの規制強化

中期経営計画の位置づけ

- 「専門性」「グローバル」「事業投資」を成長の鍵として、将来のありたい姿の実現を目指す

01 企業理念とありたい姿

02 前中期経営計画の振り返り

03 中期経営計画の概要

前中期経営計画
Chori Innovation Plan 2025

高収益体質構築の
総仕上げ

中期経営計画
Chori Innovation Plan 2028
(2026~2028年度)

「専門性 × グローバル × 事業投資」
の推進

高度な専門性を強みに
海外事業を強化し、
成長投資と領域の拡大に注力

ありたい姿

選ばれ続ける商社
新地図を拓き 価値を創り
未来を紡ぐ

「ありたい姿」定量目標

売上高 **5,000**億円

海外売上高比率 **50%**

基本方針と戦略

基本方針 ▶ 「専門性 × グローバル × 事業投資」の推進

グローバル市場における
領域拡大を加速

海外新規エリアへの進出
既存エリアでの取扱商材拡大

事業戦略

資本効率を
意識した戦略

配当政策の強化
事業への成長投資

財務戦略

経営基盤
戦略

未来を紡ぐ
経営基盤の高度化

「ありたい姿」に向けた
人的資本戦略
サステナビリティ経営の推進

主な経営目標

	2025年度 実績	2028年度 計画	ありたい姿
売上高	2,993億円	3,500億円	5,000億円
営業利益	131億円	175億円	300億円
営業利益率 (%)	4.4%	5%	6%
ROE (当期純利益ベース)	12.4%	10%以上	12%以上
海外売上高比率	37%	40%以上	50%

事業戦略

全社 海外売上ポートフォリオ	15
繊維事業 成長戦略	16
化学品事業 成長戦略	18
繊維事業・化学品事業 計画指標	20

01 企業理念とありたい姿

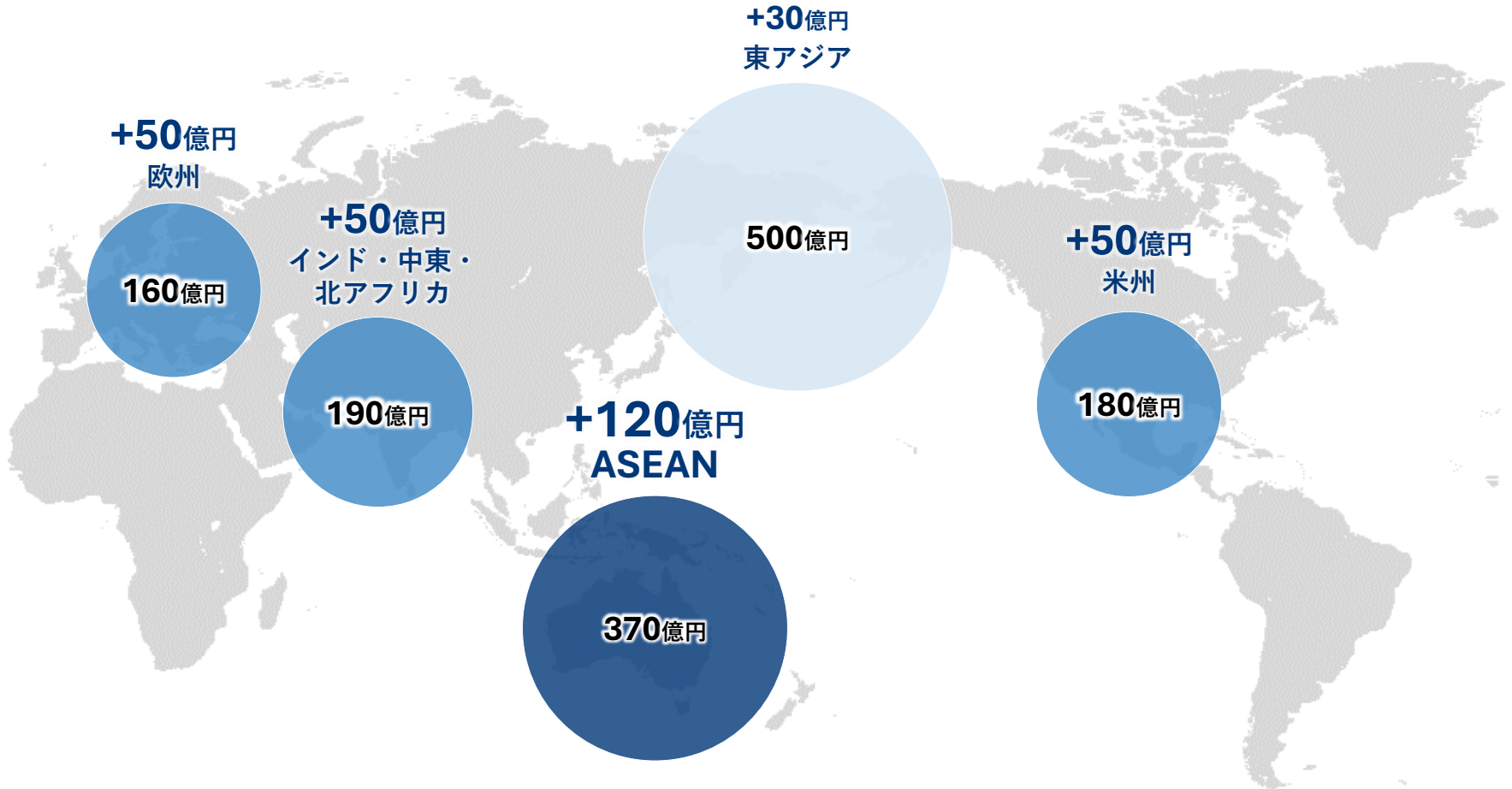
02 前中期経営計画の振り返り

03 中期経営計画の概要

全社 海外売上ポートフォリオ

● 海外売上高／比率

2025年度：約1,100億円／37% → 2028年度：約1,400億円／40%（+300億円／+3pt）

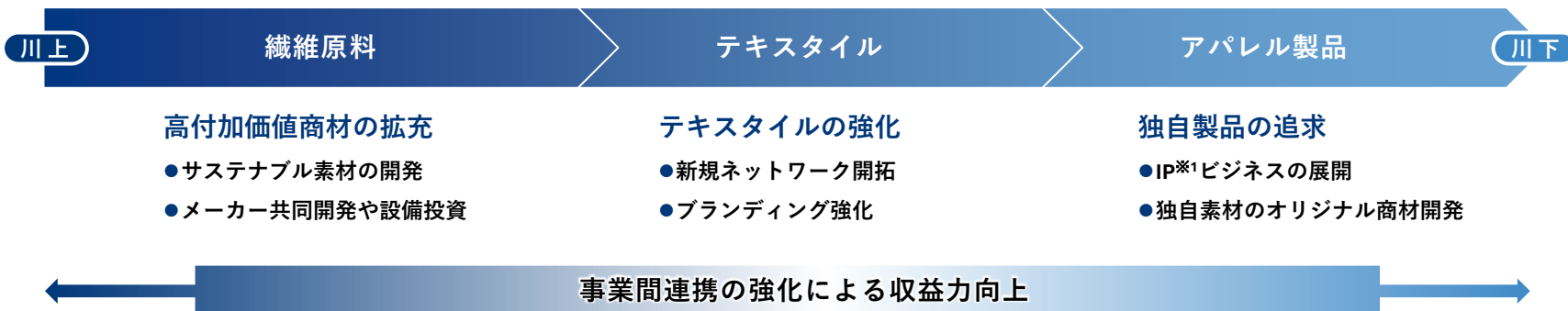


バブルの面積は売上高（億円）に比例し、バブル内の数値は2028年度の売上高を示します。
バブル上部の数値は2025年度から2028年度の売上高増加額を示します。
東アジアに日本は含みません。

繊維事業 成長戦略① バリューチェーンの強靱化×領域拡大

- 衣料分野の収益力強化と資材分野の拡大による、持続的な収益成長の実現

衣料分野 ▶ 垂直統合型バリューチェーンの確立による収益力の最大化



【垂直統合型事業モデル】川上（原料）～川下（アパレル）まで一気通貫で価値を創出

- STX・MCC^{※2}等とのグループシナジー最大化
- 顧客データ→開発→生産・販売までの循環モデル
- 共同開発・設備投資・M&Aによる機能補完

資材分野 ▶ 強靱なバリューチェーンを活用した取扱領域拡大

社会インフラ資材

- 住宅用防水シートを始めとした建築資材
- 太陽光発電設備向け防草シート
- 産廃処理場向け保護シート等の土木資材



生活資材

- 不織布や通気フィルム等の衛生資材
- 健康や快適を追求するインナーやスポーツ製品用資材



自動車内外装材

- 自動車内装材（シートや天井材）
- 自動車外装材（吸音材等）

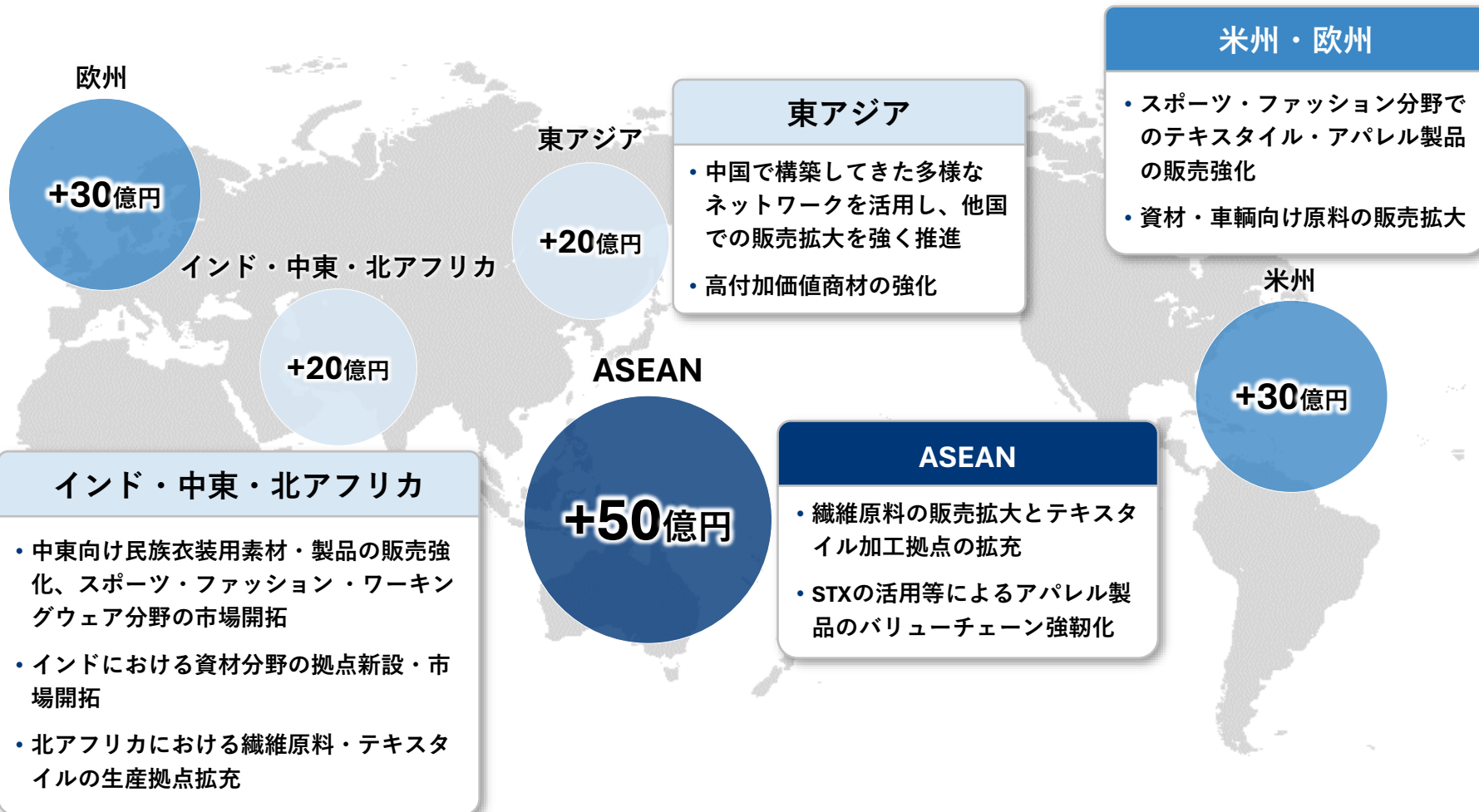


※1 Intellectual Property（知的財産）

※2 (株)STX、MCC Industry co., Ltd.：繊維事業を展開する連結子会社

繊維事業 成長戦略② 海外販売の強化

- 主要拠点の海外駐在員を増員し、海外顧客との接点強化による販売拡大を図る
- 技術系スタッフの増員によるオリジナル商材開発で付加価値提供力を向上



バブルの面積は2025年度から2028年度の売上高増加額に比例し、数値は売上高増加額を示します。

化学品事業 成長戦略① No.1 戦略の推進

● 各分野におけるNo.1 商材・ビジネスを強化・拡大

合繊原料・樹脂原料

- 輸入ナイロン原料
- 塗料原料・ポリエステル樹脂
- ポリウレタン原料事業

生命科学材料

- 局方ブドウ糖輸入ビジネス
- アジアにおける加工食品サプライチェーン

その他

- ガラス原料
- リン化合物チェーン

電子材料

- アルミ電解コンデンサ用 アルミチェーン
- 二次電池材料
- 積層セラミックコンデンサ(MLCC)原料

医農薬中間体・原薬・原体

- 海外でのハイレベルな受委託ビジネス

No.1
戦略

高機能、高収益、環境配慮型ビジネスへのシフト

「専門性の高い商社機能」の最大化

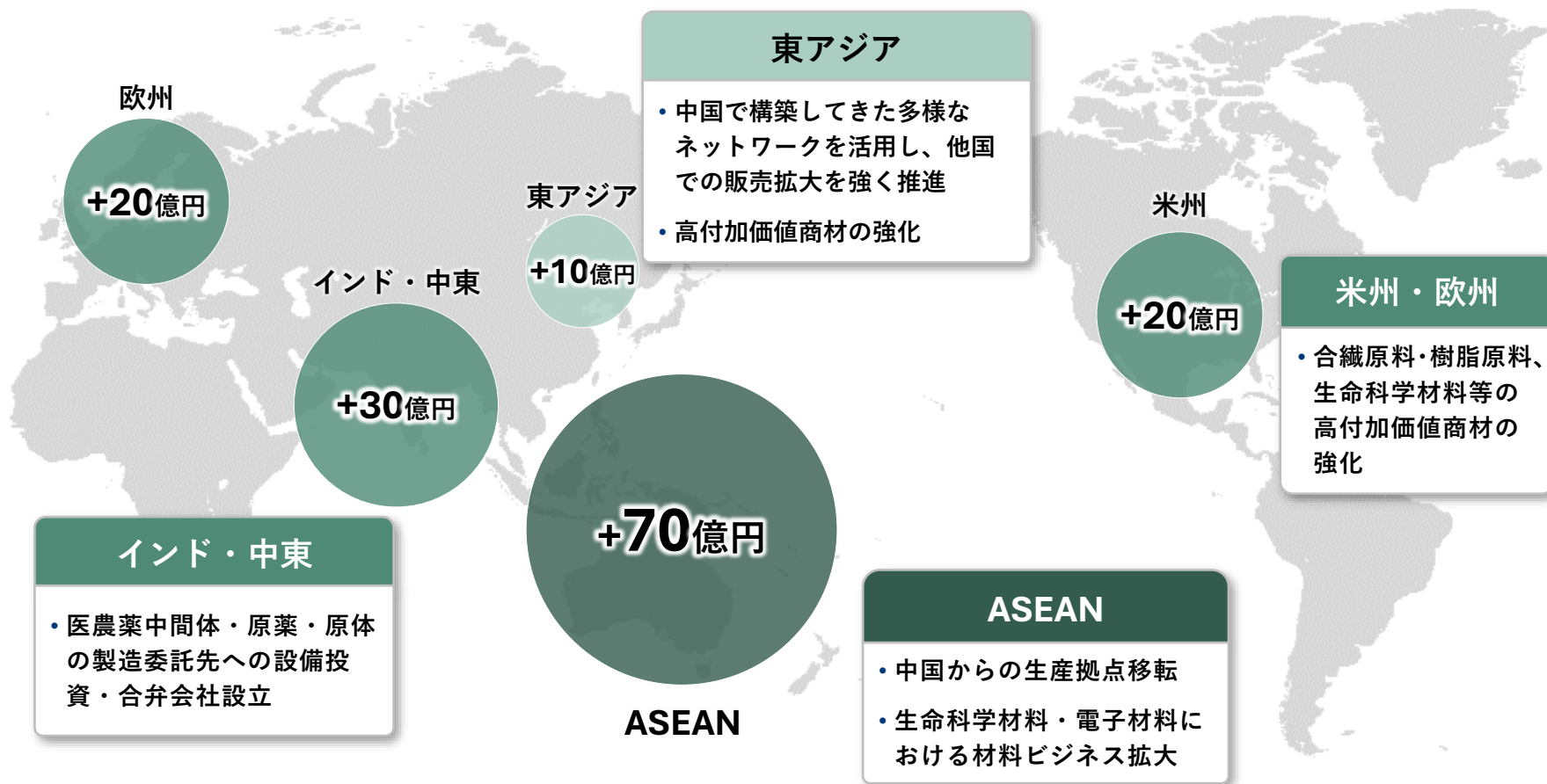
- 高付加価値商材の開発強化
- 環境負荷低減等、特徴のあるオンリーワン商材の開発強化

マーケットイン型ビジネスの強化

- 市場ニーズの把握・分析等マーケティング活動を強化、顧客満足度の向上による差別化を図る

化学品事業 成長戦略② 海外販売の強化

- ASEANの経済成長を背景に生命科学材料・電子材料等、材料ビジネスを拡大
- インド・中東ではサプライヤーとの連携強化により、高付加価値商材の拡販を図る

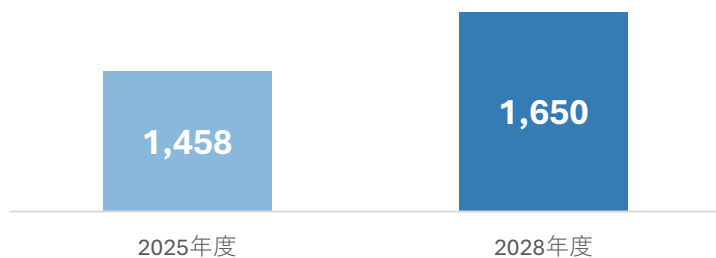


バブルの面積は2025年度から2028年度の売上高増加額に比例し、数値は売上高増加額を示します。

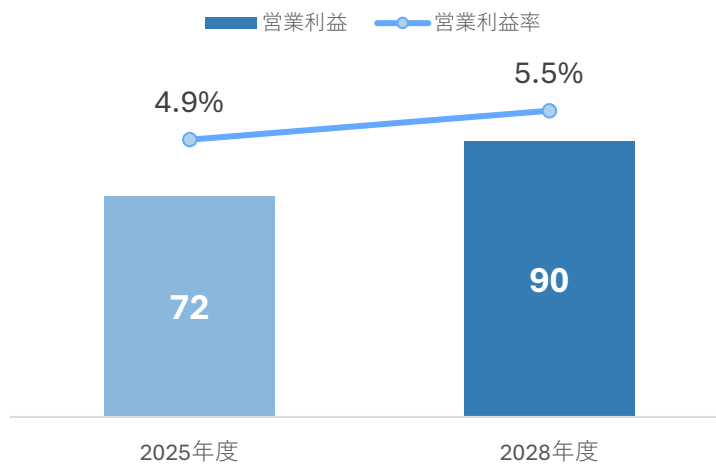
繊維事業・化学品事業 計画指標

繊維事業

売上高 (億円)

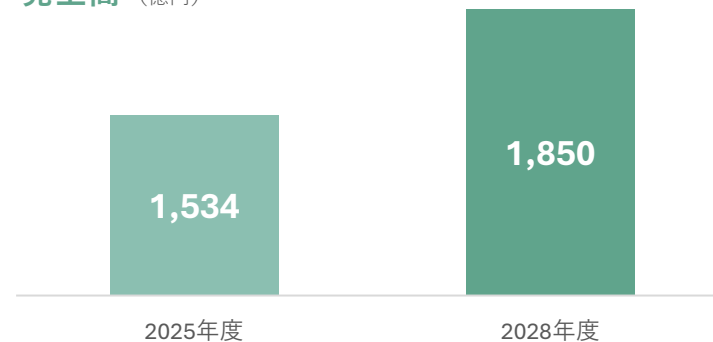


営業利益、営業利益率 (億円、%)

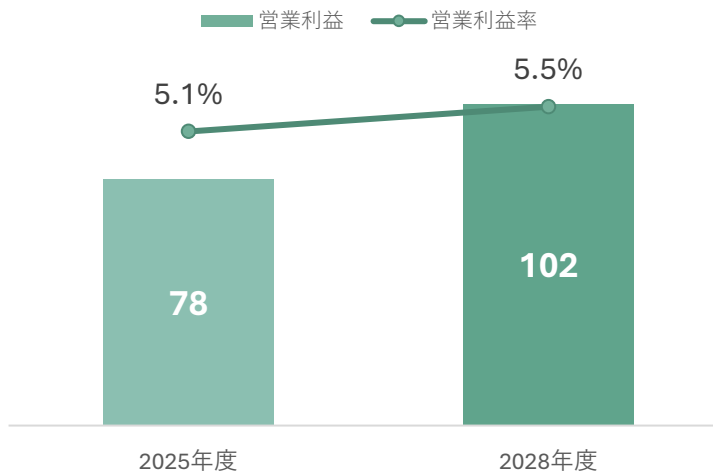


化学品事業

売上高 (億円)



営業利益、営業利益率 (億円、%)



財務戦略

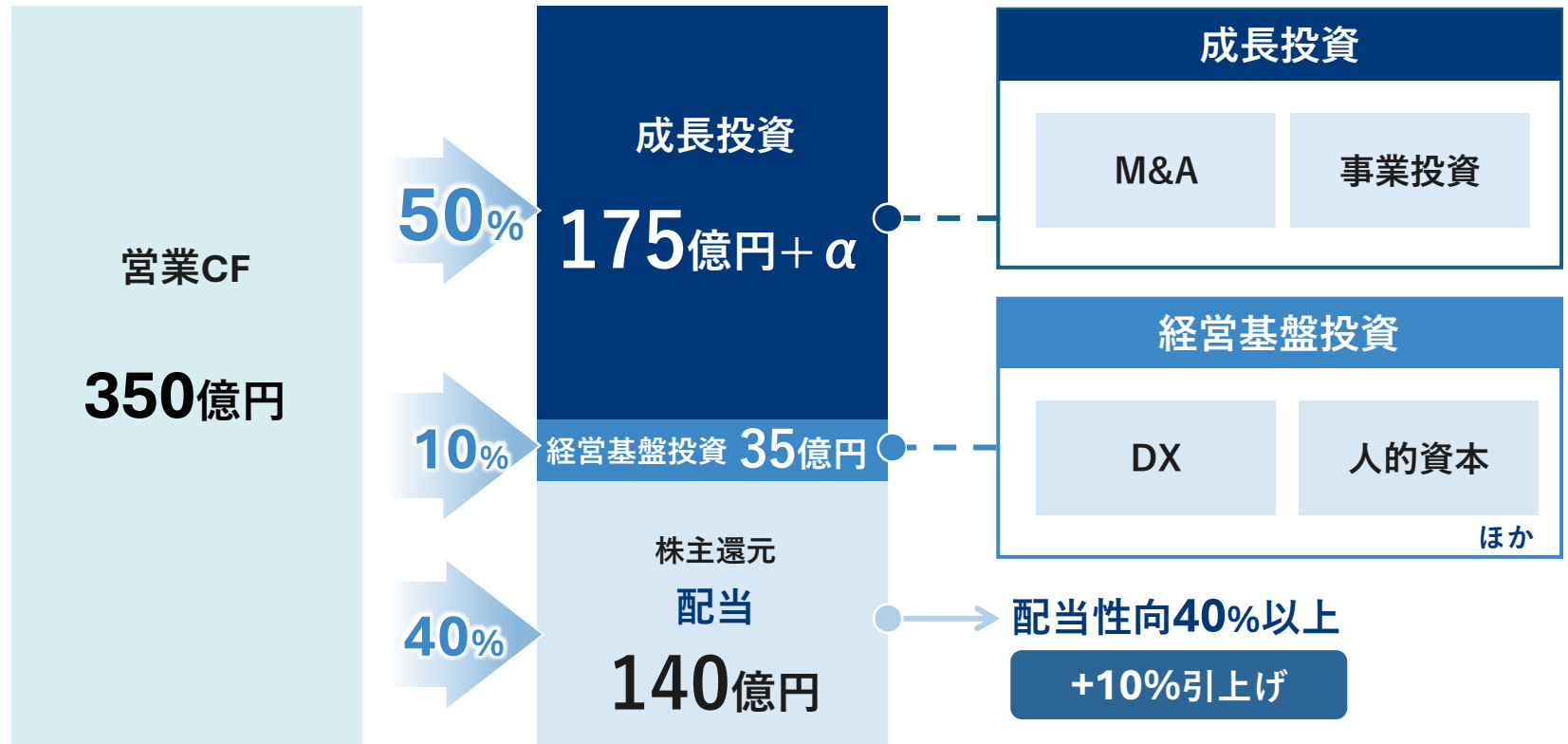
キャッシュアロケーション	22
成長投資方針	23
株主還元	24
ロジックツリー	25

キャッシュアロケーション

- 持続的な成長に向けた投資を実行し、株主還元を強化

キャッシュイン

キャッシュアウト



CIP2028 3カ年累計

成長投資方針

- サプライチェーンの強化等、事業領域拡大に資する成長投資
- 外部資金の活用等、資本効率の向上に資する成長投資

各事業の投資方針

■ グローバルバリューチェーン強靱化

設備投資

- ・ 高付加価値化・ 出口と直結した安定受注・ 新規取組

M&A・事業投資

- ・ グローバル市場への出口を有する企業
- ・ 消費者接点の強い企業
- ・ シナジー効果を発揮できる企業

■ ブランディング投資

- ・ グローバル市場でのCHORIブランド、商材の認知度アップ

■ No.1 戦略の推進

出資

- ・ 新たな顧客創出とメーカーポジションの確立
- ・ 半導体材料事業・リサイクル事業・化粧品事業の強化

設備投資

- ・ 加工食品事業および医農薬中間体・原薬事業の拡大

■ M&Aによる事業領域の拡大

繊維事業

化学品事業

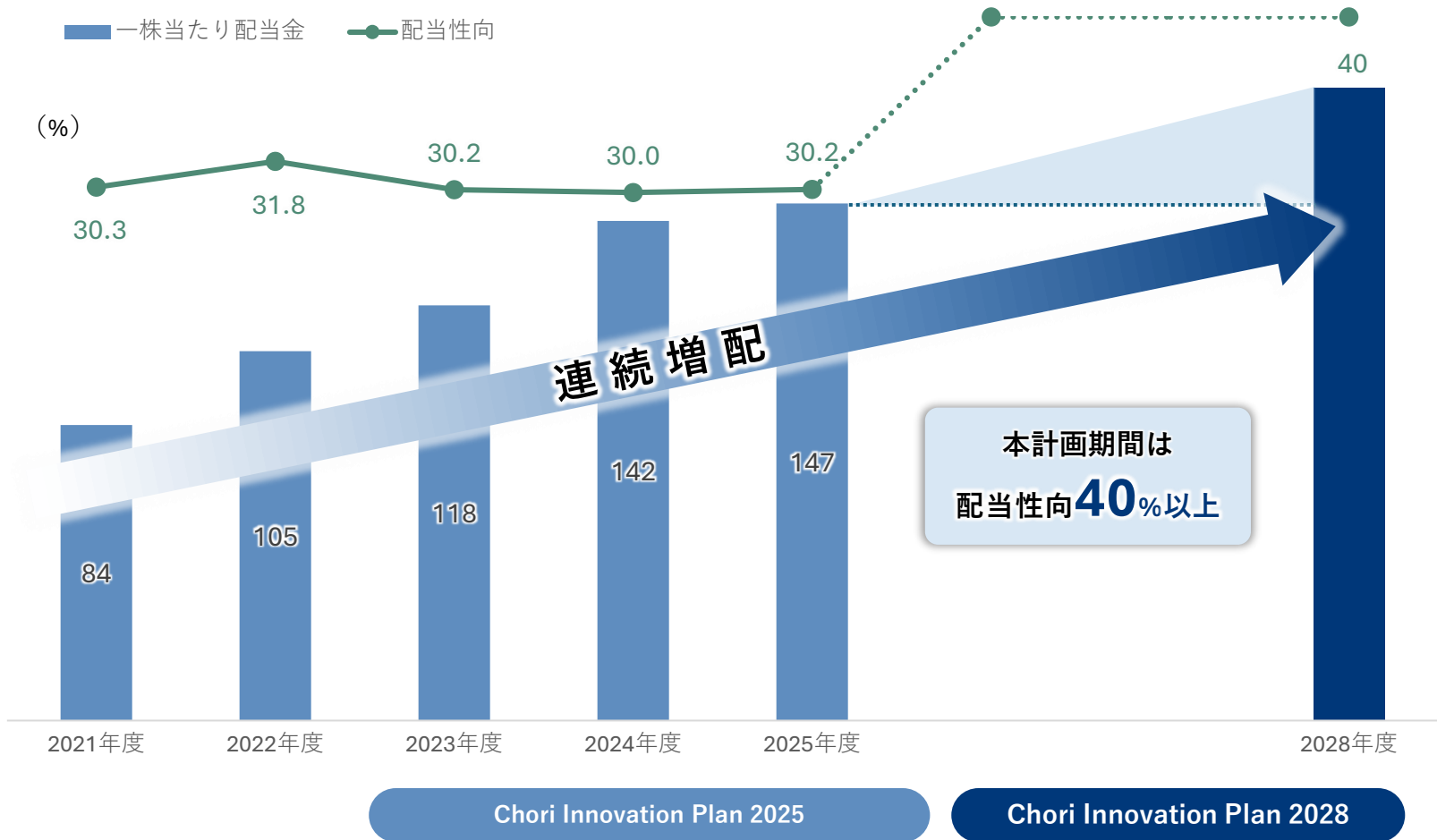
成長投資

175億円 + α



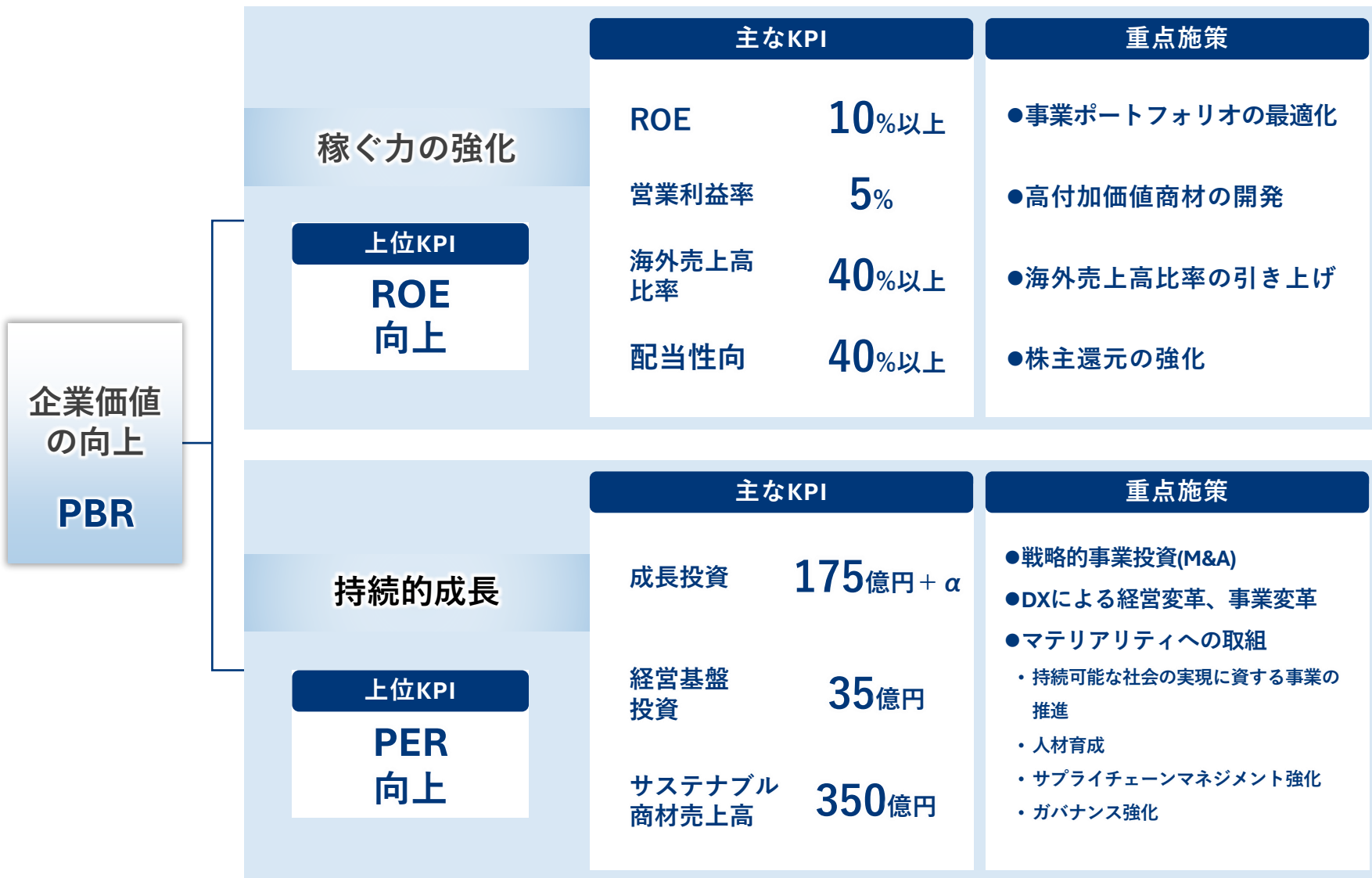
株主還元

- 配当方針は、配当性向30%以上→40%以上に引き上げ、純資産配当率（DOE）※3.5%以上



※ 純資産配当率（DOE）= 配当総額 ÷ 純資産

ロジックツリー

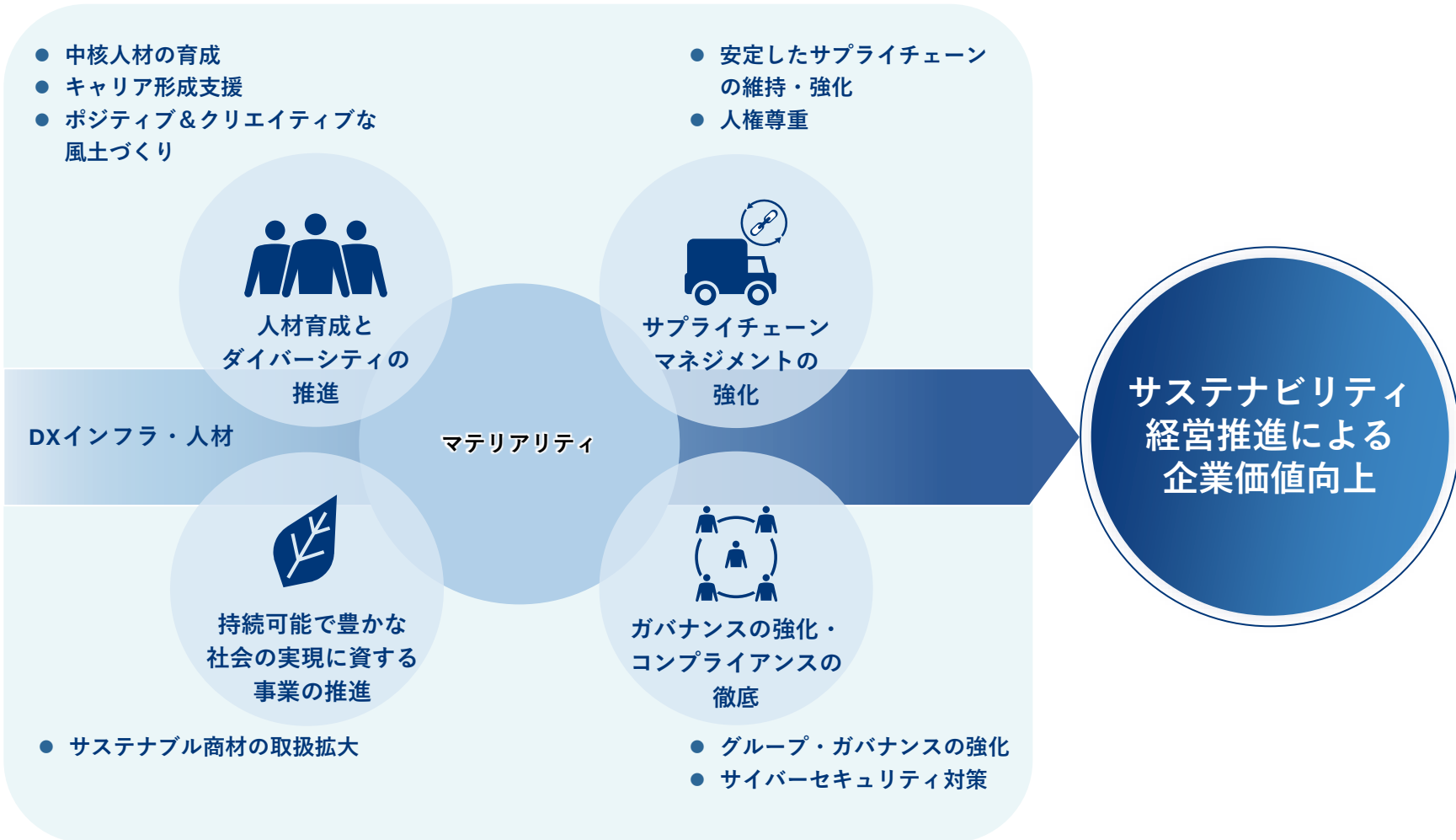


経営基盤戦略

経営基盤戦略	27
人的資本の充実	28
サステナブル商材の拡大	29
ガバナンスとサプライチェーンマネジメントの強化	30
DXによる経営変革	31

経営基盤戦略

● サステナビリティ経営を推進し、持続的に企業価値を向上



人的資本の充実

- 人材の能力を最大限に引き出し、企業価値を向上させ、選ばれ続ける商社としての地位を確立
- 価値創出の好循環を通じて、人材をさらに成長させ、持続的な成長を実現



重点戦略	事業成長を牽引する 中核人材の育成	個人の成長に向けた キャリア形成機会の提供	ポジティブ&クリエイティブな 風土づくり
主な施策・制度	<ul style="list-style-type: none"> ● 事業部と人事部の連携体制確立 ● グローバル人材の育成体制の整備 ● 役員・管理職の次世代育成計画の策定 	<ul style="list-style-type: none"> ● 対話を通じたキャリアプラン作成 ● キャリアコース・育成プログラムの充実 	<ul style="list-style-type: none"> ● 挑戦・成長を促す制度の整備 ● 社内横断プロジェクトの創出・活動支援 ● 多様な人材が働きやすい環境・制度整備
推進体制	HRBP※、インナーブランディング推進委員会、ダイバーシティ&インクルージョン推進委員会		
主な モニタリング指標	エンゲージメントサーベイスコア		女性管理職比率

※HRBP (Human Resources Business Partner) : 事業部と人事部が連動し、各事業の課題解決に必要な人材戦略を設計・遂行

サステナブル商材※1の拡大

- 社会責任を果たすとともに、事業成長を牽引するドライバーとして位置づけ

環境



サプライチェーン GHG排出の低減

- バイオ由来原料含有樹脂
- 再生材含有包装材

環境汚染の低減

- 原着ポリエステル糸
ECOSOL®※2
- 生分解性樹脂

エネルギー効率化 再生可能エネルギー 普及

- リチウムイオン電池

資源循環 (再生材利用)

- リサイクルポリエステル糸
ECO BLUE®※2
- リサイクル可能な原料を使用した自動車内装用素材
- PET廃材活用吸音材
B-LOOP®※2

暮らし



食

- 安全な食品と添加物
- 食品の廃棄ロス削減
- 土壌中で分解しやすい農薬

衣

- 高捲縮糸SPX®※2
- 高伸縮機能糸TEXBRID®※2

健康

- ジェネリック原料・中間体
- 先発薬原料・中間体

※1 再生材含有・利用、バイオ由来原料含有など

※2 当社のオリジナルブランド

ガバナンスとサプライチェーンマネジメントの強化

- グループ・ガバナンスとサプライチェーンマネジメントを強化し、信頼性と安定性を高め、持続的な事業運営基盤を構築



グループ・ガバナンスの強化

CIP2028で目指す姿

- グループ・ガバナンス体制の維持・強化
- グループ・コンプライアンス学習の実施継続
- 不正アクセスやサイバー攻撃に対する強固なサイバーセキュリティ対策
- 透明性の高いメリハリの効いた役員報酬制度への改定



安定したサプライチェーンの強化

CIP2028で目指す姿

- 高品質・安全性に優れた商材や原料の調達力の維持
- 安定したサプライチェーンの維持・強化
- 人権を尊重したサプライチェーンの維持（CSR調達アンケートの実施継続）

DXによる経営変革

- 経営変革を目指し、各施策を実行

Chori Innovation Plan 2028

DXが導く経営変革

DX人材
拡充

デジタル文化
醸成

DX人材の採用・育成

デジタルツールの
業務プロセスへの組み込み

DX・データ活用研修の実施

DX活用事例の全社共有
(社内コミュニケーション基盤)

各本部にDX推進室を設置、推進リーダーを育成

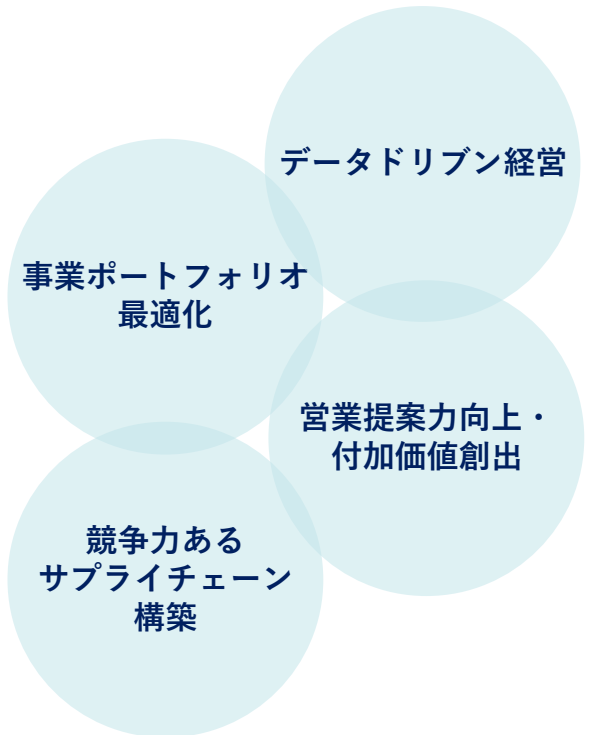
DX
インフラ構築



統合データ基盤の構築
(データが導く迅速かつ的確な意思決定)

ECプラットフォームの構築 (BtoB)

AI・SFAを活用したデジタルマーケティング強化



Appendix



繊維事業 セグメント概要

- 川上の原料、川中のテキスタイル・資材、川下のアパレル等最終製品に至るまで総合力で事業を展開

マテリアル

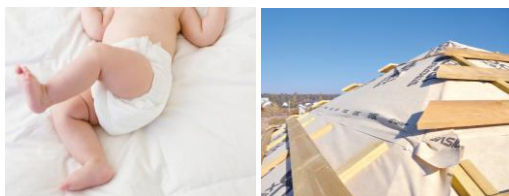
繊維原料・原糸

- ・合成繊維原料
- ・ナイロン糸
- ・ポリエステル糸
- ・リサイクル原料



生活・インフラ資材

- ・おむつ・マスク等で使用される不織布等、衛生資材
- ・フィルム資材
- ・住宅用防水シートや防音・制振材等の建築資材



テキスタイル

生地

- ・機能性・サステナブル対応生地
- ・スポーツウェア向け生地
- ・中東民族衣装向け生地



自動車用資材・部材

- ・自動車内装材用表皮・原糸
- ・エアバッグ
- ・吸音材等、自動車用繊維部材



アパレル

ファッションウェア

- ・大手SPA・総合アパレル
- ・ロードサイド、小売

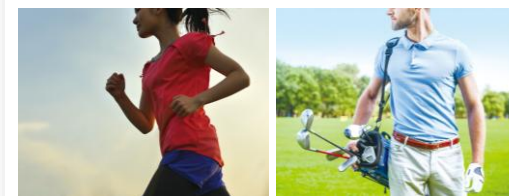
ワークウェア・スーツ

- ・紳士服
- ・メディカルウェア
- ・ワーキングウェア



スポーツウェア

- ・アスレ・アウトドア
- ・フィットネス
- ・ゴルフウェア
- ・インナーウェア



繊維事業 環境認識・競争優位性

環境認識

リスク



地政学リスクによるバリューチェーンの変化・流動化



人口減による国内市場の縮小、労働力不足



世界的なインフレ・金利上昇、為替の乱高下

機会

- グローバルにおけるアパレル市場拡大・安定成長
 - 人口増・中間層の拡大・都市化
 - 気候変動（温暖化、異常気象）への適応ニーズ
 - サステナビリティ対応ニーズの高まり
- 健康・快適を求めるライフスタイルの変化
- 自動車のEV化、内装のラグジュアリー化

高いマーケットシェア

- 合繊原料
- 中東民族衣装用生地
- 建材・ハウ斯拉ップ
- 車輻内装用原糸・生地
- スーツ
- ゴルフウェア

競争優位性

1 | 一気通貫のグローバルバリューチェーン



世界有数の繊維産地（北陸地域）における合繊素材の開発・生産ネットワーク



中国・ASEANにおける有力な取引先・顧客との強力なパートナーシップ



中東をはじめとする海外の成長エリアに展開する販売拠点

2 | 原料開発から差別化、豊富な高付加価値商材

210 億円 (2025年度実績)

TEXBRID®、ECO BLUE®、SPX®等
サステナブル商材取扱高

直近3年間売上高CAGR

約11%増

3 | 専門分野における豊富な知見を有した人材群

- 専門分野の豊富な知見・ノウハウを活かし、顧客の課題解決から関わる事が可能な人材群

繊維事業 オリジナルブランド①

サステナビリティコンセプト：BLUE CHAIN®（ブルーチェーン）

- 繊維産業の川上から川下までを対象としたサプライチェーン全体を視野に入れた当社独自のプロジェクト
- 取引先と協働し、再生材使用などの要素を有する糸・生地・製品の取組を拡大



BLUE CHAIN®の取組

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



BLUE CHAIN®における主力商材。回収した使用済みペットボトルを洗浄・粉砕し、新たな繊維に再生。長繊維から短繊維まで200種類以上の品種を展開。国内外の生産背景から提供する独自の高性能素材と組み合わせ、リサイクルだけではない価値のある糸を生み出す。

※1 速染糸®は小松マテール(株)の登録商標

※2 WS™は小松マテール(株)の登録商標

ECO BLUE® × WS™

リサイクルポリエステル糸 × 速染糸



小松マテール(株)が開発した速染糸®※1「WS™※2」は低温で速く染まる特徴を持ち、染色時間を大幅に短縮することで染色加工工程のCO₂排出量を低減。さらにECO BLUE®と組み合わせることで、2つの要素でCO₂排出低減に寄与。

B-LOOP®

繊維製品における再生材利用のスキーム



製造工程で発生した糸くずや廃棄衣料などを回収し、糸やフェルトに戻すことで、衣服や資材等、用途に応じて再利用。再生が難しい素材は反毛後に自動車の吸音材や水害防止用の河川敷マット等へ再利用。

繊維事業 オリジナルブランド②

BLUE CHAIN®の取組

BLUENY®

リサイクル原料を使用したナイロン

繊維くず由来のリサイクルナイロン「BLUENY LOOP」、回収漁網由来のポストコンシューマーナイロン「BLUENY OCEAN」を展開。



TEXBRID®

形状回復性に優れた高伸縮機能糸

バネ上の分子構造で優れたストレッチ性と伸長回復性を有する高伸縮機能糸。体を締め付けることなく自然にフィットし、快適な着心地を実現。シワになりにくく、スポーツからビジネスまで日常使いで活躍。

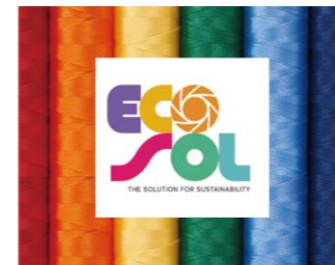


ECOSOL®

原着ポリエステル糸

糸を作る段階で色を付ける（先染め）ため、後染め工程での染料が不要。

生地で染色する場合と比較し、糸製造工程までの水使用量・CO₂排出量の低減に寄与する素材。



SPX®

伸縮性・膨らみ・軽さを作る伝統的糸加工

北陸産地で50年以上受け継がれる、日本独自のPIN仮撚加工による高捲縮ポリエステルストレッチ糸。サファイアガラス製回転子を用いた伝統技術により、軽さ・高い伸縮性・ふくらみ感を備え、ファッションからスポーツ用途まで幅広く使用。



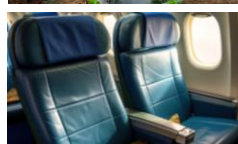
化学品事業 セグメント概要

● ニッチな原料・分野・市場で独自のビジネスモデルを創出

合繊原料・樹脂原料

バイオ由来、リサイクル材

主な商材	主な最終製品
ナイロン原料・リサイクルナイロン	エアバッグ、タイヤコード、可塑剤、包装材料
バイオ由来・生分解性樹脂	農業用マルチフィルム、カトラリストロー、コーティング材料
ポリウレタン原料	ウレタンフォーム、スパンデックス、マイクロファイバー、熱可塑性樹脂



電子材料

半導体、電子部品に使用される材料

主な商材	主な最終製品
電子材料部品	▶ 半導体、ディスプレイ、センサー、光ファイバー
無機薬剤 (電子グレード)	▶ 半導体、高機能材、電子部品、積層セラミックコンデンサ
イオン液体	▶ リチウムイオン電池
アルミ化成箔	▶ アルミ電解コンデンサ



生命科学材料

飼料・肥料、加工食品向け食品原料および添加物

主な商材	主な最終製品
化粧品関連商材	▶ 化粧品、スキンケア製品
局方ブドウ糖	▶ 人工透析剤、輸液製品
品質改良剤 (添加物製剤)	▶ 畜肉、魚介加工製品、冷凍寿司
粉末抹茶	▶ 清涼飲料、加工食品



医農薬中間体・原薬・原体

抗がん剤、アレルギー、生活習慣病、抗高血圧薬等の医薬品原料

主な商材	主な最終製品
医薬原薬・中間体	▶ 生活習慣病薬、アレルギー薬、抗がん剤
農業原体・中間体	▶ 除草剤、殺菌剤、殺虫剤



化学品事業 市場環境認識・競争優位性

環境認識

リスク



地政学リスクにより、
未来予測が困難



市場縮小・競争優
位性の低下。特に
汎用品分野では新
興国が台頭



地球温暖化対策等
環境・生物多様性
に対する規制の強化

機会

- 業界の事業ポートフォリオ再編
成長が見込めない事業、市況変動の影響を受けやすい汎用品事業から、半導体、ライフサイエンス、環境/エネルギー等の成長領域に再投資する動きの加速
- 持続可能な社会への転換
- デジタル活用が進み、業務効率化の他、ビジネスモデルの変革や新たな価値の創造が進展

新分野への進出（海外）

- 半導体分野/環境対応分野：
東アジア・ASEANにおけるビジネスが進展
- ファインケミカル分野：
インド・中国における受託ビジネスが着実に拡大

競争優位性

1 | マーケット起点の専門性の高い商社機能



加工・技術支援・
企画提案を取り入
れた「専門性の高
い商社機能」



マーケットインの
発想による幅広い
商材群と顧客対応力



自社単独での商品
開発体制と提案力

2 | グローバルなネットワークと市場開拓力

70%超

貿易比率

商社機能と高付加価値商材を
武器に事業展開
特に新興国市場における
市場開発に強み

- 蝶理マシナリーが構築してきた海外ネットワークを活用し、グローバルビジネスを更に拡大

3 | 「目利き力」の高い営業パーソン×DX

- サプライヤーを見つけ、育む「目利き」人材に加え、DX活用によりマーケットインのビジネススタイルを加速



CHORI あなたの夢に挑戦します。

※本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、本資料の発表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