

## わが社のアジア戦略

澤村のタイ現地法人、サワムラ・トレーディング(タイ)は、初の計画未達、前期比割れと苦戦した。その要因は定番化商品でタイからベトナムなど他のアジアの国に移管する流れが強まったことや、想定していた新規取引が先方都合により遅れたことなどだった。



サワムラ・トレーディング(タイ)のはいるビル  
当時のチャイナ・プラス

・ワンの流れを意識してムはスポーツやインター  
澤村が事務所を現地法人がメイン。  
グ(タイランド)(STT)化して立ち上げたもの  
は今期(2017年6月)で、徐々に人員も拡充、  
期を「収穫期」と位置 現在は日本人スタッフ2  
付けながら、現地企業へ 人を含む10人体制。主要  
の販売拡大、日本素材の 事業はタイの協力ニッタ  
販売本格化、欧米アパレ ーで生産したトリコット  
ル向けの拡 販拡大。ベトナムでの素  
販などに取 り組む、前 期比2倍増  
の売上高を 計画する。

### 澤村

タイ現法の売上高を2倍へ  
ベトナム向け拡大図る  
やシャージを販売 材生産については、前期  
すること、アイテ から本格化に向けて試作  
を始めている  
が「まだまだ時  
間は掛かりそ  
う(勝本保取締  
役)と言う。  
ただ、タイ製  
の付加価値素  
材の販売先と  
しては有望視  
しており、目  
下澤村と連携  
しながらベト  
ナム向けの素  
材販売拡大に  
向けた動きを  
強めている。