Deloitte.
デロイト トーマツ

コートジボワールの主要農畜産物サプライチェーンの概要

デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社
デロイト トーマツ コンサルティング合同会社
2024年12月17日

< Confidential >

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

目次

1	業務概要、調査対象品種の紹介
2	商品作物（カカオ、コットン）
3	野菜・果物（オニオン、マンゴー、プランテイン）
4	畜産（レッドミート、乳製品）

1、業務概要、調査対象品種の紹介

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

短期間の調査ながら、各地の農家・加工業者・卸へのヒアリングを通じて、リアルな現地の実態を把握できた

コートジボワール国主要作物・畜産物サプライチ ェーン強化のための情報収集・確認調査

背景・目的・期間・品目

- 背景
  これまでにコメの生産性改善の技術協力、カカオのトレーサビリティの調査を実施。生産だけでなく、サプライチェーンに課題がある

- 調査目的
  今後の協力案を検討するにあたり、以下の品目について生産・加工・流通の課題を明らかとする

- 調査方法
  各作物の農家、加工業者、卸などへのヒアリング

- 調査期間
  2023年11月～2024年3月
  第一回渡航　11/28-12/9
  第二回渡航　1/11-2/8

- 調査対象品目
  商品作物：カカオ、コットン
  果物・野菜：マンゴー、オニオン、プランテイン
  畜産：レッドミート、乳製品

調査地域

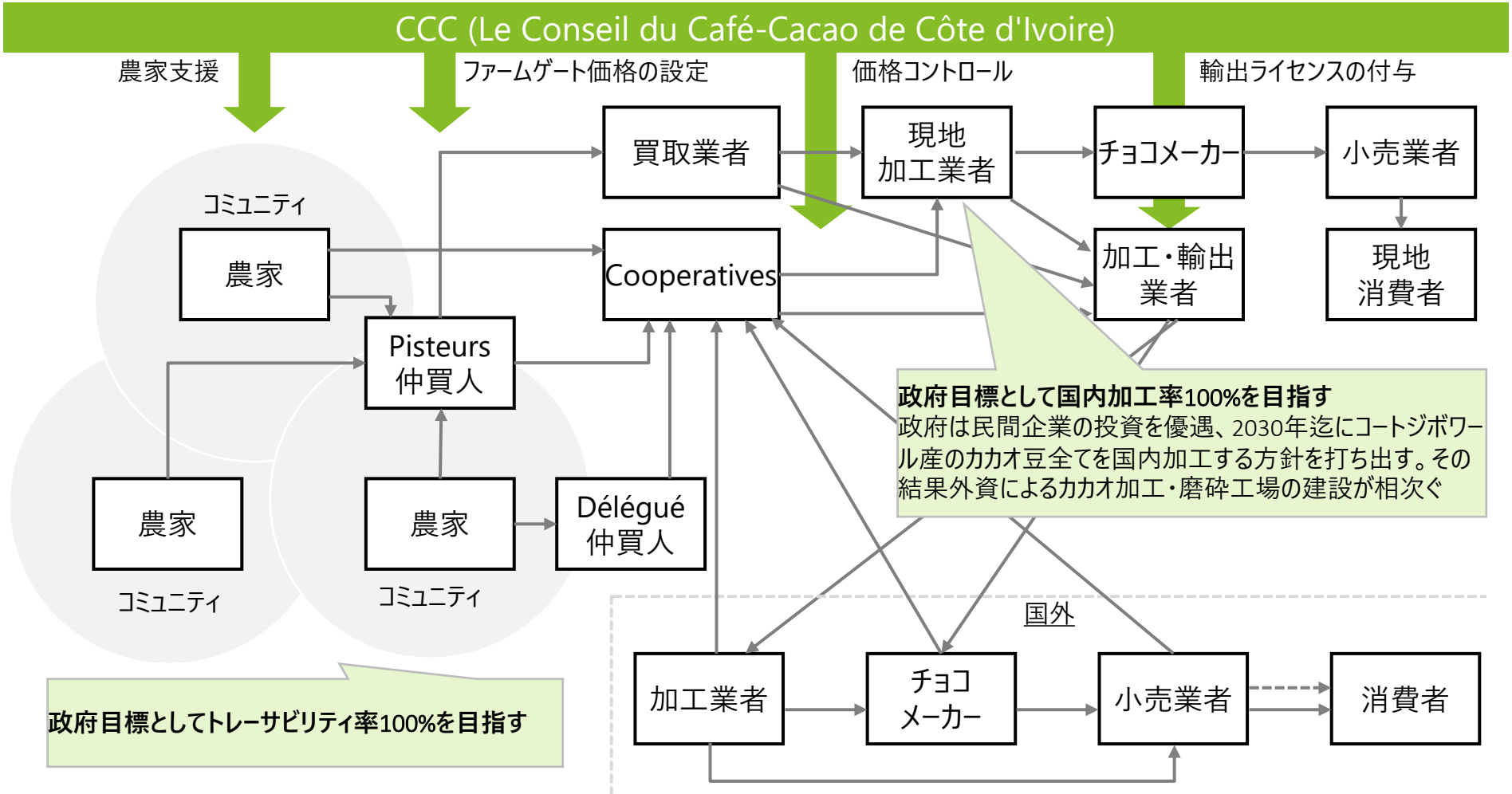
© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

2、商品作物（カカオ、コットン）

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

コートジボワールにおけるカカオサプライチェーンは以下の通り

コートジボワールにおけるカカオサプライチェーン



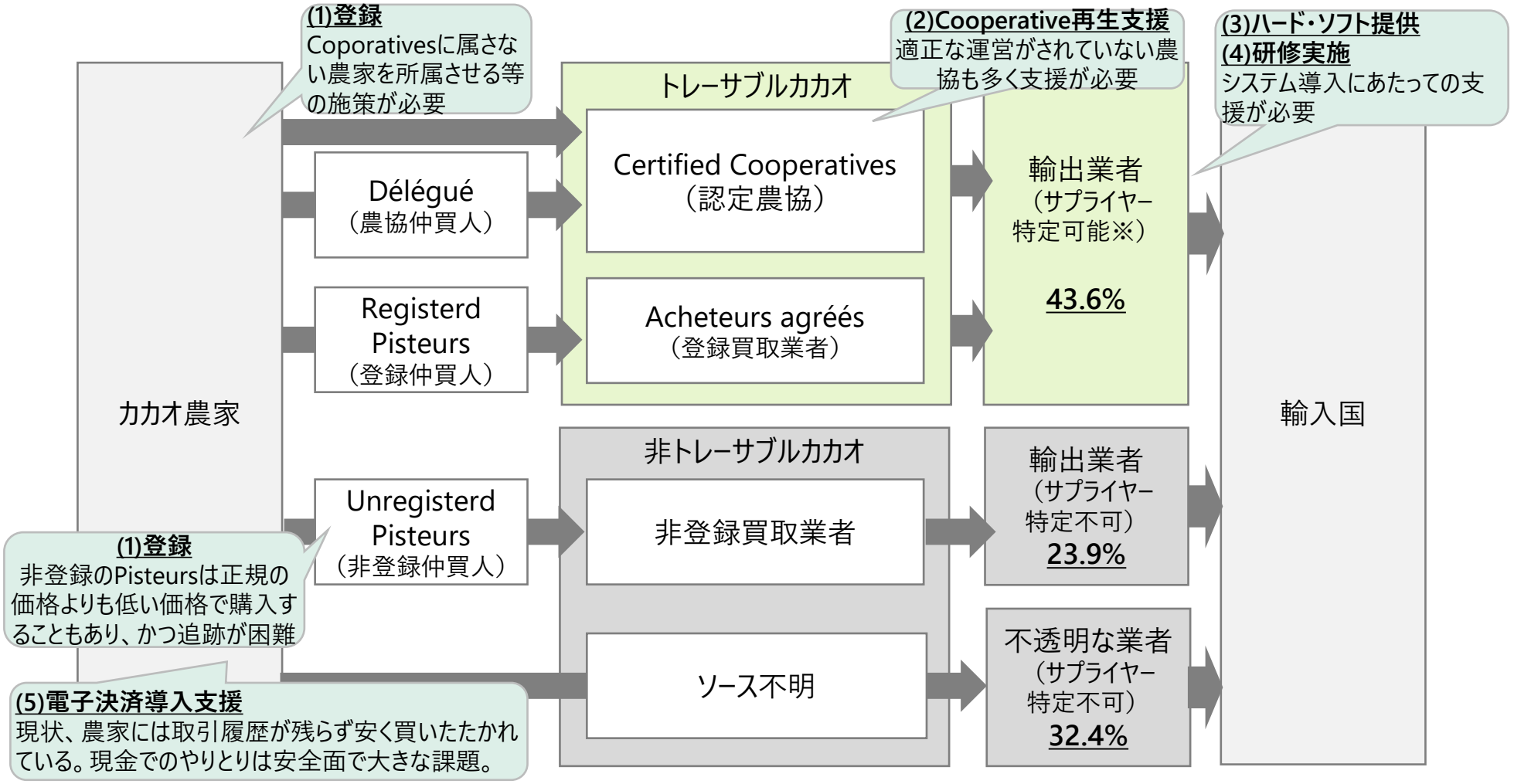
※Déléguéは協同組合と直接のつながりを持つ。Pisteursはカカオを購入するフリーエージェントまたは小規模トレーダー。登録/非登録のPisteursが存在。買取業者についても、登録/非登録の両方が存在する。

出所： IDH, GISCO, C-lever.org, 2021: Technical Brief on Cocoa Traceability. P. Stoop, N. Ramanan, H. Geens, A. Lambrechtand S. Dekeister.を参考にJIA調査団作成
https://www.idhsustainabletrade.com/uploaded/2021/04/Cocoa-Traceability-Study_Highres.pdf

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

政府目標としてトレーサビリティ率100%を目指しているが、実際には輸出カカオの55%以上はトレースできていないのが現状（農家登録等ができていないことが背景）

トレーサビリティ向上に必要な施策



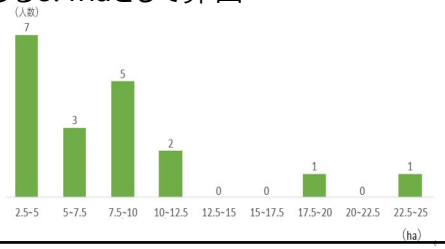
※特定のCooperative、または農家グループにさかのぼることができる

出典：Cécile Renier et al (2023) "Transparency, traceability and deforestation in the Ivorian cocoa supply chain"を基にJICA調査団作成

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

（参考）カカオ農家のプロファイル

BABA村（Sam-Perdo）の訪問先農家グループ（計19名）

調査項目	調査結果
農地面積	農地面積：平均8.4ha（2.5～25ヘクタールの間）　　※農場から3～8キロくらいのところに住む
農業収入	年間売上：2,520,000FCFA（≒630,000円） 年間利益：　756,000FCFA（≒189,000円） ※ 1haあたり300kg(5bag)収穫し、平均農地面積である8.4haとして算出 ・単価：約100CFCFA/kg　※CCCが決定 ・1haあたり売上：300,000FCFA/ha ・1haあたり費用：210,000FCA/ha ・1haあたり利益：　90,000FCFA/ha  1haあたり　8.4haの場合 FCFA/ha　FCFA 売上　300,000　2,520,000 費用　労働力　50,000　420,000 肥料　140,000　1,176,000 農薬　10,000　84,000 輸送　10,000　84,000 利益　90,000　756,000
カカオ以外の収入源	・コメ、キャッサバ、メイズ、ヤムイモの栽培や、チキン、豚などを飼育して販売する ・収入源の多様化は重要と考えており、例えばキャッサバの育成方法を知りたいが知識がなく、政府からの指導などは特にない。
家族構成	子供あり（1～18人）
学歴	通学経験なし10人、プライマリー5名、セカンダリー3名、大学（会計）1名
取引条件	販売先：農協に属さず Pisteurs（仲買人）へ販売 販売価格：CCCが決定したファームゲート価格 支払方法：Pisteursから現金でその場で受け取る。伝票等のやり取りはなし。
課題	・生計向上：生計は苦しく、子どもを学校へ行かせたくても行かせられない農家が多い。他の生活手段として他の作物を栽培するための知識が不足している。「AVEC」というVSLAに近い仕組みでお金を借りることはできるが資金は限られるため希望者全てが借りられる訳ではない。 ・品質改善：肥料・農薬投入量が多ければ、収量、品質が上がることは理解しているものの、購入する資金がない。 ・児童労働：経済的困窮から学校に通えず、子どもが農作業を手伝うケースはある。児童労働は良くないという理解はあるが、学校にいけないのであれば、農作業を手伝うことで将来のカカオ栽培を経験することが必要だと考えている。 ・森林伐採：栽培のための農地がない場合、木を伐採するケースもよくみられる。 ・トレーサビリティ：取引時には伝票のやり取りもなく記録が残っていない。

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

政府目標として国内加工率100%、トレーサビリティ率100%を目指しており、そのための支援が求められる

コートジボワールにおけるカカオサプライチェーンにおいてニーズの高かった項目

1

カカオ加工・磨砕工場の建設

世界総生産量の約4割を占めるが、国内加工率はわずか33％に過ぎず、多くが原料豆の状態で輸出されている（政府は2030年迄に国内加工率100% を目指す）

2

トレーサビリティシステム構築支援

政府主導のシステムはパイロット段階の為、全国的に拡大させるための支援が必要であり、特に農家/仲買人登録、ハード・ソフト提供、電子決済導入支援などが求められる　※コートジボワールにてブロックチェーン実証実験を実施（QRコード参照）

JICA「コートジボワールにおけるブロックチェーンを活用した児童労働の防止に係る調査」

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

コートジボワールにおけるコットンのサプライチェーンは以下の通り

コートジボワールにおけるコットンのサプライチェーン

価格決定

政府主体の調査から、その年のコットンの需給状況を確認し、ファームゲート価格が決定される

国内で実施

プロセス	栽培/収穫	加工/貯蔵	格付け(分類)	輸出	加工	生産	流通・小売
プレイヤー	農家	ジンナー	研究所	輸出業者	スピナー・ファブリックミル	生産業者	小売業者
概要	種子を栽培し、コットンの花が十分に咲いたタイミングで収穫を行う収穫後は、オープンマーケットに集約される	収穫されたコットンは農家の契約するジンナーに販売され専用の工場でリントと種子に分離され、輸出用に保存される	ジンナーがリントのサンプルを指定の研究所(3C-CI)に送付し、研究所で品質に基づいて分類する	分離されたリント(繊維や衣服の元)は輸出される主にアビジャン港が使用される	リントは、スピナーによって糸に加工され、ファブリックミルで編み込まれて布に加工される	加工された布は、各生産業者によって衣服などの最終製品になる	生産事業者の最終製品を店舗やネット経由で購入する
特徴/	ジンナーが生産量向上のために、肥料や農薬を付与するケースもある	主要企業6社によって占有されており、他の企業の参入余地なし(北中部に集中)	3C-CIが一括管理	リントになった段階で大半が輸出	国内での加工は限定的	国内での加工は限定的	コートジボワール産コットンは品質が高い※手摘み、無農薬が多いため

コットン２次加工工場UTEXI：コットンボールをギナーから調達し、糸・布を製造・販売

課題

■ **不十分なトレーサビリティによる非効率な管理体制**
- 紙ベースで投入資材・出荷量を管理している
- 各社個別に管理されており一気通貫のデータベースが存在しない

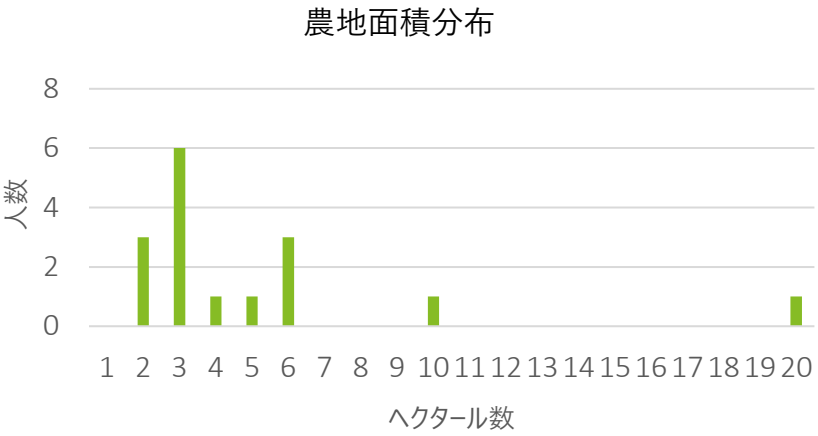
■ **低い国内加工率**
- 国内加工率は低く、国内でジニング（種から綿を取る作業）後、多くがリント（繊維）の状態で輸出
- 加工用機械がある工場もあるが古く、入替えが必要

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

（参考）コットン農家のプロファイル

Napié村のコットン農家

調査項目	ヒアリング結果
農地面積・栽培作物	農地面積：2~6haに集中（右図参照） 栽培作物：コットン、メイズ、カシューなど
農業収入（作物別）	コットン：390,000CFCA（≒97,500円）/ha ・単価：約300CFCA/kg ※シーズンの販売価格や収量に依存 ・単収：1.3t（1,300kg）/ha その他：なし（食用であり、換金作物ではないため）
非農業収入	なし
家族構成	子供あり（5～10人程度）
学歴	Primary（小学校）またはSecondary（中高校）卒
コットンの取引条件	販売先：栽培地の属するゾーニングを管理するギナー（COIC） 契約内容：1年の専売契約（毎シーズン更新） 販売価格：CCAやIntercotonの決めた最低価格を遵守し、ギナーと決定 支払方法：農家の属する組合がギナーからチェックを受領し、後に農家に現金で還元
作業内容	耕作（労働力削減のため、牛を活用）、種植、除草、害虫除去、収穫
課題	①生計向上：生計は苦しく、組合から融資を受ける農家が多い ②品質改善：認証への認知も少なく、ギナーからのアドバイスに従って栽培 ③児童労働：休日に子供に手伝ってもらうケースや経済的困窮から学校に通えず、農園を手伝うことになるケースも。児童労働（子供からの手伝い）に対して、問題意識は少ない ④森林伐採：栽培のための農地がない場合、木を伐採するケースもみられる ⑤トレーサビリティ：紙ベースで投入資材・出荷量を管理



© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

農家の収入向上を目的としたコットンの高付加価値化・生産性向上と、トレーサビリティシステム導入のニーズが挙がった

コートジボワールにおけるコットンサプライチェーンにおいてニーズの高かった項目

1

コットンの高付加価値化と生産性向上

生産量が多く輸出品目として重要な品目である一方で加工率が低く、オーガニックコットン栽培による高付加価値化、生産性向上の実現により農家の収入向上が求められている

2

トレーサビリティシステムの導入

各社で生産～販売に至る情報を管理しているものの、個社管理で横連携ができておらず、農家側と工場側での二重管理体制にもなっており、一気通貫での効率的な管理を可能とするトレーサビリティシステムが求められている

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

3、野菜・果物（オニオン、マンゴー、プランテイン）

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

国内に流通するタマネギは輸入品が多く、輸入品も含め陸路で輸送されるものは卸売業者が直接農家から買い付け、物流も担っているケースが多い

タマネギサプライチェーンの概要

プロセス

投入・サプライ → 生産 → 物流 → 販売

プレイヤー

- 投入材（種子、肥料、農薬）小売業者
- 生産者
- 仲買・物流業者
- 卸売業者
- 小規模小売

現状と課題

- コートジボワールでは乾燥した**北部のみで生産**
- 当地で栽培が開始されて日が浅く、ナスやトマトといった**他の作物と合わせて**栽培
- **栽培面積が細分化され小さく、**生産量が少ない
- 育苗から栽培管理まで、**全て手作業**
- **種子や肥料、農薬が高く**、十分な量を購入できない
- **水源の確保や灌漑設備の整備**が大きな課題

- 収穫されたタマネギは、**農家が直接市場へ持ち込み**販売するほか、**仲買人が農家を訪れ買い付け**
- 下図のような**自動三輪車**を**農家組合**(cooperative)**で共同利用**し、タマネギを輸送

- 国産タマネギはほとんど市場に流通しておらず、近隣（ニジェール、ブルキナファソ）や欧州（オランダ）などの**輸入品**が主流
- 卸売業者は**既存ネットワークに頼って顧客を獲得**しており、基本的には信頼関係によって取引
- 信用に頼るため、**未払いや支払い遅延**が発生することあり

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

輸出向けマンゴーは生産以降のプロセスが輸出業者によって行われており、生産者と輸出業者の関係性も整理されている

マンゴーサプライチェーン（輸出向け）の概要

プロセス

投入・サプライ → 生産 → 仲買・選別・梱包 → 物流 → 販売

プレイヤー

- CNRA（種を販売、一部の農家のみ購入）
- 生産者（収穫業者が収穫）
- 仲買兼収穫業者
- パッケージングセンター
- 輸出業者
- 卸/小売業者（国内・近隣国）

現状と課題

- 5-15ha**程度の比較的大きな土地**で栽培しており、マンゴー専業農家がほとんど
- 5-10m**ほどの大木**で生産量重視の栽培
- 肥料や農薬は使っておらず、**主な生産コストは人件費**（土壌の撹拌、剪定、草取りなど）
- **ミバエの被害が深刻**であり、現時点で有効な対策なし
- 輸出向けマンゴーは色の基準が厳しく、**はじかれたマンゴーは国内で供給過多**

- **収穫業者という専門職**が存在
- 出荷されたマンゴーは、パッケージングセンターで品質検査を実施
- パッケージングセンターは**農家も含んだ組合によって運営**されており、輸出業まで手掛けるものもある
- **ミバエ被害の確認（目視）**は輸出後にも影響するため重要
- パッケージングセンターは提携する輸出業者から発注を受けたタイミングで、各社に合わせた包装を行い出荷

- マンゴーは品質に応じてカテゴリ1、カテゴリ2に分類
- **カテゴリ1は輸出用で全体の約8割**を占める。カテゴリ2は国内流通用
- 輸出の際には若いマンゴーを収穫して3週間程度でヨーロッパに届く間に追熟
- **輸送時の冷蔵設備は整備されている**他、パッケージングセンターにも冷蔵設備あり
- **加工設備（ドライマンゴーやジュースなど）が不足**しており、輸出できなかったマンゴーを加工できない

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

国内で消費されるプランテインはすべて国内生産により賄われており、産地から卸売業者を通して全国に流通している

プランテインサプライチェーンの概要

プロセス	投入・サプライ	生産	物流	販売
プレイヤー	苗農家（自家栽培と購入が混合している）	生産者	卸売業者（生産地）	卸売業者（各地方市場） 小規模小売

現状と課題

- 長年プランテイン栽培に従事している農家が多い
- 栽培面積は1ha前後であり、**プランテインのほかにカカオ、コーヒー、ゴム、キャッサバなどの作物も栽培**
- 苗は自家栽培するほか、不足分は近隣農家や市場から補う
- **灌漑や肥料・農薬といった投入は行わず**、最大の生産コストは整地などにかかる人件費
- **乾季の水不足**でプランテインが枯れる被害
- 収穫したプランテインの**保管場所や輸送手段が不足**
- **道路環境が劣悪**なため輸送に多くの時間と労力を要する

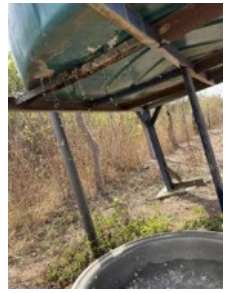
- 村の卸売業者が農家から買い取りを行い、ほかの地域からくる卸売業者へ販売
- 農地から集められたプランテインは**路上に積まれ、布をかぶせるだけの簡易的な形で保管**
- プランテインを販売するための場所（屋根や壁があるような場所）は未整備で、**プランテインの腐敗や盗難被害**もあり
- アビジャンの卸売市場においても特定の場所に山積みで保管
- **輸送過程、保管過程ともに冷蔵設備などは導入なし**
- プランテインの地域間分配が十分でなく、**売れ残る地域と不足する地域が発生**

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

輸出向け商品のサプライチェーンは比較的整備されているものの、特に国内で一般に消費される作物のサプライチェーンでは改善のための様々な要望が聞かれた

コートジボワールにおける野菜・果物サプライチェーンにおいてニーズの高かった項目

1 **灌漑設備の不足と水不足対策**
特に北部においては水源が不足しているため、限られた水を効率よく活用するための設備に対する要望が多く聞かれた



2 **害虫対策**
特にマンゴーについて、ミバエ被害が大きな収穫ロス要因となっており、現時点で有効な対策が見つかっていない

3 **加工設備**
生鮮状態では売り先のない商品を加工し、長期間保存できる食品として販売・輸出したいというニーズが聞かれた

4 **流通・貯蔵設備**
農地へのアクセス（道路や輸送車両）に加え、収穫した農作物を保存しておく倉庫や市場の整備により、流通過程でのロス削減や労働力の省力化に繋がるとの声が寄せられた

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

農業分野への大規模な投資が進むにはまだ時間を要すると想像されるが、工夫次第で参入可能性のある分野も見られた

コートジボワールにおける野菜・果物サプライチェーンへの日本企業の参入可能性

①生産者組合へのアプローチ

- タマネギやマンゴーにおいては**生産者による組合**（**Cooperative**）が組織されている地域がある
- 組合では**生産に係る資材**（種子、肥料等）の共同購入や**輸送車両の共同利用**など、個人農家単位では現状賄えない部分の助け合いが行われている
- マンゴーでは**パッケージングセンターや輸出業の運営も行っている組合もあり**、当該組合では**加工施設への投資意欲**も聞かれた
- 個人単位での農業設備への投資はまだ難しいが、組合と連携することで投資が起こる可能性がある

②初期投資の小さい商品

- **農家個人のレベルでも導入できるような商品**については関心が寄せられた
- **少額からトライできる商品やサービス**で導入効果を確認してもらうことで、その後の継続利用につながる可能性がある

フレッシュママ

- 日産スチール社が開発した、果物、野菜の老化の原因であるエチレンガスを暗所下においても効率よく吸着・分解し、排出する技術を使用したフィルム
- 青果物の鮮度保持を延ばすことができ、食品ロスの削減に貢献することができる
- プランテイン農家や農業省関係者からは、プランテインの長期保存が課題との声が寄せられており、フレッシュママはその解決策の一つとなる可能性があるとして利用してみたいとの意見が聞かれた

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

4、畜産（レッドミート、乳製品）

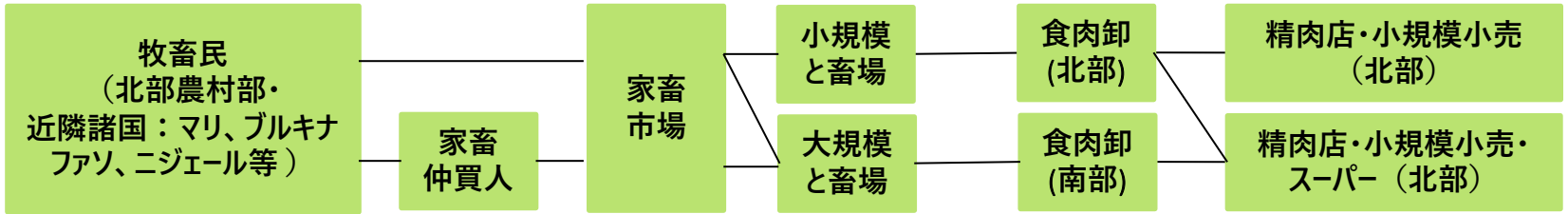
© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

生産から流通まで原初的。特に生産面においては飼料、品種改良、人工授精など生産性改善のニーズがある

レッドミートサプライチェーンの概要

プロセス

プレイヤー



現状と課題

- コートジボワールでは乾燥した**北部が主な生産地**
- 遊牧ではない放牧が主体。日中は放牧、夜間は自宅隣接の囲い場の中で飼養。**牛舎など設備はなく原初的**
- 飼料の大半は、放牧牧草給与。農耕民から稲わらの譲渡もあり。乾期を中心に**飼料供給はひっ迫**
- 品種は**ローカルな熱帯種が大半**。暑熱への耐性は強いものの、**産肉性に劣る**ため、**改良品種**の導入要望は強い
- 自然交配が大半。家畜の自然な繁殖性に応じるため、生産量の季節変動が常態化。**人工授精**の要望は強い
- 農耕民との土地や水をめぐる争いが深刻

家畜市場（熱帯種が大半）

と畜場（簡易な半屋外施設）

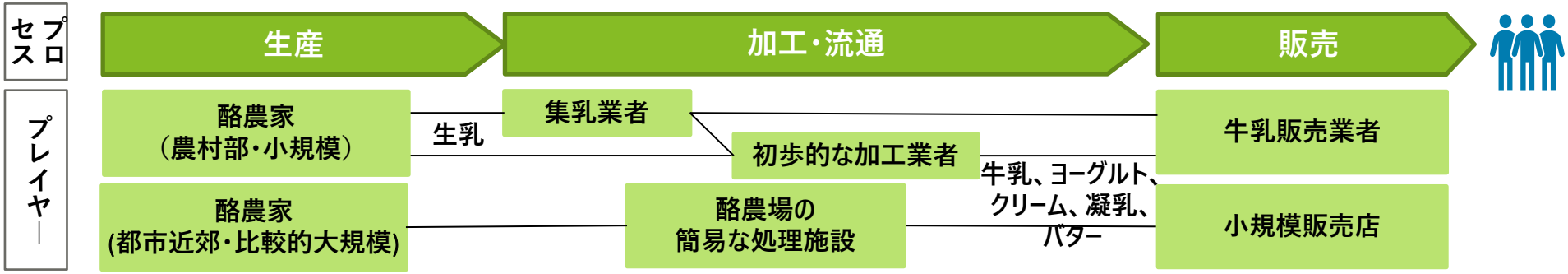
- 主な販売先は、北部周辺地帯であるが、アビジャン向けの出荷も存在。家畜出荷と食肉出荷の双方が存在
- 卸売業者としては、冷蔵倉庫を有するも、**輸送時の冷蔵トラック利用は限定的**。周辺への販売はもちろん、**アビジャン向けも、一日で着くため、常温輸送で問題ない**という認識。
- アビジャン向けは**生体輸送**が一般的

食肉卸類市場（常温乱雑な陳列）

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

生産における課題はレッドミートと同様。牛乳、ヨーグルト等の加工業者が若干存在する。ヨーグルト等は輸入品がスーパーで売られており、加工に関する事業機会がある

乳・乳製品サプライチェーンの概要



現状と課題

- 放牧が主体も、一部で遊牧も実施
- 牛舎や、生乳の貯蔵施設、搾乳機械などの設備のない原初的な状態。**搾乳機械はコストと生産規模を比べると見合わない**状態
- 飼料の大半は、放牧牧草給与。乾期を中心に**飼料供給はひっ迫**
- 品種は、ローカルな熱帯種が大半。暑熱への耐性は強いものの乳量は非常に少ない。隣国のブルキナファソやマリでは、**改良品種**が導入され、乳量も多い
- **人工授精**の要望は強い
- 一部では**組合**による共同家畜管理や情報共有、共同集乳も実施
- 酪農家は、自家加工はせず生乳供給のみ

手搾りの搾乳

- 中心部周辺の郊外地帯にて、**簡易な乳業工場**が存在。
- 毎日生乳を受け入れ、牛乳処理のほか、ヨーグルト、脱脂乳と乳脂肪に遠心分離した上で、バターやバターオイル、チーズの生産を実施。
- 同工場では、欧州や近隣国の企業やNGOからの支援を受け実施。

初歩的な乳業工場

- 地元の牛乳、発酵させただけの発酵乳、甘みを加えたヨーグルトなどを販売。
- **冷蔵庫は完備**。簡易なビニル袋やプラスチック容器で販売

牛乳販売店

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

輸出向け商品のサプライチェーンは比較的整備されているものの、特に国内で一般に消費される作物のサプライチェーンでは改善のための様々な要望が聞かれた

コートジボワールにおける畜産サプライチェーンにおいてニーズの高かった項目

1. **濃厚飼料や粗飼料の不足**
   北部はトウモロコシの産地であり、集約的なトウモロコシ栽培が求められる。集約的な牧草栽培も
2. **品種改良**
   肉牛、乳牛ともに暑熱耐性の高い熱帯種を飼育しているが生産性に難がある。
   乳牛においてはブルキナファソやマリで品種改良に成功
3. **人工授精**
   生産性向上の観点でニーズはあるものの、費用対効果の観点を踏まえるとニーズは未知数
4. **加工設備**
   乳製品はほぼ輸入品がシェアを独占。加工ニーズは高く、すでに小規模な乳業工場も存在。今後、乳業工場の増加が予想される

乳業工場の遠心分離機

生乳の殺菌装置

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

農業分野への大規模な投資が進むにはまだ時間を要すると想像されるが、工夫次第で参入可能性のある分野も見られた

コートジボワールにおける畜産サプライチェーンへの日本企業の参入可能性

①濃厚飼料や粗飼料の生産に関する機械化

- **集約的なトウモロコシ栽培、牧草栽培**のニーズが高まることで機械化が求められる可能性がある
- **ロールベーラー**によるサイレージの可能性も
- 酪農では組合による共同家畜管理や情報共有、共同集乳を実施しており、**組合というエンティティを活用**することで、上記の機械化を促すことが可能かもしれない

②搾乳機器や乳製品加工

- **スーパーでは輸入品のロングライフ牛乳が販売**されている。コールドチェーンや品質管理によって品質が高まれば、ローカル牛乳のシェアを高めることができる
- 現状、搾乳機器や加工工程の機械化は求められていない。しかし、酪農では組合が（一部では）存在するため、**組合のエンティティを活用し、集約的な酪農を実現できれば、機械化の可能性は高まる**
- 乳製品加工の現状は鍋などを用いて初歩的な加工を担うレベル。このような乳業工場が増えても、設備投資額は小さく事業機会は限定的か。前述の**組合が活性化すれば、川下の加工においても大規模化**が見込まれる

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

農家のマーケットアクセスを支援すべく、商業省では市場整備を進めている。特に輸送手段が乏しい地方部・末端の小規模市場に注力。利用者からも好評

小規模市場	● 150か所を整備する計画。現状、40か所が実現。 ● 地方部・末端の農家の販売機会を構築するため、商業省として最も注力。 ● 本調査ではコロゴ近郊のKarakoro市場を訪問。 　● 週２回程度、マーケットが開催。近隣の農家や、仲買人、小売り、消費者が集まる。 　● 地方部・末端の農家が、家の周辺で販売機会を得られると、利用者からも好評。
中規模市場	● 30か所を整備する計画。 ● 優先順位は小規模＞大規模＞中規模とのことで、最も劣後。
大規模市場	● ブアケにMarche de Gros du Bouakeを建設。アビジャンとブアケの2か所のみ。

Karakoro市場。土間と屋根だけの簡素な作りであるが販売機会の提供という目的は果たせている

Karakoroの牛乳売り。市場が開催されない日はいくつもの農村を売り歩く

Karakoroの野菜売り。コロゴ市場のような大きい市場は既存の大きな卸がおり、参入できない

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

Deloitte.
デロイト トーマツ

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ合同会社ならびにそのグループ法人（有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ税理士法人、DT弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む）の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市に約1万7千名の専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト（www.deloitte.com/jp）をご覧ください。

Deloitte（デロイト）とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイトネットワーク”）のひとつまたは複数を指します。DTTL（または“Deloitte Global”）ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTLおよびDTTLの各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTLはクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。
デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市（オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む）にてサービスを提供しています。

Deloitte（デロイト）は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、リスクアドバイザリー、税務、法務などに関連する最先端のサービスを、Fortune Global 500®の約9割の企業や多数のプライベート（非公開）企業を含むクライアントに提供しています。デロイトは、資本市場に対する社会的な信頼を高め、クライアントの変革と繁栄を促し、より豊かな経済、公正な社会、持続可能な世界の実現に向けて自ら率先して取り組むことを通じて、計測可能で継続性のある成果をもたらすプロフェッショナルの集団です。デロイトは、創設以来175年余りの歴史を有し、150を超える国・地域にわたって活動を展開しています。“Making an impact that matters”をパーパス（存在理由）として標榜するデロイトの約415,000名の人材の活動の詳細については、（www.deloitte.com）をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド（“DTTL”）、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人（総称して“デロイト・ネットワーク”）が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約（明示・黙示を問いません）をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

© 2024. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.

IS 669126 / ISO 27001

BCMS 764479 / ISO 22301

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited