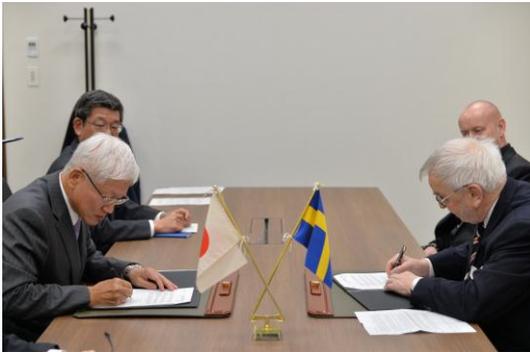


## 欧州圏で高圧ホースの独占的販売店契約を締結

### ～住友理工、産業用ホース事業で欧州市場へ本格参入～

住友理工株式会社（本社：名古屋市中村区、代表取締役 社長兼 COO：松井徹）は、高圧ホースの販売について、Hydroscand Aktiebolag（本社：スウェーデン・ストックホルム）と独占的販売店契約を締結しましたので、お知らせいたします。欧州を中心とした43ヶ国が対象で、住友理工グループの産業用ホース事業で欧州市場への本格参入は初めてとなります。



調印式で契約書に署名する Holmström 氏（右）と社長兼 COO 松井



記念撮影に納まる関係者

当社グループは、中期経営計画「2015年 VISION」で、産業資材分野におけるグローバル拡販の強化を掲げており、これまでに国内外で産業用ホース事業の生産基盤を強化。2004年に海外初の生産拠点として中国・合肥に東海橡塑（合肥）有限公司（略称：TRFH）を、2011年にはインドに Tokai Imperial Hydraulics India Pvt. Ltd.（略称：TIH）をそれぞれ立ち上げました。さらに2013年には京都府綾部市に、グローバル・マザー工場となる株式会社 TRI 京都（略称：TRK）を設立。日本、中国、インドでのグローバル供給体制が整った今、欧州での本格的な市場開拓へと乗り出すものです。

Hydroscand 社は、欧州全域に展開するホースアセンブリー企業で、主に産業用機械や建機向けの高圧ホースを扱っています。店舗での販売・補修に加えて、サービスカーで現地対応を行うなど幅広いサービスを提供しており、同社はより高品質・高性能な製品への需要に対応するため、当社製品の取り扱いを始めることになりました。

調印式には、Hydroscand 社 Owner/Chairman の Björn Holmström 氏と CEO の Mats Nilsson 氏、当社代表取締役 取締役会長兼 CEO 西村義明と社長兼 COO 松井徹らが出席し、契約書に署名。Holmström 氏は「我々を欧州でのパートナーに選んでもらえたことは大きな誇り。この契約締結は両社の事業にとって大きな価値を持つと確信している」と述べ、社長兼 COO 松井は「グローバルマーケットへのさらなる進出を目指す我々にとっても、大きなステップ。この協業により、欧州市場のトレンドに見合ったコスト・品質の製品を供給し、事業の拡大を強力に推進したい」とあいさつしました。

当社グループはこれを機に、緩やかに回復を続ける欧州市場を開拓し、当社グループ製品のブランド価値を向上させながら、同事業のさらなる発展に努めてまいります。

### <Hydroscand 社の概要>

名 称 : Hydroscand Aktiebolag  
所 在 地 : (本社) スウェーデン スtockホルム  
事業内容 : 高圧ホースのアセンブリー (組み立て)・販売、アフターサービスの提供  
資 本 金 : 10 百万 SEK (スウェーデン・クローナ)  
設 立 : 1969 年 11 月  
代 表 者 : Owner/Chairman : Björn Holmström 氏、CEO : Mats Nilsson 氏  
従業員数 : 約 1,000 人 (2015 年 12 月現在)  
店 舗 数 : 185 店 (同)  
売 上 高 : 約 185 百万ユーロ (2014 年度実績)

### <契約の概要>

対 象 国 : 欧州を中心とした 43 ヶ国  
対 象 製 品 : 高圧ホース



コーポレートマーク

以 上

---

[リリースに関するお問い合わせ先]

広報部 TEL.052-571-0259 [www.sumitomoriko.co.jp](http://www.sumitomoriko.co.jp)