

18年度の売上高は過去最高。海外展開も重要なテーマ

昭和興産は現在2020年度(12月期)を最終年度とする中期経営計画「SK2020」を推進している。18年度には売上高で過去最高を達成したが、田淵明雄社長は今後の施策として「新規ビジネス育成のためのM&Aが必要」と判断。3月に経営企画部を新設し、M&A(合併・買収)や業務提携の実施に向けての活動を促進していく考えだ。

同社は18年に新規分野・新規顧客の開

パーソン

拓を目的として、M&Aの個別・具体的な検討に取り組んだ。田淵社長は「この3月に実施した組織変更によって、M&Aおよび業務提携の範囲を広げ、その探索を進めていく。やりたいことを鮮明に打ち出し、狙ったところを具体的に掘り下げる考えで、今後のプランとして一中計が終了するまで」



昭和興産社長
田淵 明雄 氏

での2年間で案件をまとめたい」と話している。海外展開も重要なテーマの一つ。進出を検討しているベトナムについては1月1日付で「ベトナム準備室」を立ち上げた。どのような進出形態を採用するか早期に結論を出す考え。一方、進出からすでに20年以上が経過するタイ現地法人は安

新規事業育成へM&A検討

定した状況を維持している。ベトナムに進出する際にはタイ現法の協力を得ながら進めていく。3月にはタイ現法の社長が本社の執行役員に就任するなど、体制面で強化も図っている。18年に立ち上げた女性活躍推進プロジェクトも進展をみせている。最近では対顧客営業力強化のための女性の戦力化の一環として、まず本社で営業アシスタントとしての活動がスタートした。そうで、その成果が見込まれている。将来の女性管理職、役員の誕生を期待している。