

昭和興産は現在推進している中期経営計画「SK2020」で新規商材の育成と海外展開強化を推し進めている。3月に経営企画部を新設、M&A(合併・買収)および事業提携の探索に取り組んでおり、将来の新規分野・新規顧客の開拓に結び付けていく。

中計では最終年度の2020年度(12月期)に売上高1000億円(国内外単純合算)の達成を目標とする。18年度の業績は好調に推移し売上高が過去最高を達成。合成樹脂、化学品、産業資材、情報電材の4事業とも前年実績を上回った。同社は18年度の重要施策としてアジアでの事業拡充と営業力強化、事業構造の変革推進、人材力の強化などに取り組んだ。具体的にはM&Aを個別・具体的に検討。また新商材開発、海外での新規分野についてプロジェクトとして取り組んだ。また、女性活躍推進プロジェクトによる社内

新規分野・顧客開拓に注力

活性化、女性活躍にも力を注ぐとともに、「働き方改革」に対応した時間単位有給制度の導入やRPAの導入も実践した。

19年度の業績については前年度の高水準を維持すると予測しており、合成樹脂など伝統的な中核事業に加えEV(電気自動車)関連材料やアルミ関連部材、土木工事に使用する特殊セメントなどが伸び、事業領域の拡充と売上げの伸長が共に一層進展する見通し。

新規商材となるセルロースナノファイバーは引き続きその育成に注力。インドネシアでのハーププロジェクトもその具体化に向けた準備を進めていく。海外事業に関しては1月1日付でベトナム準備室を開設した。

新規ビジネス育成を狙いとするM&Aあるいは業務提携の探索にも注力する。経営企画部と新規事業開発部が両軸となつて、中計期間中の具体化を目指す。