

昭和興産インドネシア



矢尾 智 社長

新規分野を相次ぎ事業化

昭和興産インドネシア(矢尾智社長)では、消費財関連を中心に新ビジネスの育成が進んでいる。市場成長が見込まれる衛生材料や食品関連の原材料調達ビジネスが間もなく立ち上がる。昨年、サンプル評価を受けていた中東品の汎用な熱硬化性樹脂も、建材用途に今年から本格的に実用化した。業容拡大により新たな柱分野を構築して、持続的な事業成長を目指す。

インドネシア事業は日本や東南アジアから輸入する工業用の界面活性剤が主力。インキや溶剤、繊維、樹脂の分散、乳化用途で使われ、同事業の売上高の半分以上を占めている。このほか、エレクトロニクス関連部材や塗料原料の取り扱いが多い。年内から衛生材料向けのビジネスが動き出す。特殊な樹脂フィルムをベトナムから輸入し、日系衛材メーカーに供給する。人口の多さを背景にした市場の

伸びを捉える。

若者を中心に人口が多くホテシヤルの高い食品分野では、日本品の食品添加剤をローカルの需要向けに販路開拓する。現地代理店をアレンジして拡販する。

昨年からサンプル評価を受けていた中東品の汎用樹脂については、建材分野に採用され「今年から業績に貢献している」(矢尾社長)。家具や壁材の材料に使われる。こうした汎用商材の取り扱い拡充を狙う。

為替変動の影響を軽減するため、輸出の拡大もテーマ。塗料・インキに使われる天然樹脂グマールの中国向けが減速したものの、ラテックスの引き合いは順調。今年に入り、インドネシアに展開するコンシューマー向けブランドにも採用された。物流面では昨年、同国第2の都市スラバヤに新たな倉庫を設置。チカラとの2カ所体制で迅速なデリバリーを目指す。業容拡大でアカンに置く事務所が手狭になったことから、来年1月に近隣の新興ビジネスエリアへ移転、拡張する予定。