

産動  
興始  
和計  
昭新

# 海外・成長分野など強化

## 23年度売上高880億円へ

昭和興産は今年度から新中期経営計画「SK-CHALLENGE」を始動させた。営業戦略として海外関連ビジネスの強化、既存事業基盤の強化、成長分野への挑戦

の3本柱を設定しており、創立80周年にあたる2023年度(12月期)に売上高880億円(国内外事業の単純合算)の達成を目指す。昭和興産は前中計のS

K2020の最終年度である20年度に売上高1000億円を達成することを目標としていたが、新型コロナウイルスの影響による売上高の減少などによって実現にはいたら

なかった。ただ中計の期間中に新規事業開発部の新設や上海現地法人広州連絡事務所(現広州分公司)の開設、タイ現地法人ホーチミン駐在員事務所

の開設を行うことで新規開拓と拡充、現地ロ

ーカル企業との取引拡大、グローバル人材の育成と採用を推進する。また既存事業基盤の強化では、主要株主・取引先の戦略的注力分野への

の5分野を設定し、これらに力を注いでいく。なお売上高目標である880億円のうち、海外現地法人の売上高80億円、M&Aは枠外として

規商材の開発や海外事業基盤を拡充するなど、次期につながる施策を数多く実施してきた。

このほがスタートした新中計は、前中計で取り組んできた既存事業の拡充、新規商材の育成、海外展開の強化の3つの基本方針を踏襲し、これらをより拡大していく方針だ。新中計で掲げた3本柱のなかで海外関連ビジネスの強化では、輸入商

材の開拓と拡充、現地ロ

&Aや資本・業務提携などによる商圏・ノウハウの取得を行う。さらに重点戦略分野として、環境関連、情報・通信、メディア、ヘルスケア、国内インフラ、モビリティ

の5分野を設定し、これらに力を注いでいく。なお売上高目標である880億円のうち、海外現地法人の売上高80億円、M&Aは枠外として取り組む。