

# アジア売上比10%へ

## 環境配慮型商材も育成

昭和興産は2012年度(12年12月期)を最終年度とする3カ年の中期経営計画をスタートした。成長市場のアジア地域におけるビジネス拡大を重点施策の1つに掲げ、同地域での売り上げ比率を10%に引き上げ

も維持拡大していく方針

る。上海、タイの現地法

針。

今年度からスタートした中期経営計画は「SK Challenge2012」。

日本とアジアで活躍できる企業へ向けて事業基盤を強化することに基づ

本方針とする。目標達成へ向けた具体的な施策と

して、主要仕入先との関係見直し・再強化、環境配慮型製品を中心とした新規ビジネスの開拓、アジアの売り上げ比率拡大に取り組み。

国内市場が成熟化傾向にあるなかで、重点市場と位置づけるアジア地域にはタイ(バンコク)、上

海、香港に現地法人を構える。このうち上海、タイの機能強化を図る方針で、早ければ年内にもそれぞれ1名を増員する検討を開始した。華南地区の駐在についても早期に表現する考え。全売上高に占めるアジア3法人の売上高比率は現状約5%で、最終年度には10%に引き上げることを目標に積極的な事業展開を推進する。

昭和興産は合成樹脂関連、化学品関連、情報電材関連、産業資材関連を事業領域とする。本社の

ほか、札幌、富山、福井、松本、名古屋、大阪、福岡と日本全土を網羅する営業ネットワークを確立し、地域に密着した営業活動を展開している。中計では地方の事業所と本社との間でバランスのとれた事業成長も目指す。

同社の09年度の売上高は、リーマン・ショック以降の世界的な景気後退を背景とした需要の冷え込み、販売単価の下落が響き、前期比27・3%減の542億3800万円となった。中計の業績目標については事業環境の変化などを見極めたうえで順次設定する方針だが、現時点では最終年度に650億円の売上高を見込んでいる。