

昭和興産

昭和興産は、商社機能の強化を徹底する。主要仕入れ先との関係を強化しながら「顧客の動きをよく理解したうえで先回りして動くようにする」(沢瀉一雄社長)ことで存在感を発して

いく。ベースとなる国内事業のテコ入れを図る一方で、上海、香港、バンコクのアジア3拠点体制をベースに海外での事業

基盤も拡充する方針。昭和興産は、合成樹脂、化学品、情報電材、環境・産業資材などの分野を事業領域とする化学品専門商社。本社(東京)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。

現在、2012年度(12年12月期)までの中期3カ年計画を推進中で、2年目の今期は上期の売上高が前年同期に比べ4%強増加し

た。東日本大震災の影響があるなかで、各事業分野が堅調な伸びを示した。下期についても「楽観はしていないが、初年度に続き通期で予算をクリアできそう」な状況にある。

中計では重点市場と位置づけるアジア地区での売り上げ比率拡大を重点施策の1つに掲げる。3拠点

のうち香港の現地法人には昨年12月に日本人の常駐スタッフ1人を派遣し、ローカルスタッフと2名の陣容で華南地区を開拓する体制を整えた。引き続き日系の需要業界が集積するタイ拠点の増員も検討している。

「国内でしっかり生き残っていく」ための基盤固めにも力を入れる。主要仕入れ先との関係強化はその最重要課題となるもので、メーカーの営業を補完し、マーケット情報を掴む商社本来の機能に磨きをかける。

“商社機能、強化で存在感