

化学品商社特集 昭和興産、情報の効率運用に磨き

2026年7月6日

無料公開

化学品商社特集（2026年7月）

昭和興産は2026年度（12月期）を最終年度とする中期経営計画「チャレンジ2026」で、営業と経営基盤の2面戦略を実行中だ。営業戦略では「環境」「モビリティ・情報電子」「ライフサイエンス」「インフラ」を重点分野と位置付け、関連商材の提案を強化。経営基盤戦略では新たな基幹システムの導入や本社の移転を決定した。今後は組織の垣根を超えた営業体制を実現していく。情報を効率的に運用できる仕組みを構築することで、27年度から始まる新中計下でさらなる飛躍を図る。

25年度の業績は期初計画を達成した。多彩な事業で不調な分野をカバーするなか、とくにAI関連データサーバーの需要拡大により、情報電子事業の伸びが貢献した。26年度は経営基盤強化向けの投資で減益を計画するものの、引き続き増収を見込んでいる。

27年度から始まる次期中期計画では、現中計の基本戦略を引き続き実行する方針。既存事業の深耕と新規ビジネスの育成、グローバル展開の強化などを推進する。

既存事業の合成樹脂や化学品では、安定供給体制に磨きをかける方針。顧客のモノづくりを徹底的に支援する。また、情報電材では最先端の材料提案に注力するなど、高付加価値品の打ち出しを強める。

一方、新規事業では、農業や水産など一次産業に関連したビジネスの創出を目指す。昆虫を用いた魚粉代替の水産飼料や使用済み漁網のアップリサイクルなどの本格展開を見据える。

経営基盤面では、来年度の本格稼働に先立ち、今秋から新基幹システムのテスト稼働を計画する。共通基盤と営業機能の2階建てシステムで、業務の抜本的な改革を目指す。さらに、11月には東京・大手町へ本社の移転を決めた。ワンフロアに各事業部を置くほか、フリーアドレス制の導入で従業員同士の活発な情報交換を促していく。