

特殊ガス分野で豊富な知見を有する高千穂化学工業が積極的に事業を拡大している。国内の拠点機能を強化するほか、グローバル展開する企業のサポートも充実させる。江上真紀社長に戦略を聞いた。

拠点強化、顧客支援も充実

◆…足元の事業環境は。「ものづくりや研究開発が活発になるほど化学の出番が増える。日本に製造業のベンチャーがもつと出てきてほしい。産業力としては業種ごとに好不調の波がある。当社は少量多品種を扱うことによつて、トータルとして安定した売り上げを確保する」

「国内では自動車産業が始まった頃からカーメ



高千穂化学工業

江上 真紀 社長

針は。

「科学の発展に貢献していくというミッションは変わらない。われわれも発明・考案をし、顧客のミッションに対しても提案する。今年は大阪営業所の堺市移転が大きな変化となる。これまでの営業所は手狭で多様な製

品を大量に保管できなかった。今後はより自由度を持つて地域の顧客をフォローできる。九州出張所との連携も深め、向こう数年は西日本を強化していく」

「新製品開発にはクロスファンクショナル方式で取り組んでいる。工場、営業、開発、貿易・購買のスタッフが2週間に1度のペースで集まり、顧客からの問い合わせへ対応する。これがシーズ。すぐには実らないが、いまやっておくことで10、20年後には成果を生む可能性もある」

◆…注力分野は。「国内外で国際トレーサビリティを持った標準ガスの販売を強化し、自動車メーカーや計量分野にアピールする。一昨年に認定を取得した国際相互承認協定『MRA』の証書の要望が増えており、これを機に米国の国立標準技術研究所(NIST)のトレーサビリティに関する証書も作り替えた。貿易障壁が高まるなかで日本独自のものだけでなく海外のトレーサビリティも確保されていることが標準ガスの信頼性となる」

「進出している日本企業から標準ガスを供給してほしいと声をかけていただいた。総代理店となったティラ社は過去にエプロタクツのインドネシア事業の一部を買い取った企業。独立系でクリンなパートナーを見つけた。量が増えている。技術などを提供することも考えている。現状は在庫販売および短い有効期限を持つガスは日本から輸出している。インドネシアに限らず今後は海外向けの販売を増やしていく。全体の売上高のうち、ドル建ての輸出は現状1〜2割。これを3割程度まで伸ばしたい」

◆…先代の故江上正会長の志から何を未来につないでいきますか。

「発明・考案、人のやらないことをやるという姿勢を持つこと。それと大学を大切にしたい。なるべく直接話を聞いて難題でも引き受ける。そのときに対応できなくて、データベースに蓄積して解決策を見いだしたら持つていく。一つひとつの問い合わせに丁寧に答えて大事にしていきたい」

標準ガス、内外で拡販

(聞き手=松井遥心)