

副社長メッセージ

代表取締役副社長
経営戦略本部長
美保 享

成長市場が待望する商品を次々と開発・投入し、
社会の期待に応えていく。
東亜合成グループの成長はその延長線上にある。

エンジニアリング、研究、事業部、海外事業と、 グループ事業の様々な部門で積んできた経験

入社以来、エンジニアリング部、研究所、海外関係会社、工場、事業部・営業と多くの部門を経験してきました。エンジニアリング部時代は、主にポリマー開発製品の技術開発およびプラント設計に携わり、坂出工場の凝集剤・増粘剤、川崎工場のATBS、名古屋のアクリルモノマーなどの工場建設を手がけました。その後、1999年にできた生産技術研究所に異動しましたが、最も思い出に残っているのはUV重合プロセスの開発です。吸水性樹脂や凝集剤にUV重合技術を導入するなど、ポリマー設備の連続化に焦点を当て、生産性を高める研究を行っていました。開発テーマ終了後はエンジニアリング部に戻ることが一般的でしたが、私は自分で研究開

発した設備ができ、製品ができることがとても楽しく、しばらく研究所に残り、自分で新しいテーマを見つけて研究を続けました。研究所に8年ほど在籍し、その後、中国新会社の責任者として赴任しました。言葉もわからず、文化も違う中で、当時は低迷していた工場を立て直して、利益を出さねばならない状況で、当然資金繰りも非常に厳しく、苦難の連続でした。そのため、安価で良い原料を仕入れるため、自分で中国各地のメーカーを訪問しました。5年ほど赴任していましたが、当時の中国は北京オリンピックや上海万博が開催され、非常に活気のある時期で、休日にはあちこちの世界遺産を巡って気分転換をしながら、それまでのものとはまったく異なる、小さいながらも“企業経営”を学ぶ貴重な経験ができました。

経歴の前半は生産技術が中心でしたが、中国赴任以降は事業運営に重きが変わりました。帰国後、アクリル事業部で

シンガポール法人の生産銘柄、商品構成の見直し、収益向上に取り組んだ後に、ポリマー・オリゴマー事業部ではEV用のリチウムイオン電池用バインダーの事業化に携わりました。その後は技術生産本部長兼研究開発本部長を務めましたが、2021年からは業務本部長を務め、事業部・営業の管掌となりました。これらの経験を生かして、企業価値を最大化させることが、私自身の役割だと思っています。

海外に行って感じたこと。当社の力は、 決して他に見劣りするものではない

それぞれの職務で新しい経験をし、やりたいことを発見してきました。特に海外赴任によって価値観が大きく変わりました。それまでは東亜合成の社員に囲まれた環境でしたが、海外では外国人だけでなく、他社の日本人との付き合いが非常に活発となりました。そこで感じたことは、当社の力は決して他社に見劣りするものではないということです。もちろん当社よりも規模の大きな会社はいくらでもありますが、自分が自信をもってビジネスに取り組んでいさえすれば、他の企業と対等にやっていけるとわかりました。

その一方で、当社グループの海外のマーケットを知る力にはまだ課題があると思っています。役職や職種に関係なく、それぞれの社員がマーケットインの視点をもって外に出て、様々な人と付き合い、情報を収集していくことが今後の事業成長を果たしていく上で最も重要になると私は考えます。

このたび副社長に就任しましたが、役職や階層に関係なく、上は上で自ら動き、若い層は若い層で自由にやりたいことを見つけられる、そんな会社を作っていきたいと思っています。それを実現することで東亜合成はより大きな成長力を発揮できる会社になるでしょう。

2025年中期経営計画では、産業や社会のトレンドを 捉えた製品力と事業力の強化に取り組む

2025年までの3年間を対象とする2025年中期経営計画「Leap Forward to the Next 2025」では、当社の研究開発力のさらなる強化と生産基盤の強化の実現を目指しています。様々な産業や社会の環境がとても速いスピードで動いている今は、時流を読んだ研究テーマの抽出や製品の方向付けが非常に重要になります。当社グループは、電子材料、特に高純度化学品、ポリマーの構造制御、接着剤などに大きな強みをもっていますから、それらを武器にトレンドを捉えた製品力と事業力の強化に取り組んでいくことがこの中計

において最も重要な施策になると考えます。

もう一つ、2025年中期経営計画で注力していくべきことに海外での事業展開があります。そこで、海外売上高30%増という目標を掲げました。これまでは主に汎用品を展開してきましたが、この高い目標を達成するには、より優位的な製品、高付加価値商品で世界に打って出る必要があります。アメリカ、中国、東南アジアなどの需要旺盛な市場にモビリティ分野、半導体や電子材料に関わる製品を提供していくため、生産・販売体制の拡充を計画しています。



このような事業展開に伴って人材についても増強が必要です。新たな戦力となる人材の確保と並行して、在籍している社員のやりがいとエンゲージメント向上、能力開発にも力を注ぎます。海外の事業所では、国内と比較して個々の社員の権限が大きくなり、マネジメントの機会も与えられます。また、先述のように他企業との付き合いも増え、人脈づくりもできる、仕事のやりがいや会社に対する考えが変わる機会も得られます。できれば多くの社員にこうした体験をしていただきたいと思っています。

加えて、海外人材の登用も進めていきます。マネジメント層に海外人材を積極登用していくとともに、特に現地人材が大きな力を発揮するマーケティングについては、人員増強を図っていきたく考えています。

成長する国、成長する市場、成長する企業が待望している商品を私たちが次々と開発し、期待に応えていく、当社グループの成長はその延長線上にあると私は考えています。この挑戦をやめてしまえば、未来はありません。今後も新しい挑戦を続けていきたいと思っています。