新社長インタビュー

昭和ゴム

アジアでライニング1位目指す

昭和ホールディングス・グループにおけるゴム事業の中核を担い、更なる「アジア・ライニングNo.1」を目指す昭和ゴム。5月末に開催された同社の株主総会で社長に就任した山口紀行氏と宗宮保取締役に、ゴム事業の戦略、海外展開などを尋ねた。

山口 紀行 社長

宗宮 保 取締役

―社長就任の抱負は。

山口 昭和ゴムは歴史があり取り組んで行く。その上で、従業員が未来を想像できるような会社にしていきたい。たとえば、「この会社にいて良かった」「この会社でこういうことをやってみたい」といった思いやアイディアが、私のところまで届き、それを出来る限り反映できるようにしていく。

私が会社を作り上げていくというよりも、従業員が主役であり、私はサポーター役だと思っている。

―ゴム事業の戦略は。

山口 3月に最終年度を終えた中期経営計画「アクセルプラン2」で設定したゴムライニングで「アジア・ライニングNo.1」をさらに強化していく考えがある。そのためには、第一に国内のライニング業界でのシェアを拡大していくこと。もう1つは、アジアとの連携にならざるを得ないところはあるが、親会社の昭和ホールディングス・グループ全体で豊富な資金と資源があるため、それらを活用したM&Aや、昭和ゴムの西と東の双方の販売拠点の強化をしていくことでまだまだ販売を拡大していくことはできる。

―海外展開の今後は。

山口 今後のアジアとの連携強化については、海外担当の**宗宮**保取締役と協力して進めていく。

宗宮 私が昭和ゴムアジアカンパニー社長に就任し、タイ・マレーシア・インドネシアをはじめアジア全域の関連会社5社を統括する。ITの発展した現在では国ごとに意思決定するスタイルは古い。全アジア2人で意思決定していくことは可能であり、効果的だ。タイとマレーシアの生産拠点を生かし、ベトナムとインドネシアにも営業の事業所を構えた。現地のパートナーが見つかり始め、事業化できる状況が出来てきた。我々のゴムシートを供給し、施工技術を指導しながら、ライニングを事業化する形が見えてきた。

―今期の事業戦略は。

山口 まずは売上げを伸ばすということだ。5年後にはゴム事業で30億円を目指していけるようにしていきたい。国内は、玩具などの仕入れ商材をまず販売していくこと。また、BtoC向けにシリコーン製の第3の生理用品を開発中だ。そのほか、付加価値が高いタンクを開発しており、開発されたら世界初のタンクとなるだろう。

宗宮 アジアについては、インドネシアとモンゴルで、鉱山事業へのゴムライニングの事業進出を進めた結果、提携パートナーが見つかり、そこと連携していく。

―新しい中期経営計画は。

山口 次期中計「アクセルプラン3（仮称）」は5ヵ年計画になる予定だ。そのなかで掲げているビジョンは更なるライニング・ナンバー1を目指し、アジアとの連携を強めていくことを挙げている。さらに、昭和ゴムが今まで培ってきた技術や製造、常盤ゴムの商社の仕入れ・販売といった機能、これらを三位一体化させていくことが重要だと捉えている。

【略歴】

山口紀行社長の略歴

出身は千葉県。1968年9月14日生まれ（50歳）1989年に昭和ゴム入社。13年には昭和ゴム取締役兼東日本営業を担当。昭和ゴムと常盤ゴムとの業務提携を機に常磐ゴム取締役に就任。15年4月に常盤ゴム代表取締役社長に就任した。

宗宮保取締役・関連会社社長の略歴

出身は埼玉県。1974年6月18日生まれ（43歳）2008年昭和ゴム㈱入社。2010年昭和ゴム㈱経営戦略室、2011年昭和ゴム資材・営業担当取締役、2013年昭和ゴム海外担当取締役・昭和ホールディングス青島駐在員事務所 総経理（兼務）、2016年明日香食品㈱西日本事業部長（兼務）。2018年からShowa Rubber（Thailand）CO.，LTD. Managing