

ニッチ市場でのグローバルNo.1をめざして。 技術融合を推進し、製品の市場投入スピードを向上させます。

2007年5月期(2006年度)の連結業績は、増収・増益を果たしました。

当期、日本化薬グループの売上高は、1,481億2千400万円と、前期に比べ80億9千700万円増加しました。営業利益は、135億3千600万円と、前期に比べ3億1千600万円増加しました。また当期純利益は、前期発生した社宅跡地の売却益がなくなったため、前期に比べ30億3千万円減少し66億1千万円となりました。

当期は、事業の譲渡・統合に関する重要な動きがありました。ひとつは高分子凝集材事業の譲渡により、2006年11月、子会社のカヤフロック株式会社を清算終了しました。また、旭化成ケミカルズ株式会社との産業火薬事業の統合に合意し、安定的で高品質な製品の供給体制の構築を推進しました。

技術融合による新製品の市場投入を、トップダウンで推進します。

日本化薬という会社は、培った技術を融合し、時代の要請に応じて変化するという遺伝子を受け継いでいます。近年は、「情報通信分野」「医療分野」「安全分野」を成長3分野と定め、各分野の技術融合と、効率的な事業展開を推進しています。

大きなイノベーションは、ひとつの技術分野だけでなく、いくつかの技術が混ざり合ったり、関係のないような分野と触れたりして出てくるといわれます。昨年4月に「統合研究棟」をオープンしましたが、当社が狙っているのもまさにそれです。成長分野である医薬と機能化学品の研究施設が隣接することで、自然と交流が進み、以前では考えられないような融合が始まっています。

さらに一昨年末には、研究開発体制を一新し、「研究経営委員会」を立ち上げました。社長の私が委員長を務め、各研究所の所長をメンバーとするこの委員会は、成長3分野の新製品の市場投入を、トップダウンによって全社的にスピードアップすることを狙いとしています。

技術融合からは、すでに超微粒ダイヤモンド、色素増感太陽電池、高分子ミセルドラッグデリバリーシステム(DDS)製剤などの技術が誕生しています。超微粒ダイヤモンドは、光学材料やコーティング向けの用途を開発しています。光に反応する色素を使って発電する色素増感太陽電池は、現在主流のシリコン型の1.5倍の電圧を得ることができます。また、高分子ミセルDDS製剤は、抗がん剤を、効率的にがん部位に送り届けることを可能にします。

プロジェクト制の導入から1年、強い企業への変革を進めています。

時代の変化を早く捉え、世界の競争に勝つために、昨年度からプロジェクト制を導入しました。各プロジェクトは、リーダーのもと、関連部署の実務者がメンバーとなり、成果目標や期間を設定し、課題解決にあたります。社長の私と研究開発本部長が、定期的に進捗状況を確認しながら進めています。

スピーディーな新製品の市場投入を目的とした研究・開発プロジェクトをはじめ、事業戦略、販売戦略、生産関連、コストダウンなど約150のプロジェクトを推進しています。今後はプロジェクトを分類し、フォローを充実させ、よりスピーディーに対応できる体質をつくっていきます。

企業の社会的責任を果たし、 ニッチ市場のグローバルNo.1をめざします。

今後の日本経済は、景気の緩やかな拡大基調が続くものと考えられますが、米国経済の減速や原油高など、予断を許さない状況もあります。こういった厳しい状況のなか、日本化薬グループは社会的責任を果たし、技術融合や体質強化を図り、成長分野の事業をさらに伸ばしていくことにより、ニッチ市場のグローバルNo.1をめざします。

2007年10月1日

島田 紘一郎

代表取締役社長／社長執行役員

