

オー・ジー

オー・ジーは、創業100周年に向けた長期経営計画「VISION2023」に沿った成長市場への展開を加速している。「収益構造の高い提案型企業への転換に手応えを感じている。今年度上期も収益ともにプラス傾向で推移しており、グローバル対応や高付加価値化を今後も進めていく」(福井英治社長)として、グループ全体の収益力強化を進める方針だ。

国内では、樹脂事業でメーカー機能を擁するグループ会社を通じ「知見を組み合わせ特殊品へのシフトを加速することで、ニッチでも高付加価値化・差別化戦略を進める」。ジェネリック医薬品事業は強みの薬事分析機能を生かし海外で受託製造することで、取扱品目と納入量を拡大中。

また輸入品は化学品・樹脂・紙パルプなどにおいて、グループのネットワークを生かした競争力のある輸入商材の調達と拡販に取り

組み、収益に貢献してきている。とくに提携先が新工場を稼働させた重曹では拡販体制を敷き、使用量の多い入浴剤向けをメインにシェアアップを図る。

海外では引き続き「注力市場のASEAN(東南アジア諸国連合)とインドでパートナーシップを広げていく」考え。

タイでは、輸送機・家電向けに再生樹脂コンパウンドを供給しており、今後は難燃マスタートバッチの供給を検討している。インドネシアでは、日本の技術を導入した断熱パネルを日系企業のコールドチェーン向けに拡販する。

インドでは、ファイナケミカルと不織布で、日本の技術力を生かした海外での受託製造ビジネスも活発化している。さらに台湾新幹線で実績を持つ材料を提案し、同国での商機を創出する。

「提案型」で収益力高める