

この人と30分

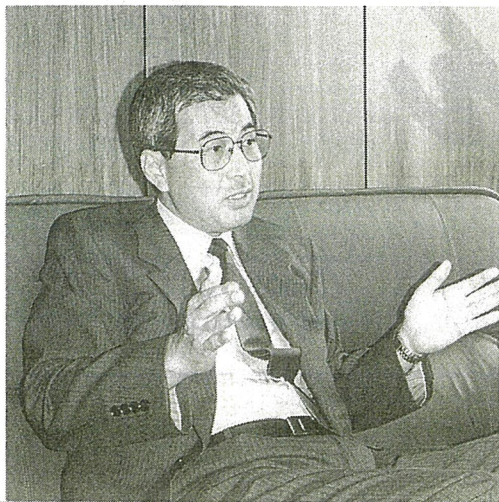
ぶらり訪問⑱



成長分野は 環境と健康

和信化学工業株式会社(清水市)

代表取締役社長 長谷川 光氏



■プロフィール

昭和20年生まれ、43年同志社大学卒業、同年沖電気工業(株)入社、54年和信化学工業(株)入社、63年同社代表取締役社長に就任、現在に至る。

趣味はゴルフ、好きな言葉は、学問でもスポーツでも何かひとつに秀でるという意味で「一隅を照らす」。最近読んだ本は「委吉」、血液型O。

訪問インタビュー第十八回は、木工塗料メーカー、和信化学工業(株)長谷川光社長。海外出張前日のご多忙の中をぶらり訪問。

伸び悩む、一大需要

Q、木工塗料メーカーの現状は？
中小企業が競合する木工塗料の市場規模は年間約十万吨、三五〇億円で、最大の需要者は木工・家具業界です。

当社に即して言えば、年間売上のうち約八割が木工用塗料で、残る二割がスタンピング箔(貼る塗料)などの製造販売です。

家具メーカーもバブル崩壊後は低迷を続けており、廉価な輸入家具の漸増がこれに拍車をかけ、これにともない塗料メーカーも厳しい状況です。

木工・家具に次ぐ、建築関連分野でも、バブル後は低価格化が進み、塗装住宅部材から、MDF(中質繊維板)など合成木材に塩ビシート貼り等貼り物への移行が進み、塗装面が非常に減

っており、木工・家具と住宅の二大需要の低迷がそのまま木工塗料業界を直撃しています。

資源に即し、物づくり

Q、国際化対策は？
東南アジア諸国をはじめ、木材産地

国が伐採禁止や原木輸出禁止を打ち出し、最大の取引先である家具業界が海外に生産拠点をシフトしており、もはやこの流れは止まりません。資源のあるところで物づくりを進めることは理に適っています。

高付加価値、高技術

当社でも平成元年、タイのバンコクに現地法人を設立し、日本の家具関連業界の下請けや外注先に塗料の販売を行っています。

Q、国内メーカーは何を？
価格競争に巻き込まれる物づくりは、東南アジア諸国に勝ち目はない。しかし、国内生産が可能なものはいくらでもあります。それは「付加価値があつて技術的に高いもの」につ

きるでしょうね。
そんな中で、今経営者が何をすべきかははっきりしていると思います。「環境と健康問題」への対応です。消費者は健康と生活の豊かさには敏感で、この分野が成長しています。

四(四)テーマで

Q、貴社の取り組みは？
当社の関連で言えば、衣・食・住のうち、住宅関連が重点目標です。社内的には、①リフォーム、②機

能性商品、③リサイクル、④転写技術の応用開発の四テーマで進めています。

①は、今後のリフォーム需要を考慮、ハウジングメーカー、設計事務所、工務店、インテリア・建材等関連業界との連携事業。

②は、これまでは壁、床、天井等にペインティングして美化するだけの美装と保護が大きな目的でしたが、そののみにとどまらず、様々な機能を付与し、住空間をより快適なものにする研究です。

③は、廃液、廃缶等産業廃棄物の処理問題です。有機溶剤の規制も強化されており、産廃物の再生のため、業者が連携し設備共同化をはかることも必要でしょう。

技術改良を怠らさず

Q、木材業界にひとこと？
木材、特に広葉樹は今では貴重な資源ですから、長い期間保存できるように防腐・防蟻処理を徹底していただきたい。

塗料業界同様、環境問題への対応などの確な改良や技術の積み上げを怠らなければ、業界の維持発展が可能ではないかと思えます。

(文責 編集室)