

高分子凝集剤

スペシヤリテイ品で差別化

主に排水処理で用いられる高分子凝集剤。輸入品との価格競争や人口減少による市場縮小など厳しい事業環境のもと、事業撤退などにより現存する国内メーカーは3社のみ。そのうちの1社でエマルジョン最大手であるハイモの鶴田和啓社長に、市場展望と今後の成長戦略について聞いた。

国内需要はここ数年、3万6500トで推移しており、将来的な人口減少とともに縮小傾向にある」

国内市況も「反転へ」

「…まだ業界再編が進むのでは」

「10年以上前から安価な海外品が流入し、市場価格の下落が続いた。そのせいで多くの国内メーカーが事業撤退や廃業を余儀なくされ、生産能力は約5万ト(ドライ換算)とほぼ半減した。

ハイモ 鶴田 和啓 社長に聞く



国内需要はここ数年、3万6500トで推移しており、将来的な人口減少とともに縮小傾向にある」

サービス体制強化

「それでも供給能力は需をまわっています」

「輸入品の国内シェアは大口官公需を中心に4割強

「一方で、新興国をはじめとして需要が急増している海外では不足感が強まっております。市況の上昇が続いている。この状況は長期化する見通しであり、原料や製品の不足により日本でも輸入品のタイト感が強まれば、いずれ市況は反転し上昇に向かうと考えられる」

森の3工場から確実に供給

「また市場が急拡大して

「…期待の新製品は。安全性の高い素材を用いた製品開発に力を注いでいます。水処理用高分子凝

設に着手した。サービス体制の強化を進めている。2017年に名古屋営業所を再度開設し、4月には広島営業所を開設する。海外勢のコモディティ品に対して当社は顧客密着型の技術サービスを提供することでスペシヤリテイ品として差別化を図る」

「土木関係はシールド工法薬剤、泥土改質剤、粉塵低減剤を中心に販売体制を強化する。製紙用薬品はデイスパーションポリマーを軸に輸出や海外消費地でのライセンズ生産も視野に入

「…中期的な経営目標は。17年度の売上高は約109億円と初めて100億円を超え創業以来の最高売上高となった。18年度も同水準を見込んでいます。19年度からは22年度を最終年度とする中期経営計画を開始する。売上高138億円、売上高経常利益率5%を目指してまいります」

「また市場が急拡大している海外では各社ともフル操業に近い。海外では高機能製品で販売力のある企業と組んでOEM(相手先ブランドによる生産)による拡販に取り組んでいるが、当社への供給要請が増えてくる。なかでもオイルフリーのデイスパーション製品が売れているため山口工場での生産能力を引き上げる。OEM先とは相互の製品融

通も視野に入れてさらに関係性を深めていきたい」

(聞き手)石井博子