

「グローバル化への主要課題とそのソリューション」



“Solution to Assignments Confronted for Globalization”

常務取締役
小林正受
Shoji
Kobayashi

『塗料の研究』をご愛読頂き誠に有難うございます。

当社では「お客様が一番困っておられる課題にソリューションを提供し、お喜び頂くこと」を企業活動の行動規範といたしております。その為には、お客様の課題を正しく理解することが最重要であることは言うまでもありませんが、課題解決に際し、お客様の御知恵やアドバイスを頂戴することができればこれほど有難いことはありません。この「塗料の研究」がそのようなコミュニケーションの一助となればと念ずる次第です。

さて、わが国はバブル経済の後遺症を引きずったままの閉塞状態から脱却できず、未曾有の景気低迷に喘いでおります。一方、外に目を転ずれば、あらゆる分野で企業間の国際的合従連衡が加速され市場のボーダーレス化は容赦なく進んでおります。この様な環境下、程度の差はあれ、全ての企業がその企業活動の構造基盤をグローバル化していく必要に迫られています。それは、原料調達、研究開発、生産、販売と全ての分野について言えると思いますが、当社にとっての最大関心事はお客様が生産拠点の海外シフトを加速されるであろう、という事です。お客様が海外に進出されるに際して、ヴェンダーとの関係で先ず解決しなければならない課題は、①供給能力 ②品質 ③コスト に集約されるのではないかと思います。

① 製品の供給につきましては、現在のところ当社関係会社（世界13カ国23社）並びに技術提携先を通じてのネットワークを整備しておりますが、現地生産の品質、リードタイムを含め、より高い品質とサービスの向上に努めてまいります。

② 品質につきましては、塗膜の機能や性能は最重要であり、世界同一レベルの品質実現がターゲットであります。それに加えて、これからは環境適性品質の設計が鍵になると思われまます。環境規制そのものが国によって異なるだけに、日本で実績のある製品だからといってそれをそのまま横展開出来るわけではありません。品質向上も環境対応も各国の事情にマッチしたきめ細かな品質設計が必要だと思ひます。

③ 次にコストであります、御客様に真の国際競争力をもつて頂くことこそが当社が提供すべきソリューションであります。コストの問題は上述の供給体制と品質問題とも密接な関わりがある命題であります、塗料をグローバルベースでコストダウンするには、プラットフォーム（基体樹脂等）の共有化、原料の国際調達化等設計活動そのもののグローバル化が必要であるとの認識で取り組んでおります。勿論その為には原料を供給頂いているメーカー各社のご協力も欠かせません。

何れにせよ、この様な国際大競争時代にあつて、素材メーカー、加工メーカー、ユーザーが一体化せず、個別に従来型の対応をしていたのでは自ずと限界があるように思ひます。当社といたしましては、研究開発におきましても、従来の垣根を取り払いお客様の満足度向上の為に最善を尽くす所存でありますので、今後ともより一層のご支援とご指導、ご鞭撻をお願い申し上げます。