

# アジアNo.1の総合研磨材メーカーを目指す

## 「ソリューション・プロバイダー」として

総合研磨材メーカーの三共理化学（埼玉県桶川市、048・7866・2118）が2019年に投資会社カーライルグループ（米）の傘下に入り、2年が経った。海外展開と国内事業基盤の強化を目的とした資本提携で、三共理化学はどう変化したのか。「ソリューション・プロバイダー」として顧客のためになるものを提供し、「アジアナンバー1の総合研磨材メーカーを目指す」と話す富増弘社長に現在注力している取り組みや今後の展開などを聞いた。



とみず ひろし

京都大学卒業後、米・ノースウェスタン大学でロック経営大学院にてMBA取得。三菱製紙、米・インターナショナルペーパー社、日本スウェーデンロックFSTなどを経て、2020年1月三共理化学社長に就任し、現在に至る。

貴社が目指しているのは。「ソリューション・プロバイダー」として顧客のためになるものを提供

## 自動化、微細化に力

し、アジアナンバー1の総合研磨材メーカーを目指している。単に製品を販売するだけでなく、顧客の悩みを聞き、設備やノウハウも含めて、課題を解決するシステムを提供していきたいと考えている。

注力しているテーマの一つは「自動化」だ。製造現場では現在、人手不足の深刻化や作業者の高齢化などが進み、自動化ニーズが高まっている。当社はプラスト研磨装置と独自の研磨メディア「Lap pin（ラッピン）」を提供し、これまで手作業で行っていた研磨作業の自動化、機械化を提案している。今年10月には粗磨き用研磨メディアを発売し、粗磨きから仕上げまで一貫対応している。ロボットを組み合わせた完全自動化か

ら部分的な自動化まで顧客の要望に応じた提案を行っている。

「自動化」の他には。「微細化」だ。近年、部品の微細化や複雑化などによって、手の届かない細かい箇所を磨きたいという相談が増えている。当社では先述のプラスト研磨装置の他、コンパウンドなどの遊離砥粒を活用した提案などを行っている。特に半導体や医療など微細部品が多い分野で需要が高い。

営業面での取り組みは。今年4月に全国6か所あった営業所を一つに集約した。フィールドセールスはホームベースで各地の顧客を回り、インサイドセールスとカスタマーサービスが本社から顧客対応や営業支援を行う。営業組織もこれまで地域密着型から産業別に改めた。

システム提案の事例を全国に水平展開するためだ。これまでの地域密着型の組織だと、提案事例を全社で共有することが難しかった。金属加工や車両、塗膜などの産業別に分けることで、上手くいった提案を同じ産業分野に展開しやすくなると考えている。

その他に注力していることは。ESG（環境・社会・ガバナンス）経営だ。環境負荷の低い製造体制の構築や女性活躍の推進、安全性の向上などに取り組んでおり、今後もしっかり強化していきたいと考えている。

中長期的な目標は。一つは海外展開を強化する。海外市場は年率6%ほど伸びていくとみている。現状の海外比率は20%ほどだが、今後さらに伸ばしていきたい。そのためにアメリカ、マレーシアに次ぐ、海外拠点の拡充を検討している。

また、さらなるコストダウンも図っていく。フィルム製品の加工設備など設備投資を行い、生産効率を向上させている。こうした一連の取り組みによって、24年の売上高を20年比で30%増加させることを目指す。

ESG（環境・社会・ガバナンス）経営だ。環境負荷の低い製造体制の構築や女性活躍の推進、安全性の向上などに取り組んでおり、今後もしっかり