

QUESTION

電子材料、ディスプレイ、
半導体の3領域

2030年へ向かう電子・情報事業部の戦略と課題とは？

中期経営計画「SMART 2030」において、電子・情報事業部は「デジタル社会への貢献」をスローガンに、売上高400億円/営業利益50億円という目標達成をめざします。

当事業部が担う事業領域はかなり多岐にわたりますが、大きくは、電子材



大湾 二郎

執行役員 事業本部 電子・情報事業部長

料、ディスプレイ、半導体の3領域。収益の大きな基盤となっているのは情報通信分野で使われる電子材料で、とくに、低誘電材料などハイエンド製品向け部材が大きく売り上げを伸ばしています。この基盤の維持安定化と開発領域の拡大を図るため、既存材料に加えて、次世代、次々世代の高速通信にも対応できる新規材料の開発にも注力。5カ年計画の後半には新たな設備の立ち上げを計画しています。

ディスプレイ材料については成熟してきている分野であり、既存製品の改良を含めて、できる限り付加価値の高い製品開発を進めています。開発が実りつつあるイオン液体やナノ分散など

についても、製品化を本格的に推進。社会課題や技術トレンドに沿ったディスプレイおよび関連技術向け先端材料を市場に展開できるよう、開発ギアを一段上げて、高付加価値製品の開発強化とラインアップ拡大を図っているところだ。

半導体関連では、本格参入というにはまだ入り込みが弱い側面があるため、製品・技術の掘り起こしが急務です。第一工業製薬には多様な技術があります。それらを生かして、この分野でどんなことができるのか。ベストな選択を検討・模索しながら電子材料、ディスプレイに続く新たな柱として、高収益事業へと育てます。

キーワードは
ユニ・トップとチャレンジ

ANSWER

営・研一体の取り組みで海外展開とスピード化を促進！

2030年3月期にめざす目標値は達成可能であると考えています。課題を挙げるとすれば、変化の早さに対応できるスピード感、そして海外マーケットへの展開です。

電子・情報という事業分野は、変化のスピードが速い領域ばかりです。サイクルが非常に短い。とにかく新しいものを出していかないとコモディティ化して、価格競争に陥ってしまいます。昨日の情報が明日には変化するような激しい環境においては、迅速かつ的確に対応できるスピード感の醸成が喫緊の課題です。また海外中心のマーケットでは、さらなるスピード化が不可欠。スピードアップの課題に対しては、営・研一体となった

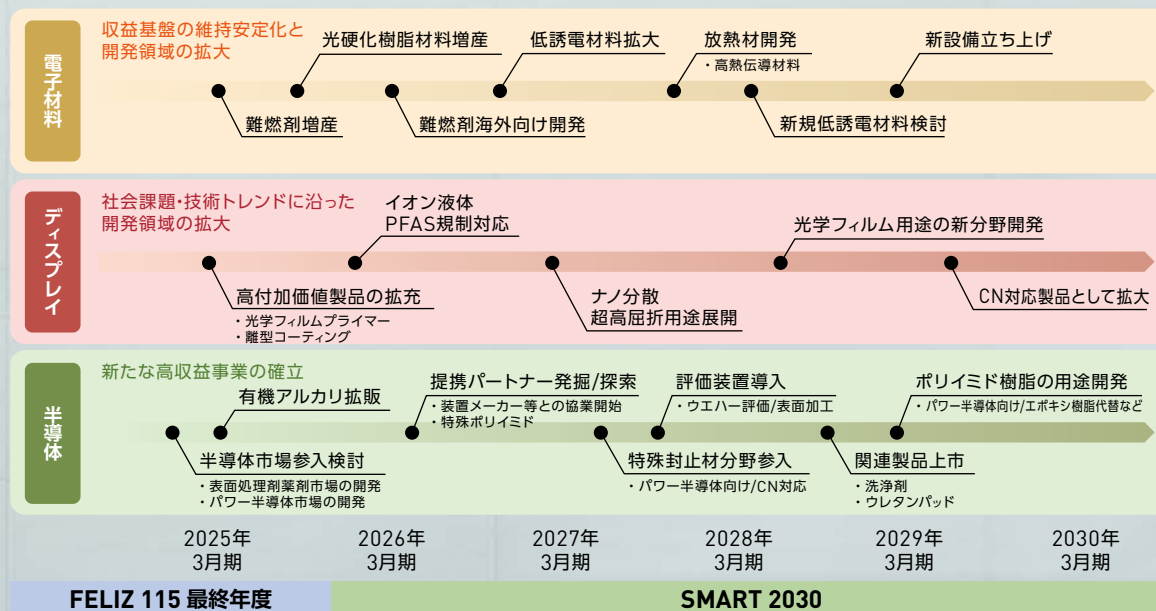
取り組みが効果を上げ始めています。営業がつかんできた情報を研究が受けて開発につなげる。そうした従来のような動きではなく、営業スタッフと研究員がお客さまへ同行することで時間のロスを軽減できます。さらに研究員がお客さまと直接、技術的な対話することでニーズの深掘りも可能です。それは、海外のお客さま対応でも同じ。今では積極的に海外出張を希望する研究員が増えてきており、うれしい限りです。

日々変化するニーズやトレンドを見据え対応し、拡大展開につなげるためには、設備、技術を含めた評価体制の確立も重要です。評価技術を磨きながら、変化するマーケットにどのように対峙して



いくか。その答えは、蓄積された技術の活用と、そこから生まれるユニ・トップという付加価値にあるはずだ。5年後の着地点に向けて、第一工業製薬ならではの独自性を最大限に生かし、国内外のマーケットにチャレンジしていきます。

電子・情報 戦略ロードマップ



自動化・AI・高速通信など
確実な市場拡大と大きな技術トレンドに対応できる
次世代型の設備投資も考え中です！

売上高／営業利益推移計画(百万円)

