

▽ 就任の感想は。

「竹森莞爾会長とは同期入社で、役員就任も同時。社長就任時に私が専務になるなど二人三脚でやってきたので自然な流れだった。当社はかねてから金属表面処理剤、電子材料、自動車用ケミカル、工業用製品の4事業に加える、第5の事業“の創出を掲げている。新技術で新市場を創ることを目指しており、技術屋の私にとって、この実現が使命だ”

▽ 足元の景況感はどうですか。

「スマートフォンやタブレットのICや半導体向けスズハンダメッキ薬品、ウエハーバンパ用メッキ薬品などの金属表面処理剤が好調だ。液晶向け無電解スズメッキ薬品も伸びているが、ここ数年来の傾向で、景気が戻

った実感はない。IT業界は浮沈が激しいが、当社の事業分野はIT以外は自動車や鉄鋼、化学など産業のコア。すべてが好調、不調だった経験は

新社長登場

石原薬品

横顔

IT向け製品は日系企業に代わり韓国や台湾大手に採用され「技術は越境する」と話す。10月には社名を「石原ケミカル」に変更する。趣味は15歳で始めたサボテン作り。植え替え時の根切りは高価な品種ほど躊躇するが、しっかりと切らないと成長が悪くなる。「可愛い人材も厳しくしないと育たない」と笑う。



時澤 元一 氏

向上で落ち込む一方、修理工場などで使われる整備・補修剤の需要が増加している。当社も3年前

から整備・補修剤へシフトし、ここ1年で利益体質になってきた。商社業務が中心の電材はコンテ

ナノ材料で新たな成長

〔ときざわ・もといち〕1967年（昭和42年）兵庫県立兵庫工業高等学校工業化学科卒、同年石原薬品入社。96年常務取締役、99年代表取締役専務。兵庫県出身、65歳。

略歴

用製品も横ばいだ”
▽ 第5の事業とは。
「金属ナノ材料だ。現行事業の製造はすべて滋賀工場だが、4月に建設した神戸工場が新事業の拠点となる。注力するのは導電性銅ナノインキ。

「先行者利益を取れる製品の事業化には10年はかかる。需要の明確な予測は難しいが、方向性やキーワードから開発の種類をみつけている。ウエハーバンパ用メッキを開発したのも19年前。ICが軽薄短小化し、リードフ

優れた銅ナノインキをアリンテッドエレクトロニクス向けに量産化できれば大きな市場が見込める”
▽ その時期は。
「銅は酸化しやすく、量産化には生産技術の確立が必要。現在は有償サンプルを提供し、ユーザーの次世代開発品での採用を検討いただいている。銅以外の金属ナノ材料も模索しており、5〜10年で事業化できるだろう”
▽ 開発期間が長いのは。
「海外売上比率は50%で、IT関連の市場はアジアだと痛感する。現在は中国とタイの販売拠点を主に表面処理剤を扱う。今後はローカルメーカー開拓のため、現地社員を活用して日本で数年トレイニングさせ、当社の価値観を共有後に現地でも働いてもらう戦略をとる。国内でも個人ごとに現場で必要なスキルの習得を支援し、企業としての競争力を高める”
（聞き手＝佐藤尚道）