

株式会社アルテコは、革新と領域を広げるグローバル企業として頭角を現しています。

インタビュー - 2023年11月29日

接着剤メーカーのALTECOは、新たな挑戦と機会を求め、海外でのプレゼンスを拡大し、電気自動車(EV)市場向けにカスタマイズされた製品にも注力しています。

田中 礼央 | 株式会社アルテコ代表取締役社長

今は、日本にとって、特に製造業にとってエキサイティングな時代です。過去3年間は、コロナ禍や米中デカップリングによるサプライチェーンの混乱が深刻化し、多くの企業グループが信頼性を求めてサプライヤーの多様化を模索しています。信頼性、高度な技術力、高品質の製品で知られる日本企業は興味深い立場にあり、円安により、これはまたとない機会であると多くのオブザーバーが主張しています。この意見に賛同されますか。また、現在のマクロ経済環境において、日本企業にはどのようなメリットがあるのでしょうか。

私も全く同感です。製品を海外に輸出する大企業は、間違いなくこの現状の恩恵を受けています。しかし、製品を輸出しない多くの中小企業は、世界的なインフレの影響で苦境に立たされています。彼らにとっては厳しい状況ですが、幸いなことに、私たちには当てはまりません。

日本は世界最高齢社会であり、人口が急速に減少しています。その影響で、労働危機と国内市場の縮小が進んでいます。この人口減少が御社にもたらした課題と、それにどのように対応してきましたか？

私たちのような中小企業にとって、新しい労働者を雇うことはますます難しくなっています。そこで、60歳以上の専門性を有する人材の採用を積極的に求めています。また、社内でのチームビルディングにも力を入れており、社員旅行などの懇親会を開催し、社員同士の絆を醸成しています。国内社員旅行は年2回、海外旅行は5年に1回行っています。最近では、例えば、ALTECO Chemical Pte. Ltd. (シンガポール)がアルテコの日本社員と周年事業パーティーを開催しました。懇親会を通じた絆は、当社の人事戦略にとって非常に重要です。

中小企業が人手不足を緩和する方法の一つとして、外国人労働者を呼び込むために海外に目を向けることが挙げられます。それはあなたの会社にとって関心のある戦略ですか？

外国人労働者の雇用は営業スタッフにとって有効な戦略かもしれませんが、工場労働者となると、業務上の安全が重要であるため、より困難になります。化学品を製造しているため、

安全確保のためにはコミュニケーションが重要です。このように従業員にとって注意喚起が必要な状況では、従業員と日本語で効果的にコミュニケーションをとる必要があります。そのため、外国人労働者を工場に雇用する際には、コミュニケーション上の課題が生じる可能性があります。

接着剤は、組成、用途、廃棄方法などのさまざまな要因に応じて、環境に悪影響を及ぼします。より環境に配慮した製品をどのように作っていますか、また、より持続可能な社会に貢献するために実施している戦略について詳しく教えてください。

当社の製品には、大気を汚染させるような、また人体に有害な影響を与える揮発性有機化合物が含まれていません。また、当社の接着剤は、空気中の水分や光、酸素の遮断を利用して接着するため、硬化に熱やエネルギーを必要としません。環境への配慮を強く意識し、安全性と持続可能性を優先して製品開発を行っています。

アルテコといえば、瞬間接着剤です。職人はもちろん、最先端の生産現場で使用しており、塗布後数秒で接着力を発揮します。その競争上の優位性と、市場に出回っている他の接着剤よりも優れている点について、もう少し詳しく教えてください。

当社の強みの1つは、特に産業用途において、お客様の特定のニーズに応じて製品をカスタマイズすることです。これにより、新たな機能の開発や、耐熱性の向上など接着剤の性能向上につなげています。製品をカスタマイズする能力は、競合他社とは一線を画しています。

顧客のために開発した製品について、開示できる範囲で印象的な事例はありますか？

当社の製品のほとんどすべてがカスタマイズされており、特に厳しい性能要件を必要とされる自動車用途に関してはその傾向が顕著です。自動車関連の顧客が要求するすべての要件を満たすことは非常に貴重な経験です。

自動車業界は、内燃機関からEVへの転換という興味深い移行期を迎えています。自動車は軽量化が求められており、部品に関しては、バッテリーとインバーターが大量の熱を発生するため、熱放散が問題になることがわかっています。その課題にどのように対処していますか、また、接着剤メーカーとして、EVへの移行はどのような機会をもたらしましたか？

EVへの移行は確かに課題を伴いますが、私たちにとって大きなチャンスでもあります。新製品の1つである2液型エポキシ樹脂接着剤は、生産設備の増設を必要としない放熱性接着剤です。

さらに、耐熱性と耐水性に優れた瞬間接着剤を新たに開発しました。

そして現在では、モーターシャフト、モーターコア、モーターマグネットなどに適した嫌気性接着剤を提供できます。これらの製品は、EV メーカーにとって興味深い製品になると考えています。

また、光硬化性のある瞬間接着剤「光硬化型瞬間接着剤」も注目すべき新製品です。UV 光照射により、従来のもものよりも硬化が速くなります。従来瞬間接着剤で発生する白化現象は UV 光照射により防止することができます。これは EV 用途にも最適であると考えています。

具体的に、国内の EV 企業や海外の EV 企業への供給を考えていますか？

まずは日系メーカーとの協業を視野に入れています。しかし、近い将来、中国の EV メーカーを開拓する必要があります。お客様へのサポートは不可欠であり、私たちはお客様に新製品を提案してきました。これらの製品は、耐熱性、紫外線照射、高透明性などの革新的な機能を備えています。これらの革新的な機能を提供することは、当社の研究開発戦略の重要な一部です。

過去 3 年間、COVID がサプライチェーンに引き起こした物流の問題をどのように克服しましたか？

その間、私たちはお客様のために在庫を通常より多く保有しました。それは私たちのリスクであり、お客様にそのリスクを転嫁しておりません。多くの日本企業がそうしました。

アプリケーションは、BtoC アプリケーションと BtoB アプリケーションのどちらですか？

日本市場以外はほぼ完全に BtoC です。

2013 年のガーナへの進出についてお聞きしました。今回取材した日本企業の多くは、アフリカに一度も行ったことがなく、アフリカに目を向け始めたばかりです。御社にとって、市場に参入して 30 年になりますね。過去 30 年間のガーナでの経験から学んだ教訓と、それを今後の国際ビジネスにどのように適用しますか？

ALTECO グループの ALTECO Chemical Pte Ltd は、当社のビジネスをグローバル化する中核

的な役割を果たしています。シンガポールを拠点に、アフリカ約 20 カ国にアルテコ製品を輸出しています。これらのアフリカ市場のうち、西アフリカへの出荷スケジュールは最も長く、目的地の港に到着するまでに約 1 か月かかります。時には、2 か月かかることもあります。通関手続きを加えると、少なくとも 1 ヶ月半かかります。この納期の不確実性により、市場での ALTECO 製品の不足がしばしば発生しました。そこで、西アフリカのガーナに ALTECO Ghana が設立されました。現在、当社の主要顧客は、その日のうちに商品を受け取ることができ、配達から受領までの時間を大幅に短縮することができます。

アルテコグループは、中小企業でありながら、日本、米国、シンガポール、中国、インドネシア、韓国、ガーナなど、多くの国で事業を展開してきた豊富な経験を持っています。海外に新規進出する際は、常に文化の違いを意識し、細心の注意を払っています。ガーナも例外ではありませんでした。

ALTECO Chemical Pte Ltd は、30 年以上にわたって西アフリカ市場に積極的に参入し、彼らのビジネスと人々の文化に関する膨大な知識を得ました。ガーナに拠点を設立することで、この知識が高まります。西アフリカ地域のエンドユーザーに直接アクセスし、彼らのニーズに迅速に調整/適応できるようになります。したがって、より多くのビジネスチャンスを得ることができます。

多くの日本企業から、アフリカに進出したいという声が聞かれます。御社はアフリカで 30 年以上事業を展開しています。あなたの接着剤がアフリカで好評を博している理由と、その市場で成功を収めている理由を教えてください。

前述したように、ALTECO Chemical Pte Ltd は、当社の海外展開の中核を担っています。シンガポールの会社は、日本企業と同様に、ビジネス取引における誠実さと真剣さで知られています。

シンガポールは多民族、多宗教、ビジネス志向の社会であることと相まって、さまざまな地域のビジネスパートナーとの文化の違いを埋めるのに役立ちます。

この利点により、潜在的なパートナーとの取引が容易になり、アジア、中東、アフリカへの事業展開が促進されました。

アフリカ市場で良質の瞬間接着剤を販売することは、多くの人にとって不可能、または想像を絶する困難な仕事に聞こえるかもしれませんが、しかし、あまり知られていませんが、アフリカの消費者は一般的に、リーズナブルな価格で良い製品を高く評価しています。

アフリカの消費者は、代替の選択肢もなく、品質の劣った製品を選択するしかない場合がよくあります。ALTECO は、その代替案を提供しました。アフリカのパートナーとの緊密な協力と絶え間ない消費者教育と相まって、ALTECO は成功を収めました。集中と努力は絶対に必要です。

また、中国、韓国、インドネシアなど、アジアの他の場所にも拠点を置いています。他に企

業の成長の鍵を握る国や地域はどこにあると思いますか？

当面の焦点は依然としてアフリカです。しかし、他の地域でのチャンスも模索しています。

新製品を生み出すために協力できる海外の新しいパートナーやクライアントを探していますか？

当社の流通業者は、特にアジア、中東、アフリカのエンドユーザーに製品を仕入れて配送する上で重要な役割を果たしていますが、いくつかの例外があります。時折、接着剤の内容物だけを他のメーカーにバルク供給し、そのメーカーが自社ブランドとして最終的な接着剤を製造することがあります。このようなビジネスをすることで、さまざまな市場を拡大することができます。

注力していることは、一般消費者用途よりも、工業用途の新たなパートナーを国内外で積極的に模索しています。一般消費者用途の ALTECO ブランドは、アジア、中東、アフリカの市場への浸透に成功していますが、工業用市場でのプレゼンスをさらに確立する必要があると認識しています。これは私たちにとって重要な課題であり、この目標を達成するために、新しいコラボレーションと機会を追求していきたいと考えています。

御社は 1969 年に設立され、それ以来、BtoC と BtoB の両方の用途に対応する接着剤の専門メーカーになりました。御社の歴史の中で、これほどの成功を収め、今日にたどり着くのに重要な出来事をいくつか教えていただけますか？

ALTECO が設立された当初は、多くの課題に直面しました。私の父は ALTECO の創業者でした。しかし、当初は国内市場の拡大に苦戦し、海外市場を開拓したいと考えていました。英語が堪能だった母は、海外の候補企業 300 社に手紙を書き、アルテコのブランドや商品を PR しました。この取り組みが功を奏し、新たなビジネスチャンスが生まれ、同社の国際展開の礎を築きました。

ALTECO の成功は、私たちのフロンティアスピリットと課題を克服する力に起因しています。この困難を克服する力と意志の強さは、アフリカなどの新しい市場を開拓し、お客様の進化するニーズを満たすために継続的に適応する上で役立っています。常に革新的、かつ機能性の高い新製品を開発することで、競争力を維持し、今日の市場で成功し続けています。

1980 年は海外進出を始めた年ですね。その後、海外市場は成長し、現在は海外市場が売上に占める割合はどのくらいですか？

前述したように、ALTECO Chemical Pte Ltd は、アジア、中東、アフリカでの成功に貢献し

てきました。彼らの持って生まれたユニークな専門知識は、これらの地域での私たちの拡大とネットワーク化の取り組みを促進しました。私たち日本人は、ALTECO Chemical Pte. Ltd. を設立したことで、これらの市場への足がかりを得ることができました

もし、6年後に再びインタビューするとしたら、達成したい個人的な目標や野心はありますか？

M&A や新工場建設などの具体的な計画はありませんが、海外グループについてはコンシューマ用瞬間接着剤専門メーカーから、一般消費者用と工業用の両用途で高く評価される接着剤メーカーへの転換を目指しています。

日本では、すでに工業用と一般消費者用の両方を展開しています。しかし、海外の子会社は遅れをとっており、BtoC のビジネスしか行っていません。この目標を達成するためには、あらゆる選択肢を検討し、効果的な対策を講じなければなりません。それが私の将来の目標です。