

人、新しいこと、未来

DAINICHISEIKA CORPORATE MAGAZINE

2026
Mar.
VOL. **05**

CONTENTS

- Top Message..... P.2
- 大日精化のひと.....P.12
(経営戦略と人的資本)
- 大日精化のみらい.....P.16
(サステナブル経営)
- TOPICS 2025P.18
- 海外拠点紹介 P.20
(P.T. HI-TECH INK INDONESIA)



特集

DXスペシャル対談
デジタル活用をきっかけに
変化を日常にする変革を » P.3

3か年中期経営計画

「明日への変革 2027」の2年目

「彩りのその先へ。」進行中です



代表取締役社長

高橋 弘二

Koji Takahashi

広報誌「人、新しいこと、未来」は、2021年の中期経営計画の公表を機に、幅広いステークホルダー向けに当社グループの魅力を余すことなく発信するためのツールとして発行したもので、今号で第5号になります。

「彩りの、その先へ。」はサブタイトルの「～今日の未知は未来への道～」と合わせて、現在進めている2024年6月に公表した「3か年中期経営計画（明日への変革 2027）（以下、中期経営計画）」とともに設定したのですが、当社グループの10年後のありたい姿として、「機能性マテリアル分野のエクセレントカンパニーになる」ことを掲げたこととつながっており、これまで当社が成長してきた「色彩で培った技術」の先にある機能性マテリアル分野でのさらなる成長を目的として掲げているものです。それは、あらゆる可能性へ果敢に挑戦する企業像を、創業以来90年以上続けてきたブランドメッセージ「色彩の大日精化」を引き継ぎつつ、当社グループの企業理念の一つでもある「新しいこと」に興味を持ち続ける創造的な企業文化・風土とともに、社員一丸となって取り組みを進めていくことで成し遂げられていくものです。

私たちを取り巻く事業環境は刻々と変化しており、世界で生じるさまざまな要因により当社グループの個々の事業が影響を受けることから、いろいろな情報ソースからリスクと機会の予測と経営の舵取りを行うことはもちろんですが、将来を見据えて新たな価値創造に向けた事業を育成していくことが必要です。そのためには中期経営計画で掲げている基本戦略の一つである「技術主導による競争

優位性の確保」を強力に進めることが重要となるため、昨年2025年4月に基礎研究を主体として行ってきた技術機構組織に、BtoBメーカーとして顧客に密着した開発を担う事業部組織の技術部門を一部取り込む形で、新しい技術研究開発組織を発足させました。この新組織体制により、今まで以上に全社技術を活用した研究開発体制が整い開発テーマの多角化や開発スピードの向上に貢献できる仕組みが整ったと確信しています。

また、当社グループの事業ポートフォリオを正しく評価したうえで収益水準の向上施策を進め、財務、非財務に関する施策も含めて、企業価値の最大化に向けて取り組み、皆さまから評価される企業になるべく活動を進めています。

合わせて上記以外の中期経営計画の基本戦略「事業基盤の強化のための海外事業の拡大」「サステナブル社会の実現に向けたESG重視の経営推進」「HR戦略・DX推進」「資本効率を重視した経営推進（ROE9%以上、ROA5%以上）」も進めることで、変化し続ける環境に対して当社が先陣を切って柔軟に変革を行い、さらなる成長を目指していきます。

広報誌「人、新しいこと、未来」第5号では、DX推進のプラットフォームとなったGoogle Workspace (GWS) の導入でご支援をいただいた吉積情報株式会社の丹波国彦様をお招きし、対談内容を記載しました。

「彩りの、その先へ。」と邁進する大日精化にご期待いただければ幸いです。

吉積情報株式会社
事業推進役

丹羽 国彦さん

PROFILE

世界有数の GWS エバンジェリスト。GWS (旧GSuite) の導入や組織展開に長年携わり、多くの企業のデジタル変革を成功に導いてきた実績を持つ。また、Google社から公式トレーナー認定を受け、導入技術や組織変革プロセスに関する知識を広く共有し、業界内外で高い評価を得ている。

DX スペシャル対談

デジタル活用をきっかけに

“変化を日常にする” 変革を

情報システム本部
DX 推進部
部長

前田 智

2022年にDX推進プロジェクトが発足、2024年にはDX推進部を創設するなど、大日精化グループでは業務の変革・効率化を目指したデジタル活用に注力してきました。そして、このDX推進の基盤を固めるべく、クラウド型グループウェアGoogle Workspace (GWS) を新たに導入しました。今回は、大日精化グループのGWSの導入・展開を支援していただいている吉積情報株式会社の丹羽 国彦氏と、DX推進部長の前田 智にて対談を実施。これまでのあゆみを振り返りながら、活動に対する想いや考えを語り合いました。

PROFILE

2012年、大日精化工業株式会社に新卒で入社。CCM[®]開発部に所属され、樹脂関係のお客様を中心に、社内外のシステム設計・開発、技術協力、サポートに従事。その後、2022年にDX推進プロジェクトが発足しアサイン、現在は2024年に創設されたDX推進部に部長を務める。

※Computer Color Matching：コンピュータを用いて色合わせの配合を算出する技術

“ データ駆動型 ビジネスへの転換 ”

— まずは、大日精化におけるDXの定義を教えてください。

前田 ビジネスモデルの転換や新規事業の創出など、企業によってDXで目指すゴールは少しずつ異なると思いますが、大日精化グループが現在掲げているテーマは「社会のニーズを迅速に把握し叶える会社」です。業務のデジタル化による効率化、データ蓄積・共有の基盤構築を進め、データ駆動型ビジネスへの転換を図り、お客様のニーズに対するスピーディな意思決定や独創性のある研究開発、生産の高速化を目指しています。

— ビジネスの迅速化を目標に掲げる中で、GWSを導入するに至った経緯をお聞かせください。

前田 大日精化グループに限ったことではないかと思いますが、企業は一定の規模を超えると、各部署での分業化が進みます。これによって主業務の効



率は進みますが、同時に組織の縦割り化が進み、部門間のコミュニケーションが滞り、結果としてビジネス全体のスピードアップが図れない状況に陥りがちです。大日精化グループも同様の課題を抱えており、デジタルを活用して何とか解決できないかと模索していたところ、丹羽さんのYouTube動画がきっかけとなり、セミナーに参加してみました。

丹羽 前田さんは頷きながら真剣に話を聞いてくださっていたので、とても

印象に残っています。その後、改めてGoogleの方から前田さんをご紹介いただきました。

前田 丹羽さんのお話を聞いていると、GWSのリアルタイムでの情報共有と共同編集というコンセプトが、まさに縦割り化によるコミュニケーション課題の解決にマッチすると感じ、そこから本格的な検討を進めました。

“ ツールを変えるのではなく、 企業文化を変える ”

— さまざまな検討を重ねたかと思いますが、何がGWS導入を推し進める決め手となりましたか？

前田 当初は、MicrosoftのOfficeを長年導入していたこともあり「慣れているからMicrosoft 365の方がリスクが少なく安心だろう」という考えが頭の中にありました。実際に、Microsoft 365は機能面でも素晴らしかったです。社内にも現状維持を当たり前とする空気感があつたと思います。これまでも、使いづらいツールやしきみがあつても「変えるのは大変だから」という言葉も何度も聞てきました。だからこそ、GWSの導入をきっかけにそういった大日精化グループに根付いたマインドセットを刷新したいと思ったんです。

丹羽 私は大日精化の皆さんは前向きな方が多い印象だったのですが、前田さんとしては「もっと変化に強い会社になりたい」という想いがあつたんですね。

前田 丹羽さんがセミナーで話された「ツールをインストールするのではなく、変化し続ける文化をインストールする」という言葉が胸に突き刺さつたんです。

この言葉をきっかけに、GWSを導入することで組織としてのマインドセットを刷新すると同時に、DXを実現する素地を作りたいと考え、経営陣に提案することを決めました。

丹羽 そういつていただけるとうれしいです。前田さんはGWSの特長を本質から理解してくださっていて、「本当に会社にとって良いクラウドツールを導入したい」という使命感や誠実さを感じました。

“ 社員一人ひとりに 寄り添う姿勢を徹底する ”

— そこから、どのような流れで導入と活用推進に取り組んでいきましたか？

前田 まずは、情報システム本部のメンバーでテスト導入しました。

丹羽 私も説明会でお話しさせていただきましたが、皆さんの学びの姿勢を感じることができ、こういった誠実な部分は御社の素晴らしい企業文化だと感じました。大変だったのは、その後の先行ユーザーによるテスト導入期間でしたよね。

前田 そうですね、各部署で先行ユーザーを選定していただいたのですが、そこで当初想定していた人数の2、3倍の

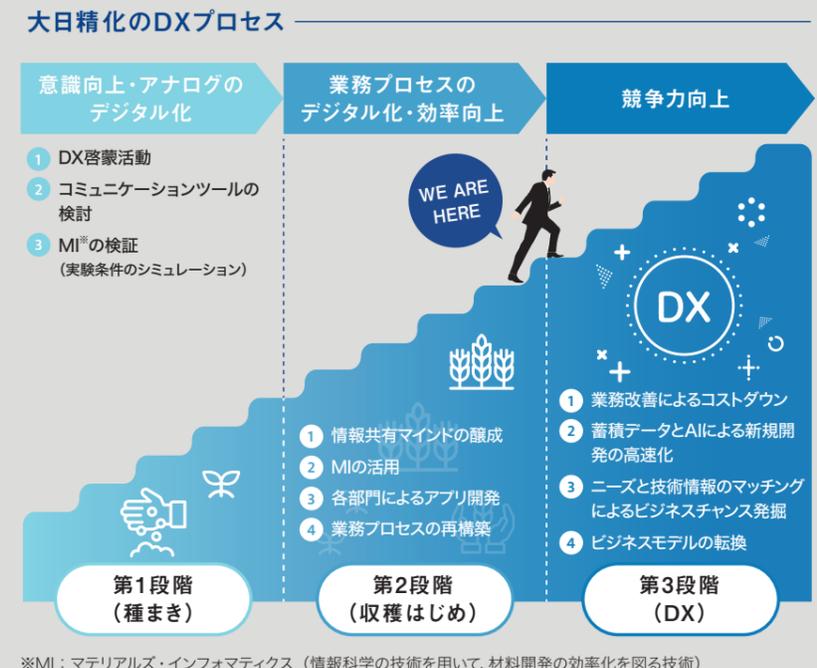
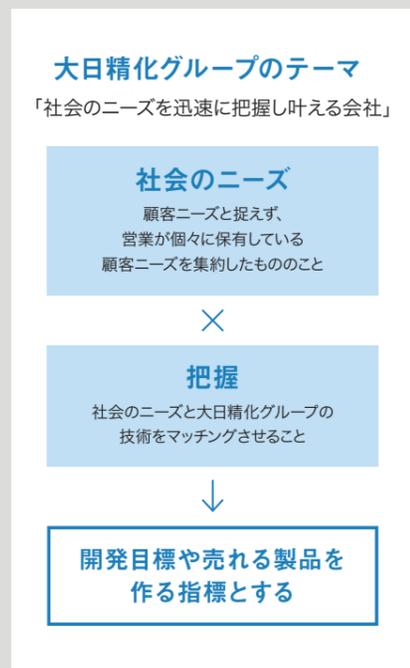
希望者が集まつたんです。興味を持ってもらえることはありがたかったのですが、全員にしっかりとレクチャーできるのかという不安も生まれました。使い方をあまり理解してもらえないまま、「GWSは使いにくい!」という印象が広まることだけは避けたいんです。

— 実際に活用推進はどのように進んでいきましたか？

前田 先行ユーザーを対象にGWSの解説動画を配信したのですが、なかなか視聴されない状況が続きました。そんな中、事前に予定していた全社導入を始めました。何とか早めに対策を打たなければと思い、私とDX推進部のメンバーで、各事業所に伺って質問会を開催しました。なかには質問会会場にお越しいただけなかった方もいたため、直接職場に伺ってヒアリングも実施したんです。そうすると、理解できていないところや、挑戦してみたいと思っているところなどがどんどん出てきました。

丹羽 一人ひとりと意見交換をするのは非常に大変な作業だと思います。なぜ、ここまで徹底しようと思ったんですか？

前田 効果的に使っていただかないと最終的には社員の皆さんに迷惑が掛かってしまうと思いました。また、GWS



をうまく活用できれば、大日精化グループの働き方は絶対に良くなるという確信がありました。

“仲間を見て学ぶ場をつくり、効果的かつ効率的に活用推進”

—仲間に寄り添う素晴らしい動きだと感じる一方で、全社員と1対1で対話するのは難しいかと思えます。その他に、どのような浸透施策を展開しましたか？

前田 GWSについて気軽に質問できる「GWS何でも相談室」というチャットルームを全社員が閲覧・活用できる形で立ち上げました。

丹羽 気軽に質問してもらうためには、メールなどで個別に質問できる形の方が良いかなと思うのですが、なぜ全社員が見ることができる場に設置したのですか？

前田 オープンな場で質問を受けて回答することで、閲覧だけをしている人たちもGWSについて学べると考えました。お気づきの通り、このやり方だと質問するハードルが上がるため、初期の質問は一緒に仕事してきた仲間をお願いして

モデルケースを作りました。質問がない状態だと、どんなことを聞いてよいのか分からず、勇気もなかなか出ませんが、前例があると一気に質問しやすくなります。

丹羽 しっかりと社員の皆さんに疑問点を答えながら、それを共有することで同じような質問や回答をしなくても済むので、効果的かつ効率的な浸透施策ですね。

“生成AI活用の主人公は、ベテラン社員”

—GWSを導入して1年になりますが、社員の皆さんからはどんな声が届いていますか？ また、これまでに生まれた活用事例も教えてください。

前田 「仕事が早くなった」「他部署の状況が見えて助かる」という声が増え、確かな手応えを感じています。スプレッドシートでの面会記録共有や進捗確認といった基本活用はもちろん、最近では若手や中堅社員を中心に「こんなことができるんだ!」と楽しみながら使いこなす姿が目立つようになりました。

驚いたのは、出張や試験機器の予約用にノーコードアプリを自作してしまう部署まで現れたことです。単なる業務効率化を超えて、便利な仕組みを自分たちで面白おかしく、かつ能動的に作り出そうとす

る熱量が社内に生まれ始めています。

丹羽 GWSは画面のデザインがシンプルで親しみやすく、直感的に動かせるのが魅力です。その「使い勝手の良さ」があるからこそ、大日精化グループの皆さんも構えることなく、自分たちに合った便利な使い方を自分たちで自由に生み出していただけるのだと思います。導入検討を進めていた1、2年前と比べて、GWSの中で最も進化した機能は生成AIの「Gemini」なのですが、こちらの活用は進んでいますか？

前田 「Gemini」の活用も進んでいます。会議の要約などの日常業務はもちろん、法務部門で契約書の変更点を洗い出す際に使っており、それぞれの業務内容に合った使い方が広がっていきそうです。生成AI活用を社内でも推進するポイントってあるのでしょうか？

丹羽 生成AI活用の主人公はベテラン社員の方々だと考えています。なぜなら、AIに与える情報の質や専門性の高さが出力される結果に直結するからです。ベテラン社員が製品や技術の歴史や変遷を踏まえた上でAIと対話することで業務改革はもちろん、多くの企業で課題となっている技術継承も加速していくと思います。

“「変わる」ことを楽しみ、必要とされ続ける会社”

—最後に今後の目標や大日精化グループの社員の皆さんへのメッセージをお願いします。

丹羽 GWSの導入が私たちにもたらすのは、データに基づく「判断の公平性」と、情報共有の加速が生み出す「イノベーション」に他なりません。特に生成AI (Gemini) の活用においては、単なる効率化の道具ではなく、個人の能力を拡張する「思考のパートナー」として

位置づけています。AIに答えを委ねるのではなく、自らの思考を深化させるための「相棒」として対話する。このプロセスを通じて、社員一人ひとりの思考の筋力はより強固に鍛えられていきます。AIとの共創によって、個人では到達できなかった次元の成果を創出することが可能となるでしょう。

また、私たちは培った知見を組織全体で分かち合う文化を重んじています。ベテラン社員が持つ深い「経験と文脈」をオープンに共有し、AIの力で次世代へ継承していく。この豊かな伝統と最新テクノロジーが高度に融合したとき、大日精化グループは他に類を見ない強靱な組織へと進化を遂げると確信しています。

前田 大日精化グループにとって、GWSの導入は単なるシステムの入替えではありません。それは「変化を日常にする」という、大日精化グループに根付いたマインドセットを刷新するための挑戦です。丹羽さんをはじめ、皆さんの多大なご協力のおかげで、活用の土台は着実に整いました。しかし、GWSの導入はあくまで「下地作り」に過ぎませ



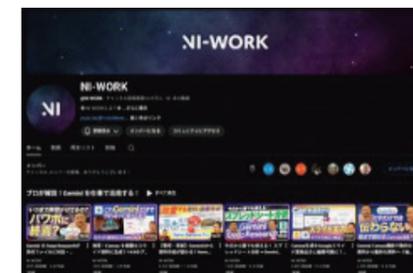
ん。私たちの真のテーマである「社会のニーズを迅速に把握し叶える会社」の活動は、ここからが本番です。今後は、研究開発ではマテリアルズ・インフォマティクス (MI)、営業では売上データからニーズ分析など、データから示唆を出してアクションにつなげる取り組みを強化していきたいと考えています。各現場で集めたデータを分析し、改善や開発を加速させるサイクルづくりの支援を行えるよう、2025年度から始め

たDX教育は今後も力を入れていきます。2026年度中には、データに基づいた意思決定の成功事例を創出したいと考えています。DXは、IT部門や経営層だけが進めるものではなく、社員一人ひとりが主役です。一緒に「変わる」ことを楽しみ、社会から必要とされ続ける会社であり続けるために、取り組んでいきましょう。

CHECK!

今回対談いただいた丹羽国彦氏のYouTubeチャンネル「NI-WORK」も是非ご覧ください。

NI-WORK (Next Innovation for Work) 「仕事に次の革新を」を掲げ、生成AIとGWSの徹底活用をテーマにした対談チャンネルです。Google導入のスペシャリストと生成AIコンサルタントの視点から、企業内のDX推進者やIT管理者が直面する課題の解決策を提示。テクノロジーを組織に根付かせ、次世代の働き方を実現するための知見を発信しています。



ご視聴はこちらから!



大日精化のDX事例を、次のページからご紹介しています!

大日精化グループのDX推進は①可視化、②生成AI、③ノーコードツールの3つをポイントとしています。それぞれの優良事例をご紹介します。

事例01 | 可視化

優良事例

生産ラインの稼働・品質を可視化で大幅な効率化を実現

従来はメールや電話で分散していた製造依頼^{※1}を、Googleスプレッドシート一本に集約し、情報の「可視化」を実現しました。フォーマット統一と通知機能の活用により、検索の手間や伝達漏れを解消しました。部門間のスムーズなコミュニケーションと業務効率化を達成した、現場主導のデジタル化の取り組みをご紹介します。

※1 営業がお客様から受けた注文を、製造課へ生産指示として依頼すること

従来の課題 | 製造依頼が属人化し、情報が分散

これまで営業から製造への「製造依頼」は、統一されたフォーマットがなく、依頼内容（項目）が担当者によって異なることが課題でした。そのため、製造側にとって必要な情報の不足や、情報の共有漏れが発生し、進捗確認のためのメール検索に多大な時間を要していました。コミュニケーションが各所で同時多発的に行われることで、情報が分散し、組織全体での共有が困難な状況にありました。

解決・実現できたこと

依頼から完了までの流れを見える化

Googleのスプレッドシートを基盤とした新たな管理システムを構築しました。各製品ロットの情報などを1行に集約し、依頼から完了までの一連の流れを可視化。営業の入力や製造の納期回答がリアルタイムで相互に通知される仕組みを整えました。また、補足事項のやりとりもシート上のコメント機能に集約。完了済みの案件はチェックボックスで非表示にできるため、常に最新の状況をひと目で把握できるようになりました。

プロジェクトメンバーより



コート材事業部
営業統括部 東日本第1部
大塚さん

GWS導入を機に、共有に長けたスプレッドシートを活用することで情報を集約し、部門間で共通の情報を参照しながら柔軟に協力できる環境が整いました。現場主導で仕組みを築いたこの経験は、今後も自らツールを駆使して業務を変革していくマインド醸成の原動力になると感じています。



営業統括部
西日本第1部
溝端さん

今回の取り組みを通じて、他部署との関わりが増え、今では気軽に相談し合える関係が築かれています。また、プロジェクトを任せていただいたことで、新しいことに挑戦する楽しさや、自身の成長を実感できる日々、大きな充実感を感じています。



生産統括部
坂東製造部
長谷川さん

今回のシート導入にあたっては、事業部内からも反対意見はなく、快く賛同を得ることができました。周囲の協力的な姿勢のおかげで、プロジェクトを非常にスムーズに進めることができ、深く感謝しています。



生産統括部
坂東製造部
間中さん

主にレイアウトの検討を担当しました。シート上で何が必要な情報で、何が不要なのか、現場の視点に立って徹底的に整理を行い、使いやすさを追求しました。



生産統括部
坂東製造部
藤井さん

依頼が入った際、知りたい情報がひと目で確認できる点がとても気に入っています。この表を共通言語として営業担当者と会話ができるようになり、業務が以前よりもずっとスムーズになりました。

今後の展望 | 情報のデジタル化と共有化を加速

今回の取り組みにおいて特筆すべきは、現場レベルで「自らの手で業務を変えていこう」という強い意識が芽生えたことです。このシステム構築が事業部全体の成功体験となり、次なる改善への大きな原動力となりました。現在は、この経験で得た「一覧表示+自動通知」の知見を生かし、営業・製造・品質の3部門を連携させた合同管理シート「生産検査進捗表^{※2}」への応用を試行しています。今後も情報のデジタル化と共有化をさらに加速させ、全部門が一丸となって、よりミスのない迅速なものづくり環境を目指していきます。

※2 製品ごとの製造から検査工程を可視化し、出荷期限に向けた進捗を管理するもの

事例02 | 生成AI

優良事例

生成AIで毎日の業務を大変革

初級編

設備申請を自動化し、進捗の「見える化」を実現



ハイテックメカニクス部
井野さん

これまでメールで行っていた設備申請をGAS^{※1}で自動化し、進捗の「見える化」を実現しました。現在推し進めている「スマートファクトリー構想」では、材料の投入ミスを防ぐシステムの開発に挑戦しています。開発で行き詰まった際などにはGeminiを多岐にわたって活用しており、特にGems^{※2}機能を使いこなすことで、AIに明確な役割や目的、目標を与え、欲しい情報を的確に引き出すスキルを習得しました。これにより、業務効率が劇的に向上しています。完全自動化できる余地はまだ多く残されているため、これからも楽しみながら試行錯誤を続けていきたいと思っています。

※1 Googleが提供するクラウド型のプログラミング環境

※2 Geminiに搭載されているAIを特定の目的やタスクに合わせてカスタマイズできる機能

製造設備における故障サイクル分析と信頼性工学に基づく保全戦略：包括的調査報告書

1. エグゼクティブサマリー

本報告書は、提供された2024年から2025年初期にかけての修理記録書および設備保全に関する分析データを基に、貴工場における主要製造設備の故障傾向、発生サイクル、およびその根本原因を包括的に分析したものである。膨大なメンテナンスログの精査により、貴工場の設備

現在は故障データを分析させ、「壊れる前に防ぐ」予知保全にも挑戦

中級編

AIによる省力化で、他業務への時間配分が可能に

購買本部のDXを推進するため「Team DX」を発足しました。活動の第一歩として実施したGoogle Workspace (GWS) 講習会では、Geminiを活用して説明資料や講習用サイトを作成しました。以前は資料作成に苦手意識がありましたが、Gemini Canvasを使うことで、わずか数時間でWebサイトを構築することができました。AIのアドバイスにより作成時間が大幅に短縮され、精神的な負担も軽減されています。時間に余裕ができたことで、社内データベース「OIB」の拡充やAppSheetでのアプリ開発といったさらなる業務改善に取り組んでいます。「AIで、毎日の仕事をほんの少しスマートにしたい」という気持ちが、大きな変革へとつながっていくのだと身をもって感じています。



購買本部 管理部
中島さん

上級編

依頼ヒアリングAIを開発し、精度の高い依頼書が自動作成

営業から技術への業務依頼を効率化するため、Gemsを活用した「依頼ヒアリングAI」を開発しました。これまでは、営業担当者の手入力による依頼内容の不備などが原因で、技術担当者による再確認の手間が発生していました。本ツールによって、営業が音声でお客様とのヒアリング内容を入力するだけで、情報の抜け漏れがない精度の高い依頼書が自動作成されるようになり、双方の工数削減とコミュニケーションコストの低減が可能となります。今後は、AIを使いこなす「AIネイティブ世代」の入社も見据え、社内勉強会などを通じて組織全体のAIリテラシー向上を図ります。社員一人ひとりがAIをツールとして当たり前前に使いこなす、付加価値の高い業務に集中できる土台を作ることが私の目標です。



グラフィック事業部
技術統括部 第1部
内田さん



自分たちの手で簡単にアプリを作って業務改革

今年度、全社表彰（社長賞）を受賞したノーコードツール（AppSheet）の優良事例を3つご紹介します。

01 情報共有の「標準化」と「見える化」への挑戦



合樹・着材第1事業部
コンパウンド営業統括部 第1部
内藤さん

Word、Excel、メール中心だった調色指図書^{※1}、機能材のサンプルワーク管理などをAppSheetで自動化。フォーマットによる「標準化」と「見える化」を実現しました。

※1 目的の色を正確に作るためのレシピと作業手順

従来の課題

調色指図書や機能材のサンプルワークにおいて、営業側の管理方法が統一されていないことが長年の課題となっていました。その結果、人事異動時に過去のデータ参照が困難になるだけでなく、再調色の依頼が発生した際も営業・技術間の詳細なやり取りが履歴として蓄積されおらず、経緯の把握に多大な時間を要していました。

解決・実現できたこと

- ① フォーマットにより記載内容を統一、AppSheet登録後、自動で担当者+関係者へメールが送信され、情報がすぐに共有されます
- ② コメント機能の実装により、指図書に関連するやり取りを同一フォーム内に集約・記録。経緯を含めた「完全な履歴管理」が可能となりました



導入まで……

まず、自身の構想をAppSheetでプロトタイプとして形にし、企画部門へ提案を行いました。その後、企画部門を通じて工場側へ協力を要請。工場担当者には操作方法の実演を交えて丁寧に説明し、現場の承諾を得るとともに、システムへの具体的な要望をヒアリングして開発に反映させました。さらに、営業側からは操作頻度の高いメンバーを複数指名し、工場側と合同でトライアルを実施。現場のフィードバックをもとに最終調整を行い、完成させました。

今後挑戦したいこと

情報の一元管理と「見える化」を実現

現在、顧客管理が担当者ごとのPC内にとどまっており、情報が属人化しているという課題があります。そこで、簡易的なCRM / SFA^{※2}機能を自社開発し、既存のAppSheetと連携・統合させることで、情報の一元管理と「見える化」を実現したいと考えています。

※2 営業活動や顧客管理の効率化を図るためのツール



02 化学物質関連調査の一元プロセスの可視化の実現



合樹・着材第2事業部
品質統括部
保証安全推進部
池田さん



合樹・着材第2事業部
営業統括部
東日本第2部
林田さん

手作業中心だった化学物質関連調査^{※1}に関するプロセスをAppSheetで自動化。情報の一元管理とプロセスの実現し、大幅な工数削減と業務品質の向上を達成

※1 お取引先様、営業、製造現場から要求される製品含有化学物質調査依頼やSDS（安全データシート）・chemSHERPA（化伝達フォーマット）の作成など

管理と可視化

プロセスを可視化しました。品質に関する学物質情報

なぜ調査が必要?!

REACH規則、RoHS指令などで「どの物質がどのくらい含まれているか」の把握が輸出の必須条件となっています。



従来の課題

化学物質関連調査において、メール転記や「ブラックボックス化」や情報の点在により、非

紙管理等の手作業が多発し、進捗が見えない効率でミスが起きやすい状態でした。

解決・実現できたこと

AppSheetなどの活用で、依頼受付から

この結果、月間114時間の工数削減を品質向上も実現できました。

ステータス	化安ID ↑	指図書ID
🟢 提出済	25-118313	
🔴 調査完了	25-118627	
🔴 差戻し	25-119662	SH-251118
🟢 提出済	25-119885	SH0251111
🟡 作業中	25-120152	

導入まで……

池田さん システム構築と業務フロー全体の設計を主導し、AppSheetによるアプリ開発やGWS連携などの技術的実装を担当しました。進捗がリアルタイムに可視化される利便性を現場に体感してもらうことで、新しい手法への抵抗感を払拭し、自発的な利用が促進されるよう注力しました。

回答までの工程を自動化・一元化

達成し、進捗の可視化や業務標準化による

化安タスク	化安担当者	化安承認者
🔍 調査中	大日 太郎	大日 花子
🟢 承認依頼	大日 太郎	大日 花子
🔴 未確認	大日 太郎	大日 花子
🟢 完了	大日 次郎	大日 花子
🟡 原材料確認中	大日 三郎	大日 花子

林田さん ユーザー視点での要件定義と、営業現場への定着化を担当しました。「営業担当者が使いやすい入力画面か」「現場の実情に即しているか」といった観点からフィードバックを繰り返し、現場の声を開発に反映させることで、スムーズなシステム導入を推進しました。

今後挑戦したいこと

データに基づいた本質的な業務改善を

これまでは調査依頼をこなすことに精一杯でしたが、効率化により創出した時間を生かし、今後は「蓄積データの分析」に注力します。具体的には、調査対象製品の傾向を分析し、先回顧客満足度向上と業務負荷の軽減を目指しを他部署や他の申請業務にも「横展開」し、に基づいた本質的な業務改善に挑戦し続

継続

杯でしたが、効率化により創出した時間を生かし、今後は「蓄積データの分析」に注力します。具体的には、調査対象製品の傾向を分析し、先回顧客満足度向上と業務負荷の軽減を目指しを他部署や他の申請業務にも「横展開」し、に基づいた本質的な業務改善に挑戦し続



03 EMS活動^{※1}の進化 — 予兆管理の実現と現場の意識改革 —



合樹・着材第2事業部
生産統括部
東京製造第2部
佐藤さん



合樹・着材第2事業部
生産統括部
東京製造第2部
日高さん

これまで手書きやPC入力に頼っていた電力・用水などのインフラ使用量管理を、AppSheetを活用してスマホから誰でも簡単に入力できる仕組みを開発しました。

※1 組織が製品およびサービスを提供する際に、ライフサイクルとサプライチェーンを考慮して、地球環境に配慮した事業を展開し、PDCAを回すための国際マネジメント規格

はじめは佐藤さんの「探究心」から

元々、新しいテクノロジーへの関心が強く、プライベートでも複数の生成AIを有料プランで体験し、その進化に魅了されてきました。画像生成からテキスト解析まであらゆるツールを試行錯誤するなかで、最終的に私のスタイルに最もフィットしたのが、業務でも導入されているGoogleのツール「Gemini Pro」でした。「この機能を使えば、現場のあの課題を解決できるはずだ!」と確信し、すぐに日高さんにプロトタイプの開発準備に着手してもらいました。

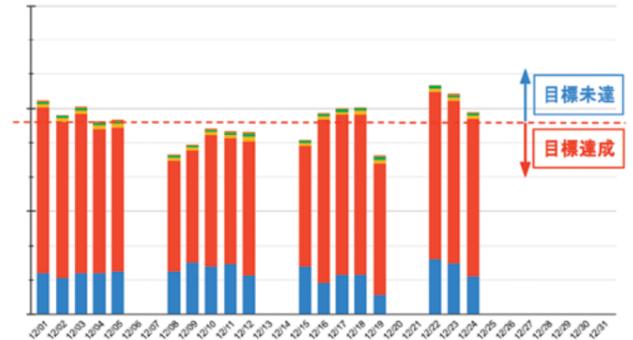
解決・実現できたこと

EMS活動をデジタル化

現在は、朝礼時にデジタル化されたグラフデータを見ながら「目標値」と「実績値」の乖離を全員でリアルタイムに共有し、異常値があればその場で即座に原因調査を実施。この仕組みの定着により、以前は見逃されがちだった微細な変化に対しても、予兆管理ができる組織へと変化しました。



電力使用量（日毎）



開発担当者 日高さんのコメント

DX推進部主催のAppSheet講習会で基礎を学び、試行錯誤を繰り返して開発を進めました。特に苦労したのは、収集した生データをグラフ化する工程です。不慣れなスプレッドシートとの連携・構築作業には非常に骨が折れましたが、その分学びも多岐にわたりました。

今後挑戦したいこと

異常検知から原因特定を自動化

現在、異常値の原因特定は現場の経験則に基づく人力の分析に依存していますが、今後はこのプロセスにもAIを導入できないか模索していきます。過去の膨大な稼働データとインフラ使用量をAIで多角的に解析し、高精度な異常検知から原因特定までを自動化することが次なる目標です。

大日精化の経営戦略と人的資本

01 特許を技術に。技術の特許に。

私をご紹介します!



技術機構 技術管理本部 知的財産部
技術機構 未来共創本部 価値創造開発部
事業機構 グラビアインキ事業部 技術統括部

富山さん

技術機構2組織と事業部の3部門を兼務するという稀有なキャリアの持ち主。多角的な視点を生かし、特許出願のサポートから社内の特許意識向上、出願の「件数・質」の強化、さらには事業部横断の知財活用までを積極的に推進中。

「知的財産(以下、知財)」とは

企業の競争力の源泉となる、技術・製品などに関する無形資産全般を指す。化学メーカーにおいては、**技術的な独占権を与える「特許権」**が特に重要視される。

知的財産部の業務

1 特許出願	2 抵触判断	3 異議申し立て
新しい技術的アイデア(発明)を法的に保護するため、特許庁へ申請手続きを行う	侵害リスクのある他社特許の精査および対応方針を提案する	すでに登録・公開された他社特許に対し、特許庁に見直しを求める

Q. 大日精化の課題は?

「出願件数・質の強化」と「情報活用の促進」です。「特許は難しそう」と敬遠されたり、自身の技術が特許になる可能性に気付いていないケースを目にするたび、非常にもったいないと感じています。開発テーマの探索や市場調査においても、特許情報はもっと有効活用できるはずです。

Q. 現在力を入れている取り組みは?

グラビアインキ事業部では月に1度「特許会議」および「技術報告会」を実施し、出願フォローだけでなく、特許化し得る技術の発掘と共有を行っています。昨年からコート材事業部も含めた特許セミナーを開始するなど、事業部の枠を超えて活動の場を広げています。



● グラビアインキ事業部の皆さんより



水間さん

富山さんは技術者でもあるため、インキの知識が豊富でこちらの意図もきちんと汲み取ってくれます。手厚いサポートのおかげで、特許出願へのハードルが下がりました。



野村さん

入社5年目で「特許は難しそう」という先入観がありました。丁寧に教えていただけたら、仕組みを一つひとつ理解しながら学ぶことができています。

Q. 意気込みや展望を聞かせて!

知財部と技術者、それぞれのあるべき姿を自ら体現することが、最も効果的な啓蒙活動になると思い取り組んでいます。知財部として知財教育や特許戦略を推進すると同時に、技術者としても自ら特許情報を活用し、特許出願と成果創出を実践しています。また、3部門兼務という体制が、技術と知財の橋渡し役として成功モデルになったと実感しています。グラビアインキ事業部で定着しつつある積極的な知財活用を全社へ波及させ、出願件数・質の強化につなげていきたいです。

中期経営計画の基本戦略実現には、人的資本および知的財産の投資と活用が不可欠です。競争優位性の確保とイノベーション創出に向けた各テーマの現状と取り組みをご紹介します。

02 「働きがい」を再設計する 新人事制度が切り拓く当社の未来

当社は、イノベーションが湧き上がる企業風土の醸成を目指し、2025年4月より新人事制度を導入しました。この改革の根幹にあるのは、「頑張って成果を出した社員が正当に報われる」仕組みの確立です。全ての社員が自らの成長を実感し、意欲的にチャレンジできる環境を整えるための大きな一歩となります。



総務・人事本部
人事部
林さん

課題と改革 年功序列からより成果が反映される評価へ

これまでの人事制度は、日本の伝統的な年功序列賃金の色合いが強く、社員が安心して長く働ける一方で、個人のチャレンジや成長が処遇に結び付きにくいという課題がありました。特に若手社員からは「成果が反映されにくい」という声も挙がっていました。こうした状況を打破するため、新制度では目標設定に対して結果をより反映する仕組みにしました。

課題問題として挙げられる意見	制度改定内容	期待される結果
<ul style="list-style-type: none"> ● キャリアパスのイメージが湧かない ● 評価を公平にするための研修をしてほしい 	<ul style="list-style-type: none"> ● 職階定義の修正 ● ジョブディスクリプションの作成 	<ul style="list-style-type: none"> ● 職階での期待役割を明確に提示 ● 人事考課目標の水準合わせ ● 考課者向け研修(新人事制度説明会)の実施
<ul style="list-style-type: none"> ● 部門の業績が反映されていない ● 標準評価に集中し、適切に評価されていない ● チャレンジを評価する仕組みがない 	<ul style="list-style-type: none"> ● 考課項目の変更・新設 ● 評価の段階変更 ● 相対効果の導入 ● 成功報酬インセンティブ制度^{※1}の導入 	<ul style="list-style-type: none"> ● 管理職間での目線合わせによる考課基準の標準化(公平な考課) ● 評価に対する納得感 ● チャレンジする風土醸成
<ul style="list-style-type: none"> ● 成果が処遇に結び付かない(頑張っても標準評価) ● 若年層の給与水準が低い 	<ul style="list-style-type: none"> ● アドバンス職^{※2}新設 ● 定期昇給額の見直し ● 職階を細分化し給与水準を改善 	<ul style="list-style-type: none"> ● スキルに適した処遇設定 ● メリハリのある処遇設定 ● 若年層のキャリア不満解消

※1 新規事業立ち上げや全社的なプロジェクト、中計の技術テーマを特命として担う特定業務などが対象

※2 現行の給与体系では処遇できないハイレベル人材を適切、かつ柔軟に処遇することで、事業推進を強化し、競争力を高めるための施策

キャリアの活性化

前向きな異動と公募制度

今回の改革では、社内の人材流動性も高め、「成長のための異動」を活性化させます。その一環として社内公募制度を拡充し、社員が希望するキャリアを自律的に実現できる仕組みを整えています。さらに、人事アンケートや退職者へのエグジティブインタビューを通じて社員の声を拾い上げ、制度の隙間にある課題を一つずつ解決していく方針です。

成長の支援

教育・研修体制の強化

制度の改定に合わせて、教育・研修体制も抜本的に強化します。直近3年を目途に研修を拡充させるというグランドデザインを描き、新たな階層別・役割別の研修などを順次展開していきます。また、グローバル人材やDX人材の増強、中途採用者向けのオリエンテーション充実など、成長の機会を広く提供するプロジェクトも計画、進行中です。

進化し続ける「生きた制度」として

人事制度は一度作って終わりではありません。会社の成長と社会情勢の変化に合わせ、スピード感を持って改良を重ねていく「生きた制度」です。今年4月にも、さらなるスピード感とメリハリのあるリニューアルを予定しています。人事組織面でのサポートを惜みず、社員と共に成長し続ける会社を目指していきます。

03 多様性が生み出すミライの「色」

海外事業開発部のミッション 海外売上高に貢献するビジネスを創出

各事業部との緊密な連携に加え、独自の知見と取り組みにより、グローバル市場における未開拓の事業機会を継続的に探索します。当社の海外新規事業開発における「0から1」への創造を加速させ、海外事業拡大の持続的な原動力となります。



海外事業開発部 村上さん

海外事業開発部の業務

- 海外新規ビジネスを創出するための市場調査
- 海外新規ビジネスの創出
- 潜在顧客の抽出・分析
- 海外市場開発費の管理・運用
- 海外出張時の潜在顧客訪問や各種情報収集
- 経営企画本部 経営戦略部と連携したM&A対応など……
- テーマ推進のためのフォローアップ業務



新たな人材が
仲間となりました!



UAE駐在中の家路の風景。真夏には50℃を超える日も……。

UAEといえばさらびやかな都会を想像されますが、私が駐在したラスアルハイマはラクダや口バが道をふさぐような砂漠の都市でした。言葉も文化も異なる環境でゼロから事業を形にした経験が、私の原点です。この時培った「どこでも生き抜くタフさ」を武器に、新たな市場を切り拓いていきます!



武内さん
鉄鋼メーカーで海外営業を担当。UAEにて駐在経験あり



コシクさん
空調機・化学製品メーカーの現地法人(インド)や商社で営業を担当、独学で日本語能力試験のN2を取得、日本語学校に通学する形でN1まで取得



2012年から7年間勤務していたインド・グルガラムの街

インドでもQuality, Cost, Delivery(QCD)は不可欠です。納期とアフターフォローを徹底強化し、スピード感ある対応で差別化を図っていました。弱点を克服し、信頼を得たことでリピート受注へつなげる「日本流」を展開していました。



奥江さん
自動車補修部品を扱う専門商社で海外営業を担当。中米を中心に営業活動を行う



ホンジュラスの自動車部品小売店

発展途上国特有の厳しい価格競争が繰り広げられるホンジュラスにて、顧客とのハードな交渉を数多く経験しました。価格交渉のプロセスを通じて、商売における戦略的な視点と合意形成のスキルを習得できたことは大きな財産です。

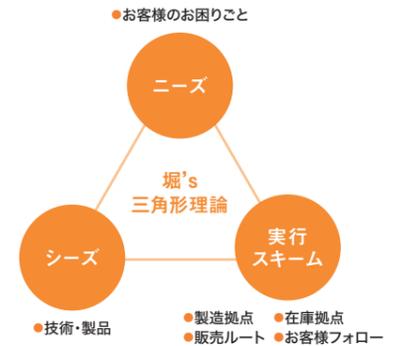
「キャリア採用の仲間にも聞いてみました!」

Q.それぞれのバックグラウンドはどのように仕事に生かしていますか?



海外事業開発部 堀さん

前職の商社では欧州駐在で、アフリカ市場を担当していました。当社では入社後すぐにドイツ赴任となり欧州化学品規制「REACH」への対応システムを構築しました。この過程で築かれたETAD(染料および有機顔料製造協会)などの外部人脈が、結果的にインド市場新規開拓時に大きく貢献しました。私は海外ビジネス創出において、長年「三角形理論」を提唱し、実践してきました。これはビジネスアイデアを①ニーズ、②シーズ、③実行スキームの3観点から分析・可視化し、「不足ピースが1つのみ」の案件に絞ってリソースを投入する手法です。経験上、2つ以上のピースを同時に埋める必要があるビジネスの創出は極めて困難であり、この判断基準が成功の鍵となります。今後は、この理論をはじめとする市場開拓ノウハウや自社製品の知見を標準化・マニュアル化し、次世代への確実な継承に貢献したいと考えています。



海外事業開発部 武内さん

現在は未開拓エリアの新規市場開拓に従事しており、注力中の中東市場をはじめとしてアメリカ、ヨーロッパ、インドなど世界各地を飛び回っています。データベースやAIを活用して潜在顧客や競合情報の事前分析をする一方、現地ではアポの打診に対して反応がない相手にも直接足を運ぶ飛び込み訪問を厭わない行動力でビジネスの芽を探っています。また、出張時は複数事業部の営業活動を担うため、定期的に社内製品の横断的な知識を深める勉強会を部内外で開催し、自身を含めたチーム全体の提案力向上に努めています。



トルコにて除染剤の製品を紹介



海外事業開発部 コシクさん

私たちのチームは、ほぼ全員が中途採用で構成されており、多様なバックグラウンドを持つメンバーが自由に意見を出し合える風通しの良さが強みです。現在、私の出身地でもあるインドを中心に販路拡大を目指しています。価格が重視されがちな市場ですが、当社の強みである「機能性」や「品質」を軸に据えた市場開発を展開しています。インドのビジネス環境を一言で言えば、極めて「複雑」です。30以上の言語が存在し、南北で文化も大きく異なるため、北部での成功体験が南部で通用するとは限りません。今後もこうした地域特性を深く理解した上で戦略を策定し、事業の創出を力強くサポートしていきたくと考えています。



太陽光パネル向け防汚用途透明導電コーティング剤の実証実験(インドにて)



海外事業開発部 奥江さん

現在、私はインド市場における販路開拓と、現地パートナー企業との協業プロジェクトの推進役を担っています。「どうすれば日本品質の製品をインドのお客様に届けることができるか」をパートナー企業と徹底的に分析し、二人三脚で新規顧客の開拓に挑む日々です。また、海外出張という文化や習慣が異なる環境下において、共に営業活動を行う事業部出張者が異国の地でも本来の力を十分に発揮し、ビジネスを円滑に進められるよう、万全のバックアップ体制を整えることも私の大切な使命です。この役割に誇りを持ち、インド市場でのさらなる拡販に向けて情熱を持って取り組んでいきます。



インドJASCH社との商談風景

今後の海外事業展開について

「事業基盤の強化のための海外事業の拡大」は当社の未来を左右する極めて重要なミッションです。私たちは現在、インドをはじめとする成長市場や先進国の未開拓領域を広く調査・探索し、新たな事業機会の創出に注力しています。この方針を軸として、各事業部との連携を強化しながら、現地で新たな価値を創出・育成していきたいです。これらの挑戦の積み重ねにより、世界で存在感を示す真のグローバル企業への進化を力強く推進していきます!



サステナブル経営の取り組み

企業理念に基づき、革新的技術、独自の技術を生かした「攻めのサステナビリティ経営」を推進。機能性マテリアルの提供を通じて社会課題を解決し、持続的な企業価値の向上を目指しています。

1. 大日精化グループのサステナブル経営について

近年の世界的なビジネスの潮流は、気候変動対策をはじめとする環境保全や人々の暮らしを豊かにするサステナブルな事業であり、これらの事業に注力することがサステナブルな成長の核となります。

私たちは、長年培ってきた高い技術力を生かし、「色」の表現力や安定化を高めてきましたが、近年は「色」だけでなくとどまらず、多様な機能を有する高付加価値な製品を開発しています。

地球規模の環境課題が深刻化する中、私たちはサプライチェーンの一員であることを強く認識し、製品のライフサイクル全体で環境負荷の低減に貢献することに努めています。

大日精化グループは、技術力を生かしてサステナブル社会の実現に貢献していきます。



2. 気候変動対策の進捗状況

地球規模の課題である気候変動対策「1.5°C目標」^{※1}の達成に必要とされる2050年カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みが世界的に加速しています。

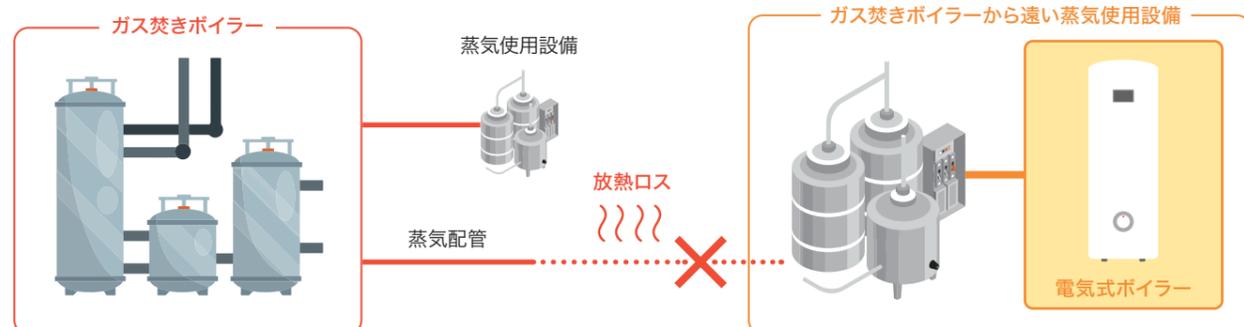
当社グループでは、2050年カーボンニュートラルの達成に向けて、IPCC^{※2}の第6次報告書に示されている“2030年度までに2019年度比でCO₂排出量：48%削減（温室効果ガス：43%削減）”を中長期的なCO₂排出量の削減目標として設定しています。

この数値目標を達成するために、各製造拠点における省エネルギー対策と再生可能エネルギーの導入に注力し、2025年3月期（2024年度）は、削減目標の48%に対し53%削減を達成しました。

※1 1.5°C目標：世界の平均気温上昇を産業革命前に比べて1.5°C未満に抑えるための国際目標

※2 IPCC：Intergovernmental Panel on Climate Change、気候変動に関する政府間パネル

省エネ対策の事例 蒸気配管の放熱ロス削減：ボイラーを電化して需要場所近くに設置



3. パートナーシップ構築宣言の意義を改めて考える

サプライチェーン全体の共存共栄～「コスト競争」から「価値の創出」～日本の国際競争力向上

なぜ、いま「パートナーシップ構築宣言」が必要なのか

「パートナーシップ構築宣言」は、サプライヤーとの共存共栄を目指した国の取り組みです。近年のエネルギー価格や原材料費の上昇、人件費の高騰、深刻な労働力不足など、国内のサプライヤーを取り巻く環境はかつてない厳しさに直面しています。こうした負担をサプライヤーに強いることは、サプライチェーンの断絶や品質低下を招く恐れがあり、結果として私たちの事業基盤を揺るがすリスクとなります。

今、私たちに求められているのは、サプライヤーからお客様に至るまでのサプライチェーン全体での緊密な連携により、環境変化を共に乗り越える強靱なサプライチェーンを再構築し、共存共栄の好循環を実現することです。

また、「パートナーシップ構築宣言」は、いわゆる「失われた30年」の克服に向けた重要な成長戦略の一環として期待されています。バブル崩壊後の日本企業は、効率化の名の下に「徹底的なコスト削減」を優先してきました。しかしその結果、物価も賃金も停滞するデフレの悪循環が長期間続いたことは否めません。私たちが目指すべき真の生産性向上とは、現状のマイナスを削る“コスト削減”ではなく、将来の新たなプラスを生み出す“価値の創出”にあるはずで

パートナーシップ構築宣言は、このような「コスト削減」から「価値の創出」へとビジネスモデルの構造改革のために、多くのプライム企業が率先して取り組むべきものです。

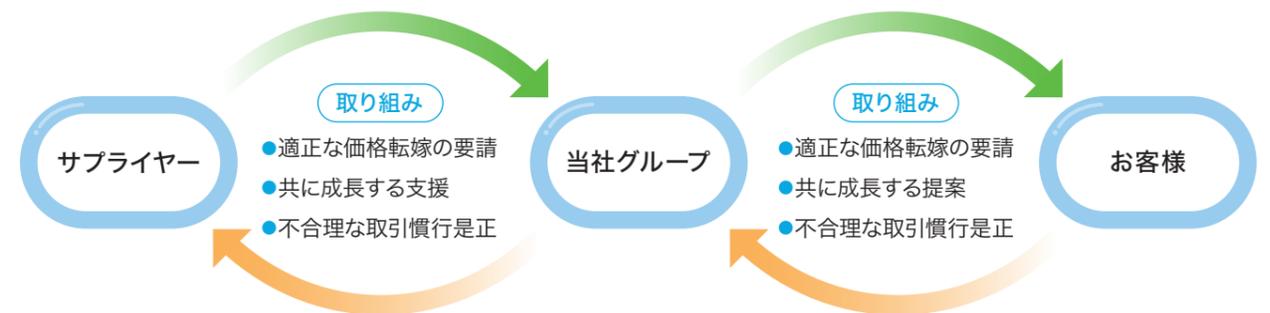


共存共栄に向けて私たちが取り組むべきこと

サプライヤーによる製品やサービスの安定した供給と確かな品質を守ることは、私たちだけでなく、サプライチェーン全体の信頼を築く礎となっています。

だからこそ、適正な価格や納期といった健全な取引慣行を徹底し、互いに誠実に向き合い続ける必要があります。さらに、価格や納期の面だけでなく、お互いの専門技術、培ってきたノウハウなどを共有し、「価値を共創していくチーム」を作り上げることで、他社とは異なる強みをもった高い競争力を得ることが期待されます。

共に成長する支援テーマとして、大日精化グループは、“グリーン化”、“健康経営”などを設定しています



また、私たちのお客様の多くもパートナーシップ構築宣言を表明しています。サプライヤーと私たちの価値共創の仕組みをお客様にも理解していただき、お客様と私たち、サプライヤーと私たち、それぞれの価値共創を私たちの力でリンクさせることでサプライチェーン全体の好循環を生み出していきます。

大日精化グループのパートナーシップ構築宣言はこちらのQRコードからご覧ください。

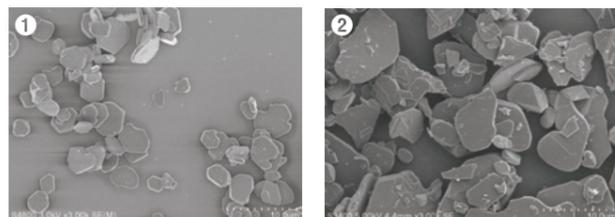


TOPICS 2025

1年の出来事をダイジェストでお届けします。

1月 | 盤状タイプ・微粒子タイプの熱伝導フィラーを上市

顔料事業部にて市場展開中の熱伝導フィラーの新グレードとして、盤状および微粒子タイプの発表を行いました。当社の結晶制御技術を用いた独自フィラーで、電子機器・バッテリーなど、高度な熱制御設計が求められる部品・材料メーカーに向け新たな選択肢を提供し、ユーザー評価が進んでいます。



盤状タイプ
①ダイピロキサイド#7504(4μm)
②ダイピロキサイド#7508(8μm)

微粒子タイプ
③ダイピロキサイド#7314(0.4~0.5μm)

1月 | 「ネプコンジャパン2025」に出展

顔料事業部、合樹・着材第2事業部、ファインポリマー事業部の3部門合同にて、熱伝導や電気特性に関する機能性材料・技術をご紹介しました。エレクトロニクス・モビリティ業界に向けたトレンド技術の出展により、電子機器・半導体など数多くの部品・材料メーカーの方々にご来場いただき、その後の開発テーマ獲得につながっています。



3月 | 阿波海南駅前交流館内に「メッセージボード」を提供

徳島県立海部高等学校の卒業記念イベントとして、阿波海南駅前交流館内に卒業生が自由に想いを書き込める「メッセージボード」を提供しました。メッセージボード(黒板ゲルポリ)には当社インキのCB-M(A)とVM-D795 墨(K)が採用され、ボード裏面のロゴは当社が販売する軟包装向け校正水性インクジェットブルーファア「Stream Master WGII」で印刷を行いました。



黒板ゲルポリ裏面会社ロゴ | メッセージボード展示の様子

5月 | 「CITEジャパン2025」に出展

化粧品用生分解性セルロースビーズ「RUBLALEAF®KCXシリーズ」を出展しました。化粧品業界のマイクロプラスチック問題解決に貢献する天然素材として国内外の来場者から関心を集めました。工業系などの多様な来場者も意識し、当社の要素技術のプロモーションも行いました。



5・10月 | 清掃活動「荒川クリーンエイド」を実施

東京製造事業所は、環境保全の一環として毎年、荒川河川敷を中心とした清掃活動「荒川クリーンエイド」を行っています。この活動は地域社会との連携を深め、当社のサステナビリティ経営を実践する取り組みの一つでもあります。荒川の豊かな自然を未来へ継承するため、今後も地域の一員として、環境美化を推進していきます。



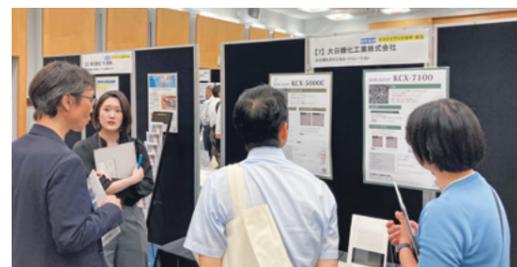
7-9月 | 坂東製造事業所にて実務実習を実施

グラフィックインキ事業部は海外拠点の人材育成と技術レベルの均質化を図るため、グループ会社P.T. HI-TECH INK INDONESIAの若手技術者に対し、7月からの3カ月間、坂東製造事業所にて実務実習を行いました。実習を通じてインキ設計・評価技術を習得してもらったほか、グローバルな協力体制の強化のため、技術・営業部門との活発な交流も行いました。



9月 | 「化粧品製造技術マッチングフェア2025」に出展

「RUBLALEAF®KCXシリーズ (KCX-5000、KCX-7100)」の紹介を行いました。当社はサステナブルな技術・製品を持つ企業として出展を行い、化粧品メーカーなどの来場者と1対1の対話で充実した情報交換を行うことができました。



9月 | 台湾初の「水性フレキシ技術交流会」を開催

坤裕精機 (KYMC) などと連携し、台湾初となる「水性フレキシ技術交流会」を開催しました。このイベントは、台湾の包装産業のアップグレードを支援し、印刷・包装業界のより持続可能な未来を共創することを目指しています。当社にとっては台湾での水性フレキシ印刷の普及に向けた重要な一歩となりました。



9月 | 防災非常食用のカトラリーの実証実験を開始

徳島県海部郡海陽町は、南海トラフ巨大地震の影響を最も受ける地域の一つと想定される一方、内閣府の調査で評価された防災先進地でもあります。現在、同町などが推進する「次世代防災食プロジェクト」の一環として、防災非常食用のカトラリーに生分解性素材が採用されました。これは災害時のゴミ処理問題の解決、衛生確保および廃棄コストの抑制などに貢献します。当社は、このカトラリーに彩りを加えることで、被災者の心理的負担を軽減することを目指し、そのためのインキ開発および実証実験を進めています。



防災食記者会見

11月 | IWCS展示会に初出展

米国電線市場での拡大を目指し、ペンシルベニア州で開催されたIWCS展示会に初めて出展しました。フッ素電線用製品を主に、PEEK樹脂用着色剤等を展示し、多くの現地電線メーカーより引き合いをいただくとともに、当社技術の認知度向上につながりました。



12月 | 大阪製造事業所の稲荷神社社殿を造替

大阪製造事業所構内に鎮座する稲荷神社社殿は、1992年の建立から33年を迎え、老朽化が進んでいたことから、この度造替しました。執り行われた遷座祭には、事業所長をはじめ、各製造部長、安全衛生委員、および産業医ら約20名が参列。事業所の安全と社運隆昌を一同で祈願しました。



稲荷神社建替え工事後の神事



海外拠点紹介

大日精化の海外拠点を
ご紹介します。



Vol.2

P.T. HI-TECH INK INDONESIA

拠点概要

所在地 インドネシア
設立年 1995年

Interviewee

グラビアインキ事業部
Director
石井さん



▶ この国で拠点を持つことの魅力

インドネシアは2.8億人の人口を抱える東南アジアの中心的な国です。ジャカルタで1,200万人、ジャカルタ都市圏で4,200万人が集中しています。印刷インキは地産地消が基本なので、この大都市圏に製造・販売拠点を置くことは、将来の需要拡大に迅速に対応し、市場での優位性を確立するために極めて重要です。

▶ 「インドネシア」の今

食品包装の需要は堅調ですが、各社の競争が非常に激しいです。価格だけではなく、品質についても厳しいことを要求されています。今後、シュリンクラベル、レトルト包装、アルミ包装など包装形態の需要の変化やフレクソ印刷、IJ印刷など、異なる印刷方式も増えてくると考えています。食品包装以外のコーティング剤にどれだけ対応できるかも今後のポイントです。

▶ 事業概要とミッション

ジャカルタ郊外とスラバヤ近郊に2つの製造拠点をもち、主にグラビア・フレクソインキと接着剤の製造・販売をしています。既存製品のフォローと新製品開発でユーザーの満足度を向上させることがミッションです。また、手狭になりつつあるジャカルタ郊外の拠点を、レイアウト変更などにより、明るくスペースを確保した工場へと刷新することも将来の目標です。

▶ 「インドネシア」のキーパーソン

営業部門ナショナルスタッフトップのRitaさん(写真右)。昔から気配りのできる人です。先日は誕生日パーティーも開催してくれました！ユーザーやマーケットのことを誰よりもよく知っていますし、製品や材料にも精通しているのでユーザーからの信頼は厚く、私もとても頼りにしています。



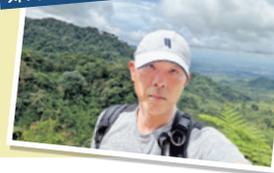
私の日常

2回目のインドネシア駐在なので気は楽です。食事や買い物など、日々の生活で苦労することはほとんどありません。20年前と比べると生活はものすごく便利になりました。暖かくて乾燥していないのも良いですね。健康管理と気晴らしに日本にいた時よりもよく歩いています。今は雨期ですが、乾期になればインドネシアの世界遺産巡りをしてみようと思います♪



週末のウォーキング

郊外でのトレッキング



おまけ

多くの花が咲いているきれいな工場です。植えたマンゴーなども時々おやつに出できます。毎日差し入れもあって、明るい職場です。



構内の

フルーツが生る木