

Providing tailored solutions to meet market needs

市場のニーズに合わせたソリューションを提供

In an industry transitioning towards growth in sustainable products, Soda Nikka continues to succeed through its customer-centric approach to targeted business expansion.

サステナブルな世界へと変化する業界の中で、ソーダニッカ株式会社は顧客志向の事業展開で成功を収め続けている。

“We look to contribute to society through repeated co-creation with manufacturers and partner companies.”

「メーカーやパートナー企業との共創を繰り返し、社会に貢献していきます。」

Takahiko Nagasu, President and CEO, Soda Nikka

ソーダニッカ株式会社 代表取締役 社長執行役員 長洲 崇彦

Founded in 1947, Soda Nikka has grown into a trading house focused on meeting the wide-ranging distribution and logistics needs of its clients, often small and medium-sized companies that require specialty chemicals. Takahiko Nagasu, President and Chief Executive Officer explains more.

1947年創業のソーダニッカ株式会社は、特殊化学品を必要とする中小企業の物流ニーズに幅広く対応する商社に成長した。

“Specialty chemicals meet very specific needs, and trading companies who deal with more generic products would often no longer be necessary. However, even basic chemical products can have different client specifications.

「特殊化学品は非常に特異なニーズに対応するものであり、一般的な製品だけを扱っては、商社の存在は不要になることがあります。しかしながら、ベーシックな化学品でさえも顧客によって仕様が異なることがあります。」と話すのは代表取締役 社長執行役員の長洲 崇彦氏。

“We recognize that one of our roles is to deliver such basic chemicals to meet the needs of our customers in Japan, and in a timely manner.”

「そうしたベーシックな化学品を、日本のお客さまのニーズに合わせてタイムリーにお届けすることが、弊社の役割の一つだと認識しています。」

This desire to do what is best for its clients has led Soda Nikka to work with manufacturers to ensure that even low demand chemicals are not discontinued to the detriment of others.

顧客のために最善を尽くしたいという思いから、同社はメーカーと協力し、需要の少ない化学品であっても、なんとか製造中止とならないように尽力しているという。

“We take a detailed picture of the customer's needs and share it with chemical manufacturers,” Mr. Nagasu says. “Then we engage with them to create the right product.”

「お客様のニーズを詳細に把握し、その内容を化学メーカーと共有します。そして、化学メーカーと一体になって最適な製品を作っていくのです。」

Finding a viable transition material to replace plastics will play an important role for Soda Nikka as part of its strategy for sustainable growth, with the company's current focus being biodegradable resins.

今の時代、プラスチックに代わる代替材料を見つけることは、持続可能な成長戦略の一環として重要な役割を果たす。同社は特に生分解性樹脂に注目している。

“We are working with manufacturers to develop applications and build platforms for reducing resin content and recycling resin products,” says Mr. Nagasu, who also highlights successes such as the re-pelletizing process for multi-layered plastic bottles.

「私たちは化学メーカーと協力して、樹脂含有量の削減や樹脂製品リサイクル向けのアプリケーションを開発し、プラットフォームを構築しています。」と多層プラスチックボトルの再ペレット化プロセスなどの成功例を紹介してくれた。

Building on international opportunities, including flood defense systems in Indonesia, one area in mind is the advancing education sector in developing countries, which has increased infrastructure demands. As the president says, “our goal is to provide solutions tailored to the needs of the market.”

インドネシアの洪水防御システムをはじめとするグローバルな実績を起点に、インフラ需要が高まる発展途上国の教育分野も視野に入れている。社長が言うように、「目標は市場のニーズに合わせたソリューションを提供すること」がソーダニッカの合い言葉だ。

And to help with this objective, Mr. Nagasu has forged a clear path for his employees, encouraging them to “think outside the box and keep their senses active at all times to capture what society needs, so that both they and the company can stay relevant.”

そのため、社長は「社会が求めるものを捉えるために、既成概念にとらわれず、常に五感を働かせて、自分も会社も時代に合った存在であり続けよう。」と、社員に明確な道筋を示している。

[Captions]

Limestone as a raw material

原料の石灰石

Bottle made from mostly limestone

石灰石を主原料としたボトル