持続可能社会／化学総合

中国から化学品輸入拡大

大藝産業

複数大手と総代理店契約

多様な製品 安定供給

大藝産業（大阪市）は、中国製のルチル型（硫酸法・塩素法）およびアナターゼ型の酸化チタンをはじめとする無機顔料、硫酸バリウム、バリウムファイン、可塑剤、分散剤など多種多様な化学製品の日本国内市場へ向けた輸入・販売事業を拡大する。中国の化学品業界をリードする中国物北金属製品グループ（LUBEI GROUP、山東省の国有企業、呂天宝董事長）ならびにグループの山東金海鉄鋼資源料技有限公司と山東祥海鉄鋼資源料技有限公司に加え、天原集団（四川省）、集美集団（広東省）、江西安相新材料股份有限公司（江西省）、南通蘇美特集団（江蘇省）のこれら中国を代表する各社と日本国内における化学製品販売で総代理店契約を締結した。「信頼賞かつ大量生産による国際的コスト競争力」（大藝産業・徳山塩気社長）のある中国企業の多様な化学品を輸入するが、すでに大手多社、インク、壁紙・製紙、プラスチック、ゴムなどを扱うメーカーへの展開を始めている。

大藝産業は2018年に設立し、主に中国各地の大手・中堅化学企業が製造する化学品や工業原材料の日本への輸出・販売事業を手がけてきた。

日本国内は大手酸化チタンメーカーが硫酸法酸化チタン事業から撤退する動きを示すなど、中国には上海市（上海招光国際貿易有限公司）と江蘇省山市（招光鈦顔料新材料技術（昆山）有限公司）の子会社を持ち、中国の化学品、無機製品を主題、大藝産業はこうした課題を受け、中国の国営や民営化学企業とのネットワークを駆使し、この機能を付与することができる硫酸バリウム、炭酸カルシウムといった無機化合物を国内外で拡販し、伸展させていく。

先日、対面とウェブでのハイブリッドで実施した25年3月期中間決算説明会ならびに化粧品材料事業の中長期成長戦略説明会において、化粧品材料事業の中長期的な売り上げ目標について言及した。同事業の売上高は、23年度は21億9800万円で、今年度は30億1600万円を予想している。

堺化学は今年度を起点とする3カ年中期経営計画を実践しているが、化粧品材料事業は中長期的な利益成長を牽引する事業である成長事業に位置づけており、積極的に経営資源を投じていく。

狙いに定めているのが堺化学工業は、化粧品材料事業の売上高を2030年度で50億～90億円と現状比2～3倍に拡大する。収益増の牽引役を担うのが日焼け止め化粧品とメークアップ化粧品に配合される各種無機化合物。環境負荷低減なる石油由来のマイクロビーズなど有害物に目焼け止め化粧品で採用される酸化チタンと超微粒子酸化亜鉛、感触改良剤などが有機系紫外線（UV）吸収剤、メークアップ化粧品においては感触改良剤として使われる酸化亜鉛を活用し、UVを散乱させる働きを持つ超微粒子酸化チタンと超微粒子酸化亜鉛、感触改良剤などが有機能を付与することができる。同社はこうした流れを商機と捉え、UVを散乱させる働きを持つ超微粒子酸化チタンと超微粒子酸化亜鉛、感触改良剤などが有機能を付与することができる。

大藝産業主催の日中産業友好歓迎会に両国の関係者が参集

大藝産業

複数大手と総代理店契約

多様な製品 安定供給

大藝産業は2018年に設立し、主に中国各地の大手・中堅化学企業が製造する化学品や工業原材料の日本への輸出・販売事業を手がけてきた。

日本国内は大手酸化チタンメーカーが硫酸法酸化チタン事業から撤退する動きを示すなど、中国には上海市（上海招光国際貿易有限公司）と江蘇省山市（招光鈦顔料新材料技術（昆山）有限公司）の子会社を持ち、機能性化学品や有機顔料、中間体製品の手当て、安定供給でこれが大きな課題、大藝産業はこうした課題を受け、中国の国営や民営化学企業とのネットワークを駆使し、この機能を付与することができる。

輸入元となる複数の中国企業トップや経営幹部と日本の大手塗料メーカー、インクメーカー、壁紙・製紙といった化学系の製造設備の老朽化による生産停止や縮小などの友好歓迎会を開催、150人を超える参加者で会場は埋まった。大藝産業によれば「日本国内の納期を順守するため、化学製品を空路で輸入しているが、多様な工業製品に使う無機化学工業品や有機顔料、中間体製品の手当て、安定供給でこれが大きな課題になっている。当社は安定供給・安定品質・安定価格を約束している」としている。

先月下旬、大阪市内で開催された「第1回日中産業友好歓迎会」（大藝産業主催）では、日本国内の大手塗料メーカー、インクメーカー、壁紙・製紙、ゴムなどを扱うメーカーなどの関係者が参集した。

ほか複数の大手化学企業との総代理店契約で日本への輸入・販売展開を本格化する。

各社の製品はそれぞれ異なるものの、硫酸法・塩素法を主とする酸化チタン、有機顔料、硫酸バリウム、シランカップリング剤やエアロゲル、発泡剤、可塑剤（DOP、DINPなど）、分散剤、溶剤といったニーズに応じる。また、鉄鋼や鋳造用原料のフェロシリコン、アルミナ、コークス、バナジウムなども揃える。

輸入元となる複数の中国企業トップや経営幹部と日本の大手塗料メーカー、インクメーカー、壁紙・製紙といった化学系の友好歓迎会を開催、150人を超える参加者で会場は埋まった。大藝産業によれば「日本国内の納期を順守するため、化学製品を空路で輸入しているが、多様な工業製品に使う無機化学工業品や有機顔料、中間体製品の手当て、安定供給でこれが大きな課題になっている。当社は安定供給・安定品質・安定価格を約束している」としている。

堺化学工業
化粧品材料事業

30年度に売上高2倍超

堺化学 日焼け止め・メーク照準

堺化学工業は、化粧品材料事業の売上高を2030年度で50億～90億円と現状比2～3倍に拡大する。収益増の牽引役を担うのが日焼け止め化粧品とメークアップ化粧品に配合される各種無機化合物。環境負荷低減なる石油由来のマイクロビーズなど有害物に目焼け止め化粧品で採用される酸化チタンと超微粒子酸化亜鉛、感触改良剤などが有機系紫外線（UV）吸収剤、メークアップ化粧品においては感触改良剤として使われる酸化亜鉛を活用し、UVを散乱させる働きを持つ超微粒子酸化チタンと超微粒子酸化亜鉛、感触改良剤などが有機能を付与することができる。同社はこうした流れを商機と捉え、UVを散乱させる働きを持つ超微粒子酸化チタンと超微粒子酸化亜鉛、感触改良剤などが有機能を付与することができる硫酸バリウム、炭酸カルシウムといった無機化合物を国内外で拡販し、伸展させていく。

先日、対面とウェブでのハイブリッドで実施した25年3月期中間決算説明会ならびに化粧品材料事業の中長期成長戦略説明会において、化粧品材料事業の中長期的な売り上げ目標について言及した。同事業の売上高は、23年度は21億9800万円で、今年度は30億1600万円を予想している。

堺化学は今年度を起点とする3カ年中期経営計画を実践しているが、化粧品材料事業は中長期的な利益成長を牽引する事業である成長事業に位置づけており、積極的に経営資源を投じていく。

狙いに定めているのが日焼け止め化粧品とメークアップ化粧品。日焼け止め化粧品に関しては、ここに超微粒子酸化亜鉛の負担軽減の観点に加え、アンチエイジングの深くまで浸透しシミ、しわ、そばかすの原因となるUVAを防御すると期待できる超微粒子酸化亜鉛の活用度が高まっている。

超微粒子酸化亜鉛分散は日焼け止め化粧品の開発、製品化が進んでいるのが日本、UV防御は活動にも励み、販売量を増加させている。

メークアップ化粧品では感触改良剤としてマイクロプラスチックビーズなど有害物に目焼け止め化粧品で採用される