

事業別戦略 | インキ事業

事業環境の変化と構造改革の推進

執行役員
営業部門
インキ営業本部長

北宅 彰



インキ事業を取り巻く環境は、需要構造の変化や環境対応要請の高まり、原材料・エネルギーコストの上昇、印刷方式の多様化等により、大きな転換点にあります。この変化は一過性のものではなく、事業の前提そのものが問い直されている局面にあると認識しています。その中で私たちは、これを単なる逆風ではなく、収益構造の見直しと成長領域の拡大を実現する機会と捉えてきました。

2025年度は、低収益領域の見直しと高付加価値製品へのシフトを軸とする構造改革を進めるとともに、当社の強みの再定義に

取り組みました。祖業であるオフセットインキでは、品質・性能に対する高い信頼に加え、顧客課題起点の開発力を競争基盤として強化しています。植物由来溶剤を用いた高バイオマス性オフセット輪転インキや、水無し印刷に対応したオフセット輪転インキ等、環境配慮と機能性を両立した製品群は市場からの評価を高めています。今後は、高付加価値製品比率の向上や環境対応製品の拡大といった重点課題を意識しながら、構造改革の成果を確実な収益改善へと結び付けていきます。

機能価値の拡張と持続的成長に向けた取り組み

事業変革の観点では、市場起点でインキの役割を問い直す取り組みを進めています。グラビアインキでは、食品や医療といった生活に密接に関わる領域において、機能性インキの展開を通じて事業基盤を強化してきました。なかでもメディカルパッケージ向け製品は着実に伸長し、業績改善に大きく寄与しています。

発熱インキ（電子レンジ加熱時に発熱する特性を活かし、食品の温め機能等利便性向上に貢献）に代表される機能性インキは、当社製品の価値領域を広げています。これまでインキは「伝える」

「彩る」ことを主な役割としてきましたが、こうした製品はそれらに加え、使用価値そのものを高める新たな領域へと可能性を広げています。インキにできることを継続して問い続けることが、事業の価値そのものにつながっていると認識しています。

インクジェットインキでは、少量多品種への対応力を背景に、多様化する顧客ニーズに応えてきました。海外市場の需給動向の影響を受ける局面もありますが、産業用途を中心に成長余地は大きく、高機能化と用途展開の両面から事業の進化を図っています。

2026年度は、これまでの構造改革の成果を収益へと結び付けるとともに、高付加価値製品比率の向上、環境対応製品の拡大、収益性の改善に取り組みます。あわせて、原材料価格の変動に対しては価格適正化と生産性向上、安定供給体制の強化を通じて、収益力と供給信頼性の両立を図ります。私たちの本質は「伝える」ことにあります。その価値は時代とともに形を変えながらも、確実に広がっています。環境価値と機能価値を両立させながら、インキの新たな可能性を切り拓き、次の成長へとつなげていきます。

執行役員
営業部門
市場開発本部長

橘 卓資



長期戦略に対する2025年度の取り組み

● オフセットインキ 市場規模に対応した事業運営体制へ	既存市場の競争力強化と新規顧客展開を通じた収益性重視の事業構造への転換推進
● グラビアインキ 機能性製品を軸とした事業規模の拡大	メディカルパッケージおよびバリアコート剤・バイオマスインキ等の機能性インキ拡販によるシェア拡大
● インクジェットインキ 産業用インクジェットで価値を創造	産業用途向け高機能環境対応インキの開発と多品種少量ニーズ対応力の強化
● サステナブル対応製品比率の拡大	高バイオマス・水無し印刷製品の拡販による環境対応製品比率の向上
● 事業内ポートフォリオの見直し	低収益製品の整理と高付加価値製品へのシフトによる収益構造改革の推進