

# 付加価値を高めるために製造を拡大

社長は、西村ケミテックが「モノづくり商社」として確固たる地位を築くために、新たな時代の到来を予感している。



「主眼的に話を聞くことと、お客様のニーズをクリエイティブに分析することの両方ができる社員を採用したい」

株式会社西村ケミテック  
代表取締役社長 西村 修

老舗商社である西村ケミテックが、製造業への進出を決断したのは、約10年前の2014年のこと。

代表取締役社長の西村修氏にとって、その理由は単純なものだった。

「商社として活動するだけではもはや生き残ることはできない」

そして現在までのところ、この動きは会社にとって大きな価値があったと証明されている。



薬液希釈・供給システム

新型コロナウイルスのパンデミックが半導体市場で物流上の問題を引き起こし始めた頃には、同社はすでに存在感を確立しており、韓国製のガススクラパーで日本市場への浸透に成功していた。外国製機器を避ける傾

向がある国内市場では珍しいことである。



原液用ドラムキャビネット

その秘訣は何なのだろうか？シムラが新たに手に入れた新製品の販売とメンテナンスサービスの提供を同時に行う能力は、同社を際立たせただけでなく、韓国のメーカーの間でも高い評価を得ているという。

POU（ポイント・オブ・ユース）システムで特許を取得するだけでなく、半導体プロセスで多く利用され



スクラパー、チラー

ている高度な薬液混合システムも開発しており、将来は間違いなく明るいものだ。

今後は、海外でも保守サービスを提供できるパートナーを確保したいと、西村社長は考えている。「基本的には、日本製品を海外に紹介するために、弊社が国内でやっていることをできるパートナーを探しています」

中国本土への進出は、今でも彼の念願のひとつである。

しかし、何よりも付加価値を高め続けることが重要であり、それこそが成長につながるのだという。

**NYS**  
NISHIMURA CHEMITECH

nishimura-ct.com