

たゆまぬソリューション型の製品提供で 成長を続ける添加剤の製造販売企業

城北化学工業株式会社



大田 友昭

代表取締役社長

Corporate Profile

代表取締役社長 大田 友昭
 本社 東京都渋谷区恵比寿 1-3-1
 設立 1958年4月
 売上高 38億円(2013年3月期)
 従業員 106人(2013年3月)
<http://www.johoku-chemical.com/>

東京都渋谷区に本社を構える城北化学工業株式会社は、合成樹脂製添加剤、潤滑油添加剤、各種化学製品の製造販売を主力事業とする化学製品メーカーだ。

同社が扱う合成樹脂製添加剤は、プラスチック、繊維、ゴムの耐熱性向上、酸化防止、素材の改質などを可能にする中間材で、高い品質とニーズに応えるソリューション型の製品提供として取引先から高い信頼を獲得している。

化学品事業では、医薬や電子材料の中間体としても活用されており、同社では幅広い分野に供給を続けている。

「創業時から手がける有機リンを利用した化学製品群の数では、世界でもトップクラスであると自負しています」と大田友昭代表取締役社長が語る通り、顧客向けにカスタムメイドされた有機リン系の品目を数えると700〜800種類にもなるという。

また、同社が扱っている合成樹脂製添加剤の用途はさまざま。車、衣料、パソコンなど、

それぞれの用途によって求められる耐熱性や耐久性は異なり、それらに応じた添加剤を製造する必要がある。

通常は「いかに在庫を減らして、ジャストインタイムで生産していくか」に注力する。しかし、同社では常に在庫を多く用意し、いつでも出荷できる体制を譲らない。

「もちろん適正範囲内ではありますが、在庫は数多く持つようにしています。それはひとえに顧客のため。在庫を抑えて利益を出しても、欠品してしまえば顧客を困らせてしまいます」

東日本大震災の際、こうした考え方がBCP的な戦略となって活かされた。福島県に工場を持つ同社だが、震災時に機械が故障して約2カ月間生産できなかったなか、在庫を出荷することで、欠品を最小限に留めて、取引先に迷惑をかけないように最善を尽くすことができたという。

「在庫が少ないほうが、資金がかからないのも分かる。でも9・11のテロ以降、不測の

事態は世界中どこでも起こり得るのだから、在庫を持っておかなければ有事に対応できないと考えたのです。そして、2年前の震災では実際に対応することができた。最近、どの業界でも聞かれる「在庫を無くそう」というフレーズには、危機感すら持っています」

このような経営戦略も、すべては「長期的な目線で、会社を継続させることを重要視しているから」だという。一見、非効率に見える戦略も、結果として顧客の信頼を得ることに繋がっている。

また、近視眼的な経営に陥らないために、予算にもあまり縛られないようにしている。「予算はあくまでも予定。業務運用面は別としても、経営指標としてはさほど重要視していません。それよりも昨年、一昨年と過去にどういった実績を残せたか。それをベースに今後の方策を立てています」

顧客を第一に考える経営戦略で成長を続ける同社のこれからに注目が集まっている。



いわき工場では東日本大震災で被災した従業員もいたが、工場の再稼働へ向けてほとんどの従業員が震災後すぐに出社。化学製品の製造は危険を伴うため、高い自社安全基準を設けて安全管理を徹底している

「何が起きるか分からない時代だからこそ、有事に耐えられる準備は必須」と語る大田友昭代表取締役社長

