

工業薬品でメーカーとユーザー、社会を結ぶ

“かなめ”役を目指して

要薬品 株式会社



要薬品 株式会社

代表取締役社長：嶋田 誠 氏
 本社：大阪市西区京町堀3-2-7
 設立：1952年5月28日
 社員数：55名
 事業内容：工業薬品の製造販売
 工業薬品等の輸出入
 URL：http://www.kaname-chem.co.jp



本社



臨海第一工場 航空写真

塩酸・苛性ソーダ・硝酸や硫酸といった多種多様な工業薬品を、顧客が使いやすい濃度・容量・荷姿（容器）に充填し販売している要薬品(株)。船舶からの原料受入にはじまり、お客様に届けるまでのトータルシステムを実現している。今回は、代表取締役社長の嶋田誠氏に創業の歴史や経営改革、工場運営などについて、幅広くお伺いしました。

― 要薬品の創業と業容拡充

弊社は、1952年に大阪市北区で工業薬品の卸売商としてスタートしました。創業者の一人である私の父、嶋田重夫（2014年逝去）は、戦前から化学品商社勤務、召集を受け戦地に就き、終戦後1年弱の捕虜生活を経て帰国、同社に復職、数年後、当時の仲間と発起人7人の1人・取締役3人の1人として要薬品を設立しました。

1965年に、父は倒産の危機に陥った会社の再建を託され4代目社長に就任。再建を果たすとともに、その後、行政当局や関係団体、化学品メーカーの支援を受け、堺市の臨海部埋立地で工場開設（1980年）、更に、要運輸設立（1981年）、第2工場新設（1983年）等、業容の拡充や経営基盤の強化に努め、弊社の礎を築きました。

― 要薬品入社と経営改革

私は、商人の子・百姓の子として育ち、中学校～高校時代に父（工業薬品販売）と母（小売酒屋）の仕事を手伝う他、祖母を助け農業に携わりました。大学では農業土木を専攻し、1967年に農林水産省に入省、国内各地はもとより、海外の発展途上国における農業農村の開発整備の仕事に従事しました。公務にやりがいを感じつつも、男兄弟がいないので、いつかは父の仕事を継ぐことを常に意識し、簿記の勉強もしておりました。1995年に同省を退職、1

年弱の関係団体勤務を経て、1996年に専務取締役として入社しました。

まず取り組んだのは、父の念願であった本社ビル（大阪市西区）の建設でした。当初の基本計画を大幅に変更しましたが、何とか翌年3月に完成できました。並行して、行政当局や加盟団体の指導を受け、会社の実態把握・課題抽出の作業と経営に関する勉強をさせてもらいました。当時の弊社は、経営の効率が悪い、内部統制に難があるといった状態でした。勉強結果を活用し、他の役員とともに、就業規則・賃金制度・人事考課制度の改定、パソコンとサーバシステムの導入、販売・会計・給与システムの刷新、年度経営計画の策定・実行、年度計画と月次決算の社員説明等を実施しました。当時、何かの本で読んだ著名な大企業経営者の言葉「企業の最も大切な社会貢献は納税、重要なのは年度計画の作成と実行」を経営の指針としました。関連して、社是「顧客第一 社員の幸福 会社の発展」を、改めて明確に打ち出し、社是をバックボーンとし弊社の実態に即した「経営理念」を新規制定しました。

― 社長就任と経営改革の継続

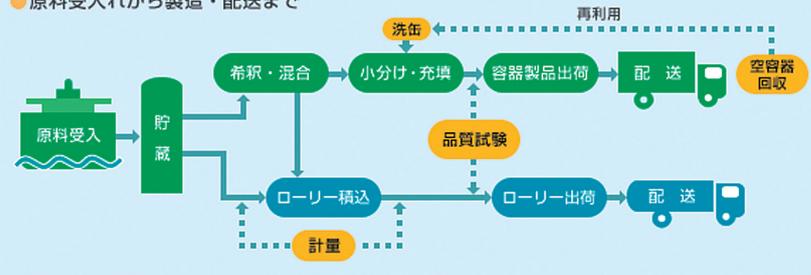
2002年に5代目社長に就任し、引き続き役員社員が一体となり、これらの制度とシステムを内部・外部環境の変化に応じて適宜改定するとともに、第



■ 嶋田社長が育てている植物

農業が好きで農業工学に進んだ嶋田社長は本社の玄関口で植物を育てています。嶋田社長のお人柄が垣間見えます。

● 原料受入れから製造・配送まで



■ 原料受入から配送までのトータルシステム

第1工場には、専用の船舶係留施設、各種の貯蔵タンク、小分け製造用タンク、小分け製造施設、タンクローリー充填施設、倉庫、トラックスケール、軽油スタンドなどが設置されています。原料受入れから出荷まで、すべての作業が同じ敷地内で一貫して行われ、信頼できる製品をいち早くお手元に届けることを実現しています。

2工場の移転・拡充、福利厚生および社員研修制度の充実、ISO9001および14001の認証取得、事業継続計画（BCP）の策定、隣接工場買収や廃業企業の営業権譲受等、経営・財務体質の強化、事業の拡大を図ってきました。優良申告法人表敬状も2005年以降、3度授与されています。

大阪府港湾局が主導して進めている「堺第7-3区共生の森」植樹活動には、2004年の開始以来、参加しています。その活動が認められ、2013年に同局より感謝状をいただきました。

一 要薬品のトータルシステム

弊社は、幅広い分野で多彩な用途に使用されている工業薬品の供給という仕事を通じて、産業や暮らしのお役に立ちたい、メーカーとユーザー、そして社会を結ぶ「かなめ」役でありたいと願い、その思いを忘れないために「要」という言葉を社名に取り入れたと、先代社長から伺ってきました。

弊社が販売する各種工業薬品は、本社が扱う仕入先直送分と臨海工場での製造加工・出荷する分にわかれます。

臨海第1工場は、苛性ソーダ、硫酸、塩酸、硝酸等の小分け製造・出荷、ローリー出荷等、第2工場は半導体用、液晶用の各種高純度混酸や試薬の受託製造・出荷、塩酸のローリー出荷を行っています。いずれも、試験室等の分析結果を添付して出荷、配送は主に

子会社の要運輸が担当しています。両工場には、船舶係留施設（地方港湾法に基づく手続きや適地不足等で新規設置が困難）を始め、貯蔵・製造・品質試験・出荷等に必要な各種設備、機器を設置しています。

工業薬品を扱う中小企業の中で、船舶等による原料受入から製品出荷・配送まで一貫して行っているのは、弊社だけではないと言われており、このトータルシステム（ビジネスモデル）の維持、改善、更新が弊社にとって最重要課題です。多額の設備投資の計画的、継続的の実施が必要です。

一 災害への備え

東日本大震災（2011年）の被害とその後の復旧および発生が予想される南海トラフ地震のことを考え、弊社の立地条件等を踏まえた要BCP（事業継続計画）を策定、2014年度から運用しています。対象は南海トラフ地震・津波および上町断層帯による地震に絞り、災害時に社員等の人命を守ること、災害後も事業を継続することを目的としています。定期的な避難訓練やBCPの見直しとともに、各種事前対策を進めています。そのうちの 하나가、災害があった時に助け合えるよう、関東方面等他地域の同業他社との協力関係の構築です。大阪府以外に営業・倉庫等の拠点を持つことは、長年の課題です。

一 駅伝経営と事業承継

私は社員に対し、常々、「駅伝経営」ということを話しています。これは、営業・事務・製造・分析・出荷・配送（最終ランナー）の各担当者が、自分の仕事を的確に処理し、次の担当者にタスキを確実につないでいき、最終的にお客様に満足していただける製品をお届けしようということです。

人材育成と登用、世代交代、経営自体の承継は中長期的な重要課題です。ゴールは見え難く、スパンはかなり長くなりますが、駅伝経営の視点を持って、確実につないでいかなければなりません。昨年度は、私を除く2人の取締役が交代、執行役員制度も導入し2名が就任、現在5名の役員で毎月役員会議を開催、経営課題について活発な議論を行い、結果は、役職者会議での内容とともに、適宜社員に伝達しています。

日本の社会は少子高齢化等困難な課題を抱え、変化の激しい、経済の先行きが見通し難い時代ですが、「社是」「経営理念」「品質方針」「環境方針」に沿って、要運輸共々、顧客第一の精神で本業に徹し、社員の幸福、会社の一層の発展を図ってまいります。

一 貴重なお話をいただき

誠にありがとうございました