

6つのスコアから見えた
企業の偏差値

付加価値を生み出し、 高収益を継続する化学品商社が描く未来とは

最終回 株式会社ゴードー(東京都中央区)



これまで8回にわたり地域未来牽引企業を紹介してきた本企画。この連載を通読いただいている読者の方はお気づきかもしれないが、掲載したものの多くは、地域経済を担う製造業者へフォーカスした記事となっている。これには必然性があり、製造業者の多くが地元に工場を有し、仕入先や人材を地域内で確保し、販売先については地域外を含めて幅広く、地域未来牽引企業のまさにモデルケースであるからだ。また、企業の創出した製品が目に見えるものであることも大きい。今回はこの傾向から大きく変わること。取材に伺ったのは、(株)ゴードー。東京都中央区、神田駅からほど近くに本社を構える化学品商社だ。商社が地域未来を牽引するとは、果たして何を意味するのか。大川内誠社長への取材を通して改めて考えてみた。

(東京支社情報部)

発酵製品から化学品専門商社へ

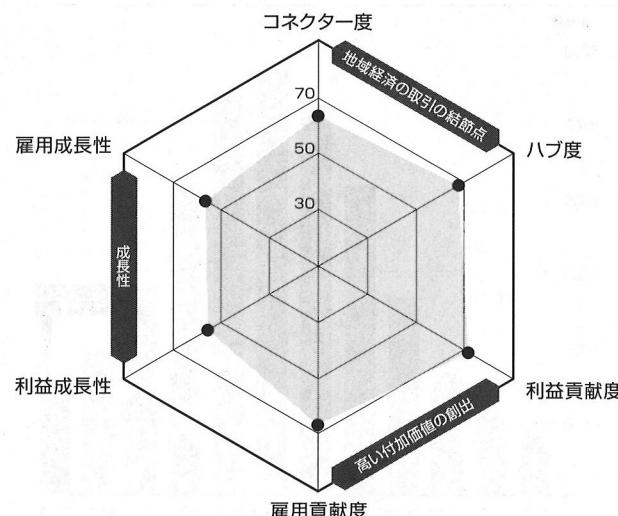
(株)ゴードーの設立は、1943年(昭和18年)6月に遡り、戦中の休眠期を経て46年に事業を再開、いまに至っている。当社のルーツとなる会社は「合同酒精」、現商号にも名残がみられる。創業時は麦やイモなどを発酵させて抽出したアルコールを、燃料、塗料の原料として販売していたという。戦後は、発酵法から石油化学分野に事業を転換、主に塗料・インクメーカーなどを相手に有機溶剤など化学品を販売し、事業を拡大してきた。

現代表の大川内氏は、8代目の社長。70年を超える当社の歴史の中で、歴代社長はすべて内部昇格、特定のオーナーや創業家が存在しないという点でも珍しい会社だ。現在、国内4カ所に拠点を持ち、本来の商社機能だけではなく、OEM事業へも進出、独立系の化学品商社として、全国に販路を築いている。

スコアが示す当社の特徴

当社の地域未来牽引企業の総合スコアは、62.4。6つすべてのスコアで50を上回るなか、特に評価が高い項目は、営業利益の推移から算出する「利益貢献度」で71.4。また、「ハブ度」が66.8、

株式会社ゴードーのスコア



6つのスコアから見えた企業の偏差値—地域未来牽引企業

「コネクタ一度」が63.2と高水準となっている。域内企業から仕入れ、域外企業への販売を行っているという当社の経済活動がうかがえる。

設立から続く黒字経営

「利益貢献度」のスコアが高いのは、近年に始まったわけではない。当社は設立以来、実に70年以上にわたって毎期黒字を計上している。安定して利益を計上できる理由は何か。当社の場合は「地方工場」の存在が大きい。

戦後、ゴードー溶剤（株）の商号で活動していた1962年、北海道で化学品製造を行っていたグループ会社と合併したことがあった。それ以降「工場を持った商社」という点が当社の強みとなり、以後各地に営業所を開設するたび、製造施設も同じ地域に作るという経営方針が続いたという。

工場を持つ利点の一つは、商品である化学品を小分けにできるようになったこと。すべての顧客がローリー車やドラム缶単位といったロットで購入したいわけではない。「小ロットこそが時代の

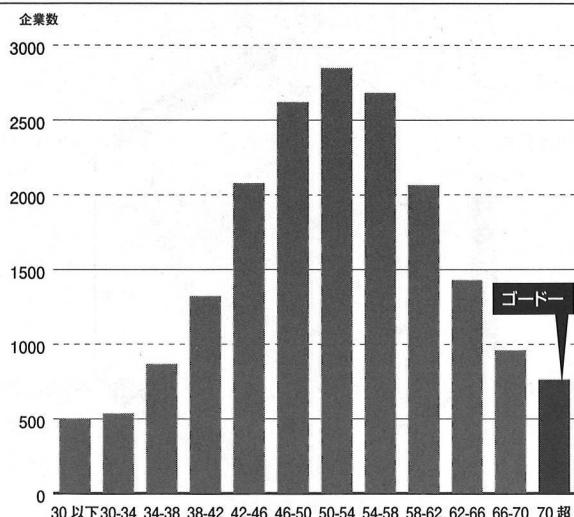


ニーズ」（大川内社長）という言葉通り、工場の設備も、化学品を大量に扱うのではなく、少量を短時間のうちに提供できる仕組みに切り替えるべく対応を進めてきた。

また、派生する形で始めたのが化学品原料のブレンドだ。得意先である塗料・インクメーカーなどは、以前はそれぞれに原料を購入して、自社でシンナーなどの有機溶剤を作っていた。その作業の外注先として、受け皿になったのが当社だった。まだ、OEMという言葉もなかったころから、その“はしり”ともいえる営業活動を行っていたことで、今では当社の工場で生産される化学品のうち、3～4割はこのOEM製品が占めるという。

「高い利益率を確保するためにも、とにかく口銭が薄い仕事をやらないこと」と語る大川内社長。これを可能としているのは、当社が長年積み重ねてきた確かな仕事ぶりが評価されているからこそ。社内でも利益率重視の考え方は徹底されている。また、原料価格の変動に対し、当社がリスクを軽減出来ているのは、「加工賃」の存在が大きい。一般的な商社にとって価格上昇を販売価格に転嫁するまでの時間的なズレが、利益率悪化の要因となるケースが多い。当社の場合、価格変動にかかわらず、工場を介すことで一定の加工賃を得る。仕組みが非常によく効いている。原料も原則

2017年利益貢献度（所在地：東京都）



最終回：株式会社ゴードー（東京都中央区）

として相手先が支給することで課題をクリアしている。実際は、在庫および、ロスを管理するため当社が調達を含めて行っていることが多いが、ゴードーが「地方工場」をフルに活用することで外的要因に非常に強い会社となつたことが分かるだろう。

全国の工場とハブ・コネクター

北海道、東京（埼玉）、関西、九州の4工場は、当社のハブ・コネクターとしての役割にも大きく貢献している。特に1200～1300社もの販売先が地方に分散している点に注目したい。当社では工場・営業所を拠点にそれぞれが地元の顧客と取引について交渉し、現場で商品のやり取りを行っている。工場設備、商品在庫、人的リソースが各地に分散していることは、近年自然災害の増加で注目が集まっているBCPの観点からも有用だ。また、地域ごとに比較的近隣へ商品を配送することで全体の輸送コストを低減させる結果にもつながっているという。

雇用の面でも、工場のある地元の高校・高専からの採用を進めており、今年は新入社員として15名が入社した。ゴードーという会社は本社こそ東京にあるが、その活躍の場は全国において、各地に根差して、その地の経済を動かす一員となっている。

ゴードーの目指す先には…

大川内社長の考え方の一貫してシンプルかつ明快。ゴードーの果たす役割について話題が及ぶと「社員に給料をいっぱい払う事が一番の社会貢献でしょう」と大川内社長。バースデー休暇などユニークな制度も、社員の生活や気持ちを考えた結果だという。

「社員の夢が実現できる会社を継続するには、収益性の高い会社でなければならない。また、これから先の創業100年という節目を迎えるためにも、後継者を育成しなければならない」（大川内社長）

企業がいかに地域未来を牽引していくのか。その疑問はゴードーへの取材を通して、一つの答えに達したように思えた。健全な経済活動のもと、付加価値を生み出し、取引先のニーズに応え、従業員とその家族の生活を支える。企業であればどこに本社を構えているかにかかわらず、目指す事。これを継続していくことにより自ずと地域の未来、ひいては日本の未来を明るく照らすことにつながっていくのだろう。



大川内社長

企業概要

株式会社ゴードー

T D B 企業コード 985184906

法人番号 2010001043615

所在地 東京都中央区日本橋本石町4-6-7

資本金 1億5000万円

代表 大川内 誠 氏

URL <http://www.c-godo.co.jp/>