

化学の力で地元北海道に貢献できる企業を目指します



北海道曹達株式会社 奥野 宏之(おくの ひろゆき)社長

<2016年8月1日 賛助会員入会>

*2019年3月19日付で北海道曹達株式会社の社長には神田 知幸(かんだ ともゆき)様が就任しました。
なお、このインタビューは2月14日に実施したものです。



【会社概要】

- ・所在地—本社・苫小牧工場：苫小牧市沼ノ端 134 番地 122
市場開発室・幌別事業所：登別市千歳町 2 丁目 12 番地
札幌事務所：札幌市中央区北 1 条西 8 丁目 2 番 39 号
みたけ大通ビル4階
- ・設立—1949年5月2日
- ・資本金—1,224,519,350 円(旧旭硝子「以下：AGC という」
や金融機関を除くと、道庁、北海道の市町村の大半を含む北海道のお客様の多くが株主である)
- ・売上高—80 億円(2018年12月期)
- ・従業員数—144 名(2018年12月末現在)
- ・審査登録—ISO9001：2015 登録番号 JQ3199C(一財)日本
ガス機器検査協会

【事業内容等】

- ・塩水の電気分解を柱とした基礎化学品事業を展開。
生活必需の上水道用、製紙業など北海道有数の産業用、
北海道特有の農業(ビート)・酪農用、トンネル、空港、
道路、港湾設備の土木工用、冬場の道路融雪用の薬剤等
の供給。最近では、水素自動車用を高純度水素ガスの供給
も開始。
- ・主要製品：苛性ソーダ、液体塩素、合成塩酸、次亜塩素
酸ソーダ、液体亜硫酸ソーダ、液体炭酸ソーダ、液体塩
化カルシウム、塩素酸ソーダ、珪酸ソーダ、塩化第 2 鉄、
ポリ塩化アルミニウム、キトサン、キトサン発酵肥料、
サクシニルカルボキシメチルキトサン液、塩化アルミ
ニウム、DCMA(ジクロロ無水マレイン酸)

今回の会員企業トップインタビューは、北海道内で唯一の原料から製品までを一貫生産する基礎化学品メーカーである北海道曹達株式会社 奥野社長に伺いました。同社は、原料の塩をベースとした代表的な基礎化学品である苛性ソーダ、塩素、水素等の「クロル・アルカリ」事業を柱とし、北海道の基幹産業である紙・パルプ、鉄鋼、ビート、石油化学などに基礎素材を供給しているほか、人間生活に欠かせない化学品の安全・安心・安定供給はもとより、省エネ・省資源対応、環境問題や自然との共生への対応、美容や健康維持・促進等、様々な分野において「化学」の力で社会に貢献し、蓄積した得意技術を駆使して、多種・多様な事業を展開しています。

Q. 貴社の沿革をお聞かせください。

A. 1949(昭和24)年5月、苛性ソーダ及び塩素製品の北海道での自給自足を目的に、北海道及び主な紙・パルプメーカー等が主要株主となり設立されました。'51年9月には幌別工場において苛性ソーダの生産を開始、道内の紙・パルプ工業をはじめ諸産業の発展に伴い生産規模を逐次拡大し、'75年12月苫小牧工場が完成。一社二工場体制によって、北海道内各方面の多岐にわたりソーダ・塩素及び関連製品の需要に 대응しています。2012年には、AGCのグループ会社の一員となり、現在に至っています。

Q. 経営理念・経営方針についてお聞かせください。

A. 当社は、2008年に企業理念を具現化するために、自らの行動基準を3つのスローガンとしてまとめました。それは、「公正真実」、「地域共生」、「価値創造」です。独自の技術と絶え間ない技術革新に依って、北海道及び日本全国のお客様のニーズの変化に、スピーディーに対応できる化学会社を目指しています。

Q. 設立されて70年を迎えます。今後の事業方針をお聞かせください。

A. 北海道のために設立し育てられた企業として、テーマを北海道に役立つための研究開発、環境安全対応に絞り込んで、新事業・新商品開発を強く推し進めています。新規分野としては、省エネ・省資源対応(水の浄化)、環境問題(外来植物対策)、自然との共生(シカの忌避剤・誘引剤)への対応、美容や健康維持・促進(キトサン類の応用開発)等、様々な分野において「化学」の力で皆様の

お役に立つことを目指しています。特に①産学官連携強化、②安定供給を支える物流体制強化、③化学製品使用に関わる環境・安全へのサービスなどに取り組んでいきたいと考えています。

Q. 生活に欠かせない塩から作られる化学製品の代表例とその利活用についてご紹介ください。

A. 塩水を電気分解すると「苛性ソーダ(水酸化ナトリウム)」「水素」「塩素」の3つに分解されます。この3つの物質と、これらをさまざまに掛け合わせて作る化学製品が主要製品です。例えば塩素と水素で塩酸、苛性ソーダと塩素で次亜塩素酸ソーダなど。聞きなれない物質ばかりですが、実は生活に密着したものが多く、特に重要なのが、工業用、一般用ともに水道水を殺菌浄化する次亜塩素酸ソーダで、安定供給が必須です。ほかにも、アルカリでごみを取りたいなら苛性ソーダ、酸で洗いたいなら塩酸と、物質の特性によって使い道は多岐に亘ります。ただし、強いアルカリや酸を使用した場合は、そのまま廃棄できないので、必ず反対の性質の薬剤を混ぜ、中和処理を行うため、両方の性質の薬剤が必要となります。

Q. 製品の安定供給が欠かせない公共性をもった事業なのですね。

A. 1949年、道内産業や道民生活に欠かせない生活必需品の確保を目的に、道庁の指示のもと「道産」として創られたのが、北海道曹達です。現在は、民間企業ですが、安定供給が必須であるため公共的な要素が残っている事業です。

Q. 貴社の社風、社員気質などお聞かせください。

A. 北海道で唯一の基礎化学品の製造・販売会社であり、会社設立の歴史から、製品の安全・安定供給を守ることを第一義として、従業員も考え行動しています。創業から70年あまり経つ会社で古い体質の面もありますが、良い面はそのまま生かしつつ、時代に合わせて調整を行っています。

Q. 社員の採用、人材育成方針をお聞かせください。

A. 1975年に苫小牧に工場進出したため、操業当初の社員の多くが定年退職時期を迎え、ここ数年、大量退職・大量採用という状況に加えて、過去から中途採用をほとんど実施してこなかったことから、年齢構成が歪になっています。採用数も不足数を補充する採用だったため、人員の配置転換が容易ではありませんでした。

ここ数年、中途採用と新規採用数にも少しゆとりを持たせています。技術の継承も含めた人材育成の観点からも、昨年春、人材開発室を新設し、専門家を中途採用するなど強化し、今までのOJTだけでなく、年齢別、階層別教育の導入や、配置転換等も実施しています。

Q. 働き方改革が話題となっています。貴社の取り組みをお知らせください。

A. 労働時間、残業時間については、他社と比較しても極めて少ない方です。従業員モチベーションアップのために、教育や配置転換だけでなく、組織を横断的に活用したプロジェクト・チームでの活動や、人数の余裕が未だ少ない中ではありますが、公募制度の導入も開始しています。

Q. 化粧品事業のリニューアルされた経過等、お聞かせください。

A. 「キトアクア」を利用した新化粧品事業について、女性社員8名によるプロジェクト・チームで、マーケティング方法の見直し、2年間かけて化粧品事業の継続可否を検討した結果、昨年秋に再スタートすることとしました。多額の広告宣伝費をかけず、どちらかと言えば「ロコミ」で広がっていくような販売方法を実施中です。



新規化粧品「DA CAPO」(左)
除菌・消臭スプレー「次亜Safe」(右)



Q. 市場開発室ではどのような研究開発を行っているのですか。

A. ゴミを有価に変える取り組みとして、過去は水産業のゴミとなって困っていたカニ殻から有効成分キチン、キトサンを抽出し、医療関係を含む様々な用途向けや、化粧品・化粧品原料として有効活用する事業を立ち上げました。現在は、ウニ殻、ホタテの貝殻やウロ、ヒトデ等の水産資源の未使用部位や、農業関係においても道内の研究機関と共に未使用部位の有効活用の研究開発を行っています。

また、道産にこだわる北海道の菓子メーカーの強い要請にもとづき、お菓子製造に欠かせない膨らし粉(重曹)の製造を北海道で初めて開始しましたが、当社製品には“ふっくら感”を出せるという特徴があります。

Q. 奥野社長のご入社のご経緯および特に印象に残る仕事をお聞かせください。

A. 私は筆頭株主であるAGCの使命を受け、2014年3月に赴任し、社長に就任しました。直前の7年半、AGCの欧州化学品関係会社(英国)に出向していました。

1980年AGCに入社し、経理部門を皮切りに、化学品営業、事業企画、事業経営の業務に長く携わり、中国、米国、欧州と海外の業務を多く経験しました。

印象に残ることとしては、原発が停止した影響で電気料金の値上げにより、会社としては予断を許さない状況下での赴任でしたが、幸いなことに、火力発電の燃料である原油価格が、世界的に大幅な安値となったため、実質的には電力価格がそれほど大きくは上昇しなかったことと、2015年秋に計画していた電解槽設備と整流器の刷新工事が、何らトラブルなく更新できたことで、安全・安定操業の継続はもとより、省エネ・コストダウンにも大きく貢献でき、事なきを得ました。

当社の生命線である電解槽一槽当たり99枚ある分離膜を、初めての作業にも関わらず、若手社員が一枚一枚、真剣に丁寧に、まるで障子張りのようにうまく張ったことが寄与して、会社の困難が救われたと言えますし、その作業姿に感動を覚えたものでした。

Q. 今後の事業展開についてお聞かせください。

A. 現在は道策会社ではなく私企業なので、株主への配当、事業継続のための資金を得るための利益は必要ですが、目先の収益性だけで判断する事業展開ではなく、総合的にかつ中長期的に考えて、公共性も加味し、「社会的課題解決を推し進めることで、企業価値の創出を目指す」事業展開を進めていきたいと考えています。供給価格だけで評価されるのではなく、中長期的、総合的に評価いただくこと、それが企業を今後長く支えることにつながると信じています。

CSRからCSV=Creating Shared Valueへ