

大阪油脂工業株式会社

公認会計士を社外取締役として採用 事業計画と収益の見える化で、財務体質の改善に着手

事業内容

小ロットから受託加工できる体制で利益構造を確立 神戸大学と共同開発「ウィルスウォーター」が好評

大阪油脂工業は、工業用油脂及び化粧品、医薬部外品、化学製品などの販売・受託加工を中心に事業を行っている。商事部門では油脂、オレイン酸、界面活性剤、苛性ソーダ等を化粧品メーカーや化学品商社に対して販売している。製造部門では、化粧品、医薬部外品、消臭剤、自動車用品、食品添加物の研究開発及び製造加工を医薬品メーカーや洗剤メーカー、化粧品メーカーなどから受託している。

創業は昭和28年。オレイン酸を製造していたが、昭和45年の捕鯨禁止に伴い製造業を廃止、脂肪酸及び油剤を取り扱う商社に転換した。平成8年に原点に戻って「ものづくり」をしたいとの思いから、液体洗剤の加工と各種粉体加工を始める。

同社の開発製品である「ウィルスウォーター」は次亜塩素酸分子水を利用した除菌・消臭剤である。ノロウイルス等に対する除菌力も高く、介護現場や食品工場など広く活用され売上を大きく伸ばしている。



除菌・消臭剤
「ウィルスウォーター」



大阪油脂工業(株)の製品

外部人材活用・人材投資に注力した背景

経営管理体制を改善する過渡期に専門家派遣制度を活用 公認会計士を社外取締役に迎えて、社内の改革に着手

2007年、財団法人ひょうご中小企業活性化センターからの専門家派遣で、当時大手監査法人で公認会計士である糸島氏と出会う。代表取締役社長の小島氏は「当時、家内工業的な経営から、経営体質を改善する過渡期だったので、色々指導してもらえば貰うほど、自社が何も出来ていない状況に気付かされた。」という。糸島氏の指導のなか、小島社長との信頼関係も深まり、社内改革に着手していった。

その後復興需要の伸び悩みや中国向けの商材取引数量の減少など経営環境の厳しさから、業績が厳しい時期が続いた。「当社にも経理の担当は在籍していたが、素人で資金繰りを改善するまでの能力ある人材が社内になかった。」という。そんな折に糸島氏が公認会計士として独立するという話を聞きつけ、糸島氏の指導力に絶対的信頼を置いていた小島氏は、「是非手伝ってほしい」と声をかけた。当時の話を糸島氏は「経営を根本的に変えるに

は、コンサルタントとして社内に入っても組織を変えられないのを実感していた。だから最初から役員としての権限をもらって入社した。このように社内のリソースとして専門家を導入する場合は、報酬の課題もあるのだが、私の場合は非常勤として自分のペースで仕事をさせてもらえて良かったと思う。」と語る。現在は社外取締役として5年経過し、週に2日程度出勤して、経営改善のための事業計画や資金繰りなどのマネジメントを継続している。



代表取締役社長 小島 成介氏

大阪油脂工業株式会社

〒660-0095 兵庫県尼崎市大浜町2-5-2
TEL: 06-6419-4488 FAX: 06-6419-4480
<http://www.o-y.co.jp>

(代表者名) 小島 成介
(創業年月) 昭和28年12月
(資本金) 9,762万円
(従業員) 27人
(業種) 油脂類及び化学工業製品の製造、精製、加工及び販売
化粧品、医薬部外品、食品添加物の研究開発、及び販売
耐火資材の製造、加工及び販売

外部人材活用の成果と今後の展開

事業計画と収益の見える化が実を結び、増益基調へ転換 コミュニケーションが従業員の一体感を生む

糸島氏が入社後に、まずは固定費の削減及び部門別損益管理の導入に取り組んだ。糸島氏の視点からは、小島社長のみが危機感を持っていて、従業員はその感覚が希薄のように感じられたという。当時社員の中には、なんで会社の業績が厳しいのか分からないという声も多く聞かれたという。そのため、社内で開かれる幹部会議では部門別の業績を公開し、会社の現状や各部門の課題を定期的に共有する様にしていった。その上でどういう状況に持っていったら業績が向上するか、ビジョンや計画の共有化を推進していった。

併せて、金融機関に中長期経営計画と月次予算を開示し、毎月実績報告を行った。計画や予算の進捗状況を共有することで信頼関係を深め、資金繰りの安定化に繋げることができた。

大阪油脂工業は従業員の意識改革をするため、社内でも様々な取組を実施している。そのひとつが朝の清掃である。小島氏は「昔は清掃も黙々としていて、自分の背中を見て気付けよ、という思いがあった。今考えると伝え方が時流に合っていなかった。」という。今では、若手社員に自ら話しかけ、気づきを与えつつ、一緒に汗をかいている。パートさんとのコミュニケーションの時間にもなっている。また毎月勉強会や食事会も開催している。「一番、最初はテーブルマナーの研修をした。当時は、そういう基本的な事から始める必要があった。会社の歴史を学ぶ勉強会も行った。これも従業員から好評だった。」と語る。

社員とのコミュニケーションの一つとして、社長が若手社員と一緒にゴルフを定期的に行っている。若手社員が入社するとゴルフクラブのセット一式をプレゼントするという。小島氏は「若い人もゴルフには興味がある。道具を購入するハードルがあるので始めにくい。ゴルフセットをプレゼントすることで始めやすくなる。ゴルフはコースを回ると一緒にいる時間が長くなるので、良いコミュニケーションの機会だと思っている。」という。

このような地道な取組の結果、明らかに社内での一体感が生まれ、仕事への取組み方も変わったという。「糸島氏が入社後、ここ5年位で会社の雰囲気が変わってきた。定着率も高まり、収益の改善にも成功することができた。」と糸島氏の入社後の変化を語る。

今後の事業展開として、「ウィルスウォーター」の全国販売を視野に入れている。ウィルスウォーターは「産学連携で神戸大学と共同研究・開発し、治験データもきちり取っている製品で、競合他社の類似品に比べても高品質な製品である」という。主力製品としての期待も大きく、また新たな工場の取得も予定しており、今後さらなる製品開発や販路拡大に注力していく。



製造の様子(本社工場)



大阪油脂工業 本社(兵庫県尼崎市)