

会員企業訪問

小倉サンダイン(株)

会社概要

代表取締役：川崎 厚志
 創 業：1924年3月
 設 立：1941年10月
 事 業 内 容：ゴム配合用薬品を中心とした化学工業品
 全般および建築資材の販売・外装施工
 従 業 員 数：21名
 ホームページ：<http://www.ogura-sundine.com/>
 所 属：東神戸支部



川崎社長

現在、創業85周年の小倉サンダイン株式会社。15年後の100周年には売上100億円を目標にダイナミックに動き続ける川崎社長を取材しました。

【企業の沿革】

靴底やタイヤなどのゴム製品用のゴム配合薬品の商社「小倉産業(株)」が、ゴムシートなど防水用材料の販売・施行会社「サンダイン(株)」を平成10年4月に吸収合併し、「小倉サンダイン株式会社」が誕生しました。その後、内部・外部環境の急激な変化から業績が停滞したため、平成14年に現会長の娘婿であった川崎さんに会社の再建が託されることとなりました。

【社長になって】

川崎さんが社長になってまずはじめに取り組んだのが、第1次中期5カ年計画の作成です。この5年を前半と後半に分け、前半は既存事業を見直し、落ち込んだ収益を向上させるための縮小均衡期間、後半は減少した売上をこれから伸ばすための種蒔き、成長拡大の準備期間と位置づけました。

まずは、抜本的な会社改革を行うため、当時の東京営業所や西宮倉庫を一度撤退するなど、経営資源を大阪に集中させました。従業員数の半減や売上の大幅なダウンなど大きな痛みを伴いましたが、これにより会社の

環境とファイナンスとケミカルの共存を積極的に追求。
 地域社会に貢献できる付加価値の高い事業を目指します。

企業理念



背後の窓は樹脂サッシ、手元は構造

全体像を把握することが可能となりました。その後、さまざまな新規事業の種をまいていきます。その中の一つが高性能樹脂サッシ事業への参入でした。

【樹脂サッシの伝道者】

日本でサッシといえばアルミサッシですが、実は欧米では樹脂サッシが主流です。樹脂の熱伝導率はアルミの1000分の1以下なので、サッシに使用すればその分熱や冷気が屋外に逃げにくいいため、冷暖房にかかる家庭の電気使用量を減らすことができます。言い換えれば、CO₂の削減にもつながります。また、樹脂サッシは断熱性と気密性に優れているので、窓の結露を防ぎ、住宅の寿命を延ばすことにもなります。現に北海道では新築住宅のほとんどに樹脂サッシが使われています。いいことだらけの樹脂サッシ、しかしなぜか日本全国でのシェアはまだ8%程度しかありません。(関西では1%もありません。)川崎さんはこの商品に着目し、樹脂サッシの伝道師として、全社を挙げて取り組んでいます。(ブログ：<http://www.lovekobe.jp/blog/mado/mado/>)

また、工務店に対してのアプローチも独自のもの

