

企業探訪

TOP INTERVIEW

横関油脂工業株式会社

代表取締役 伊藤 幸一郎 氏
総務部・業務部 マネージャー 吉田 弘子 氏



横関油脂工業株式会社
総務部・業務部 マネージャー 吉田 弘子氏

横関油脂工業株式会社
代表取締役 伊藤 幸一郎氏

株式会社筑波銀行
磯原支店長 小林 誠之

筑波総研株式会社
代表取締役社長 木村 伊知郎

「“小” だからこそできること」を大切に、
スピードを持って変化に対応する

本社：茨城県北茨城市中郷町日棚字宝壺644-49 中郷工業団地
創業：1948年
従業員数：111名（2023年1月末現在）
事業概要：食用、化粧用、工業用油脂及び天然ワックスとその関連製品、
油脂化学品の製造販売及び、受託研究、技術相談

インタビュー日：2022年11月22日
〔聞き手：筑波総研㈱ 代表取締役社長 木村伊知郎〕

大戦中に戦闘機の燃料油の研究に携わった経験を活かして起業

貴社の歴史についてお聞かせください。

当社の歴史は、第二次世界大戦中に戦闘機の燃料油の研究に携わった横関銀市郎が、その経験を活かし、1948年に東京都新宿区西落合で創業したことにはじまります。

創業当初は、魚硬化油の製造や抹香鯨油を原料としたセタノール製造など、鯨油が事業の柱でしたが、1953年に食用ラードの製造を開始すると、徐々に事業の中心はラード等の動物脂へと移っていき、1960年には国産豚脂の集荷を開始しました。これが今日の当社の基礎となり、翌1961年に法人化、社名を現在の横関油脂工業株式会社としました。

それからは、飼料用牛脂のほか、ひましの硬化油や脂肪酸など二次製品の製造も開始するなど、順調に事業を拡大、1976年にJAS基準の食用油脂の製造を開始すると、翌1977年には、精製ラードのJAS認定工場となり、その後も、分別油および硬化油の食用精製加工油脂、マーガリン、ショートニングのJAS認定工場となりました。

当時、工場の周辺には町工場が多く立ち並んでいましたが、高度成長期になると徐々に都市化が進み、隣接地にもマンションが建設されるようになりました。近隣に騒音や危険物取扱を配慮する必要が生じたため、首都圏の工業団地へ移転することを検討し、1990年に現在地である中郷工業団地へ移転しました。

その後、さらなる事業拡大と、本社工場への自家発電設備の導入、合成反応工場や液体水素貯蔵施設、南中郷工場の新設、本社社屋のリニューアルなど、様々な設備投資を行ってきました。

現在は、本社工場と南中郷工場の2工場体制で、動植物油脂のほか、化粧品の原料やワックス、樹脂、化学品の加工・精製を展開しています。事業の形態は100% B to Bにこだわっており、「小」だからこそできることを大切に、スピードを持って時代の変化に対応しながら、顧客のニーズに合った原料を供給することを主な業務とするメーカーとなっています。



社屋外観



取材時の様子



2018年に新設稼働した研究施設



工場内で説明を受ける様子

大手が手掛けない小ロットのニーズに対応することで活路を見出す

創業の志「小の心意気」とはどのようなことでしょうか。また、小ロットのニーズに対応することは、研究開発力の強化にもつながっていると思いますが、いかがでしょうか。

当社が所属する業界には大手企業が数多くあることから、事業規模が小さい会社は、量産品や多売品では同じ市場で戦えません。そこで、当社は大手企業が手掛けない小ロットのニーズに対応していくことで活路を見出しました。

小ロットへの対応は非効率で手間や時間がかかりますが、希少原料の製品化や試作品の検証等に当社のビジネスモデルはフィットしています。そのため、当社は、素材の特徴を生かして、小ロットからご希望の特性、性能に仕上げる、お客様専用の受託製造サービス「油脂の個性を生かす、貴社の専用工場」として幅広くご利用いただけるよう努めており、これが業界に認知され、取引先から高い評価を得ることに成功しています。

当社がターゲットとする市場規模はとて小さいものですが、この小さいマーケットで高いシェアを維持していくことが、収益を確保するためには不可欠であると考えています。

また、研究開発は、日々お客様から送られてくる試作品への対応が中心ですが、自社開発にも鋭意取り組んでおり、常に時代とともに変化するニーズの発見・発掘に努めています。最新の分析機器を積極的に導入し、これまで築きあげてきた技術を十分に活かして、基礎研究、用途開発、生産技術高度化と更なる可能性を目指し、より専門性の高い技術の構築に取り組んでおり、これまでも特許を得られた製品と技術を世に送り出しています。

その1つに「テクノールSD」（特許第6353939号）があります。テクノールSDは、ひまわりから得られる天然植物由来のステロール類の混合物で、非常に高い屈折率を有し、光沢性に優れた口紅やリップグロスの処方に最適です。また高粘度液体であるため、マスカラやヘアスタイリング剤への処方開発に役立ちます。既に国内外の大手化粧品メーカーで採用されています。



創業者の石碑

主力製品は、お客様のリクエストを実現できる加工技術

主力製品やおすすめの製品についてお聞かせください。

イメージしにくいかもしれませんが、当社の主力製品は「加工技術」です。当社は、常にお客さまのご要望に合うスペックのものを作り上げ、さらにその製品についてリニューアルの依頼があれば、試行錯誤し、またそれを作り上げることを繰り返しており、すべての製品は、常にお客様のご要望に合わせた仕様になっています。

最終的な製品の品質は、お客様のご期待通り、あるいはそれを超えるものでなければなりません。もっとも重要なことは、お客様のリクエストを実現できる加工技術を持っていることです。

近年、蠟燭を石油系のものから天然由来の植物性油脂を使ったものに変えようという動きがあり、当社にも製造依頼がありました。もちろん、当社にそれだけの技術力があるからこそその依頼です。



工場内で説明を受ける様子

大豆硬化油を使用し、 植物性由来の蠟燭の製造に成功

貴社が開発した蠟燭の原料とその背景についてお聞かせください。

石油化学工業の発達から大量生産が可能となった蠟燭は、これまで石油パラフィンから製造されてきました。動物性油脂を原料とした蠟燭では、ミツバチの巣から得られる蜜蝋を使ったものがあります。

当社が製造した植物性由来の蠟燭は、大豆油に水素を添加した大豆硬化油を原料としたものです。製品開発の上で難しかった点は粘度で、融点の調整が1つのポイントになっていました。

それというのも、蠟燭は温度が低くなると固まるため、機械に詰まるリスクがあったからです。これまで培ってきた技術力から、当社はある程度の自信をもっていましたが、試作品を作る最終段階になって、製造担当者が私のところへ来て、もし固くなって詰まっても自分には責任はとれない、本当に作っていいのかと訪ねてきました。

社員と当社の技術力を信じ、私の責任においてGoサインを出しました。すると、依頼主であるメーカーのリクエストにお応えできる製品を作ることになりました。

ただ、技術力が必要となるだけでなく、少量の納品に対して時間と手間がかかるため、やはり同業大手は手を出しません。そのため、当社は大手企業が狙わないこのようなマーケットで、技術力を活かして高いシェアを維持していくことが非常に重要と考えています。

自社製品を使用したメニューの実食会で ワークエンゲージメントを向上

自社製品を使用したメニューの実食会などは、製品の改善に生かされているのでしょうか。

実食会の目的は、ワークエンゲージメントの向上です。従業員が自社製品に関心を持つことで、社会への貢献を意識し、ポジティブな心理状態となることを意図して実施しています。



設備のメンテナンスの様子

健康経営で最大のパフォーマンスを発揮

従業員の皆様の健康に配慮した健康経営を推進されていますが、どのように取り組んでいますか。

有給休暇の取得を促進するため「取得率目標」を設定し、四半期毎のリーダーミーティングで進捗状況を共有しています。また、毎年11月という早い時期に次年度の予定を公表することで、会議や研修を月曜日や金曜日以外の日に設定する等、休暇の予定を立てやすくする配慮を行っています。

健康診断もストレスチェックも予防接種も、達成率100%を目指しています。予防接種については、インフルエンザは毎年本社で全員が接種し、2020年には風疹の接種も行いました。

また人間ドックも含め、健康診断の再検査までは勤務時間中の受診を認めています。さらに、社内には産業カウンセラーの資格取得者が1名在籍しており、メンタル不調者への早期対応を心がけています。このように、当社は健康経営を推進することで、従業員が勤務する8時間に最大のパフォーマンスを発揮できる環境を整えています。



充缶作業の様子

従業員の体調管理のため、 野菜を中心としたお味噌汁を提供

そのほか、社員の健康に関して何か取り組んでいることはありますか。

工場の食堂では、毎日無料で味噌汁を提供しています。現場仕事なので、塩分等も必要だという考えが当初はあったのだと思いますが、今は社員の健康を考え、野菜中心の具材で塩分やカロリーを意識した内容で作られています。総務部の担当者がメニューを考案していますが、バリエーションも豊富です。

また、健康に有効なヤクルト製品や特定保健用食品の飲料を購入できる自動販売機を設置しています。これらの商品は「社員価格」で販売しており、市販価格との差額は当社が負担し、手軽に購入できるよう配慮しています。

「業務・作業習得表」で人材育成を管理

社員の研修や資格取得等、人材育成についてお聞かせください。

今年度全体で実施した研修は次の通りです。

- ・新入社員研修
- ・昇格者研修
- ・パワーポイント研修
- ・ISO9001 内部監査員養成研修
- ・パワーハラスメント研修
- ・AED研修

そのほか部署毎にウェビナーへの参加や、外部セミナーを受講したりしています。

人材育成は、「業務・作業習得表」で管理しています。これは各部署で習得しなければならない業務を一覧にし、教育研修と習得状況の進捗を四半期毎に確認する仕組みになっています。

資格の取得は積極的に推進しています。法令上必携の資格は、一定の有資格者が在籍するよう受験者を選抜し計画的に受験させています。また、資格は昇格基準の一要件となっていて、毎年度チャレンジする資格を自主的にエントリーさせています。これは従業員のインテリジェンスの向上に一定の効果があると思っています。



昼食時は毎日野菜たっぷりのお味噌汁を提供

どのような時でもスピードをもって対応

「変化への対応へのスピード」が貴社の最大のテーマであると思いますが、コロナ禍において、どのようなスピード感で対応されていますか。

創業の志である「小の心意気」を忘れることなく、計画から実行までの意思決定のスピードを強化するため、強い組織を構築しています。環境は常に変化し続けているものです。その状況をいち早く把握し、解決の判断に至るスピードが速いことが当社の組織の特長であり、常日頃から実践しているため、コロナ禍だからといって特段意識していることはありません。

スピード強化策について例を挙げると、投資の判断や新規案件への取組みについては、現場や担当スタッフレベルでビジネスチャンスが滞留することがないように担当マネージャーの権限を厚くしています。また、システム面では、グループウェアでタイムリーに情報を共有しています。顧客との対応から部署毎のミーティングの内容まで、全員がアクセスし、閲覧することができます。

このような取り組みは、今後も積極的に行ってまいります。



種の搾油の様子

SDGsに積極的に取り組み 「シルバーEcoVadisメダル」を取得

地域社会や世界との深い関わりの中で、SDGsなど
将来に向けた取り組みについてお聞かせください。

2022年6月27日、当社は国連と民間（企業・団体）
が手を結び健全なグローバル社会を築くための世界
最大のサステナビリティ イニシアチブである「国
連グローバルコンパクト（UNGC）」に加入しました。
そのため、UNGCが掲げる4分野10原則を実践すべ
く、年度毎に取組み事項を設定し、予算化して実践
していきます。

【人 権】

企業は 原則 1：国際的に宣言されている人権の保護を支持、尊重し、
原則 2：自らが人権侵害に加担しないよう確保すべきである

【労 働】

企業は 原則 3：結社の自由と団体交渉の実効的な承認を支持し、
原則 4：あらゆる形態の強制労働の撤廃を支持し、
原則 5：児童労働の実効的な廃止を支持し、
原則 6：雇用と職業における差別の撤廃を支持すべきである

【環 境】

企業は 原則 7：環境上の課題に対する予防原則的アプローチを支持し、
原則 8：環境に関するより大きな責任を率先して引き受け、
原則 9：環境にやさしい技術の開発と普及を奨励すべきである

【腐敗防止】

企業は 原則 10：強要と贈収賄を含むあらゆる形態の腐敗の防止に
取り組むべきである

特に環境分野、CO₂削減等の実施は社外の協力なし
には不可能なため、関係先と協議して成果を出して
います（たとえばカーボンニュートラルガス）。

また、それぞれの取引先のサプライチェーンの一
員として、当社に要求される事項に取り組んでいき
ます。取引先からのリクエストに応えることは間違
いなく地球環境への貢献、社会課題の解決につな
がります。さらに、企業の評価は、品質や価格
が基準とされた時代から、今や会社そのものの存
在意義が問われる時代となり、SDGsに積極的に取
り組むことは、顧客ニーズを先取りすることでも
あるため、しっかりと取り組んでまいります。

その一環として当社は、世界160カ国、9万5,000
社以上の企業に評価を実施するサステナビリティ・
サプライチェーンの評価会社であるフランスのEcoVadis
のEcoVadisの上位25%以内の企業に授与される
「シルバーEcoVadisメダル」を取得しました。「環境」
「労働と人権」「倫理」「持続可能な資材調達」の4
分野で当社のCSR方針や施策、業績が評価された
結果です。今後は上位5%に授与されるゴールド
を目指し、取り組んでいきたいと考えています。



油脂の精製施設

油の個性を生かす、お客様の専用工場 として、皆様に幅広くご利用いただく

今後についてお聞かせください。

欧米では既にマスクをしていないため、化粧品の
消費量も全てコロナ禍前に戻っています。化粧品の
需要は欧米やアジアで旺盛であることから、大
手国内メーカーの多くは海外に目を向けています。
一方、当社はまだ海外、特に中国での売り上げが
少量であるため、今後は代理店に協力を求めなが
ら、シェアを拡大していきたいと思えます。

コロナ禍やロシア、ウクライナ問題に起因したエ
ネルギー価格の高騰や円安という環境は厳しいた
め、夏頃から値上げ交渉に取り組んできました。
このような大きな値上げはこれまで行ったことが
なかったため、売り上げが落ち込むかもしれない、
お客様が離れていってしまうかもしれないと心配
しましたが、ほとんどのお客様にご同意いただき、
一安心しました。当社を信じ値上げに応じてくだ
さった皆様のためにも、当社は「皆様の専用工場」
として、これまで以上に幅広くご利用いただける
よう努めてまいります。



終業時刻となり、退社の準備をする従業員