

生産技術で優位性を発揮する 75年連続黒字の化学商社

株式会社ゴードー



代表取締役社長
大川内 誠 氏

大正時代、北海道・旭川に設立された4社合併の酒造会社「合同酒精」。同社の発酵法を活用して製造した溶剤の販売を始めたのが、株式会社ゴードー（旧ゴードー溶剤株式会社）だ。その後、石油化学などの有機溶剤やアルコール製剤をはじめとする化学品を、さまざまな産業分野に供給し、戦後日本の経済成長を支えてきた。国内外の石油化学メーカーから商品を仕入れ販売する商社機能だけでなく、東京、札幌、関西、九州の国内4工場を構え、溶剤の小分けからブレンド、分析、出荷までをカバーする一貫体制が最大の特徴だ。創業以来、黒字経営を続け、独立系化学商社として独自のビジネスを展開する。

◆小分け、配合、検査と国内4拠点の優位性

「安い、高いといった商品価格の時代ではない。無色透明の液体を

どこから購入しても同じこと。それでも当社から買っていただけるのは、価格以外の顧客メリットがあるから」と語るのは、8代目となる大川内誠社長。まずは小分けとブレンド技術。揮発性の高い溶剤を1Lから18L缶、ドラム缶、コンテナ、ローリー車まで幅広い荷姿で提供できるほか、顧客の要望に応じて、溶剤に水や添加剤などをさまざまに配合するサービスを提供し、さらに分析検査機器を用い、高精度な配合管理を実現している。

履歴も含めて高度に管理されたこれらの製品は、国内4工場から同品質で顧客のもとへ出荷できる。「最近では、物流運賃の高騰や防

災、減災といった事業継続計画（BCP）の観点から、一極集中の調達を避ける顧客が増えている。その意味でも国内4拠点を持つ当社の優位性が増している」（大川内社長）と説明する。化学系の専門商社でありながら、顧客ニーズにきめ細かく対応できる社内リソースが、ゴードーのビジネスを高度化させてきた。

◆選ばれる時代が到来

一部商品を除いて自社ブランドを持たな



神田駅からも近い東京本社

経営理念

社員が明るく、楽しく、安心して働ける職場環境でなければ成らない。

取引先が安心して取引が出来る環境でなければ成らない。

人材の育成を確実にしなければ成らない。
社会への貢献を忘れては成らない。

●長寿の秘訣

75年続く黒字経営は、同時に強固な財務基盤を物語る。最近のOEM受注の拡大も、高い与信能力があればこそ。大株主もカリスマもない。歴代社長が着実に経営をつないできた結果が、強い企業体質をもたらした。いま、新型コロナウイルスでアルコール製剤の製造がフル操業の状況にある。大川内社長は「現場が頑張ってくれている」と社員をねぎらいながら、社内モチベーションの向上に手応えを感じている。新型コロナを乗り越えて、同社は一段と強い会社になることだろう。



全国を網羅する拠点一覧

●会社概要

創 業：1943 (昭和 18) 年 6 月
 設 立：1946 (昭和 21) 年 2 月
 所 在 地：東京都中央区日本橋本石町 4-6-7 日本橋日銀通りビル 6 階
 事業内容：石油化学品・有機化学品・無機化学品の製造販売及び輸出入、医薬・試薬・農薬・塗料・顔料の製造販売及び輸出入、食品品・飼料・油脂類・調味料の製造販売及び輸出入、合成樹脂・成形品・副資材の販売
 資 本 金：1 億 5,000 万円
 社 員 数：200 名 (令和 3 年 2 月 1 日現在)

URL：http://www.c-godo.co.jp/



東京工場事務棟

いことも大きい。製造を外部委託するファブレス経営が拡大するなかで、黒子に徹して製造全般を一元管理できる同社へのOEM発注が拡大している。「多品種少量、トレサビリティ、BCP。さらにはファブレスと、意図したものではないが、結果的に当社が力を発揮できる時代がやってきた」(大川内社長)。まさに激変するビジネス環境が、同社の価値を高めていると言えよう。

一方で、同社には創業家出身の社長がおらず、いわゆるオーナー系の企業と趣を異にする。大川内社長は「その分、自在に変化できるし、何でもやれる土壌と組織がある。しっかりと次の時代にバトンを継ぐのが私の役割」と明快だ。短・中期的には、現地資本との連携を主体にアジア地域でのビジネス展開を検討しているが、創業100年をにらんだ長期ビジョンについては、「若い世代の社員が創ればいい」と淡々。最近では若い社員が増えており、活気がみなぎるゴードーの着実な成長が続きそう。