

# 石油化学製品を製造販売 品質管理を売りにシェア拡大



コロナ禍で新市場開拓となった指定医薬部外品の除菌アルコール。写真は、行田事業所での充填の様子。さまざまな荷姿に対応する

安藤パラケミーは、ワックスや溶剤など主に石油化学製品を取り扱う専門商社。仕入れ先の工場から顧客へ製品を直送するのではなく、自社でブレンドや品質管理を行う。国内では、国産石油化学製品の供給量が低下、同社はこれによる輸入増をチャンスと捉え、投資を進める。（編集部）



製造工場などへの大量出荷は、タンクローリーを用いる。ENEOSやダウケミカル日本などの一次代理店の役割も担っている

安藤パラケミーは、石油化学製品を扱う専門商社。製品は、複合機のトナーや、接着剤などに使われるワックスや溶剤など多岐にわたる。顧客は2300社を超え、大手メーカーの一次代理店も担っている。国内では40カ所以上の在庫物流拠点を持つほか、中国とタイに現地法人がある。取り扱う製品の多くは国内の大手メーカーから仕入れられているが、全体の3割程度は中国など海外から輸入している。

同社の強みは、石油化学製品のスペックを分析し、品質管理、調合などをした上で顧客に届けること。ニーズ

に合わせて製品の配合提案や純度を高めるなどのカスタマイズを行う。従業員81人のうち、7人がこの品質管理を担っているという。「多くの専門商社は、メーカーの工場から製品を直送している。当社も、もともとは直送のビジネスモデルだった。直送の場合、メーカーの言い値で金額が決まるため、現在のビジネスモデルにシフトして利益率を改善させることができた」と佐久間導人社長は説明する。

国産の石油化学製品は、国内の石油精製工場の閉鎖とともに減りつつある。「今後、石油化学製品は輸入がますます

増えると考えられるが、海外拠点を持つ私たちにとって、これはチャンス」と佐久間社長は言う。

安藤パラケミーは、海外からの輸入の受け皿としての需要も見込んで、2021年、埼玉県行田市に物流と製造の機能を持った大規模な事業所を開設した。「売上げの20%ほどの大きな投資だった」（佐久間社長）とのことだが、東日本に点在していた物流倉庫を集約できたため、大幅な経費削減にもつながった。

この行田事業所では、顧客が使う製品の製造出荷以外にOEM製品も作る。

東京都  
中央区

## 安藤パラケミー

会社概要 ● 安藤パラケミー株式会社: 1946年設立。石油製品、石油化学製品などの製造・輸入販売。従業員数: 81人。売上高: 243億円。本社: 東京都中央区八丁堀3-25-7  
TEL: 03-3523-8181 <https://www.anp.co.jp/>

経営者へのメッセージ!!

### 化学品、指定医薬部外品についてお声がけください

当社は毒劇物や危険化学品などの取扱免許を持っています。ブレンドや製造に関して、お悩みがありましたら何でもご相談ください。

中でも、コロナ禍で需要が伸びたのが、指定医薬部外品の手指消毒用アルコールという。国内の原料アルコールを調達し、除菌用として利用できるように配合、自動タイプのディスペンサーとともに販売している。

### 属人的な業務を仕組み化

コロナ禍で一時、市場からアルコール液が不足し、焼酎メーカーが消毒用アルコールを製造するといった事態になった。「当社はアルコール輸入販売の免許を持っていたため、社会貢献として取引先に無料配布していたところ、販売してほしいという声を多数もらい製品化した」（佐久間社長）。

消毒用アルコールは、一部オリジナルブランドで自社ECサイトでも販売中だ。「今後は自社製品だけでなく、さまざまな製品を取り扱う、石油化学製品のECプラットフォームをつくりたい」と、BtoBだけでなくBtoCの展開にも佐久間社長は意欲を燃やす。

安藤パラケミーの創業は江戸時代の1825年、尾張名古屋で蠟や油、砂糖など生活必需品の間屋業からスタートした。法人設立は1946年、創業家は既に経営から離れており、代々社員に事業承継されてきた。8代目の佐久間社長もその1人。大学卒業後、大阪の水産会社を経て同社に入社。営業に携わった後、09年に中国・青島の現地法人の立ち上げを自ら申し出て担当し、軌道に乗せた。帰国後、17年に代表

に就任している。

そんな佐久間社長が今、力を入れていることの1つが新卒採用だ。安藤パラケミーは、これまで中途採用がメインだったが、昨春、初の新卒社員を迎えた。「当社は全国に拠点があるため、転勤がある。中途社員は転勤が離職のきっかけになる場合が多い。転勤を前提にした新卒社員に力になってもらいたい」（佐久間社長）。

もう1つ、力を入れているのが社内でのデジタル化。営業業務が属人化しているため、システム化により改善した



21年開設の行田事業所。東日本エリアの原料・製品の在庫、高純度化や配合などの製造、物流の拠点となった

いという。「人にお客様がつくことは経営リスク。担当者が変わっても安定して業務ができるよう仕組み化していきたい。新卒採用と両輪で、数年かけて体制を整えていく」と佐久間社長。

行田事業所に続き、5年以内には西日本にも同規模の製造・物流拠点の開設を目指す。「全国を網羅し、より多くのお客様に貢献していきたい」と佐久間社長は展望を語る。



### トップの思い

安藤パラケミー 代表取締役社長  
佐久間 導人 氏

さくま・みちと 1972年、大阪府堺市生まれ。大阪経済大学を卒業後、水産会社を経て安藤パラケミーに入社。2009年に中国法人の立ち上げを担当。17年から現職

### 動きながら考える 悩むよりもまず動き

安藤パラケミーは、江戸時代から続く会社ですが、常に変化を遂げるベンチャー企業でありたいと考えています。

そのためには、私がすべてをトップダウンで決めるのではなく、社員1人1人が自ら考えて動く、自走する組織になっていく必要があると思っています。私自身も中途社員として入社しているのですが、社長になると、私の前ではどうしても社員たちは身構えてしまいます。私は、会議などでもできる限り発言せず、傾聴するように心がけています。

経営者として大事にしていることは、考えるよりもまず行動に移すこと。PDCAのP (PLAN) の時間をできるだけ短くすることを意識しています。2009年の中国法人の立ち上げも、そうやって自ら行動したからこそ、実現したことです。経営者としての意思決定も同じです。正解はありませんから、迷ったときは、前に進むようにしています。（談）

(写真提供: 安藤パラケミー)