

the voice/  
投資育成がご提供する  
支援サービス  
利用者の声

投資育成  
経営ドック

編

株式会社  
イーグルスミ  
コーポレーション

主な事業内容：化学品、電子材料などの卸売り  
所在地：東京都中央区  
社長：住吉徹  
資本金：3億円  
設立：1990年  
従業員：53名  
URL：<http://www.sumi-eagle.co.jp/>



住吉徹社長

化学品の輸出が中心で  
売上高海外比率は55%

有機化学品専門商社のイーグルスミコーポレーション（以下、イーグルスミ）は、いま第3の創業を迎えようとしている。住吉徹社長はこう語る。「次の25年を見据えて、2015～2020年の中期経営計画（中計）を策定しました。高付加価値商品の取り扱いを増やすなど、事業構造を転換し、収益性の高い企業に改革します」

同社はウレタン原料を中心に塗料・インキ、樹脂、界面活性剤、粘・接着剤原料、電子材料などを取り扱っている。創業以来、海外の取引に強く、現在、売上高海外比率は55%にも達する。国内向けに卸している同業が多い中で、海外の非日系メーカーを主な取引先としている。

中国、韓国、香港に現地法人を持ち、海外での取引社数は300社、国内は200社である。

2005年に化学品の輸出を中心としていたミトレディングと、国内で化学品を扱っていたイーグルコーポレーションが合併し、海外と国内

市場を補完する形で、イーグルスミが誕生した。

住吉社長は合併時に社長に就任した。

「補完関係にはあるのですが、お互いにビジネスの土俵と企業文化が異なるため、一体感を生み出すのに苦労しています」と住吉社長は語る。

## 自社の存在価値を 再確認し 第3の創業に向けて 中期経営計画



主に海外取引などを担当する部門でパソコンに向かうスタッフ。フロアには静かな音楽が流れ、働きやすさを優先して定時に終業する。

## 経営ドックという外部の力で 社内のコンセンサスづくり

2014年に住吉社長以下経営幹部4名が経営ドックを2日間受講した。その背景を住吉社長はこう語る。

「これまで自分なりに考えて経営してきたが何かすっきりしない感じがありました。客観的に会社を俯瞰、分析して経営計画を立てられているの不安でした。また、合併した2社がばらばらに動いていたので経営ドックという外部の力を使って、社内のコンセンサスづくりができれば」と思って受講しました。

ドックで現状の経営体質を総点検した結果、様々な視点で数値化、分析することができ、これまで曖昧だったことが明確になった。

「例えば、自己資本比率は30%が安全基準とは分かっていたのですが、現実的には商社としてそこまでする必要はないと考え、ないがしろにしてみました。しかし、やはり、目指すべき山頂を見つめて、一歩一歩登っていくべきだということが改めて認識できました」

**ドックでの気づきを元に、2015年に中計を策定。**自己資本比率や収益性、生産性の目標指標を定めた。一番のキーとなる数値目標は粗利だった。それまで売上高利益率が4%を上回ってはなかったが、目標値を社員と共有して取り組んだ結果、1年目には4%を超え、2年目の現在は5・4%を目標にしている。

具体的な施策としては化学品だけでなく、電子

材料などの高付加価値品の取り扱いをもっと増やすこと。輸出だけでなく、輸入品の国内販売や、海外での仕入れ・現地販売を増やすこと、さらに2次店ではなく、総代理店として市場を見渡した視野や価格決定権を握ることなどだ。すでに複数の輸入品で日本総代理店権を得ている。

「ドックを受けて策定した中計で、何にチャレンジするべきか明確になりました。組織も変えてグループ制を取り入れるなど、社員間の交流を促進し、社内の雰囲気も確実によくなっています。情報の共有も進んでいます」  
**今後は、若手をドックに参加させ、幹部候補の養成に役立てようかと住吉社長は考えている。**

2018年1月には社名変更を予定している。新社名は「エストケム」。「イーグル スミ トレーディング」の頭文字と、ケミカル（化学）の略で「ケム（CHEM）」を付けた。「エスト（EST）」には最上級で最高のサービスを提供したいという意味もある。また「Incubate by Chemis-ty」をタグラインとして、「化学でお客様の夢を

実現したい」という思いを表現した。

「一体感を生み出し、我が社の存在価値を明確にしたい。社員も賛成しています。2人の創業者の思いは大切にしながら、次に向けてステップアップしていきたいと思います」

今、新創業が始まるうとしている。



応接室、会議室を抜けたところが事務所。社内はワンフロアで、右奥の中央が住吉社長の席。ランニング好きの社長は毎朝走り、出張先にはいつもシューズを持っていくという。マラソン大会にも年に数回参戦し、2015年4月にはボストンマラソンにも出場した(写真提供・住吉社長)。



## 投資育成経営ドック



### 調査の概要

- 自社の存在価値、今抱えている問題点、今後進むべき道などを洗い出し、経営改善のノウハウを講義と個別実習形式で受講することで、経営層が自社の経営体質を総点検し、新たな成長・発展への正しい方向づけを行っていくためのサービスです(有料)
- 株式会社タナベ経営を担当講師に、2日間にわたりSTEP1「現状認識」、STEP2「価値判断基準の体系化」、STEP3「突破口づくり」の順に講義を進めます
- 所定の資料を事前に作成いただき、経営ドック開催日当日にお持ちいただきます

### イーグルスミ様のご利用状況

2014年 4月 東京投資育成の案内を知り書類でお申し込み  
9月 ドック受講  
報告会を実施

【お問い合わせ先】 **ビジネスサポート部 大村** Tel.03-3499-0755

\*タグライン=企業やブランドの価値を伝えるメッセージ