

経営者に聞く

INTERVIEW

ダイソウ工業株式会社 かわぐち そういち
代表取締役社長 **川口 宗一** 氏

聞き手

三十三銀行

亀山支店長 兼 亀山中央支店長 兼 みずほ支店長

飯田 敏成



川口社長

建設機械部品や自動車部品、医療・介護用ベッド部品の加工、自動化機械の設計製造等を手掛ける製造業グループDAISOホールディングス株式会社及びその中核会社ダイソウ工業株式会社の代表取締役社長 川口宗一氏にお話を伺いました。

はじめに貴社の沿革についてお聞かせください。

当社は1955年に私の祖父の川口芳三が地域の産業発展に貢献することを志し、びょうら 鋸螺の製造販売を目的に、安芸郡芸濃町（現：津市芸濃町）で川口商店を創業したことに始まります。

その後、1972年に鈴鹿郡関町（現：亀山市関町）に工場を移転し、川口商店から川口製作所に屋号を変更しました。1974年には有限会社として法人化し、1985年には同社の営業・



本体外観

業務を引き継ぐ形で、ダイソウ工業株式会社を設立しました。同時に、私の父である川口宗弘が2代目として代表取締役に就任しました。当時は、日本経済も高度経済成長期に入り、当社もその波に乗って、事業を拡大することができました。その後、1996年に現在の津市芸濃町に本社を移転しました。

当初は、ホンダの二輪の部品やバイクスタンドなどの加工から事業を始め、徐々に自動車にも領域を広げていきました。さらに、事業の多角化を図るために、地元のフランスベッド株式会社三重工場に積極的に営業活動を行い、医療・介護用ベッドの受注に成功しました。その後、農機具を製造する東洋社（現：株式会社日立建機ティエラ）との取引が始まり、建設機械部品の加工も受注するようになりました。この建設機械部品と自動車部品、医療・介護用ベッドが現在の主力部品になります。なかでも主力の建設機械部品においては、2017年に私が社長に就任する直前までは製缶事業のみでしたが、就任と同時期に塗装事業を始め、現在ではその塗装事業が当社の収益基盤となっています。

塗装事業を始めたきっかけについてお聞かせください。

塗装事業は、お客様のニーズに当社の保有スペースを活かす形で始めました。単に塗装するだけでなく、お客様が必要な時に必要な量を供給する、いわゆるジャストインタイム方式を採用しています。塗装にはカチオン電着塗装（水溶性塗料を溶かした槽に被塗物を浸漬させ、電気を流して塗膜を形成させる方法）と粉体塗装（粉状の塗料を静電気により被塗物に付着させ、焼付乾燥させることで塗装する方法）の2種類があり、当社ではこれらの塗装を一つの生産ラインで行えることが特徴です。

しかし、この塗装事業の立ち上げは決して容易ではありませんでした。もともと当社のタイの拠点で塗装事業を行っていたことから国内でも始めましたが、タイと日本では塗装工法が異なり、ほぼゼロからのスタートでした。一品一様で約3,000種類の部品をジャストインタイム方式で供給することと品質の確保に苦勞し、厳しい経営環境に置かれる状況と

なりました。

当時、私は亀山市にある関連会社のSKコーポレーション株式会社で社長を務めていました。厳しい経営環境のダイソウ工業の立て直しを求められ社長に就任しました。

社長業を通じて見えてきたものはありますか。

SKコーポレーションでは溶接工として製造現場で作業をしていたため、営業の知識がほとんどない状態でした。しかし、売上を伸ばすよりも、利益率の向上に重点を置く経営方針をとることにしました。会社の収益構造を理解することで、利益向上の本質は「売上拡大」か「コスト削減」であるという、経営の基本に立ち返ることとなりました。その考えを従業員にも伝えていきます。

中期経営計画で目標をしっかりと立て、それに基づき製缶事業、塗装事業、プレス事業を事業部に分け、各事業部に収益責任者を配置しました。各事業部はそれぞれ収益構造が異



右:川口社長
左:飯田支店長



当社ロゴマーク

なります。各事業部の収益責任者が事業毎に最適な施策を講じ、全社的な収益向上を図りました。

また、人事評価制度を見直し、目標達成と成果が自身に給与・賞与に反映される仕組みを整備しました。全従業員が会社の業績向上を意識し、目標達成に向けて自ら考える環境づくりを進めました。

経営者としての役割は会社の仕組みを上手く作ることだと思っています。従業員が働きやすい環境づくりが非常に重要だと考えています。

事業構成や事業規模についてお聞かせください。

塗装事業を始めてから事業の構成は建設機械関係が約6割、自動車関係が約3割、その他の医療・介護用ベッドが約1割です。売上規模も拡大し、ダイソウ工業単体で売上高70～80億円、グループ全体売上高100億円を達成できました。売上高100億円の達成は大変感慨深いものとなりました。

今後の事業展開についてはいかがですか。

中期経営計画にも掲げていますが、お客様の「パートナー企業」を目指しています。今の

弊社の立場は下請け企業です。お客様にとって「必要不可欠な存在」となることを目標にしています。例えば、部品の受注生産だけでなく、構想・設計段階から提案できる体制を整え、お客様が営業に専念できるような企業への成長を目指しています。また、設計、R&D（研究開発）とマーケティングに注力したいとも考えています。

AIやDX化等の取組状況はいかがですか。

社会的にデジタル化が進む中で、今後はAI等を活用することが重要だと考えています。今までに培ってきたノウハウを、AIを活用してデータ化し、サービス化することも考えています。

社内のデジタル化も推進しており、システム全般の見直しを実施するプロジェクトを始めています。まずはファーストステップとして、従業員の情報リテラシー向上に取り組んでいます。

人材育成はどの様に取り組んでいますか。

当社の社是・社訓で「無理なことはない × まず行動 × 変幻自在に」と掲げており、機会を逃さないように、すぐに実行するよう従業員にも



対談の様子

伝えています。スピード感を大切に、業務が効率的に進むように、会議体の見直し、稟議書の電子化を行い、意思決定を迅速化しました。

また、教育と体験は全く異なるものなので「やってみる」という経験を大事にしています。もちろん知識面での教育は最低限必要ですが、経験という部分についてはジョブローテーションの仕組みを導入し、従業員の経験値向上にも取り組んでいます。

組織の活性化にも注力しており、課長が出席する幹部会に係長を参加させ、経営に中堅社員の意見を伝えられる環境にしました。そうすることで係長も能力を発揮できるようになります。若手社員にも社内の意思決定に関わる機会を作っていきたいと考えています。



DAISOホールディングスの社是・社訓

時代の波に打ち勝てる
強かさとしなやかさをもち
人に必要とされ常に
存在価値を高め
多くの人に幸福を与え
与えられ貪欲に時に豪快に
成功をおさめ生きた証を
作る場所とする

経営理念

また、社員とのランチミーティング会を実施しました。仕事上の疑問点や伝えたいことがある社員とランチミーティングし、私に直接意見を言える機会を提供する試みです。面談ではなくランチミーティングとすることで、従業員一人ひとりの本音や問題意識を把握する貴重な機会となりました。今後もこのような機会を実施できればと考えています。

SDGsや社会貢献活動はどの様に取り組んでいますか。

SDGs委員会を設置し、各部署から1名ずつ委員会の活動に参加しています。さらに、カーボンニュートラル等にも積極的に取り組んでおり、省エネ設備の導入などを進めています。また、社会貢献活動においては、地元の学生のクラブ活動を積極的に支援しています。

経営者として夢や目標はありますか。

当社の成長は、単なる規模の拡大や数字を追求する成長ではないと考えます。経営理念にもありますが「当社に在ることに価値を感じ、価値のある従業員が価値ある仕事ができる会社にし、みんなが幸せになる」会社を目指しています。従業員が「生きた証を作る場所」だと感じてもらえるような会社でありたいと思っています。その理念のもと、これからも歩みを進めていきます。

文責 三十三総研 調査部 内田誠弥

会社概要		代表者	代表取締役社長 川口 宗一
本社	三重県津市芸濃町北神山1470番地の3	事業内容	建設機械部品の製造・塗装、自動車用プレス部品の製造、医療・介護用ベッド部品の製造等
創業	1955年1月	U R L	https://daiso-holdings.co.jp
資本金	1,000万円		
従業員数	220名（グループ全体：430名）		

本ページについては、ダイソウ工業㈱ならびに㈱三十三総研の許可なく無断掲載・転用することを禁じます。