



#01 親族内承継

株式会社ダイシン機工



Company Profile

- 〔所在地〕 岡山県倉敷市亀山726-5
- 〔従業員数〕 22人(2024年1月)
- 〔設立年月〕 1997年9月
- 〔業種〕 金属切削加工
- 〔発信者〕 代表取締役社長 岡田 大佑

事業承継前の課題や解決すべき問題点

過剰に品質求め残業過多な企業に

当社は、1986年に父で現会長の岡田輝夫が創業しました。起業前は、金属部品を供給する企業でサラリーマンとして営業を担当していたのですが、倒産してしまい、取引先から「今のまま取引を継続できる方法がないか」と相談を受けて一念発起し、会社を立ち上げたそうです。製造がほぼ100%ポンプやコンプレッサーなどの回転機械の動力を伝える軸部分(シャフト)に取り付けるパッキン部品「メカニカルシール」でした。倒産した企業の機械類は全て差し押さえられ何も設備を持っていなかったため、外注で対応し、一つずつ機械をそろえていくマイナスからのスタートでしたが、営業力はあったので徐々に体制を整えていきました。



現在は、薄物金属の切削加工がメインで、自動車関連部品を主軸に、エネルギー、F1、航空宇宙、医療機械など多岐にわたる関連事業に製品を供給しています。私が入社する前は、製品を提供できる高い技術力を持っていましたが、過剰に高品質を求めるあまり不良在庫を抱えがちで、生産計画や管理が大雑把となって残業過多の傾向にあったほか、見て学べの職人気質な後進育成方針で教育体制が整っておらず、人材の定着率も低いなど多くの課題を抱えていました。

生まれる前から後継者として期待

創業の1年前の1985年に私が生まれたのですが、会社名であるダイシンは私の名前から付けられたそうで、生まれる前から息子に事業を承継することを思い描いていたようです。休みの日によく工場を訪ねていた幼少期の私は、大きな機械が並び、油まみれで金属を加工する職人の姿を見て、単純に「工場は怖い」と感じていました。高校時代に理数系に進み、物理を勉強し始めた頃からものづくりへ



実際の取組内容 その過程 相談先等

の関心が高まり、「家業を継ごう」との思いを持ち始めました。大学卒業後、進路を選ぶ際に工業系の勉強は戻ってからでもできると考え、大手製薬会社に就職して工場のコンサルティングや製品保証マネジメントの営業に従事しました。入社から3~4年ほどした26歳の時に父が急に体調を崩し、後を継ごうと帰岡してダイシン機工に入りました。不思議なことに、私が戻ると父の体調は回復し、今ではすっかり元気になったのです。「戻ってくるよう神様が差し向けたのかな」と話すこともあります。

父の存在はライバルから仲間に

常務として入社しましたが大手企業で見て来たこととの大きなギャップを感じ、会社を変えてやろうと、現場を知るために旋盤、フライス盤、研磨などの現場作業から、営業、経理、雑用など全ての業務を一通り経験しました。当時は、「社長である父を超えたい、認められたい」とライバル視しており、相談もなかなかできませんでした。経営者の知り合いもおらず孤独を感じる中、岡山県産業振興財団の後継者育成塾を知り、すぐに入会しました。同じ境遇の後継者や先輩経営者と話すことで先代とのかかわり方や、考え方を知れて勉強になり、今でも経営に活着ていることは多いです。



令和になる1週間前の2019年に父から世代交代の話が告げられ、当時、従業員の退職などでメンタル的に落ち込んでいたこともあり、今は心を向けられないと一時保留にさせてもらいました。それから経営者になることに向き合い、周りの人に助けってもらえるのが当たり前ではないことや、日本の技術力が下がっている中で世界で戦える企業になりたいとの思いが強くなり、一番近くに多くの経験を積んだ父という心強く、尊敬できる先輩がいるとの意識が生まれ、ライバルから仲間という存在として相談できるようになり、2022年4月に社長に就任しました。

10年くらい前から父が、取引先などに世代交代について理解を得ようと根回しをしてくれていたおかげで、スムーズに承継することができ、感謝しています。社内には、生産管理システム導入に向けてエクセルでの管理を取り入れました。8時間の勤務時間の中で、どれだけ集中して生産性を高めるかに力点を置いて残業時間ゼロにするなど、待遇面や働き方を改善しました。顧客満足度が下がるリスクはありますが、納期をきちんと伝えれば理解してもらえ、間に合わなければ協力会社に依頼するなど方法はあります。おかげさまで、就任後の2年間売り上げを伸ばしてきましたが、父が仕事を取ってきていた「貯金」によるところが大きいので、これからが勝負だと考えています。

今後の課題・展望

チャレンジ精神忘れず世界に挑む

従業員が家族に誇れる会社にすることが目標です。その一環として、日常生活で目にするものづくりで、手で折ることができるステンレス製の折り鶴「オクリヅル~OKURIZURU」を商品化しました。従業員が「お父さんは、オクリヅルを作っている会社に勤めているんだよ」と子どもに伝えることで、モチベーション向上や、会社の認知度アップにもつながります。BtoCの商品を20種類出すことを目指しており、4月にはオクリヅルの改良版をリリースする予定です。



父の意志を継ぎ、こつこつ一歩ずつチャレンジ精神を忘れず取り組んでいくことが大切だと考えています。その一つが、リーマンショックで仕事がなくなった際に、父が挑戦した台湾からの加工機の消耗部品「旋盤用生爪」の輸入販売です。商品数4種類からスタートしましたが、現在では100種類に拡大し、当社の重要な事業へと成長しました。父は、「任せただけで、会社をどうして欲しいとは言わない」と代表権をすぐに渡してくれ、全権を譲ってくれていますが、「名コンサルで、自分のカラーを理解してくれる最高の理解者」です。元氣なうちに、部品製造、輸入販売、BtoCの3本柱を強固なものにし、世界と戦える企業に育てていきたいと思っています。