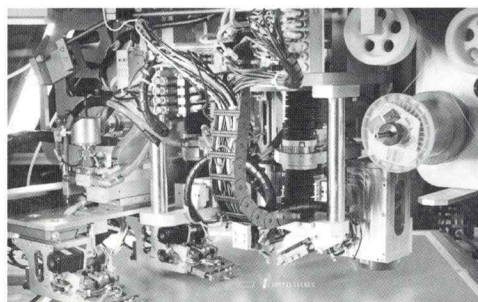
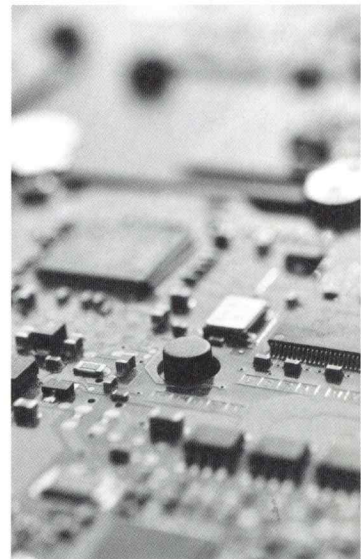


DJK SPIRIT BOOK

人と機械を、心でつなぐ。

第一実業株式会社 入社案内



人と機械を、心でつなぐ。

私たちは機械専門の商社。
顧客が求める機能を見極め、
世界中からベストなものを提案する。

私たちは独立系の商社。
選ぶ基準にしがらみなどない。
目指すビジョンはただ一つ。
顧客のビジネスを成功に導くこと。

創業以来、長きにわたって積み重ねてきた知見とネットワークで、
機器単体だけではなく、設備機器を組み合わせ、
ものづくりにおけるあらゆる課題を解決していく。

そこに必要なのは、心。
人だけでも、機械だけでも成り立たない。

メール一つであらゆる製品を注文できる世の中で、
なぜ、第一実業（DJK）が、
現在も産業の第一線で活躍し続けられるのか。

その答えに、私たちの存在意義が隠されている。
そして社員一人一人が自らの仕事を通じて、
その答えを体現し続けている。

機械だけで、ビジネスは成功しない。
人と機械をつなげることでビジネスは生み出されていく。

私たちにとって、その結びつきこそがすべて。
人と機械を丁寧な心でつないでいく。
つないだその先に、産業の未来があるから。

| | | | | |
|----------|----|------------------------------|----|-------------------------------|
| CONTENTS | 3 | WORK SCENE 01 プラント・エネルギー事業 | 11 | ABOUT DJK 03 GLOBAL NETWORK |
| | 5 | WORK SCENE 02 エレクトロニクス事業 | 13 | PROJECT STORY |
| | 7 | WORK SCENE 03 ファーマ事業 | 17 | TALK SESSION 01 同期対談 |
| | 9 | ABOUT DJK 01 FIELD | 19 | TALK SESSION 02 先輩・後輩対談 |
| | 10 | ABOUT DJK 02 FORMATION | 21 | MESSAGE |

日本には、まだまだ活用されていないエネルギーが眠っている。

2013年、DJKが初めて国内に導入した米国 Access Energy 社製小型バイナリー発電システム。山梨県笛吹市の石和温泉駅から車で約20分、遠く南アルプスを望む丘陵にそれは在る。

「再生可能エネルギーへの注目が高まっていますが、忘れてはならないのが熱エネルギーの利用です。火山の多い日本では温泉地での地熱発電がよく知られていて、当社もすでに多くのバイナリー発電システムを販売しています。しかし、地熱だけでなく、実は工場などから排出される熱も発電に利用できます。」

従来は100℃以下の低温熱では発電させることができなかった。しかし、それを可能にしたのがこのバイナリー発電装置。温水や蒸気などの比較的低温の熱源を沸点の低い作動媒体に熱交換し、発生した蒸気で効率良くタービンが回り発電させるシステムだ。

このバイナリー発電分野に着目したDJKは、産業廃棄物処理事業を行うエルテックサービス株式会社の協力のもと、2012年度より実証実験を行ってきた。同社には2013年度に2台、翌年

に追加で2台と、計4台の小型バイナリー発電システムを納入。産業廃棄物の焼却熱で100℃以下の温水を作り、合計約500kWの電力を生み出している。

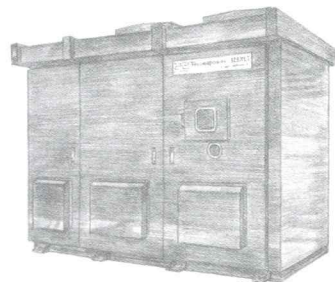
「エルテックサービス様は、稼働中のシステムを実際に見てみたいという他のお客様の見学も受け入れていただいています。当社にとって大変ありがたい、大切なおお客様です。」

中村が入社したのは東日本大震災発生の翌年だった。電力問題が提起される中、エネルギーに関わる仕事がしたいとDJKに入社。プラント・エネルギー事業本部の石油・エネルギー部に配属され、石油関連会社への出向を経験した後、バイナリー発電システム部へ配属となる。

「地熱や排熱を有効活用して発電させるバイナリー発電システムは、現部門へ配属される前から興味を持っていました。資源小国の日本において、未利用の熱エネルギーを有効に活用するための提案を仕掛けて実績を積み重ねていくことで、日本国内のエネルギーに関する課題や地球環境問題の解決に貢献していきたいと思っています。」



MACHINE



小型バイナリー発電装置

バイナリー(binary)は「2つの」という意味で、水などの液体と作動媒体の2種類の媒体を使うことからそう呼ばれます。熱を作動媒体に熱交換し、比較的低い温度の温水でも発電可能。DJKは米国 Access Energy 社と小型バイナリー発電装置の独占販売契約および国内の独占的製造権を取得。また、イタリアTurboden社と中・大型バイナリー発電装置の国内販売総代理店契約を結び、この分野をリードする存在を目指しています。

PEOPLE



エルテックサービス株式会社 廣瀬弘和 専務取締役

今回訪れたエルテックサービス様には、納入前より実証試験をお手伝いいただいたほか、導入検討中の多くのお客様の見学も受け入れていただいております。大変お世話になってます。そのご協力によって、これまでに国内の多くのお客様に対して約50台もの小型バイナリー発電システム導入につながっています。納入させていただいたお客様とのより良い関係が次のお客様との出会いにつながる。そんな好循環を今後も続けていきたいです。

中村太紀 Taiki Nakamura

DEPARTMENT: プラント・エネルギー事業本部
バイナリー発電システム部

JOINED YEAR: 2012年入社

EDUCATION: 経済学部 経営学科卒



結城樹範 Shigenori Yuki

DEPARTMENT: エレクトロニクス事業本部
海外実装部

JOINED YEAR: 1996年入社

EDUCATION: 社会学部 産業関係学科卒

市場の先を読む商品戦略で 海外事業をバックアップする

甲府にある物流会社の倉庫にずらりと並ぶのは、表面実装機とスクリーン印刷機。スマートフォンをはじめとするデジタル製品の中に組み込まれている電子基板に細かな部材を実装する装置だ。

「デジタル関連機器の受託生産を行う海外現地企業をメインターゲットとしています。電子部品実装業界は納期が極めて短く、受注してから仕先に発注するようでは見込顧客を競合他社に奪われかねません。そこで、我々は目標販売台数を考慮しながら一定数の在庫を保有し、短期案件にもスピーディに対応できるようにしています」

設備の価格は一台あたり数千円規模。繁忙期には数百台もの設備がこの倉庫に置かれる。顧客からの要求に応じてカスタマイズが必要となるため、サービスを専門とするDJKグループ会社のエンジニアも常駐し、受注の一報があれば即座に対応できる体制を整えている。

結城は入社後、海外営業の最前線に立ち、32歳のときにベトナムの駐在員となった。市場の拡大に伴いホーチミン事務所への立ち上げに貢献し、東南アジアにお

ける業績の拡大に寄与。帰国後は海外実装部のグループリーダーとして海外営業を全面的にバックアップしている。

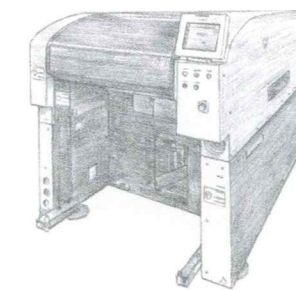
「商品企画や販売戦略の立案から発注、デリバリー手配など、あらゆるプロセスが我々のミッションです。特にデリバリー関連は決してミスが許されないもので、神経を使いますね。少なくとも週に一度は我々が必ず倉庫まで出向き、在庫の確認や部品の仕分け、改造の立ち会いなどを行っています」

結城自身も多忙な時間を割いて倉庫を訪れる。都会の喧騒を離れ、甲府までの山々を眺めながら車で2時間のドライブはちょっとした息抜きにはなるが、現地に着けば物流会社との打ち合わせや確認作業などやるべきことは多い。

「受注した案件によっては、物流会社に通常より前倒しした輸送手配が必要となります。そういった緊急時にも全面的に協力していただけるのは、日頃からの信頼関係によるものだと思います」

市場の動向を読む能力と、ビジネスパートナーを大切にできる心配り。それがDJKの海外戦略を支えているのである。

MACHINE



表面実装機・スクリーン印刷機

スクリーン印刷機は、半導体の土台となるプリント基板のベースに配線パターンを印刷する装置。このプリント基板に電子部品を実装(半田付け)するのが、チップマウンターとも呼ばれる表面実装機です。スマートフォンなどのデジタル製品を製造するラインでは常に生産時間の短縮化が求められていますが、中でもDJKは世界トップクラスの精度と速度を誇る最先端製造装置を取り扱い、産業の発展に貢献しています。

PEOPLE



新光梱包フォワーディング株式会社
甲府営業所 遠藤晃永 所長

新光梱包様とはもともと製品の出荷や輸送に関する業務のみの取引でしたが、販売戦略上、在庫を持つことが不可欠となり、数年前より専用倉庫のスペースをお借りして商品を置かせていただいています。しばしば急な出荷などで無理をお願いすることもあります。快く対応していただき、非常に助かっています。商社のビジネスは人と人をつなぐ仕事。さまざまな人とのつながりで成り立っているのだということを感じています。

機械専門の商社が存在する意義を、 自らの手で証明したい。

入谷が勤務するのは、グループ会社である第一実業ビスウィル株式会社(DJV)の開発研究室。入谷はここで錠剤印刷検査機の開発調整に携わっている。彼の姿を見て商社パーソンであることを言い当てる者は少ないだろう。

DJVは業界トップシェアを誇る医薬品外観検査機の製造メーカーだ。錠剤印刷検査機は、錠剤の異物混入や欠けなどの検査に加え、さまざまな形状の錠剤に高精度な印刷を可能とするファーマ事業の未来を担う新商品である。

「新商品を発掘するには多くのお客様にニーズを伺って現場にフィードバックするのですが、やはり技術知識を持っていないければ対等に話できません。よって、知見を増やすためにも試験設備の検証には私も必ず立ち会いますし設計図も自らチェックします。本当にいろいろなことをやりますよ」

錠剤印刷検査機は複雑なユニットが組み込まれている。扱うものが「医薬品」であるだけに高性能なパフォーマンスが要求されるため、入谷は顧客のニーズを漏らさず把握し、さらなる製品開発に役立

てられるよう努めている。

「入社後しばらくはまったく別の事業、業界を担当していて、ファーマ事業は2010年から。当初は医薬品製造設備に関する知識はなく、2、3年前から開発に携わるようになって詳しくなりましたね。今では顧客からの問い合わせに対して回答に困ることは少なくなりました」

商社からモノを買う理由って何だろう。入谷は入社以来、常にその命題に向き合ってきた。

「意識しているのは商社と製造メーカーの『いいとこ取り』です。製造メーカーはどうしても自社技術がものづくりのベースになりますが、商社の私たちはそれに縛られず純粋に顧客が求めるものを逆算思考で発想することが出来ます。ある部分は自社技術、他の部分は他社技術を採用する。蓄積されたノウハウや人脈を持つからこそ、その判断をためらうことなく実行できる。それがDJKの強みであり勝機なのだと思います」

商社が存在する理由、DJKが必要とされる理由。入谷は自らの意志でそれを具現化しようとしている。



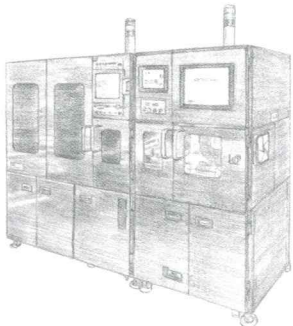
入谷敏充 Toshimitsu Iriya

DEPARTMENT: ファーマ事業本部
ファーマシステム部

JOINED YEAR: 2006年入社

EDUCATION: 理工学部 情報学科卒

MACHINE



錠剤印刷検査機

医薬品業界においては、錠剤に製品情報を表示させることにより調剤時や服用時の誤りを防ぐ取り組みが進められています。その中で開発されたのが、従来の錠剤外観検査機にインクジェット印刷を融合させた錠剤印刷検査機です。あらゆる形状・サイズの錠剤にも対応した高性能設備で、顧客の生産現場における課題やニーズを掘り起こし、DJKとDJVの共同開発で実現しました。生産効率向上のための開発はさらに進められています。

PEOPLE



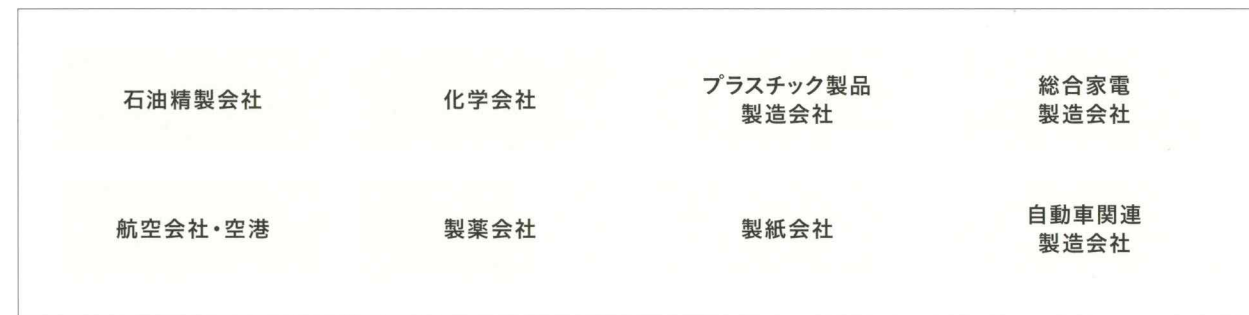
第一実業ビスウィル株式会社
福岡力 技術部長

福岡さんは錠剤印刷検査機開発の責任者。開発現場では、日々技術的な問題や課題が発生しますが、即座に判断し、優先順位をつけて解決に導く道筋を立ててくれます。まさに頼れるパートナーですが、私が顧客側の視点を重視する一方で、福岡さんは製造側の視点で発想されるため、ときに考え方が相反することも。しかしそこでバイアスの掛からない議論ができるからこそ、良いものづくりができるのだと考えています。

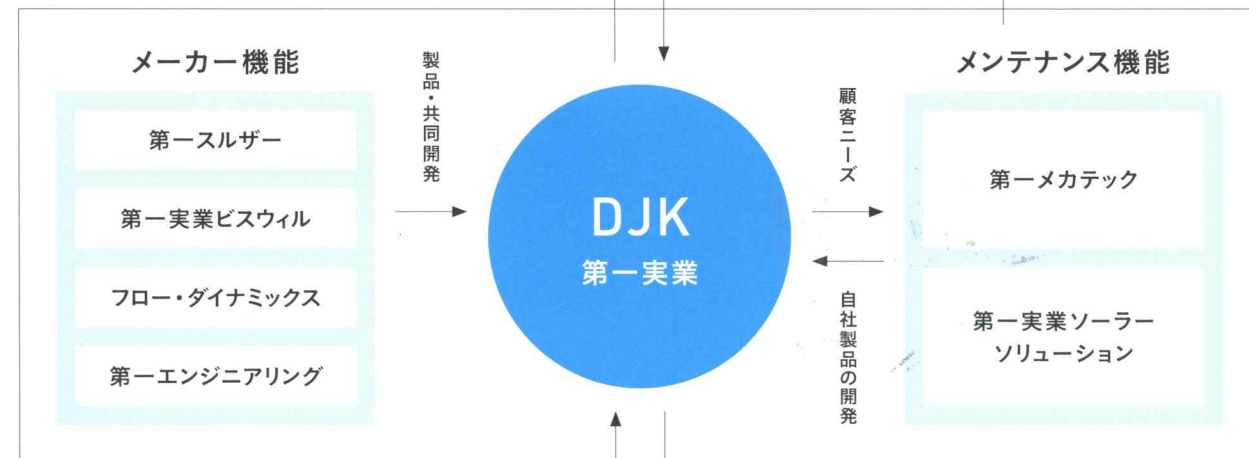
売るだけではなく、製品開発もメンテナンスも。 グループの総合力で、あらゆるニーズに応える。

顧客それぞれの課題に応じて生産機械や設備を最適な組み合わせで提案し、受注形態によっては設計から施工まで一貫したサービスを提供しています。さらに、DJKでは納入後のメンテナンスまでをカバーしているほか、製品の開発・製造やエンジニアリングを行うメーカーをグループ内に保有。ものづくりを熟知しているからこそ提供できるワンストップソリューションが顧客からの信頼につながっています。機械設備だけでなく、ソリューションそのものを提供しているのが私たちの強みなのです。

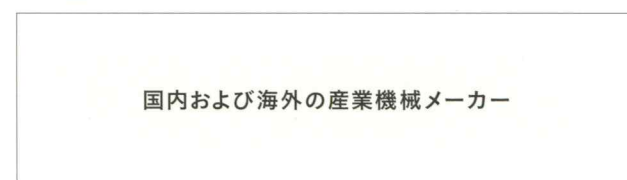
CUSTOMERS



DJKグループ(主要)



MAKER



5つの事業軸で、世界の産業を支える。

グローバルなネットワークと豊富な経験を生かした独自の提案力・技術力で、世界中のものづくりを支えています。



プラント・エネルギー事業

FIELD 1

豊かな知識と経験で、ものづくりの根幹を担う

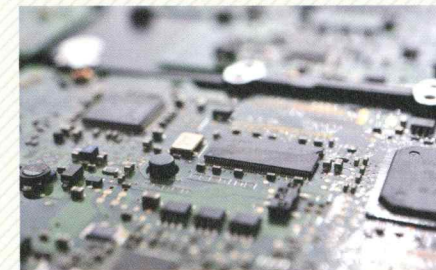
エネルギー資源開発や石油化学の分野で、機械設備の調達のみならず「効率化」「省エネルギー化」「環境対策」など、顧客や業界が抱える課題解決のために幅広く提案しています。また、各種プラント用設備販売のほか、プラントの設計・建設に関するコンサルティング業務にも対応。近年ではバイナリー発電等の再生可能エネルギー分野、二次電池等の新エネルギー分野にも注力し、ものづくりの根幹を担っています。

産業機械事業

FIELD 2

人と機械の最適なあり方を模索する

プラスチックやゴムの成形機、金属加工機などの多種多様な産業用設備や装置を取り扱っているほか、グループ会社やメーカーとともに新商品を開発しながら、自動車や食品関連業界をはじめとする日本の基幹産業の発展に大きく貢献しています。また、ファクトリーオートメーション(FA)システムや各種自動組み立てラインなど、工場内の効率化・生産コストの低減化においても高い評価を受けています。



エレクトロニクス事業

FIELD 3

先進技術を活用し、ものづくりの新たなプロセスを提案する

スマートフォンやパソコン、電気自動車などに組み込まれている電子部品の実装(SMT)や半導体・液晶モジュールの組み立てに関する各種基板検査装置、周辺機器、電子材料などをトータルに提供しています。独自に開拓したワールドワイドなネットワークを駆使してものづくりのプロセスを改革するとともに、常に最先端の技術提供を目指すことで、顧客への最適なソリューション提案を実現しています。

ファーマ事業

FIELD 4

進化し続ける技術で、人々へ健康と安全を提供する

業界トップシェアを誇る錠剤外観検査装置や、グループ会社である第一実業ビスウィル株式会社とともに開発した錠剤印刷検査システムなど、医薬品業界向けの各種開発・製造・検査装置などを取り扱い、高機能・高精度の製品を追求することで顧客にとって付加価値の高い商品を提供しています。また、再生医療やバイオ医薬品研究分野において細胞培養装置の開発に協力するなど、最先端の医療分野を支援しています。



航空事業

FIELD 5

空の輸送をサポートするため、世界から機器を調達する

航空機の地上支援機材や空港施設に関する機器全般の総合サプライヤーとして、エアラインや国内各地の空港に数多く納入しています。航空機の移動をサポートするトローイングトラックター、航空機に付着した氷雪を除去するデアイサーのほか、空港用化学消防車などの特殊車両を主にヨーロッパやアメリカから輸入。高度な対応を可能にする機器・機材によって、航空機の安全な運行を支えています。

海外16カ国に32拠点。地球規模のビジネスを通じ、世界に通用する力を身につける。

DJK全社員のうち約6人に1人は海外で勤務し、売上高の約半分は海外向けが占めています。国境を越えて人と機械を心でつなぎ、人種・国籍を問わないグローバルなビジネス展開をしています。DJKの舞台は、まさに「世界」なのです。

東南アジア・インド

- DAIICHI JITSUGYO ASIA PTE. LTD. [シンガポール]
- DAIICHI JITSUGYO (VIETNAM) CO., LTD. [ハノイ]
 - ホーチミン支店
- DAIICHI JITSUGYO (THAILAND) CO., LTD. [バンコク]
 - ニューデリー支店
 - バンガロール支店
 - アーメダバード事務所
- DAIICHI PROJECT SERVICE CO., LTD. [バンコク]
- DAIICHI JITSUGYO (PHILIPPINES), INC. [マニラ]
- DJK FACTORY SOLUTIONS (PHILIPPINES), INC. [ラグナ]
- DAI-ICHI JITSUGYO (MALAYSIA) SDN. BHD. [クアラルンプール]
- PT. DJK INDONESIA [ジャカルタ]

第一実業株式会社 ソウル支店 [ソウル]

欧州

- DJK EUROPE GMBH [フランクフルト]
 - ブラハ支店
 - ブダペスト支店

中国

- 上海一実貿易有限公司 [上海]
 - 上海テクニカルセンター
 - 天津事務所
 - 蘇州事務所
 - 重慶事務所
 - 重慶テクニカルセンター
 - 武漢事務所
- 第一實業（香港）有限公司 [香港]
- 第一実業（広州）貿易有限公司 [広州]
 - 深圳事務所
- 一實股份有限公司 [台北]

米州

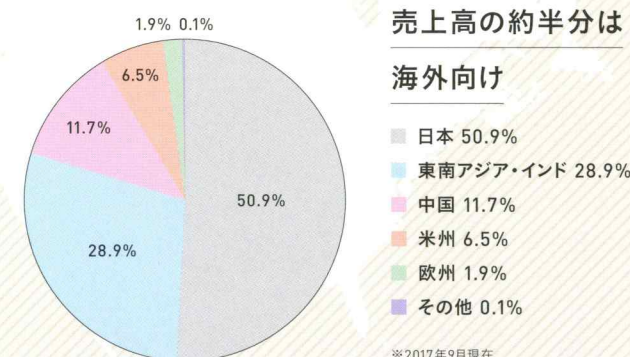
- DAIICHI JITSUGYO (AMERICA), INC. [シカゴ]
 - ヒューストン事務所
 - ノックスビル事務所
- DAIICHI JITSUGYO PUERTO RICO, INC. [プエルトリコ]
- DJK GLOBAL MEXICO, S.A. DE C.V. [ケレタロ]
 - モンテレイ事務所
- DAIICHI JITSUGYO DO BRASIL COMERCIO DE MAQUINAS LTDA. [サンパウロ]

海外勤務人数

社員561名のうち
86人が海外で勤務

- アジア(中国以外): 41名
- 中国: 21名
- 米州: 19名
- 欧州: 5名

地域別連結売上高比率



THAILAND



伊達 武 Takeshi Date

DAIICHI JITSUGYO (THAILAND)

DEPARTMENT: CO., LTD. 所属

JOINED YEAR: 2003年入社

大切なのは、考え方の柔軟性

日本にいた頃と比べて、視野を広げるために経済や時事に関するニュースをより意識して聞いています。海外では多様な考え方や価値観を持つ人と仕事をする機会が多いため、自分の価値観を押し付けず、とはいえ相手の意見を聞き取りにせず物事に折り合いをつけられるような「柔軟性」を大切にしています！

CHINA



猿島 恵輔 Keisuke Sarushima

上海一実貿易有限公司

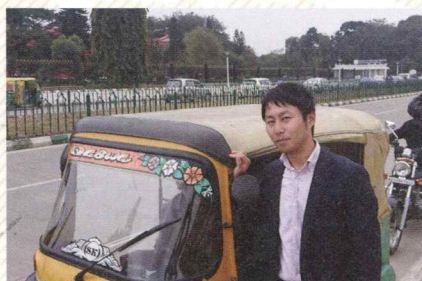
DEPARTMENT: 天津事務所所属

JOINED YEAR: 2011年入社

密なコミュニケーションがビジネスの鍵

自動車産業の顧客を中心として各種設備を販売。円高・円安に踊らされず円滑にビジネスを進めるため、相手の真のニーズをつかむとともに、各所と密にコミュニケーションを図る大切さを痛感しています。毎日予期せぬことが起きますが、現地スタッフおすすめの安くておいしい中華料理を満喫しつつ、日々仕事に邁進しています！

INDIA



金崎 朋彦 Tomohiko Kanesaki

DAIICHI JITSUGYO (THAILAND)

DEPARTMENT: CO., LTD. バンガロール支店所属

JOINED YEAR: 2005年入社

着実に遂行するため、準備は徹底的に

インドでは当たり前のことを当たり前に行うことが容易ではありません。納期が迫っても部材が揃っていない、価格交渉は80%オフからのスタート、インドならではの品質…。ビジネス感覚が日本とまったく違う中で、現地スタッフと協力をして徹底的に事前準備を行い、業務が着実に遂行されたときの達成感はひとしおです。

GERMANY



小安 次郎 Jiro Koyasu

DEPARTMENT: DJK EUROPE GMBH所属

JOINED YEAR: 2010年入社

予想外とチャレンジの連続

経理から総務まで、管理業務全般を担当しています。複数の国をまたいでヒト・モノ・カネがダイナミックに動くヨーロッパでの日々は、予想外の出来事とチャレンジの連続です。自分の経験や常識では測れない文化や、それぞれの国によって異なる制度や法律に目を回しながらも、その違いを楽しみ、充実した日々を送っています。

MEXICO



樋山 直哉 Naoya Hazeyama

DJK GLOBAL MEXICO, S.A.

DEPARTMENT: DE C.V. モンテレイ事務所所属

JOINED YEAR: 2004年入社

大変さと面白さは紙一重

自動車産業の集積地となりつつあるメキシコで、モンテレイ事務所の立ち上げ任務に従事。地球の裏側で仕事をする中で決断力や想像力を日々鍛錬中。現地企業との付き合いには日々苦戦していますが、大変さと面白さは紙一重です。仕事はハード、ハードだからこそその後のビールがおいしい！ DJK社員は、おいしい酒の飲み方を知っています。



PROJECT STORY

東日本の自動車ビジネスを開拓し、日本の自動車産業に、確固たる礎を築け。

[インパネ製造用特殊成形開発プロジェクト]

DJKが得意とする自動車関連分野の主戦場は自動車産業が活発な中部エリアであるが、それ以外のエリアでは長らく活動が不十分であった。そんな中、2011年に特命を受けた2人の敏腕営業社員が東京へ乗り込んだ。そしてついに間口を押し広げることに成功する。躍進する東日本自動車ビジネスの始まりである。

光田 淳一 Junichi Koda

産業機械事業本部 東日本自動車営業部
DEPARTMENT: 部長
JOINED YEAR: 2005年入社
EDUCATION: 法学部 法律学科卒

橋村 隆二 Ryuji Hashimura

産業機械事業本部 東日本自動車営業部
DEPARTMENT: 第一グループ グループ長
JOINED YEAR: 1999年入社
EDUCATION: 経済学部 経営学科卒

主戦場を拡散させる！

「東日本エリアで自動車ビジネスを開拓してこい！」
光田と橋村が上層部から特命を受けたのは2011年1月のことだった。多くの自動車産業が集積する中部エリアを中心に、大手自動車製造会社とビジネスを行うことで成長を続けてきたDJK。しかし、東日本エリアにおける自動車ビジネスの開拓は十分とはいえず、販売の拡大が命題として挙げられた。

「中部エリアで成功したビジネスモデルを転用すれば、必ず東日本でもビジネスを拡大していける」とする経営戦略のもと、東日本の自動車ビジネスを伸ばさせるプロジェクトが立ち上がった。切り込み役として白羽の矢が立ったのは、いずれも中部エリアでビジネス展開を図ってきた二人、光田と橋村である。

「名古屋から東京へ出て行くからに

は必ず結果を出さなければならない。しかしながら、取引実績のない相手に食い込むことがいかに大変であるかも経験していました。自信と不安、半々のスタートでしたね（橋村）
2011年4月、光田と橋村は東京に赴任。名古屋を拠点とした自動車営業チーム・東京分室の誕生である。

オファーが来ることを信じて、営業活動を開始する

東日本には複数の自動車製造会社のほか、自動車部品を製造するサプライヤーも数多く存在する。光田と橋村はこれらをすべてリストアップし、まずターゲットとする50社を定めた。DJKの強みを伝える資料を携え各企業を訪問。ときには飛び込み営業も行いながら、地道にDJKの付加価値を説明して歩いた。

「最初はお客様の抵抗感も垣間見えましたが、少しずつ話を進めていくと次第に打ち解けてくれましたね。特に

当社が大手自動車製造関連会社を顧客に持っている点、グローバルなネットワークを持つという点は多くの企業の興味を惹きました（光田）
その一方で、二人は仕入先となる機械メーカーも訪問。自動車製造関連会社などから打診を受けている案件があれば、DJKが加わることによるさまざまなメリットを説明し、参画でき



る糸口を見つけては一つでも多くの案件に関わろうとした。

もちろん、自動車ビジネスはプロジェクトによっては億単位の取引ともなるため、簡単にオファーが来るほど甘い世界ではない。それでも二人は「地道に営業活動をしていけばいつか実を結ぶはずだ」と信じて毎日企業を訪問していった。

手掛かりをつかんだのは、活動を始めて2カ月ほど経った頃のことだった。橋村が以前より付き合いのあった西日本に本社を置く機械メーカーA社の東京事務所を訪ねたところ、大手自動車製造会社のX社からインパネ用特殊成形機の試作機について、引き合いを受けているという情報を得た。

インパネ（正式名称…Instrument Panel）とは、車の運転席に設けられた速度計などの計器類が収まるパネルのこと。この特殊成形機は、インパネの表面にクッション加工を施すことで、高級感を演出することができ。従来は、高級車に限られていた仕様だったが、近年では多くの車種で採用が進んでいる。X社は表皮とソフト層を一体化したシートを開発し、加熱成型でパネルに張り付けることによって生産効率を向上させる技術を確立していた。この他社と差別化された技術のさらなる革新に向け、特殊成形機の開発をターゲットとしたのである。

「X社と新規取引ができるチャンスだと思い、『ぜひとも我々にサポートをさせてほしい』とA社を必死に説得しました」（橋村）

試作機を受注することができれば生産機の受注の可能性も高まり、さらに大規模な商談に発展することも少なく

ない。橋村はこのチャンスを逃すまいとA社とX社を何度も行き来しながら橋渡しの役割を担い、試作機の受注に向けて全力で駆け回った。

念願の受注！

しかし、予期せぬ事態が発生

X社はA社のほか複数の機械メーカーに引き合いを出していた。この特殊成形機の構造は大きく分けて「加熱炉」と「プレス機」の二つの工程を組み合わせたものであるが、A社はインパネ製造に重要なウレタン素材の取り扱いには長けていた半面、プレス機のノウハウを持ち合わせていなかった。一方で、最大の競合相手はプレス機を得意としていたが加熱炉のノウハウを持ち合わせていなかった。ここで光田と橋村はDJKが最も得意とするインテグレーションビジネスの提案に乗り出したのだった。

「競合相手は、プレス機以外の部分は別会社に丸投げしていたようでした」





た。対して我々は、A社で補うことのできない技術については実績のある機械メーカーを選定し、我々がそれらをインテグレーションすることで最適なシステムを提供できることをX社に提案したのです。当社が全面的にバックアップする姿勢を気に入っていただけでよかった（橋村）

2011年10月、二人は競争入札に勝ち抜き、X社からの試作機の受注を獲得した。

「受注が決まったときには光田さんと強くガッツポーズをしました」（橋村）

そして試作機は2012年1月に完成し、X社のエンジニア立ち会いのもとA社工場にて生産テストが始まった。

「このときのテストは決して順調にはいかなかったですね。打ち合わせを重ねていくうちに当初の仕様からいろいろと変更があり、その都度設備の改造が必要となったので、A社や協力会社とともに全力で対応をしました」（光田）

やがてなんとか生産テストをクリアし、技術的な目的が立ったところでい

よいよ量産機のコンペが行われることになった。

しかし、そこでA社設備の弱点が浮き彫りとなる。

試作段階に入ると、量産機に求められている重要な技術的ポイントがどこにあるかが徐々に明らかになっていった。そのポイントはプレス機にあった。X社は、高度な技術的要求をプレス機に求め、その技術に強みを持つメーカーへの発注の意思を強めていたのである。

「この案件はA社からの紹介があったからこそ、ここまでやってこられたのだという思いがありました。そのため、A社で量産機も受注できるようにさまざまな手立てを考えました」（橋村）

何度もX社、A社ともに協議するも、X社の要求に応えるためにはA社とのパートナーシップを諦めざるを得ない状況に迫られ、光田と橋村は苦渋の決断を下すこととなった。

「我々の使命は、東日本エリアの自動車ビジネスを開拓すること」でした。



X社との関係を作ることができたのはA社あってのことでしたので、最後まで協業することができない結果に心からお詫びして頭を下げるしかありませんでした」（橋村）

A社は二人の決断と誠意に理解を示した。X社に対する光田と橋村の働きかけを通じて、DJKとの取引を長い目で見たときにこの限りではないと感じたからだという。

「当時は本当にづらい決断でしたが、今でもA社とはさまざまな案件で密接に取引させていただいています。思い起こせば、根底に『信頼関係』があったからこそできた決断だと思います」（光田）

何が何でも取引を成功させる

「何としても量産機を受注したい」。橋村は力をみなぎらせ、中部エリアで実績のあるB社に目を向けた。B社はプレス機、加工炉、さらには搬送工程までカバーし、量産機に求められる技術要件の多くを満たしていた。早速X社とB社を引き合わせ、難易度の高い技術ポイントへの対応力を紹介して見せた。さらには、現場調整や工程管理などを担うDJKのバックアップ体制を強みとしてあらためて示し、遂に複数社とのコンペを制して量産機を受注に成功したのだ。

「受注につながった理由として考えられるのは、B社の技術が量産機にマッチしたことは当然ながら、実績や体制などDJKの付加価値が評価されたこと。また、すべての仕様、技術ポイントなどをクリアするためのコストを正直に示したことで、工場現場

だけでなく購買部門からの支持を得られたことが大きかったと思います」（橋村）

積み上げた実績と信頼関係がさらなる仕事を呼び込む

2013年3月、量産機2台を受注した橋村。東日本エリア初となる自動車ビジネスが開花した瞬間だった。

「実際に取引引きが始まると、自動車製造会社がそれぞれ独自のルールを設定しているため、初めての会社にとっては戸惑うことが少なくありません。基本的にはX社が設定するルールに合わせてもらうのですが、場合によってはB社が主張する手法の方が良い成果を得られることもあるため、我々DJKが顧客と機械メーカーの間に入って、適切なアドバイスをを行っています。今回の案件でも何度かX社に掛けた場面があり、B社担当者からは「DJKが間に立ってってくれていなかったら完遂できなかっただろう」と言っていたかもしれません。DJKの存在価値を評価していただくにはこれほどうれしい言葉はありませんでした」（橋村）

受注から9カ月後の同年12月、完成した2台は米国とカナダへ輸出され現地工場へ納入。現在も製品生産に貢献している。X社からはその後も2016年12月までに追加で8台を受注し、DJK東日本エリアの重要顧客として取引が続いている。

2011年、光田と橋村の二人だけでスタートした自動車営業チーム・東京分室。当初リストアップした企業の半数以上と取引が実現し、2014年には東日本自動車営業部という一つの



部門として設置がなされた。現在は十数名の組織で営業活動を行っている。「ゼロからの出発だったことを思えば感慨もひとしおですが、我々の目標はさらに上にあります。お客様との信頼関係を深め、さまざまな経験を重ね、さらに業績を上げていきたいですね」（光田）

◇◇◇◇◇ 初受注までのロードマップ ◇◇◇◇◇



同期対談

未来は自らつかみ取る。それが俺らの生きる道。

DJKの先輩たちは、新人時代にどんな経験をし、どうやって仕事の面白さをつかみ、どのように自らの道を切り開いていったのだろうか。同期入社2人に、存分に語り合ってもらいました。



厳しさを味わった新入社員時代

阿部…俺たちも入社してもう7年か。振り返ると、いろいろとあったな。

秦…ありすぎて、あつという間に時間が過ぎていった気がするよ。

阿部…あらためて聞くけど、秦はなぜDJKに入ったの？

秦…祖父が商社、父が航空関係の会社に勤めていたから、そのどちらかの仕事をやってみたくて。DJKには、就職活動のときに航空関連の仕事もあるとわかって入社を決めた。商社で、かつ航空業界を担当する航空宇宙部に配属となったのは本当にラッキーだったな。

阿部…俺の場合は、何かしら海外に関係する仕事があった。海外といえど貿易、それなら商社かなあと。それから車も好きだから、自動車関係の仕事がある商社ということで絞り込んだ結果、DJKに辿りついた。

秦…それで名古屋勤務に関心を持っていたのか。でも入社当時から名古屋は仕事にストイックで大変だ、という噂があったよね。実際どうだった？

阿部…いやあ、学ぶことが多かった(笑)。ちょうどリーマンショックの直後だったから、顧客を回っても新規の設備投資なんかほとんどなくて、どうしたら仕事ももらえるだろうと試行錯誤の日々だったよ。大変だったけれども、自分を磨くには厳しい環境のほうが良いと思って、お客様との会話のつなげ方や、立ち居振る舞い一つにしても、いろいろ学んだね。

秦…初めて受注したのはいつだった？

阿部…入社1年目はなかなか取れなくて、2年目の秋。小さい案件だったけど、うれしかったな。

自分のキャリアは自分で切り開く

阿部…実は名古屋勤務時代に唯一開拓できた顧客は、俺の異動後に取引が広がって、今ではかなりの重要顧客になっている。その突破口を自分が開けたんだと思うと、努力したかいがあったね。当時は苦労したけど、無駄になったことは一つもない。

秦…阿部はジョブローテーション制度で、物流を担当する国際業務部に異動になったね。結果的にそこに正式配属となったけど、どうだった？

阿部…もともと、貿易関係の仕事に興味があったのと、名古屋勤務時代に国際業務部から来た先輩と仲良くなった、この人と一緒に仕事をしてみたいと思って、実現できてよかった。楽しい仕事でよかった。

秦…どんなふうにならした？

阿部…DJKは総売上高のうち海外売上高が約50%を占めているから、海外取引に関する業務はほとんどが国際物流部に来る。毎日いろんな部門からあらゆる相談が来て、海外のいろんな国の人と時間差でやり取りをする。船便一つ手配するにも、イギリスやカナダ、マレーシアと同時に連絡を取りあうという具合で、まさにグローバルに仕事をしているという感じがした。

秦…なるほど。それは面白そうだね。

新たな事業部門を立ち上げたい

秦…それは大変だったね。航空業界は安定運航が最優先。設備の更新時期なんかも比較的スケジュール通りに進むから、リーマンショックの影響というのは直接感じなかったな。

阿部…何か苦労したことはなかった？

秦…そうだな、入社1年目の冬、ある空港の国際線ターミナルの立ち上げで手荷物検査関連の設備を納入したんだけど、2日で終わるはずの作業がソフトウェアの調整に手間取って2週間くらいかかった。海外メーカーの製品だったから、外国人エンジニアの通訳を担当するため、寒い空港にずっと留まっていたよ。クリスマスシーズンだったのもあって、あれはつらかったな。

阿部…俺は焼却施設のメンテナンスの立ち合いで、一日中、煤だらけの煙突の中にいたことがあったよ(笑)。商社の仕事は、プリーフバッグ片手に颯爽と飛び回っているイメージがあったけど、意外と泥臭い仕事だよな。

秦…顧客との信頼関係を構築するためにはどんな大変さも厭わない。それが商社パーソンにとって大切なことかもしれないね。

新しい部署でつかんだ仕事の醍醐味

阿部…秦もジョブローテーション制

ったから、外国人エンジニアの通訳を担当するため、寒い空港にずっと留まっていたよ。クリスマスシーズンだったのもあって、あれはつらかったな。

阿部…俺は焼却施設のメンテナンスの立ち合いで、一日中、煤だらけの煙突の中にいたことがあったよ(笑)。商社の仕事は、プリーフバッグ片手に颯爽と飛び回っているイメージがあったけど、意外と泥臭い仕事だよな。

秦…顧客との信頼関係を構築するためにはどんな大変さも厭わない。それが商社パーソンにとって大切なことかもしれないね。

会社を俯瞰できる人間になりたい

それがとてもいい経験だった。

秦…そのあと経理本部に異動となったよね。どうだった？

阿部…自分の理想は、会社を広く見渡すことができる人間になること。営業と貿易実務をやり、あと自分が経験していないのは何かと自らが経験関係だなどと思った。営業会計部の業務は各営業部門の実績数字を取りまとめる原価管理をする仕事。実をいうと数字の集計はあんまり得意ではないんだけど、弱点を克服しないと理想像には近



同期

秦 世衣瑠
Sail Hata

航空事業部
DEPARTMENT: 航空宇宙部 JOINED YEAR: 2009年入社
EDUCATION: 人間環境学部 人間環境学科卒

COLUMN

ジョブローテーション制度

若手総合職の育成の一貫として実施しているのがジョブローテーション制度です。DJKグループの幹部候補として継続的な成長を図るため、入社より2年間を教育期間と定め、新卒採用入社者の総合職社員すべてを対象に、原則1年間初期配属された部門とは異なる業務・地域での仕事を体験してもらいます。ジョブローテーション制度期間が終了となった後は原則として初期配属部門に復帰となりますが、本人の適性や上司の判断によって、制度期間中の部門に本配属となるケースもあります。

経理本部
DEPARTMENT: 営業会計部 JOINED YEAR: 2009年入社
EDUCATION: 経済学部 経済学科卒

阿部 啓之
Hiroyuki Abe

同期

先輩・後輩対談

コミュニケーションを通じて二人で成長する

入社後のキャリア形成に大きな影響を与えるのが、「どんな先輩や上司に巡り合うか」。果たしてDJKの先輩後輩の関係は？ 中堅・若手の社員2人に語り合ってもらいました。

イメージと違った初対面

鈴木：後藤を初めて見たのは入社前、内定者研修で撮影された大口を開いて豪快に笑っている写真。初めて後輩を持つことになって楽しみにしていたんだけど、初めはとにかく写真の印象が強かった(笑)。
後藤：鈴木さんと初めてお会いしたのは、私が東京から配属先の名古屋に引っ越してきたとき。引っ越しの際に名古屋支社へ挨拶をしに行きましたが、全然目を合わせてくれない。怖そうなんだなと思いました(笑)。でも実際の鈴木さんは優しく、入社直後に会議室で、スライドを使って社会人として生き抜くための心得をレクチャーしていただきましたよ。あれはよく覚えてます。
鈴木：確かDJKの風土や、我々中部日本実装部のこと、担当業界の特徴を説明したね。あとは「約束を守る」「言われたことはすぐにやる」等々、社会人の基本としてこれだけは守ってねというポイントを箇条書きにして伝えた。素直に聞いてくれて、やろうという姿勢が見えたから安心したよ。
後藤：あのときはありがたうございました。でも、正直最初の頃は会社の先輩たちや客先の方が何を話しているのか全然分からなくて困りました。

素直さこそが成長のコツだ!

鈴木：分からないことがあったら何でも聞いてくればいいんだよ。扱っているのが電子部品に関連する装置だから、専門用語、特に「QFP」とか「EMS」とか英字の略語が多い。予備知識がないと初めは大変かもしれないね。
後藤：打ち合わせで分からない言葉が出てきたら、その場ですべてメモをして後で先輩に聞いていたのですが、聞いてもなかなか分からない。「あ、これはこういうことをする装置なんだ」と分かってくるまでに半年くらいかかりました。
鈴木：初めはメモの量が多くて大変だったね。でも、自分なりに少しずつでも知識や経験を身につけていくことが大事だよ。

自分でやってみることが大事

鈴木：僕も後輩を持つのは初めてだったから、どう指導したらいいだろうとあれこれ考えた。僕自身の経験上、何でも自分でやってみないと真刺に考えない。それで、なるべく早いうちから一人で新規顧客の開拓をやらせてみることにしたんだ。最初の2カ月くらいは一緒に客先を訪問して自分のやり方を見せて、6月くらいには一人で訪問に行ってもらった。大変だと分かっていたけど、「最低15分間は担当者として来て」と言ってる。
後藤：最初は困りましたよ。先方は主に上層部の方が話をしてくださるのですが、自分は新人でしたからね、緊張してうまく話せなくて。逆に相手の方が気を遣って話してくださって。
鈴木：誰でも最初はそんなものさ。すぐに慣れてきたでしょ。
後藤：そうですね。こういうことを話せばいいのかが分かってきて、一人で

訪問するようになって2カ月くらいで平気になりました。
鈴木：後藤はアポイントメントを取るのが上手で、電話を掛けると高い確率で会ってもらえてたね。
後藤：ビギナーズラックなのか、もしくは興味本位だったのかもかもしれませんが、だいたい一度は会っていただけましたね。でも2回目からは本当の実力勝負。なかなか次回のアポイントメントがとれず、見積書を提示するまで進めなかったです。最初のうちは予想以上に結果につながらなかつたからです。

鈴木：実は、僕が後藤に学んでほしいかったことの1つは、「この世の中、理不尽なことが多い」ということ。どんな人もどんな会社も完璧な存在ではない。客先も昨日と今日とは全然違うことを言ってきたりする。でもそんなことにいちいちめげたら、この仕事はやっていけない。
後藤：鈴木さんもときどき理不尽なことを要求しますよね(笑)。おかげで鍛



「素直であること」が成長を助ける

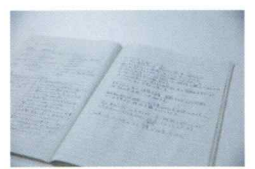
鈴木：実をいうと、僕も初めての顧客

いざというときに頼れる先輩!

開拓は入社1年目の後半だったから、後藤とそう変わらない。これまでのところ、僕が育成担当として求めていることの大半はできていると思う。
後藤：そう言っていただけなのはありがたんですけど、ここに至るまでよく仕事の難しさも分かっていたよ。前のごとだけを一生懸命やっていたけれど、本当はもっと長いスパンで案件を把握して、戦略的に取り組まなくちゃいけないんだなと。
鈴木：それが分かるようになってきただけでも成長したね。
後藤：あれこれ考えすぎて逆に動きにくくなることってないですか？ 案件が複雑でどう手をつけたらいいか

分からなくなるとか。
鈴木：あるね。そういうときはさらにもう一歩踏み込んでいかないとダメ。行き詰まったら「案ずるより産むが易し」で、自分から行動することで突破口が開くことが多いよ。
後藤：なるほど！ ためになります。鈴木：そして、いつまでも忘れないでいてほしいのが、その「素直さ」だね。営業職は、客先と信頼関係を築けるかどうかで成果が大きく違ってくる。後藤がわりとどこへでもすんなり入っているのは、素直な感性を持っているから。この強みを生かして、バリバリと取り組んでほしい。それから、素直さというのは自分の成長にとっても大事なことだよ。それを忘れて他人の助言に耳を傾けられなくなったら成長は止まってしまうからね。
後藤：仕事が面白くなってきたので、もっと成長していきたいです。
鈴木：期待しているよ。取引先担当者や上司に叱られたり、褒められたり、いろんな経験を積んで一人前のビジネスパーソンになってほしいな。

COLUMN



OJTノート

DJKには育成担当が新入社員に対し1年間実務上の指導を行う「OJT教育」がある。その教育において伝統的に用いられるのが、育成担当と新入社員の間で交わされる交換日記「OJTノート」だ。直接話しづらい不安や悩み、疑問などをフォローすることができ、組織や仕事に馴染んでもらうための手段として活用されている。

後輩

後藤 奈子
Nako Goto

DEPARTMENT: 中部日本実装部
EDUCATION: 情報コミュニケーション学部 情報コミュニケーション学科卒
JOINED YEAR: 2015年入社

先輩

鈴木 卓也
Takuya Suzuki

DEPARTMENT: 中部日本実装部
EDUCATION: 現代中国語学部 現代中国語学科卒
JOINED YEAR: 2007年入社

MESSAGE

あなたにしかできない仕事を、
私たちとともに。

DJKの存在価値とはなにか。

それはメーカーではなく、単なる商社ではなく、DJKだからこそ実現できる付加価値を提供することにあります。ものづくりは、人だけでなく機械だけでも成立しません。あらゆるリソース、そして人間力を駆使し、ユーザーのものづくりに関するさまざまな課題に対し、機械を通じて解決に導くことが私たちの役割です。

だからこそ私たちは「人こそが最重要資産」と考えています。DJKでは社員それぞれが「個」を生かしてビジネスを行っています。あなたの「心」、生き方がビジネスにつながっていくのです。言い換えると、ビジネスであなたの生き方が問われていきます。

DJKの働き方にマニュアルはありません。なぜなら、決まり切ったやり方などないからです。あらゆる課題に対し、その場で考え、判断

し、顧客に付加価値を提供する。一つ一つ、人と人が向き合うことでしか解決策は導けないのです。常に挑戦の連続のため、成功することもあるかもしれませんが、失敗することもあります。そんなとき、失敗を恐れずに、その経験を次に生かす勇気が必要です。若いうちからさまざまなことにチャレンジし、ぜひ成長してください。

DJKは書類選考を行いません。書類だけでは、あなたの本当の「心」を知ることができずと考えているからです。そのため、DJKでは応募者全員と面接を実施しています。その他大勢ではなく一人一人と向き合うため、面接はすべて個人面接です。

会って話をしましょう。建前や飾り立てた言葉はいりません。あなたがこれまで頑張ってきたこと、大切にしていきたい思いを、ありのままの言葉で話してください。私たちは、私たちの持つ「心」を、率直にお話します。

人と機械を心でつなぐ。私たちとともに、あなたしか持っていない心で、あなたにしかできない仕事を。

第一実業株式会社 人事部 採用担当



ただ数字を追うのではなく、
そこに隠れている本質を理解したい。

経理は単に決算書類を作成するだけでなく、膨大な数字や仕訳データの中から「誤」「不正」「問題点」などを洗い出すことが求められる業務です。常に注意力を持って仕事に臨み、アンテナを高く張るよう意識しています。
大牧潤志 / 経理本部 / 1999年入社



常に謙虚に、感謝を忘れない。

DJKの上司や先輩は、忙しさを理由に部下や後輩をないがしろにしません。分からないときは丁寧に教えてくれ、大変なときには気を遣ってくれます。尊敬できる上司や先輩がいるからこそ、常に感謝の気持ちを忘れずにいられるのだと思います。
小林美菜子 / ファーム事業本部 / 2013年入社



笑角来福

営業マンは元気が一番！
元気があって常に笑顔でいれば、お客様、仕入先様、社内のメンバー、家庭、すべてが幸せになるのです。
西田泰治 / エレクトロニクス事業本部 / 1998年入社



短い人生、迷っている暇などない。今日も、
明日も、次の日も、我は進み行くべし。

子供の頃に祖父からもらった言葉です。海外駐在中、常に一人で決断して行動に移さなければならない環境の中、この言葉を信じ、この言葉に奮い立たされたからこそ、さまざまな窮地を乗り越えられました。
大槻信二 / エレクトロニクス事業本部 / 1990年入社



向き合い続ける。

自由と裁量があるということは、自らの発言、行動に責任が伴うことを意味します。どんな苦境に立たされても、最善の答えを導くため、逃げずに誠実に向き合い続ける先に、機械を通して人と人を心でつなぐことができると信じています。
榎潤一 / 総務本部 / 2007年入社



失敗でも成功でもいい。
自分で考えることに意味がある。

若手の私にとって、毎日が新たな経験です。しかし、自ら考えた上での行動でなければ、本当の経験にはならないと思っています。自分の尊敬する上司や先輩が、こんなときはどうするだろうと考えることで、自分の仕事のヒントにしています。
森山郁美 / 産業機械事業本部 / 2016年入社



腕より始めよ。

ゼロから「1」を生み出すのと、既存のものに「1」を足すのはどちらも同じ「+1」ですが、前者のほうがはるかに難しい。ゼロから「1」を生み出せるようになるため、まずは身近なことから真摯に取り組み、何事にも果敢にチャレンジします。
佐々木英人 / プラント・エネルギー事業本部 / 2010年入社

THE WORD OF

DJK SPIRIT



ビジネスを通して、
エネルギー業界に貢献したい。

理系出身の私は、同級生の多くが技術職として就職する中、商社でビジネスを通じてエネルギー業界に貢献する道を選びました。扱う商材を通じて、自らが日本のエネルギー業界にもっと大きな影響力を発揮していきたいと思っています。
萩峯恒樹 / プラント・エネルギー事業本部 / 2015年入社



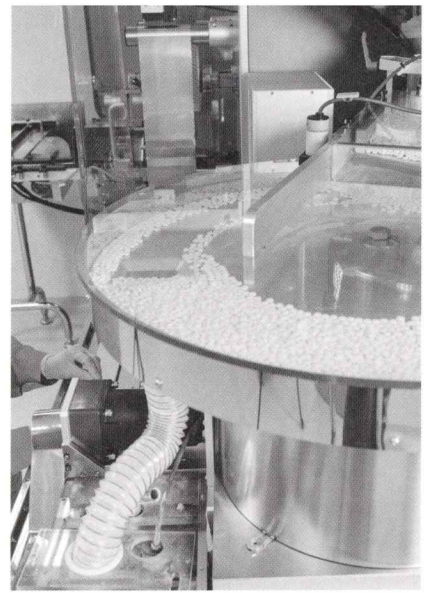
相手の立場になって考えたら、
何をすべきかが明確になる。

入社当初、上司からかけてもらった言葉です。お客様など、相手の言葉をシンプルに受けとめるだけでなく、その言葉の背景や、相手が本当に求めているものを見極めることによって、仕事もスムーズに進むようになりました。
伊藤達哉 / エレクトロニクス事業本部 / 2003年入社



もっとやれば、もっとできる。

自分で自分にリミットをかけてしまうことが成長を阻害する要因となります。自分の仕事の成果に対して容易に自己満足せず、常に「もっとできたはず」と考えるようになっています。この言葉が私を仕事に向かわせる原動力となっています。
藤井誠子 / プラント・エネルギー事業本部 / 2011年入社



 第一実業株式会社

