

が創業しました。当時はダイカストが日本に入り始めた時期で、新しいことが好きだった祖父がダイカスト事業に商機を見出して会社を設立しました。祖父から直接聞いたわけではありませんが、社名に重みをつけたいということであえて名字とは違う字を当てたようです。

創業当時は兵庫区に工場がありましたが、時代の流れとともに周囲に住宅が増えたため、鑄造を行うことが難しくなりました。そこで、西神工業団地の工場をレンタルして鑄造の工程を行い、本社で機械加工を行うようになりましたが、工業団地で素材を製造して本社で機械加工を行うと、輸送距離があり非効率です。そのため、新たな用地を探していたところ、神戸市が神戸複合産業団地で組合を作って進出するという施策があると聞き公募に参加しました。160社ほどの応募から、さまざまなかドルを乗り越えて最終的に22社に絞られ、協同組合産団協を作ったのが現在の本社工場の始まりです。



自動車部品をメインに小型精密パーツを製造

2000年代になると、大手メーカーのお客さまとの取引が新たに始まり、順調に売上が拡大していききました。既存の工場だけでは手狭になったことで2002年に第2工場を建設しました。さらにコストを抑えた生産体制を整備するために取り組んだのが海外進出です。この時期は中国に生産拠点を作る流れがあり、当社もお客さまと2007年に中国・天津に現地法人を設立しました。次第に賃金上昇や知的財産の流出などの問題が発生するようになり、中国の二極集中投資を見直す中で、2013年にはベトナム・ホーチミンに現地法人を設立しました。

——経営理念「心のふれあいを大切にし、お客様に真心をもってお応えします。」はどういった思いから作られたのでしょうか。

経営課題を解決するべく 決断した長崎への進出

——2008年に社長に就任されましたが、現在までを振り返っていかがでしょうか。

島本 私が社長に就任して以降、リーマンショックに始まり、東日本大震災と苦難にさらされました。特にリーマンショックの時期は就任直後だったこともあり大混乱だったことが強く印象に残っています。世界的な金融危機でしたが、公庫からの支援もあり、なんとか立て直すことができました。また東日本大震災でも助けていただきました。

これまで幾度となく時代の荒波を乗り越えてきましたが、現在が最大の難局かもしれません。リーマンショックや東日本大震災は生産が縮小したとしても一定期間が経過すればある程度回復の見込みが立ちましたが、コロナ禍はいまだに光が見えません。

当社における最大の要因は世界的な半導体不足です。自動車の半導体はいまだに10年前に開発されたものが使われているほどで、生産台数も30%以上減少しています。半導体不足はコロナ禍をはじめとして米中の経済摩擦やウクライナ危機等、さまざまな要因が複雑に絡み合っていることが先行きを不透明にしています。また円安や原料・エネルギーコスト高の影響で、自動車メーカーが海外拠点を設立し、当社が取り扱う部品を現地で生産する流れも加速してきました。

この状況を打開するために決断したのが、従来のビジネスモデルの構造改革です。当社は今まで大量生産型の業態でしたが、業態変革の一環として国内で必要とされるより付加価値の高い製品に特化して受注していくこうとしています。そのために営業部を強化して新規開拓に力を入れ、新たな受注に対応できる生産拠



一手先を見据え大量生産型から付加価値の高い製品作りへ業態改革を進める島本一成代表取締役社長

専門的知見を取り入れ、 エネルギー最適化に取り組む

嶋本ダイカスト株式会社は、自動車関連部品を中心とするダイカストメーカーだ。ダイカストの黎明期に事業を始め、高品質な製品を安定的に大量供給して売上を拡大した。その同社が今、自動車生産量の減少や原料・エネルギーのコスト高による難局を迎えている。抱える経営課題を解決するためにどのような対策を講じたのか、島本一成・代表取締役社長にお話を伺った。

豊富な設備とノウハウで 高品質製品を安定供給

——貴社が展開されている事業についてお聞かせください。

島本社長 社名にもある通り、金型に約70度前後の熱で溶かしたアルミを注入し、圧力をかけて成形していくダイカストの製品を製造しています。当社の売上の約8割が自動車部品です。自動車用シートベルト巻取装置部品や、ヘッドランプ部品では主力となる取引先1社の中でトップクラスのシェアを占めていると自

負しております。自動車部品以外にもガス器具や録音機材、トランスミター等の部品を製造しています。

当社は金型を約700面保有し、金型設計から精密鑄造・精密加工の一貫対応で短納期・大量生産を実現しました。製造においては、溶解炉14台、ダイカストマシン14台、加工設備19台を備え、熟練技術者が多数在籍しています。また各種検査機器を19台備えて品質向上に努めています。

——貴社の沿革についてお聞かせください。

島本 当社は1960年に私の祖父



設計から鋳造・加工まで
一貫した生産体制

点を作ることを考えるようになりまし
た。

—— 新たな生産拠点として2021
年に長崎に工場を設立されました。
どのような理由から長崎の地を選ば
れたのでしょうか。

島本 ご縁があつて長崎に拠点を構
えましたが、最初から決めていたわ
けではありません。当社は業態改革
に対応できる生産拠点を作りたいと
いうこと以外に、人材不足という課
題を抱えていました。これらの課題
を解決する方法を模索していた時
に、長崎県の財団の方から話を聞く
機会がありました。長崎県では製造
業の企業が多くないこと、地元恋愛
を持っている方が多いといった理
由から人手が確保しやすいと聞き、
魅力に感じました。実際に訪れると
港町で山が近いということもあり、
歩いてみると街並みの雰囲気は創業
の地である神戸と似ている点に親近
感が湧きました。しかし、いきなり
進出するのはリスクがあります。ま
ずは試行運用しようと考え、工場を
レンタルして既存のお客さまの仕事
の一部を振り分けました。2年半ほ
ど仮運用した期間で新規のお客さま
を開拓することはできなかったの

すが、事業環境や採用した人材に手
ごたえを感じ、工場の建設に踏み切
りました。

工場の建設にあたっては、工場内
で廃液の処理を行う仕組みを取り入
れました。世界的にみても脱炭素の
意識は高まっており、いずれお客さ
まから対策の要請が来ることは明ら
かです。お客さまから言われる前に
一手先の対策を実施したいと考えて
いました。また廃液の処理を委託す
ると、処理や工場へ輸送するまでの
コストが重く、工場内で処理を行う
ことでコストを抑える狙いがありま
した。

ところがその矢先に直面したのが



エネルギーの最適化に取り組むことにより、コスト削減や地球環境にやさ
しいものづくりが進められると話す島本社長

ができたことにも感謝しています。
また、当社の営業面では、ここ最近
毎年「全国オンライン商談会」に参
加しています。大手企業の考え方や
ニーズをよく知ることができる貴重
な機会で、今後の戦略を考えるうえ
で収穫がありました。

幸いにも、竣工後すぐに新規のお
客さまから受注をいただき、軌道に
乗せることができて安堵しています。

専門的知見を取り入れ エネルギー最適化を実施

—— 一般財団法人省エネルギーセン
ターの「省エネ最適化診断」を受けら
れましたが、どのような経緯があつ
たのでしょうか。

島本 ダイカストは高温でアルミを
溶かし、大量に成形するというプロ
セスの中で非常に大きなエネルギー
を消費します。その前提がある中で
いかに環境に負荷をかけないように
するか、以前から模索していました。
また原料やエネルギーのコストが高
騰しており、コストを抑える方策に
頭を悩ませていました。

その折に一般財団法人省エネル
ギーセンターが中小企業向けに行う
「省エネ最適化診断」のことを知りま

した。診断を受診し、カーボンニュ
ーラルに取り組むことで、公庫と兵
庫県で開始した特別融資制度の対象
となるため、公庫の担当者から案内
をいただいたことがきっかけです。

当社でもエネルギー消費の削減に
ついては試行錯誤していますが、普
段は事業に集中しているのでどうし
ても視野が狭くなっていました。専
門家に全体を俯瞰して診断しても
らえるのは当社としても必要なこ
だと考え、申し込みました。診断で
は専門家の方が来社して配電盤等
における電力消費等の確認や工場内
での放熱・熱効率などエネルギーを
用いているプロセスをすべてチェッ
クし専門的な知見からアドバイスを
いただきました。

—— 診断を受けた感想をお聞かせ
ください。

島本 診断結果については再度専門員
の方に来社していただき報告を受け
ました。省エネ最適化診断報告書と
して冊子にまとめられており、改善
策ごとに管理状況、使用状況および
削減可能性等が明示され、「エネル
ギー削減額」「投資額」「回収年」が具
体的な数値で提示されています。第
三者である専門家からの意見のた

コロナ禍による自動車メーカーの生
産停止です。この時点で新工場には
すでに数千万投資をしています。先
行きがまったく見えない中で、中止
するかそのまま進めるかの決断に迫
られました。

不安を抱える中で背中を押してく
れたものの一つが、公庫の支援です。
この時期の投資は大きなリスクでし
たが、戦略についてきめ細かな提案
があり、決断の後押しとなりました。
また投資に対する融資を受ける際
には、複数の銀行との橋渡し役を担っ
ていただき、スムーズに進めること

め、ものづくりの現場では出てこな
い発想を学べました。例えば当社と
してはまったく気に留めていなかっ
た「アルミ溶解炉の蓋を閉める」作業
だけでも大きな省エネにつながるこ
とを知りました。先程述べましたが、
報告書では投資対効果が具体的な数
値として算出されており、今すぐで
きるものと今後検討するものの仕分
けが判断しやすいと思います。

報告書の中には、当社ではアルミ
を溶かすために溶解炉でガスバー
ナーを使うのですが、空気の混合比
を少し変えるだけでエネルギーロス
が全然違うという提案もありまし
た。日頃私たちが特に問題にしてい
ないプロセスの中に、実はエネルギー
を無駄に消費しているものがあると
わかり、とても勉強になりました。こ
の指摘を受けて、溶解炉のメーカー
と相談して改善を実行しています。

—— 今後の環境投資について展望を
お聞かせください。

島本 改善策の一つにソーラーパネ
ルの設置というものもありました。
現在の工場ではソーラーパネルを設
置できるほどの強度がないため、す
ぐにはできません。既存の資産を大
きく変えることは難しいのですが、



工場内での廃液処理を可能にした2021年建設の長崎工場

例えば長崎工場では廃液処理ができる構造にしたように、改善策を参考にして常に一手先を見て投資をする必要があると考えています。

—— 地球環境にやさしいものづくりとはどうあるべきでしょうか。

島本 ダイカストの場合、不良品が出て溶かして再度成形することが可能です。不良品が再生不能で産廃処理が必要な素材と比較すると原料口入は少ないという特徴があります。その中で原料・エネルギー消費の削減を行うには、良品率を高めることだと考えています。良品率の向上はものづくりの原点でもあります。が、原料やエネルギーの口入をなく

す最も有効な対策であり、コスト高の対策にもつながるものです。蓄積したノウハウを糧に日々地道な改善を続けていきたいと考えています。

常に一手先を見据えた戦略を

—— 今後の展望をお聞かせください。
島本 長崎工場を建設することで、大量生産から付加価値を高めて部品を供給するという業態改革のスタートを切ることができました。今後は付加価値の高い部品の製造を本社工場でもできるように整備し、新たなお客さまを獲得していきたいと考えています。

完成品メーカーであれば、消費者のニーズをマーケティングしたうえで、製品を製造できますが、当社のような部品メーカーは取引先が欲しいものを作らなければなりません。これは需要がなければ仕事がなくなることを意味します。そのため常に一手先を見越して動いていかないと会社を存続させることができません。10年後の受注はわかりませんが、3年後の受注についてはある程度見込みが立ちます。その間に次の3年を見据えて、お客さまのモデルチェン

ジの仕事を取って次の3年の受注につなげていく、このサイクルを積み重ねていくしかないと考えています。

最大の難局から脱するために選んだ業態改革の道ではありますが、どのようなお客さまをターゲットとするのか、ターゲットに向けてどのような活動をしていくかを考えて戦略を練るのはとても楽しい時間でもあります。難しい判断を求められることも多いのですが、ワクワクする気持ちを持って取り組んでいます。

—— 原料・エネルギーコスト高への対応に積極的に取り組まれている貴社から、全国の中小企業経営者に向けてのメッセージをお願いします。

島本 社長に就任するまではものづくりのことしか考えていませんでした。経営者になると決算状況や為替の動向など、これまでまったく携わってこなかった領域についても理解し、決断しなければなりません。

原料・エネルギーのコスト高についても常に学びながら数年先を見て対策していく他にないと考えています。

経営者の方とお話する機会がありますが、何十年も経営者として責務を果たしてこられた方が多く、尊敬しています。まだまだ厳しい時代が続きますが、経営者の方々に刺激を受けながら乗り越えていきたいと思っています。

(聞き手 ライター 山際貴子)

嶋本ダイカストに学ぶ3つのポイント

- Point 1 専門家の知見を活かし、エネルギー消費の改善策を実行
- Point 2 原料やエネルギーコスト削減のため、ものづくりの原点である良品率の向上を図る
- Point 3 会社存続のため一手先を見据えた設備投資を実施



嶋本ダイカスト 株式会社

本社：兵庫県神戸市西区見津が丘2丁目3番6
代表者名：代表取締役 島本一成
資本金：7,500万円
従業員：140名(2022年12月現在)
事業内容：金型設計・製作から精密鑄造、精密加工、各種 表面処理に到るまでの完成部品製作製造
会社操業：1951年
ホームページ：<https://www.shimamoto-die-casting.co.jp>