

もっといいものを、ずっとつくりつづける。



DAITO PACKING CO.,LTD

大藤パッキング株式会社



企業概要

代表取締役

伊藤 堅一郎氏



所在地 愛知県名古屋市中村区大秋町3-22-3

TEL:052-482-8121 FAX:052-482-8125

設立 1967年(昭和42年)6月

資本金 2,000万円

従業員数 70名(2023年8月現在)

事業内容 各種工業用ゴム、プラスチック、ジョイントシート、金属、スポンジ等の加工、販売、各種アッセンブリ

URL <https://daito-pkg.co.jp/>

さまざまな分野のニーズに応える、自社加工工場を有する総合商社

総合商社から 加工メーカーまで

1967年に住宅設備向け部品の商社として創業した大藤パッキング株式会社は、空気や液体が漏れ出ないよう気密性・密閉性を保つパッキン、ジョイントシートなどの工業用部品の加工・販売、その組付け(アッセンブリ)などを行う。1981年には、桑名市に自社加工工場を開設。以後は、商社業務に加え、加工メーカーとしても事業展開している。



水栓用ジョイントシート

代表取締役の伊藤堅一郎氏はゴム製造メーカーで製造と営業を勤めた後、父で創業者の伊藤輝男氏(現会長)から事業を引き継いだ。

主力商品である自社製ジョイントシートパッキンは樹脂と繊維質材料で構成されたシート状の素材を金型で打ち抜いたもの。身近な例でいうと水道管の水栓、エアコンの冷媒管などの継ぎ目部分から水や空気やガスなどが漏れるのを防ぐために使われている。住宅設備だけでなく、プラントや自動車、建材、機械など工業用構造物のあらゆる部分に欠かせないパーツだ。全国約500社の顧客の売上比率のトップは住宅設備メーカーだが、プラント、自動車などその他の業種も多い。さまざまな用途に使われるため、扱う製品の形状やサイズは千差万別で、取り扱う素材もゴム、プラスチック、スポンジ、金属と多様だ。扱う商品点数は数千種類にのぼる。



「ジョイントシート内職仕上げ・検査手順書」の一部

その繊細さは常に従業員に目を向け、さりげなく気遣う伊藤社長の言動にも表れている。誕

女性が気持ちよく働ける職場づくり

点や改善点を事細かく記入するパートスタッフも多いという。約50名在籍するパートスタッフは子育ての落ち着いた40〜50代の主婦が中心。「彼女達の優秀な働きぶりや意識の高さが製品の品質の高さにつながっている」と伊藤社長は感謝の言葉を口にす。また、部長職4人のうち2人が女性であり、繊細な気配りが社内のみならず、同社の緻密かつ繊細な仕事への取り組みが「大藤パッキングなら任せられる」という信頼感につながっている。



プレス加工作業

他社の半歩先、一歩先をいく

「顧客の望むものは何でも応える」ことを大切にしているという伊藤社長は、会社として次の行動指針を定めている。

- ①製品への妥協をしない、②付加価値の高い営業、③新しい情報を入手することを怠らない、④安全な製品である、⑤他社に負けないコストパフォーマンス、⑥お客様主体で物事を考える、⑦法令遵守の7つである。

また、伊藤社長は「他社の半歩先、一歩先をいく」ことを常に心がけていると話す。

例えば、通常のジョイントシートは打ち抜いた際、断面に多少のバリや削り粉が付いてしまう。水栓用を使用されるジョイントシートの場合、水道水に少しでも異物が混じるとクレームにつながる。ことから、水栓金具メーカーはジョイントシートに付いた不要物の洗浄に手間をかけているのだという。伊藤社長は「当社のジョイントシートは不要物がほとんど発生しない加工を施しているのだから、メーカー側の無駄な作

数字にも表れている。

誕生日を迎えたパートスタッフがいたら「誕生日おめでとう」と声をかけ、従業員が思うことがあれば直接話を聞けるようにと、自身のLINEアカウントを従業員に伝えている。「CS（顧客満足）のためにはES（従業員満足）が欠かせない。従業員がいきいきと働く環境があつてこそ、柔軟な発想が生まれ、お客様が求める提案ができる。上司、社員、パートに関わらず、フラットに相談できる会社風土を目指している」と伊藤社長は話す。

職場には従業員の子どもが過ごすことができるキッズルームを設置。学校の長期休暇には職場に子どもがいる風景が当たり前になっている。女性の働きやすさは育休後復帰率100%という



キッズルーム

業を省くことができる」と語る。

もうひとつ、社長が大切にしていることが取引先など業界内の密な情報交換だ。業界関係者となるべく多く接点を持つように努め、情報収集に力を注いでいる。また、次の顧客ニーズを予測するため、顧客に関する最新情報を広報資料等でこまめにチェックするなど、常にアンテナを張ることも欠かさない。伊藤社長は「目まぐるしく変化する業界にあつて、顧客はつねに新しい情報やスピードを求めている。単に材質、加工方法を選ぶだけでなく、効率化やコストまで考えた付加価値のあるパートナーとして貢献するようにしている」と語る。



力尾工場 内観

「こんなことできる?」にお応えします!!

かつては他社の安い製品に脅威を感じた時期もあったという。製品は自社でしか作れない特別なものではなく、少し質を落とした安価な他社製品を選ぶこともできるからだ。

だが、多品種・少量生産かつ、「短期の要望にこたえてほしい」「安心できる材料を使ってほしい」といったきめ細かな対応に求められる会社はそう多くない。その中で、大藤パッキングはしっかりとブランド力を確立している。

「年々、世界的に原料の獲得競争は厳しさを増しているが、これまで培ってきた業界のネットワークと信頼でお客様に高品質の商品を安定供給できる」と自信を見せる。

今後、力を入れていくのは電気自動車(EV)の分野である。EVの分野では加工が難しいとされる防音材・防振材の加工を得意とする同社への依頼の増加が見込まれるからだ。今春新設した3つ目の工場でも新たにEV用製品の生産を行う。

繊細さが生み出す高品質な製品

同社が多くのお客様から評価されている点が製品の安全性である。TOTO、LIXILといった大手住宅設備メーカーからも高評価を得ており、各社のハイグレード製品にも採用されている。

その品質意識は社内にも浸透しており、年に4回開く「品質会議」では、社長をはじめ、社員、パートスタッフなど従業員全員がミスや問題点について活発に意見を話し合う。

また作業の正確性を高めるため、500種類もの主要製品について加工の順番や注意点を記したマニュアル「作業手順書」を画像付きで作成している。作業手順が一目でわかり、誰が作業を担当しても同じものができようようにするために、マニュアルの作成には社員だけでなく、パートスタッフも加わる。

業務に関する改善要望があれば、「ひらめき提案」という提案書で具体的に意見することも可能だ。提案書に作業中の問題

これからの目標について、伊藤社長は「お客様の要望を叶えること。そして、製品に付随するものはすべて当社に任せようと言われる会社になりたい」と語る。次はどのように顧客の期待を超えていくのか、大藤パッキングのチャレンジに注目していきたい。

編集 会員事業部 中嶋 理可

支店より一言

数千種にのぼるアイテムを取扱う商社業務に加えて、加工メーカーの顔も併せ持つ同社。顧客希望にきめ細かく対応できる背景には、同社に「ESなくしてCSなし」の考え方が根付き、当たり前のことを高い水準で実践できる強固な組織力が伺えます。

変化の激しい業界において顧客が望む付加価値を追求し、相手の期待を超えようとチャレンジを続ける同社には私達も良い刺激を頂いています。



百五銀行 中村支店長 若林 夏樹