

社長就任で売上 4.5 倍 150 億円企業に成長！ 従来型の倉庫賃貸から物流センター運営へ変換 創業家 3 代目社長が“昭和体質”な倉庫ビジネスを改革 ～次に目指すは業界の地位向上 3K イメージを覆す～

物流通業務を一括して請け負う物流アウトソーシングをはじめ、倉庫賃貸など、お客様のニーズにあった物流サービスを提供する株式会社ダイワコーポレーション（所在地：東京都品川区、代表取締役社長：曾根 和光）の3代目代表の曾根和光は、17年間で社員150名、売上は就任時の4.5倍、153億円にまで成長させました。

当社は、曾根が入社した当時、社員50名・売上25億円の企業でした。そして、代表に就任後、物流業界のイメージを覆し、会社を大きく発展させるために“3つの改革”を行いました。

■ 商社マン時代を経て、3代目として家業に参加

株式会社ダイワコーポレーション 代表取締役社長 曾根 和光（そね かずみつ）

1968年生まれ、東京都世田谷区出身。

1990年慶応義塾大学経済学部卒業。大手総合商社勤務を経て、93年に家業の株式会社ダイワコーポレーションに入社、創業家の3代目として経営に加わる。2001年専務取締役に就任後、従来型の倉庫賃貸から物流センター運営へとビジネスモデルを大きく転換する。2011年より現職。売上高は2018年度に150億円を超え、現在も成長を続けている。



曾根は高校に入学したころから3代目として稼業を継ぐことを漠然と思うようになり、実家が経営する倉庫でアルバイトし、初めて倉庫業とはどのようなものかを身をもって学びました。その後大学時代に、日本の海外での評価が低いことに憤りを感じ、「低い日本の評価を自分が活躍することで改めさせよう」と大手総合商社に入社。グローバルな視点でのビジネススキルを習得しました。1992年に商社を退職し、ダイワコーポレーションの経営に加わりました。入社翌日から倉庫の現場で汗を流し、その後本社業務もひと通り経験。その中で曾根はさまざまな課題が見え、「悪い意味で昭和的な企業体質の改革こそが今後の事業成長に必要」と捉え自ら挑みました。以下の“3つの改革”が、その後会社を大きく発展させることとなります。

【 曾根流改革① 他社との接し方 】

運送会社のドライバーを顎で使うような態度を見せたり、時には見下したような口のきき方をするなど、フェアな関係であるべき運送会社に対し、倉庫業が上からの目線になりがちな風潮が物流業界にはあります。

そこで曾根は、ダイワコーポレーションに関わる全ての人を「協力会社様」と呼称し、たとえ社内の会議であってもそれを徹底しました。会社を運営していく中で1番大事にしていることは「どんな立場でも同じ目線で仕事をしている」という意識を持つこと。そのために役職・年齢に関わらず命令口調や友だち口調も禁止しました。

【 曾根流改革② 新卒採用 】

ダイワコーポレーションでは、社員数 50 名だった 2001 年から、どんなに苦しい状況でも毎年新卒採用を続けています。会社の規模がまだ小さいころは、就職サイトから応募してくれる学生は少数で、一人ひとりと丁寧に向き合い採用することができましたが、成長するにつれ、集まる学生の数も増え、しっかり向き合うことが難しくなっていることを実感。受け身の採用から、攻めの採用へ。イベントや大学訪問で、できる限り多くの学生と曾根自らが会い、選考も、エントリーシートや筆記試験は行わず面接を重視。最終面接の前に倉庫現場



見学会を行い、入社後のミスマッチを防ぐ工夫もしています。当社では女性社員の採用にも力を入れており、物流業界では珍しく女性社員が 4 割を占め、さまざまな部署や役職で活躍しています。

曾根が新卒採用を始めた当初に採用したメンバーが、現在は主要ポジションを担っています。「信頼できる仲間が多い」というのも会社の魅力の 1 つになっています。

【 曾根流改革③ 戦略の転換 】

曾根が専務取締役役に就任した 2001 年当時、自社で倉庫を建てるとコストがかかるため他社に倉庫を建ててもらい、そこをダイワコーポレーションが借りる 20 年契約を結んだことがありました。実は会社としては財務状況があまりよくなかった時期。借り手も決まっておらず、きわどい勝負でした。しかし、「他者との接し方」改革を行ったことで信頼関係の生まれた運送会社が、名乗りを挙げてくれたのです。

そんな曾根の姿勢から社員が学び、今では営業担当者が自ら契約を取ってくるようになっていきます。

■「ノー」と言わないダイワコーポレーション

事業が伸びた大きな要員の 1 つに「No と言わないダイワコーポレーション」があります。難しいと思われる要望に「No」と応えず、まずは必ず「Yes」で受けて「But」で返す“Yes～But の法則”を浸透させました。

しかし、「No」と言わないためには、相当な準備が必要になります。例えば、よくあるのが「倉庫を 1,000 坪借りたい」という依頼時に、自社の倉庫に空きがないというケース。普通ならば断ってしまうところですが、「うちはいっぱいですが、近くの親交のある企業の倉庫ならご用意できます」と詳細まで答えられるよう、準備する心掛けを 20 年以上前から根付かせています。

お客様からは非常に好評で、信頼関係が深まったことで新たな需要が生まれました。そこから現在では当たり前になっている「物流不動産業」の先駆けとして事業を大きく転換し、倉庫業＝荷物を預かる会社、という概念を覆したことで売上を大きく伸ばすこととなりました。現在、倉庫のサブリース分野では国内トップ 5 にまで成長。近年は、この「No」と言わない姿勢がダイワコーポレーションの魅力の 1 つとなり、共感して入社を希望する人も増えています。

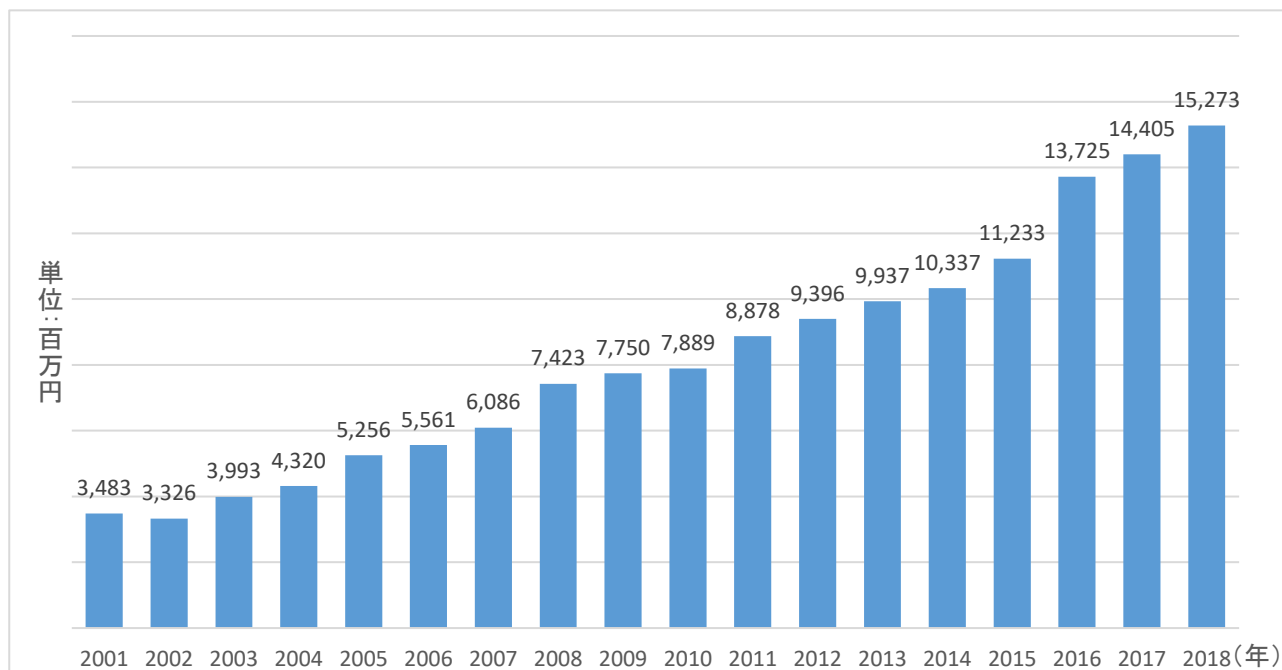
■ 物流業界の「3K」イメージを変えていく

物流は一般的に 3K である印象が強い業界ですが、そのイメージを払拭し業界の地位向上を図ることは、曾根が物流業界に足を踏み入れた時から感じている使命です。

今、ビジネスは自社ですべてを抱える時代ではありません。原料調達から物流まで一貫体制の垂直統合型から、水平協働型へ。今後当社では、当社が「協力会社様」と呼ぶ、共に働く企業とのアライアンスをより強固にし、先手を打つ変化で業界の発展に寄与するとともに、物流の IT 化を推進し、現在の売上 150 億円から 200 億円を視野に入れてさらなる成長を目指します。

【会社概要】

会社名： 株式会社ダイワコーポレーション
代表： 代表取締役社長 曾根 和光
本社： 東京都品川区南大井六丁目 17 番 14 号
電話： 03-3763-4511（代表）
ホームページ： <http://www.daiwacorporation.co.jp/>
設立： 1951 年 10 月
資本金： 90,000 千円
事業内容： 普通倉庫業、倉庫施設等の賃貸業、ビル賃貸業、自動車運送取扱事業、
損害保険取扱業、不動産業、輸出入貨物取扱業、宅地建物取引業
売上実績：



＜報道関係者お問い合わせ先＞
ダイワコーポレーション広報事務局
担当：桶川（携帯：070-1639-9794）
メール：pr@netamoto.co.jp

TEL：03-5411-0066 FAX：03-3401-7788