

# りそな一れ

1

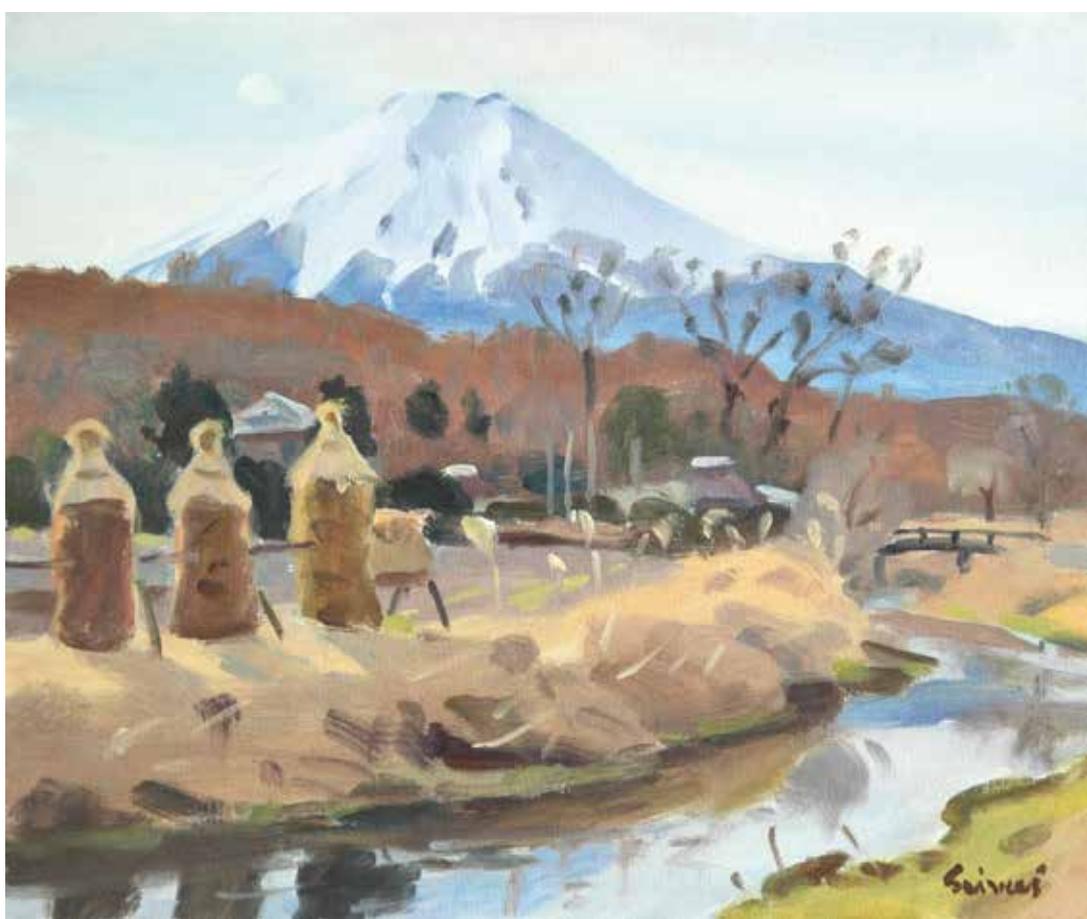
2023  
January

## 特集

# ポストSDGs時代のパーパス経営

パーパス経営が拓く中小企業の未来

パーパス経営に欠かせない中小企業のリスキリング戦略



## TOPの決断

いであ株式会社 **田畑日出男氏**

「経営は苦勞の連続です。私は経営というのは、いつもチャレンジ精神というか  
一歩先を見る努力と、それから決断と実行の連続だと思います」

## 新春特別企画 南昌宏 りそなホールディングス社長に聞く

変化は、必ず新しい現実を連れてきます。りそなグループは、こうした時代の変化に適応しながら、コンサルティング能力を磨き、リアルとデジタルを一体化させ、これまでの発想にとらわれない金融サービスグループを目指します。



りそな総合研究所

RESONA



# 幾度ももの危機を「諦めないDNA」で克服した 地下水開発（井戸掘削）のトッププランナー



代表取締役社長  
若林直樹氏

## 株式会社日さく

日さくは、昨年創業110周年を迎えた、井戸掘削の老舗企業。日本で初めて機械掘りを成功させ、以降も水井戸の掘削では国内トップを走る。この他地質調査や特殊土木工事でも活躍。「人間力」で世界に貢献することを目指す。

飲み水に井戸水を使っているというところ、どんな山間地の話かと思う人も多いだろう。しかし、実は都市部の上水道でも、井戸水を使っているところは意外と多いらしい。熊本市の水道が100%井戸水なのは知っている人も多いかもしれないが、全国でも約19%、埼玉県では概ね10~30%の水道水は井戸を水源としている。

これら上水用や工業用水用の井戸、温泉などのさく井工事で、国内外での多くの実績と国内トップシェアを誇るのが(株)日さくだ。

「ずっと、地盤沈下が問題になって新たな井戸の掘削に規制がかかっていたんですが、最近地下水の適正な保全・利用の観点から、地下水を見直そうという動きが出てきました。だからといって急に増えるものではありませんが、半導体工場の

立地で地下水の豊富な熊本が注目されるなど、新しいニーズは出てきています（若林直樹社長）

また、井戸は地震に強いことから、新たに防災井戸を設ける動きも続いており、その価値が見直されつつある。

### 井戸掘削を目的に創業。 規制強化への対応のため 地質調査と土木に進出

同社は1912年（明治45）、日本鑿くわ泉合資会社として東京の中心・丸の内創業した。最初の仕事は、新宿区の工業用井戸の掘削である。ところが、途中でトラブルが発生。誕生早々、事業継続の危機に見舞われる。

同社は諦めず、アメリカから高価なロータリー式さく井機を導入し、技術者を派遣してもらった。最終的

に、日本で初めての機械による深井戸掘削に成功した。以降国内はもちろん、当時の満州、朝鮮など各地でさく井工事に携わり、成長を続けていくことになる。

だが、日本の敗戦により海外マーケットは消滅。第2の危機がやってくる。この危機を救ったのは、戦前から新潟県で手掛けていた、天然ガス井掘削の成功だった。天然ガスは、燃料不足を解消するエネルギー源として注目を浴び、同社は再び成長軌道を取り戻した。

ところが、天然ガス採取時に副次的にくみ上がる大量の地下水が問題を引き起こす。地盤沈下である。以降、工業地帯でも同様の事態が多発し、天然ガス井に加え、地下水を採取する井戸そのものに厳しい規制がかけられていく。

再びの危機に同社は、さく井技



ベナン共和国での足踏み式ポンプ付き井戸の建設

術を生かした、地すべり防止用集水井などの特殊土木工事と、地下水に対する知見を強みとした地質調査に進出。危機をバネに、多角化による経営の安定化に成功した。

「創業当初から、『諦めない』ということが当社のDNAに組み込まれている気がします。それは、水が必要だ、地すべりを防ぎたい、という他人の困りごとを、自分のことのように感じる風土が、社内に根付いているからでしょう」

現在同社の売り上げのうち、さく井工事がおよそ半分、地質調査25%、特殊土木15%で、残りを井戸用設備販売などで稼ぎ出すという。

## 海外事業で大きな損失。それでも諦めず、途上国で井戸を掘り続ける

1956年(昭和31)、同社はアフガニスタンでのさく井工事を受注した。水くみ子ども重労働により支えられている途上国での井戸の建設は、人道的にも大きな意味を持つ。

しかし、74年のイエメンでの工事で、同社は屋台骨を揺るがすほどの大きな損失を抱えることとなる。現地建設会社と仕事を進める中でさまざまな問題が発生したが、撤退も許されないという状況に陥り、ずるずると経費がかさんでしまった。

だが、同社は海外事業を諦めなかった。以降は施工前に入念に調査を進めるなどのノウハウを積み上げ、他社が続々と撤退する中、事業の柱として育てていく。

「ネパールには日本赤十字社の事業で本格的に進出し、数多くのODA事業を手掛け、1986年には駐在員事務所を開設しました。現在当社にはベトナム人他の外国人社員が働いていますが、彼らの帰国後の職場を作り、当社の技術を活用してもらうための現地法人の設



地すべり斜面上部での地質調査ボーリングの様子

立も視野に入れていきます」

## 「人づくり」をさらに強化し、将来的な人口減による人手不足に備える

若林社長は、経営でもっとも重要なのは技術力よりも人、人間力だということ。しかし、他人の困りごとを自分のことのように感じ、諦めない風土を支える人材の育成は並大抵のことではない。

同社にとって、将来に向けての大きな課題は人材不足である。その対策のため、建設DXの導入で業務の効率化と働き方改革を進めて職場としての魅力を高める一方、シル

バー(高齢者)、女性、外国人などへ雇用の幅を広げることを目指している。

一方、同社は「日本でいちばん大切にしたい会社」の「つくり方」など、りそな総研のサービスを活用して「人づくり」を進める。このセミナーを生かし、社員の評価法を変えるなどの社内改革を進めた結果、離職率も改善したという。

「他人の困りごとをチャンスに変えるためにも、人間力が必要です。それに、社外でも通用する『人づくり』は、それ自体社会貢献だと考えていますから」

同社の「人づくり」への挑戦は、諦めることを知らないDNAの継承へとつながっている。

### 会社概要

- **社長** 若林直樹氏
- **創業** 1912年(明治45)4月
- **資本金** 100百万円
- **従業員数** 297名
- **事業内容** さく井工事、井戸メンテナンス、地下水関連設備工事、特殊土木工事、地質調査・建設コンサルタント、海外事業、井戸用設備製造・販売
- **所在地**  
〒330-0854  
さいたま市大宮区桜木町4-199-3  
TEL 048-644-3911  
FAX 048-644-3958  
URL <https://www.nissaku.co.jp>
- **取引店** 埼玉りそな銀行大宮支店