

お客様の心のシェアを獲得する

ダイキンHVACソリューション近畿株式会社



左から 三原市場活性副委員長、下野社長

ダイキンHVACソリューション近畿株式会社  
取締役社長 下野 健治

ダイキンHVACソリューション近畿株式会社は、ダイキン工業株式会社の全額出資により2011年に設立された、ダイキン工業の製品を扱う販売会社です。幅広い技術力でお客様のニーズに合った空調を提供し、地域の発展に貢献する会社をめざしています。

今回は、下野社長様にお話を伺ってきました。

営業・商品責任者を経て社長に

三原 まずはじめに、社長様のご経歴をお伺いします。

下野 1987(昭和62)年にダイキン空調大阪に入社し、空調店や工事店の新規開拓と既存のお客様への営業を中心にこなしておりました。2003年から電材関係の仕事もさせていただくようになり、2010年にはダイキン空調四国の社長に就任しました。2011年にダイキンHVACソリューション北陸の社長になり、そこで5年間勤めさせていただき、2016年5月にダイキ

ン工業の中国拠点に移籍をしまして、3年間商品責任者を任せられました。そして、2019年5月にダイキンHVACソリューション近畿の社長に就任し、6年目になります。

国内の地方拠点から中国のような大きい市場で挑戦できたのはかなり良い経験となり今に活かされています。

## Take a Mindshare

**三原** 社長様のモットーがあればお聞かせいただければと思います。

**下野** 毎年、年頭方針を掲げていて、今年は「Take a Mindshare」という言葉にしました。我々はメーカーの営業ですので、市場「シェア」という部分を常に意識しなくてはなりません。しかし、その一方で結果だけにこだわらず、メーカーの努力や商品開発への思いをつなげ、次購入するならこの会社から、この人からと思ってもらえるようお客様様の心（マインド）の「シェア」も獲得できるように努めていこうという意味が込められています。また、この言葉には社外へのアプローチだけではなく社員同士の思いやる気持ちを大切にしてい

こうという意味も込められていますので、2025年もあえて変えずこの言葉を基本行動スローガンと名付けて続けていこうと思っております。

**三原** とてもいい言葉ですね！私も毎年変えていたのですが気に入ったものは2年連続同じスローガンを使いました。

## 1年前倒しで目標売上達成

**三原** では次に、会社の沿革を教えてください。

**下野** 2011年に京都・神戸・大阪の3つの販売会社がひとつになりダイキンHVACソリューション近畿という会社になりました。そこから約13年、本社や各拠点社員のマインドが上がるようにコロナ禍に事務所の改装と拠点展開を広げました。

また、私が社長に就任した際に、2025年には売上555億円という目標を立てていたのですが、おかげさまで1年前倒して、600億を超える結果となりました。

**三原** それは素晴らしい好成績ですね！コロナ禍での事務所改装や拠点展開などを積極的に取り組まれたこのこ

とですが、社内環境についてのこだわりや働き方改革などの取り組みについてはいかがでしょうか。

**下野** 中国は、多拠点多販社広域なのでテレビ会議があたりまえでしたので、日本に帰ってきた時に拠点間の人と人との融合ができていないと感じました。なので、まずは社内見える化をしていこうとコロナ前に日本ユニシス（現在BIPROGY）のWEBシステムを導入して全拠点がつながるようにしました。社長室に大型モニターを設置し、各拠点の様子をリアルタイム映像で確認できます。はじめは社長室から監視をしているなどのネガティブな意見も出ましたが、慣れてくると空気のような状態になりましたね。結果的にコロナ禍になり、コミュニケーションの道具として大活躍しました。今も全体朝礼や月々の報告をWEBで行っています。

**三原** コロナ前から導入されていたのですね。

**下野** そうなんです。時代を先取りしておりました（笑）。また、ちょうど2020年の全面改装で社長室をガラス張りのオープンスタイルにしました。

**三原** 社長室をあえて見えるようにす



取締役社長 下野 健治

ることで、社員さんたちとの距離も近づきそうですよね！

### 環境にやさしい省エネ商品を

三原 続いてアピールしたい製品や技術があればお聞かせいただきたいです。  
下野 今は、特に環境配慮に力を入れています。空調は、CO2や熱を排出しますので環境に対してあまり良くないですよね。だからこそ社会的責任において環境にやさしい製品を提供することに使命感を持って、できるだけ省エネ製

品を受け入れていただけるよう積極的にご提案することを心がけています。また、弊社は工事部隊にかなり力をいれております。今はどこも人手不足で工事をお任せしていただけるケースが増えてきました。ありがたいことに工事部隊の人員もかなり充実しておりますし、そういう意味では工品質・商品品質・省エネをあわせ持ちながら全体のご提案をできるのが弊社の強みです。  
三原 導入から工事までトータルでサポートしていただけるのは、お客様からしてもありがたいと思います。

### 冷媒R32対応のビル用マルチ

三原 これから出てくる新商品や新しい取り組みなどがあればお聞かせいただけますでしょうか。

下野 一番の注目は、弊社の主力商品であるビル用マルチの冷媒R32対応製品です。

R32は、規制対象物質(HFC)に指定されているため、ガス漏れをしないように機械の保全や正確な施工が必須です。通常他社でダイキン製品を購入する場合、パーツがオプションになっている

### VRV 7シリーズ (R32冷媒)

| 時代をリードする高性能・高機能シリーズ

NEW



冷暖切換システム ハイグレードモデル

NEW



冷暖切換システム 高COPモデル

NEW



冷暖切換システム 高効率モデル

VRV7 X

VRV7 X 高COP

VRV7 A



聞き手 市場活性副委員長 三原 幸一郎

ることが多いのですが、弊社は製品本体とともに、安全基準に基づいた最大限のパーツを付属品としてセットして提供しております。

三原 オプションにすると付けるのか付けないのか、判断をするのがユーザー側になりますよね。

下野 そうなんです。お客様にはできるだけ、安全安心な環境で製品を使用していただきたいと思っております。また、空調寿命は10年〜15年とわれています。買い替え時に、事務所スペースの使い方を変えることなどリニューアルを

想定したときに、オプション方式にする和最悪の場合、天井を剥がしたり機器ごと取り替えたりなどかなりの大工事になってしまいます。

弊社では先のことでも意識した製品提供をしており、そこは他社さんとの大きな違いかなと思います。

### 3カ月に1回のブラッシュアップ

三原 続きまして注力している取り組みに関して伺いしてもよろしいでしょうか。

下野 SDGsにはかなり力を入れておりまして、弊社のホームページでSDGsの取り組みの見える化をしております。特に12番目の目標に「つくる責任、つかう責任」という項目がございます。メーカーとユーザーを結ぶ「つなぐ責任」として我々と大電材の皆様が工事店、販売店を通じて団結してやっていきたいと思っております。

三原 各拠点ごとのCO2の削減量がわかりやすく表示されていますね。

下野 例えば安い業務用エアコンとFIVE STAS ZEASという省エネ製品を比べるとCO2の削減率に差

が生まれます。それだけではなく製品販売を通してCO2削減量を杉の木に換算しながら杉の木何本分植えたのか誰が見てもわかりやすいように紹介しています。



FIVE STAS ZEAS

また、17の目標項目のうち弊社の製品は何に該当するか若手の営業とシステムエンジニアの人間を集めて「SDGsガイド」というものを作りました。大体3カ月に1度会議を行いブラッシュアップしています。

三原 3カ月に1回ですか!?すごいですね。

下野 リニューアルしたり新商品が出たりします。また、SDGsパートナー制度という大阪府や京都府などの各自治体が地域の企業や団体に支援してともにSDGsの達成に向けて歩みを進める制度がありまして、パートナーシ

ツブ店を募集している自治体には全て登録をしました。

## マラソンのベストタイム 3時間19分

**三原** では仕事から離れましてプライベートのことをお聞かせください。

**下野** ゴルフはお付き合い程度にしかできないのですが、体を動かすことが好きです。もともとマラソンをしていました。20代後半から30代にかけてかなり本気でやっていました。1998年の尼崎シティ国際マラソンでは1298人中116位で自己ベストの3時間19分を出しました。

**三原** お速い！3時間19分はかなり速いですよ。

**下野** 当時は若かったのでかなり体を痛めつけながら年間12、13本出場していた時があったのですが、そのうち2本はフルマラソンに出ていました。今は年齢的に膝の軟骨がすり減ってしまい、走れなくなりました。

**三原** それはマラソンの影響ですか。

**下野** 完全にマラソンの影響ですね。なので、マラソンより水泳とかサイクリン

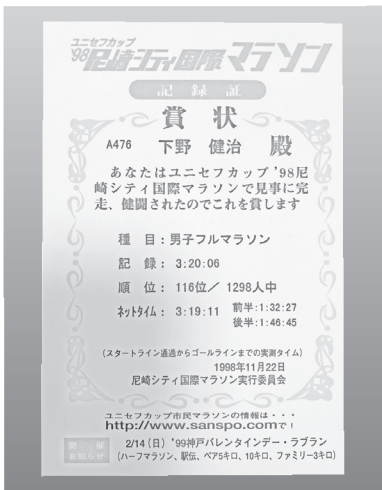
グの方が体を酷使せずバランスよく全身運動ができると思います。

**三原** ではもう今は全く走ってないのですか。

**下野** そうですね。ですが、運動は常に怠らないようにしていきたいので、スポーツジムに通っています。ランニングマシンは膝に悪いのでクロスカントリーで少しストレスをかけて健康維持と筋肉を落とさないようにしています。あとは妻と旅行に行つて奥さん孝行をしています。直近では淡路島に行きました。

**三原** 結局これから子供も独立して夫婦だけになってくるので夫婦の過ごし方を考えていかないとイケませんね。

**下野** 他には妻も私も大河ドラマが好きなので必ず観ています。近々、取り上



1998年尼崎シティ国際マラソン 記録証

げられたところを聖地巡礼しようかと言っています。

## 2025年の抱負

**三原** 最後になりましたが2025年の抱負をお聞かせいただきたいです。

**下野** 2025年は、近畿圏に建築に関わる大きなイベントが少なく、関西・大阪万博も始まり設備関連の納入は周辺含め終息を迎えます。そのため、新築需要は厳しい年になると思っています。

ですので、先ほどもお話ししました環境に配慮した、社会貢献度の高い FIVE STAR ZEASビル用マルチVRV7などの省エネエアコンで大電材の皆様と市場の情報を迅速に捉え、更新市場を含め、末端まで提案販売を一緒に行うことが重要であると思います。また、若手の成長こそが会社の成長エンジンであり、皆様にそして社会に貢献できる社員を増やせるように成長サポートを強化していきたいと考えています。

**三原** 本日は、年末のお忙しい中、ありがとうございます。

**下野** こちらこそありがとうございます。