

# 業界企業の「変革と挑戦」を探る



『ねじで世界をよりよく変える』ということを真剣に考えています」と話す武井社長

ねじは興行が深い商品ですが、裾野が広がっています。だか、そ、大きく飛躍できるチャンスが、イケンにはある。イケンに抱ける人財が、この代目として組織の可能性を開花させたいと思っています。また、当社には、ねじの課題解決力、日本ナンバーワンになるという目標を掲げています。この課題解決力は先代が培われてきた「お客様唯一主義」という、良いお客様へ尽くす姿勢を継承したものです。それと社内では、組織力と仕組みを「勝つ」ということを目指しています。そのために組織力を高めるために高めていくか、そのためにどういった仕掛けができるかを、経営的な大きな課題として捉えています。目標達成のため、これまで

取り組まれてきたことや取り組んでいることを教えてください。

武井社長：多方面にわたって様々なことに取り組んでいるのですが、3点ほど挙げると、1つ目はデジタルマーケティングに関する取り組みです。コロナ禍で対面の営業活動が制限される中、これまで苦手にしていたデジタルコンテンツを通じた発信について積極的に取り組んでまいりました。また、当社では月に一回販売店様向けにオンラインセミナーを開催しています。セミナーを開催している中で、より多くの方に届かせるために、時間帯を5つに分けたり、YouTubeにアップロードしたりと工夫をしています。外部人材を活用しながらチームで話し合っ

てセミナーやメールマガジンといったコンテンツ

### 三井鉄工所製 切削二次加工機

オーバホール 部品取扱い

中古機械引き取ります

ISO9001 認証工場

〒279-0032 千葉県浦安市千鳥15-37  
TEL.047-351-2849 FAX.047-354-0196  
http://www.e-neji.co.jp

## ねじ商社の 変革と挑戦

「ねじで世界をよりよく変える」ということを真剣に考えています」と話す武井社長

### 本連載について

日本の産業として、鋳造業界は戦後の復興を皮切りに高度経済成長期を経て大きな発展を遂げてきました。昭和・平成・令和へと時代が移り変わるにつれて、物事の在り方は大きく変わりました。国内では少子化による人口減少と高齢化が進み、終身雇用制度が揺らぐと共に、「人生100年時代」と言われるまでにライフプランのあり方が変化しています。また近年では大規模な自然災害の発生や大規模な政治的緊張がビジネスに大きな影響を及ぼすなど、測りきれないリスクが目立つようになってきました。時代と共に起った、あるいはこれから起るであろう変化については、枚挙に暇がありません。本紙は、そのような先行き不透明感が常態化する時代において、ねじ業界の企業が事業を継続して発展させるために何を考え、どのような取り組みをしているのか、「変革と挑戦」をテーマに不定期で連載致します。第1回目に掲げたい企業は、シーホース(タツノオシゴ)のトレードマークと「イケン」の愛称が知られる池田金属(株) (大阪市西区、武井宏樹社長)です。

と共に取り組み、あるいはこれから起るであろう変化については、枚挙に暇がありません。本紙は、そのような先行き不透明感が常態化する時代において、ねじ業界の企業が事業を継続して発展させるために何を考え、どのような取り組みをしているのか、「変革と挑戦」をテーマに不定期で連載致します。第1回目に掲げたい企業は、シーホース(タツノオシゴ)のトレードマークと「イケン」の愛称が知られる池田金属(株) (大阪市西区、武井宏樹社長)です。

## 先代の姿勢継承し、未来へ繋ぐ

### 「組織の可能性を開花させたい」(社長)

池田金属工業

初回となる8月14日号では、「変革に取り組みきっかけとなった問題意識」や「経営者として挑む課題、達成を目指すビジョン」を中心にまとめた武井宏樹社長へのインタビューを掲載致します。次回以降(8月9日号以降)は、「変革と挑戦」に向けた同社による実際の取り組みと現場の声を紹介します。

「これまでの略歴とねじ業界へ入ったきっかけを教えてください。」  
武井社長：大学卒業後、新卒で入社した大手ハウスメーカーで主に営業職を8年間していました。その後、私生活で結婚し、妻から「ねじの業界へ入ってほしい」という話を聞いたのがきっかけです。最初は「ねじの業界って何？」という感じで、営業職についていくつもりでしたが、入社してからは「ねじの業界って面白い」と感じるようになりました。営業職として、お客様と接する機会が多くなり、ねじの重要性や、ねじがもたらす価値について学ぶことができました。入社してからは、営業職として、お客様と接する機会が多くなり、ねじの重要性や、ねじがもたらす価値について学ぶことができました。入社してからは、営業職として、お客様と接する機会が多くなり、ねじの重要性や、ねじがもたらす価値について学ぶことができました。

### 「経営計画書」を策定して全社員に配布している

武井社長：初めは仕事に慣れず苦労した時期もありましたが、徐々に慣れてきました。営業職として、お客様と接する機会が多くなり、ねじの重要性や、ねじがもたらす価値について学ぶことができました。入社してからは、営業職として、お客様と接する機会が多くなり、ねじの重要性や、ねじがもたらす価値について学ぶことができました。

## 線材製品 & 金属部品加工

ISO9001 認証登録工場

圧造・切削・曲げ・溶接・アッセンブリ  
鉄線・異形線・ステンレス線の直線加工

代表取締役 登 一久

創業昭和7年

株式会社 フセラシ

〒121-0816 東京都足立区梅島1-30-6  
TEL.03-3889-7241 (代)  
FAX.03-3887-2337

## 製品を通じて期待と信頼に応えます

色んな自動車分野で当社製品が使われています

～未来に繋がるパーツづくり～

独自の技術力と柔軟な発想で新しい時代にお応えするモノづくりを追求。最新の設備と高度な技術から生み出されるフセラシの精密パーツ&ナットは、自動車・建設機械・通信機械など産業界のあらゆる場面で活躍しています。

株式会社 フセラシ

本社 〒577-0053 大阪府東大阪市高井田11-74  
TEL.06-6789-7121 (代表) FAX.06-6781-1734  
工場 群馬・三重・大阪・九州・海外3工場(米国・中国・タイ)  
営業所 群馬・横浜・三重・岡山・九州  
HP https://www.fuserashi.com/