イケキンはどう変わったのか？

ビジョン実現へ組織で挑む

池田金属工業

本紙は2023年に業界企業が不透明な時代にあって事業を継続・発展させるためにどのような取り組みをしているのか、各社の「変革と挑戦」を取り上げる連載記事を掲載いたしました。3年が過ぎた今、変革に取り組んだ企業はどのように変わったのでしょうか。この度本紙は同連載で取り上げた数社のうち池田金属工業㈱（大阪市西区、武井宏樹社長）のその後を取材しました。本号を初回として複数回にわたる連載を不定期でお届けします。連載初回は3年間の変化について武井社長へのインタビュー記事を掲載いたします。

取材に応えた武井社長（本社ショールームで）

3年間の軌跡を追う――

―前回連載から3年、トップとして何を変えたか

武井社長：3年前に「自社の課題」として4つの課題を挙げました。組織としての一体感、ノウハウの属人化、ビジネスパーソンとしてのスキル、そして担当者個人への過重な負担です。社内にはねじのスペシャリストが多くいてそれぞれ仕事を頑張っていたのですが、私の目からは組織として連帯感や戦略が欠けているように見えました。当時社内でよく口にしていた「組織力と仕組みで勝つ」ということを実行するためにも仕事への関わり方から進め方、評価の方法に至るまで仕組み化をどんどん進めていきたいと考えていました。

―前回取材では「社内の文化を整えたい」とも話していました

武井社長：会社として「一つの大きな目的、目標に向かって動く」ということをとにかく意識しながら取り組みを進めていきました。目の前にある仕事を処理して満足するのではなく、全社で同じ方向を向いて動くため使命に基づいた長期ビジョンを描き、そのビジョンを実現するために乗り越えるべき課題を抽出し、課題達成のために各部署の目標を定め、その目標に近づくための任務を決めていき、任務を遂行させるために必要な作業を割り出していく…と、あくまでもビジョンの実現から逆算をする形で各部署において必要となる動きを決めていきました。

―社内ではどういった反応がありましたか

武井社長：二分していたかもしれません。基本的には賛成だけども「細かすぎる」という意見があった一方で、「同じ方向を向いて仕事ができれば会社はもっと良くなる」と肯定的に受け止めてくれた人もいました。

この3年間は組織で働くということを徹底してきました。たとえ話ですが皆でサッカーをするとき決めた以上はサッカーのルールを守って、ポジション毎の役割を確認しながらチームで大きな成果を出せるよう戦略を皆で立てていく、そんな組織に変えてきました。社長もこの中では役割の一つでしかないと考えています。

―組織改革の成果について、数値で示せる変化はありますか

武井社長：私が社長に就任したのは2021年2月です。コロナ禍で落ち込む前の2019年と昨25年を比較すると、売上は約115％にまで伸びています。そして今期は半期時点ですが売上は対前年比15％増となっています。これは組織で同じ方向を向き、成果を出してお客様に喜んでいただけた結果だと認識しています。他に平均給与（年収ベース）は20年から25年で25％アップしています。有給の取得日数は同じ期間で46％から66％と20％上がっています。

―組織の変化に伴う人の入れ替わりは

武井社長：従業員数は変わっていません。今いるメンバーが最大限力を発揮できるよう、環境を変えたり仕組みを変えるということを続けてきました。この3年間で10名以上採用しましたが、幅広い年代の人材を採ることができています。リファラル採用が増えたほかカムバック採用もあります。知人に紹介できる、退職してもまた戻って働きたいと思ってもらえる企業文化が育まれているのだと思います。

社内では「会社が示すビジョンと、個人が人生で目指すビジョンが重ねる点を増やしていこう」と言い続けています。そのための個人に対する支援は前向きにしていきたいと考えています。

―一方で、数値で示せない変化は

武井社長：感覚的な話ですが、会社のユニフォームや展示ブースの配色などを考える際に現場のメンバーから「こうした方がイケキンらしい」という意見が自然に出てくるようになりました。ベースとしてまず「イケキンらしさ」のイメージが広く共有されていて、それをより良く見せるにはこうした方がいい、という視点が現れてきたのは大きな変化だと思います。

―それまでは各自が別の方向を向いていたのでしょうか

武井社長：それぞれの「イケキンらしさ」があったことは確かで、今よりも会社に対する思いが強かった一面もあったかもしれません。私がそうした思いを束ねきれていなかったということもあります。だから「〝イケキンらしさ〟を一度こういう形に統一しませんか」という話をしましたし、会社の個性がどのようにして強みへと変わっていくのか徹底的に言語化して論理的に説明するということをやり続けました。

これまでは各自が抱く強い思いがあったからこそ、様々なチャレンジができた時代だったと思っています。そして先人が様々な挑戦をしたからこそ当社の強みを見出すことができました。今の時代に合わせながらその強みを最大限発揮できるよう組織を束ねていくのが3代目としての私の役割だと思っています。

―イケキンの「組織力」とは

武井社長：突き詰めて一言で表現するなら、最も大事なのは「人の役に立ちたい」という思いです。当社にはこの思いに共感してくれるメンバーが多く在籍してくれています。人の役に立つためには一人よりも組織で協力して取り組んだ方がより大きな力が出せますし、分業することで自分の得意分野に集中できるためやりがいも得られます。人の役に立つことを突き詰めて考えていった結果、組織で仕事をするように変えたのであって組織化は目的ではありません。

―組織化と並んで言語化に対するこだわりを感じます

武井社長：言葉にしないと私自身落ち着かないというのと、やはり人に伝わりません。人によって言葉の受け止め方は異なるので一言一句意味を明確にして、言葉で伝わらないところは図式や実例を交えて説明するようにしています。

先ほどサッカーのたとえ話をしましたが、試合が始まってからどちらへ進んで何をするかまで社長が指示することはできません。ゲームのルールとチームの強みが活かせる戦略を学んでもらい、後は現場で正しく早く判断できるようになるのが望ましいと考えています。

―社長就任から5年、今の総括は

武井社長：かつて会社に対して「こうすればもっと良くなる」と感じた多くの物事について進むべき方向性を定めることができ、組織で動くための土台が作れたと思います。どこにリソースを割けばお客様や共に働く仲間を最も幸せにできるのか、つまり経営リソースの最適配分についても道半ばですが出来つつあります。方向を決め、土台を作り、リソースを配分しましたが、ある程度の方向性と規律のもと自走する組織を理想とするなら実際の取り組みはまだまだこれからです。

―前を向いているように見えますね

武井社長：前しか向いていないですね。様々な苦難がありましたが皆も大変な中ついて来てくれて土台を作ることができました。今のメンバーこそが当社の最大の強み（資産）だと確信しています。ここから本当にやりたかったことを実現していけるのだと思うと、これからが楽しみでワクワクしています。

―次の取り組みは

武井社長：今は管理職・リーダーを対象に当社の使命について一言ずつゆっくり時間をかけて意味を考えてもらっていますが、最終的には使命が全社員に浸透した状態を作りたいと思っています。これは私が経営者でいる限りずっと取り組み続ける長期課題だと思っています。

戦略面ではここ数年の取り組みを更に強化したいと考えています。具体的にはねじのエンドユーザーに対して最適な締結や締結体のために周辺部品や根本的な設計の見直しまでお手伝いすることでトータルでのコストダウンや、省力化をはじめ社会課題の解決につながる解決策を一緒に考えて提案をしています。販売店様と仕入先様を一気通貫につないで、協力しながら独自の価値を提供し続けることが理想です。その過程で生まれた独自の製品について、ここ3年では特許を3件出願しています。

また最近様々なご提案をする中で、ねじ単体でなく工具とセットでご提案することでより良いご提案になることに気付きました。そのため工具メーカー様と協力しながらイベントを共催したり、新製品を開発するということにも取り組んでいます。最近太径の製品に対応した社内ラボを新しく開設しましたが、お客様へのご提案を検証できる体制を整えながら社会の課題解決に貢献していきたいと考えています。

こうした取り組みについては、中途採用で入社した新しいメンバーとベテラン社員が互いの持ち味を活かす形でチームとして融合しながら新たな挑戦を進めてくれています。今後の取り組みとしてはこれまで以上に働きやすい環境づくりを進めるとともに、新しい仲間の採用に力をいれていきたいと考えています。

―顧客の役に立つための事業展開を目指しているということですか

武井社長：先代の時から「お客様のお役に立つ」ことを掲げてきました。顧客を通じて世の中に役立ち、関わる仲間を幸せにするというのが結局のところ全てです。この目的を絶対に曲げず3年前から組織の様々な面を変えてきましたが短期間の間に変え過ぎた面があるかもしれません。今は部門関係なく全社で好調であるため、1年か2年ほどは組織の点検と検証に時間を使いたいと考えています。

―ありがとうございました（聞き手：関西支社・後藤、取材日：6月9日）

社内ラボはねじの課題を直接体感できる場所に

お知らせ

本紙では企業の変革や挑戦をテーマにした連載の取材先を募集しています。鋲螺（ねじ）に関わる企業であればメーカー・商社等業種は不問です。問い合わせ先＝電話06―6762―3217　メールosaka@neji-bane.jp（㈲金属産業新聞社・関西支社）

inch インチネジ　インチねじ
100本パックで即納

ステンレス・合金鋼
HIGH SPEED & HIGH QUALITY
株式会社 サイマコーポレーション
〒251-0047／神奈川県藤沢市辻堂2-9-17
●中国　●マレーシア　●シンガポール
Tel:0466-36-3656
Fax:0466-36-0009
mail:info@saima.co.jp www.saima.co.jp

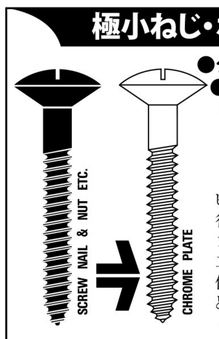
現代はカラーの時代です
どんな色でも即製品化
完全焼付塗装
100本より受註
カラーネジ　カラーネジ　カラーネジ　カラーネジ
各種特殊ねじ製品
精密磨ナット取扱店
鋲螺関連全製品
東京鋲螺産業株式会社
〒120-0003 東京都足立区東和5－1－20
TEL 03(3628)1181(代) FAX 03(3628)1187

各種ボルト・ナット
小物製品ならお任せを
その他特殊品製作販売も致します
溶接ボルト
エレベータボタン
小判型ボルト
四角小ネジ

有限会社 藤森製作所
本社　東大阪市御厨4-6-33
TEL　大阪 06-6783-2336
FAX　大阪 06-6783-2258

いつもの紙面と何か違う？

金属産業新聞公式Facebookページ

極小ねじ・ボルト量産可能


●クロームメッキ（吊り・網付）
●無電解ニッケルめっき
●無電解ニッケルテフロンめっき
●錫コバルト合金メッキ（VTめっき）
●黒クロームめっき（吊り）
●ベーキング処理
ビス、ナット類の小物鍍金は品質管理の行き届いた量産システムの工場から生れます。企業の合理化は価格、量産の二つにかかっています。
価格、品質、量産に他社をしのぐ当社にどうぞ、ご用命下さい。
・御一報次第係員参上致します。
ISO 9001認証
塚本鍍金工業株式会社
大阪市都島区都島北通1-3-23
TEL.06-6922-3687代表　FAX.06-6925-1563
ISO9001:2015 認証取得

頭部の低いねじ
ISO認証取得 9001|14001

AZUMA INDUSTRIAL PARTS　株式会社 アヅマネジ
Tel 03-3624-7446 / Fax 03-3624-7450
E-mail info@azumaneji.co.jp / 〒130-0011 東京都墨田区石原2-10-1
www.azumaneji.co.jp

ステンレス
タッピンねじ、小ねじ、
マイクロねじ、六角ボルト、
組合せねじ、SUS410ドリルねじ
ISO 9001・14001認証登録　日本工業規格表示認定工場
太陽ファスナー株式会社
本社　大阪市港区市岡元町1丁目3番18号　TEL06(6583)4961　FAX06(6582)2320
徳島工場　徳島県阿波市土成字北原80-18　TEL088(695)3711　FAX088(695)3722

FUJIMOTO 締結のすべてを、よりスマートに
トータルファスナーソリューション
標準品から加工品・特殊品・カスタム品まで幅広く対応
豊富なラインナップと高品質な製品・工具を提供
SMART FACTORY 対応
在庫管理ソリューション × デジタル組立ソリューション
自動化・デジタル化により製造現場の生産性を向上
グローバルネットワーク
国内外拠点：大阪・東京・広島・東北・秋田・中国・ベトナム
取引実績国：40ヶ国以上
Bossard Groupとのアライアンスパートナー

フジモトボサード株式会社
本社　〒578－0957 大阪府東大阪市本庄中2－3－6
TEL 06－6747－5885　FAX 06－6747－5892
ホームページ ▶ https://www.fujimotobossard.co.jp

あらゆる材質・特殊品に対応します
● 少量の冷間圧造品
● 規格品からの追加工
● 長尺の組み込み
● 短納期
信頼のマーク
スリーバード印
ISO9001
各種小ねじ・タッピング製造販売
大西鋲螺株式会社
本社／大阪府寝屋川市堀溝1－7－11
TEL（072）821－3471
FAX（072）821－5116
今里営業所／大阪市東成区大今里西1－22－19
TEL（06）6972－1041
FAX（06）6972－1416
E-mail info@onisi-br.co.jp

オオヤマはユーザーのあらゆる要求にすべての英知をかけ製品化を実現いたします。

ISO 9001 審査登録
ISO14001 審査登録
各種産業用部品の仕入販売及び製造管理
株式会社オオヤマは、企業が社会の一員であることを深く認識し、自らの健全な事業活動を通じて、社会・経済活動と地球環境との調和による「社会の持続的発展」に向けて努力し、お客様と社会から真に信頼される企業を目指します。
株式会社 オオヤマ
本社　〒578-0934 東大阪市玉串町西2-1-2
TEL072-962-2631(代)　FAX072-962-2638
URL　https://www.e-ooyama.co.jp
明石営業所／TEL(078)942-4210(代)　姫路営業所／TEL(079)244-8353(代)　宇都宮出張所／TEL(028)333-9009(代)
八尾営業所／TEL(072)996-1905(代)　滋賀営業所／TEL(0748)25-2501(代)　加西営業所／TEL(0790)43-1120(代)
千葉営業所／TEL(04)7126-4071(代)　関東営業所／TEL(048)525-8839(代)　伊賀営業所／TEL(0595)26-6222(代)
西神戸営業所／TEL(078)935-7120(代)　成田営業所／TEL(0476)90-5567(代)　山陽営業所／TEL(0848)56-1801(代)
奥亜馬(上海)／TEL86-21-5425-0256　OOYAMA VIETNAM CO.,LTD.(ホーチミン)TEL84-28-3837-2326