業界若手経営者の考えは

新春特別企画・座談会

について話をしよう

今年2025年（令和7年）は〝昭和100年〟となる年です。昭和から平成、令和へと時代が移り変わる中で日本の企業のあり方は大きな変化を遂げてきました。少子高齢化が進む国内の中小企業にとって先行き不透明な時代の中、変化に合わせながら事業をいかにして継続させていくか、そして次の世代へバトンを繋いでいくかは依然として大きな課題となっています。

昨年12月6日に大阪市内で本紙主催の座談会を開催致しました。当日は在阪ねじ商社を中心とした若手経営者の方々にお集まりいただき、参加者の皆様が取り組んできた組織改革や経営者としての目標、事業承継等についてお話いただきました。

出席者（五十音順）

▽稲見智和氏（アジアプランニング㈱社長）
▽上林浩二氏（第一ボールト㈱社長）
▽武井宏樹氏（池田金属工業㈱社長）
▽谷口佳史氏（中海鋼業㈱社長）
▽山里憲一郎氏（阪神ネジ㈱社長）

司会　本紙・後藤

稲見氏

座談会テーマ

①2024年を振り返って
②社長になって変えたこと、変えなかったこと
③経営者として実現を目指す夢や目標について

リスクに直面した一年、今年から新体制へ　稲見氏

狙いと共に変えてきた取り組みが成果に

司会：早速ですが2024年は鋲螺業界にとって盛り上がりに欠ける一年にとなりましたが、皆様にとってはどのような一年でしたでしょうか。

山里氏：ウチの会社としては非常に良い一年になりましたね。国内の売上は対前年比で1割から2割程度伸びました。今国内のねじ卸を見ているとサービスの低下が目立っているように感じていますが例えば昔のように注文が入ったら当日その場で持って行くというような対応はもう難しいですよね。

そんな中、当社ではスマホからでも注文できるようにするといった利便性向上の取り組みを続けているのですが新しいサービスの浸透が売り上げに繋がっていると実感しています。あと最近の取り組みだとナット嵌め機を開発しました。

稲見氏：どこで作っているんですか。

山里氏：タイですね。最近ベテランとナット嵌めをほとんどしたことのない新人の作業スピードを比べたんですよ。それで新人にナット嵌め機を使わせたらベテランよりもずっと早かったんです。今はいわゆる〝スキマバイト〟という雇用形態もあるため（ナット嵌めの）仕事が忙しくなってきたらバイトの方にやってもらっても良いのではと考えています。

上林氏：季節要員としては良いかもしれませんね。当社はこれまでナット嵌めを含め全て正社員で仕事を回していたのですが、昨年からパートを採用するようになって定着しつつあります。

今年は売上の面はともかく利益率が上がってきたのと、ようやく新社屋に移転した効果が現れてきました。特に新卒採用ですね。もちろんまだ苦労はしていますが昔に比べると若い人が入るようになりました。来年も4名が入社予定です。

稲見氏：男女ではどちらの方が多いですか？

上林氏：女性が多いです。（営業は）新卒を育てていく必要があると考えていますが10年はかかります。営業に男女は関係ないと思っていますが求人を出すと女性が来るというのが現状です。そのため若手を育てるだけでなく平行して女性の管理職を育てています。

上林氏

稲見氏：（ねじの）営業だと重たいものを持つことがありますよね。モノじゃなくて仕組みを売る形にできれば女性も営業がしやすくなると思います。

司会：話を戻しますが2024年はいかがでしたか。

谷口氏：中海鋼業単体の売上では対前年比106%で着地しました。2017年に設立したベトナム拠点（NAKAUMI VIETNAM Co., ltd.）から日本への展開も流れが概ね出来てきました。新しい取り組みとしては、1年半前から東京に3PLという形で倉庫を置いていますが東京での販売分が売上の純増の一つの要素になっています。

今後は東京での事業モデルをベースに日本の建築トレンドに合わせて福岡や北海道など各地に移動式の寸切倉庫を持って行き、取引先様や物流会社と一緒に展開していくというのがベトナム拠点を活かした日本での戦略ということになりますね。

武井氏：ベトナムからコンテナを直接着けるんですか。

谷口氏：直接ですね。（寸切は）メーカーと直接取引することが多い業界だから成り立つビジネスモデルだと理解しています。もちろん地方の商社とも話をするのですが在庫を置いてもらう必要からハードルが上がってしまうため、3PLを活用しながら自分達で倉庫を持ってしまうのも一つだと考えています。

武井氏：ベトナムからコンテナを直接着けるんですか。

谷口氏：直接ですね。（寸切は）メーカーと直接取引することが多い業界だから成り立つビジネスモデルだと理解しています。もちろん地方の商社とも話をするのですが在庫を置いてもらう必要からハードルが上がってしまうため、3PLを活用しながら自分達で倉庫を持ってしまうのも一つだと考えています。

稲見氏：売上は2期前に初めて20億円を超えました。前期で下がって今期はまた2期前の水準に戻る見込みです。今年は1㌦が140円になったり、160円になったりと為替相場に振り回されたI年でした。

リスクヘッジはしていましたが貿易商社として自分達では手に負えないほどリスクが大きくなっていると感じましたし、だからこそ社内で会社の方針から財務面に至るまできめ細かく情報共有をしてメンバーが安心して仕事に集中できるよう努めました。色々なことを丁寧に説明しながら取り組んだ一年だったと思います。

それと今年は無事会社創立30周年を迎えることができました。12月末で会長の退任が決まったため2025年から新生アジアプランニングとしてスタートを切ることになります。

武井氏：売上としては対前年比5%増でした。同じく2期前で売り上げが伸びて、前期で減少して今年でまた2期前の水準に近づいた形です。当社は11月決算ですがQ4となる9月から11月で流れが変わり目標を達成することができました。狙いをもって変えてきたことが成果に繋がったと感じているのですが、顧客への提案について（社内で）チームとしての行動目標を細かく立てた上で論理的な仮説立てや結果の考察ができるよう仕事の仕方を変えてきました。

最初こそ拒否反応がでましたがチームとしての動きがしっかり定まっているため動いた分だけ成果になり、加えてこれまでのやり方について無駄な部分も見えてきたため（仕事を）もっとシンプルにしていけるんじゃないかという前向きな実感を得て期を終えることができました。

当社も前会長が退任して相談役になった初年度でしたが大きな混乱もなく一年を終えることができました。来期からはこれまでの良い部分は残しつつ進化していきたいと思っています。

武井氏

経営理念の浸透にとことん注力　山里氏

新卒採用通じて社内に新しい風を

司会：出席者の皆様は後継者として概ねここ5年以内に社長になられたと思いますが、社長になって変えたこと逆に変えなかったことは何かありますか。

山里氏：ほとんど変えていません。ただ大きく変えた点として、経営理念をしっかりと掲げてその浸透にとことん務めるというパーパス経営に一生懸命取り組んでいます。事業承継の際に先代とは意見が対立して喧嘩もしたのですが今はそのことをとても後悔しています。今から振り返ると一緒に取り組んでいけば良かったと思うのですが結果として後から自分の好きなようにやらせてくれたのだと気付かされました。

自分の代からは「全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時にモノづくりに関わる世界中の人々に貢献する」という経営理念を掲げ、当社の仕事は全てこの理念を実現するためにあるという姿勢を明確にしました。

武井氏：社内の反応はどうだったんですか。

山里氏：私は一生懸命働けばその努力はやがて働く人自身にかえっていくと考えているのですが、そうした姿勢が重荷になってしまう人も中にはいます。（理念について）「上から目線だ」と批判されましたし、会社を辞めた人もいました。私自身色々な声を聞いて悩みましたが、これが正しいのだと信じてこの3年間は苦しみながら一貫して社内で言い続けました。最近では採用の際に阪神ネジフィロソフィーを読んでもらって「もし考え方が合わないようなら入社しない方が互いにとって良い」と率直に伝えています。

あとは私の代になって従業員を役員に昇格させましたが、自分の方針としては必ずしも創業家の人間が社長をする必要は無いと考えています。今は日本、タイ、メキシコと会社が3つあって正直私一人では全て追うことはできません。将来は従業員から社長を出したいと考えています。現在は、日本もタイも「あなたにお任せします」と言って役員メンバーにトップの仕事をしてもらっています。

谷口氏：社長になって変えたことはほとんどないのですが、会社の私物化や派閥化といった組織として正しくないことは全て綺麗に無くしてしまいたいという思いがありました。それこそ喧嘩も沢山しましたよ。でもそこを変えないと何も変わりません。

それと私は岸和田工場勤務を前提として入社したのですが、当時の岸和田工場には鬱屈とした様子で働く人が多かったように思います。私は昔バンドをしていたのですが、そこで培った「思いと実行力があれば色々なことができる」という姿勢を彼らに見せたかった、それが自分の経営者としての初期衝動ですね。だから例えば世界に挑戦するためにベトナムへ出ていくということをしています。

あと、今の山里社長の話を聞いていて共感したのは私も「社長を沢山作りたい」という思いがあります。社長になろうと会社に入って来る人はなかなかいないじゃないですか。思い付きから始まったのですが、ホールディングス化すれば会社をいくつか作れるので意欲ある人には社長の席を用意することができます。もちろん本人の素質も問われますがまずは会社として予め壁は取っ払ってやりたいですね。

上林氏：一番はお二人と同じ経営理念で自分では「第二創業」と呼んでいますが社長になったのがちょうど60期、新社屋が竣工したのが64期だったので64期が会社としての第二創業のスタートだと思っています。ここ数年新卒採用を続けていますが、次を担う世代が増えていけば新しい風が吹いて社内の空気も変わっていくと期待しています。

司会：次の世代を迎えるにあたって、組織のあり方について変えたことはありますか

（5面に続く）

大径ハイテン用座金の量産体制確立!!

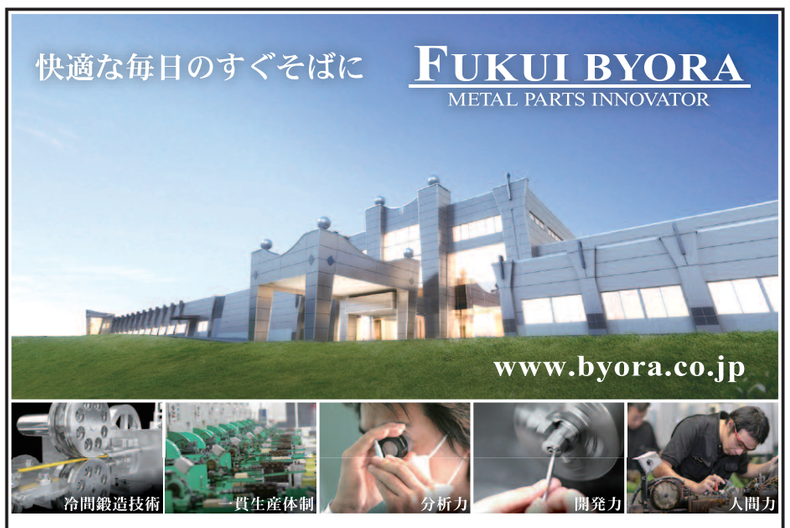
高性能フォーミングプレス＆直結レベラーフィーダーの特注ラインが高度な精密高速成形を実現しました。

①M6～M72の平座金はもとより、複雑形状部品やギア状部品などの量産にも対応
②小ロット・多品種にも対応可
③独自の無溶接コイル間接続システムで極めて少ない材料ロスによる環境への配慮

ISO9001認証登録企業、JIS認証取得工場
株式会社 小野製作所
本社・工場　〒701-0221 岡山県岡山市南区藤田602番地　TEL(086)296-2236　FAX(086)296-5931
HP　http://ono-mfg.co.jp　小野製作所　検索

Nekia ドレンマルチくん®総発売元
HILTI
E-mai:info@aiken-f.co.jp　Homepage:http://www.aiken-f.co.jp
BOSCH　TE-2M・TE7-A・TE16-C・TE706・TE1000
HPSアンカー　HSA-Kロングナット M-10×68
愛建機材株式会社
東京(03) 3840-3231　足立区本木2-31-19　FAX3889-5193

日本ヒルティ㈱代理店
愛建機材株式会社
代表取締役　瀬田勝彦
〒123-0853　東京都足立区本木二―三一―一九
TEL〇三―三八四〇―三三三一
FAX〇三―三八八九―五一九三



福井鋲螺株式会社　ISO 9001 / ISO 14001 / ISO 13485 / IATF 16949 認証取得企業
営業本部　福井県あわら市指中 59-115（〒919-0898）　TEL：0776-75-1115　FAX：0776-75-1022
本　社　福井県あわら市山十楽 1-7　（〒919-0898）　TEL：0776-73-1000　FAX：0776-73-0111

本年も尚一層のご愛顧お引き立てをお願い申し上げます。
1947年創業。物と物、技術と社会を繋ぐ、『ねじの専門商社』として、
これからも、お客様と弊社を信頼で繋ぎ、社会の発展に寄与して参ります。
代表取締役社長　関　重德
ねじの力で、社会の発展に貢献
大関ジョイテック株式会社
OZEKI JOITECH INDUSTRIAL CORPORATION
URL : https://www.ozeki-joitech.co.jp　E-mail:info@ozeki-joitech.co.jp

本社営業部	〒144-0051	東京都大田区西蒲田8丁目14番8号	電話（03）3732-7311（大代表）	FAX（03）3731-1032
品質管理技術部	〒144-0051	東京都大田区西蒲田8丁目14番8号	電話（03）3732-7311（大代表）	FAX（03）3731-1032
厚木物流センター	〒243-0021	神奈川県厚木市岡田3丁目1番24号	電話（046）228-3640（代表）	FAX（046）229-1812
藤沢営業所	〒251-0053	神奈川県藤沢市本町1丁目4番23号	電話（0466）26-5227（代表）	FAX（0466）27-1032
厚木営業所	〒243-0021	神奈川県厚木市岡田3丁目1番24号	電話（046）228-3622（代表）	FAX（046）229-1812
横浜ねじセンター	〒220-0023	神奈川県横浜市西区平沼1丁目3番20号	電話（045）321-2759（代表）	FAX（045）321-7357
九州熊本営業所	〒862-0924	熊本県熊本市中央区帯山5丁目1番20号	電話（096）386-8220（代表）	FAX（096）386-8230