



Profile

1981年芝浦工業大学卒業、富士ダイス入社。2014年取締役生産本部長、18年常務営業本部長、20年11月副社長。21年4月から現職。1958年東京都生まれの62歳。

「筋肉質」へと肉体改造

富士ダイス 久保井 恒之（くぼい ねゆき）さん

さらなる高みを目指す

「昨年の副社長への就任で、いずれは社長交代のタイミングが来ると覚悟した。まさか半年足らずで、しかも売り上げが2割減の

時。より一層、気持ちが引き締まった」。久保井恒之社長は、就任時をそう振り返る。その言葉に久保井社長の実直さが現れる。富士ダイスは、ダイスなど超硬合金製の工具や金型などの製品

を得意にする。超硬合金の素材開発から手掛け、一貫した生産体制で、付加価値を生み出す。

今年が、3年ごとの中期経営計画（中計）の節目のタイミング。4月1日の就任以降、久保井社長は「景況は、必ず上昇に転ずる。そこで何をやるかが重要」と気持ちを切り替え、2021年度からの中計をまとめた。テーマは「筋肉質な企業体質」。業務に無駄なく、不利な状況にも適切かつ迅速に対応できる体制を目指す。

営業利益率を2桁に

新たな中計では、①生産性向上や業務の効率化②次世代自動車への対応と拡販③新成長エンジンの創出④海外事業の強化——の4つを柱に据えた。

まず、力を入れるのは「生産性向上や業務の効率化」だ。15年ぶりに業務基幹システムを入れ替える。生産面では効率の向上を目指し、拠点の再編などを進める。生産から開発、営業まで務めた久保井社長の経験を生かし、全社で革新を進める。

次に重要視するのは、主要顧客

の自動車業界の変化への対応だ。電気自動車の普及でモーターや畜電池の需要が増える。それらの製造に必要な工具や金型に、開発資源を集中させる。

他方、自動車分野以外への拡販も狙う。営業やマーケティング部門と製品開発部門の連携を深め、これまで以上に顧客のニーズを製品開発に生かす。以前は全ての営業部員が数値目標を持っていたが、今年度から数値目標を持たない「遊軍」のポジションを設けた。「目の前の数字でなく、中長期を見据えた企画や提案に注力させたい」と狙いを明かす。

現在は売上高のうち8割超を国内が占める。そこで海外事業の強化を進め、売上拡大を狙う。

23年度に今回のコロナ禍前と同水準の連結売上高170億円、次の中計が終わる26年度にはグループ初となる同200億円を目指す。さらに営業利益率を今年度の見込みの約3%から、同年には12.5%まで引き上げる。「『筋肉質な経営体質』を私の代で築きたい」と変革を決意する。

（西塚将喜）