

新 社 長

New president



富士ダイス 津田 雅宣氏

富士ダイスはダイジェット工業とレアメタル(希少金属)の使用量を削減した合金の販路拡大で業務提携するなど、中国がレアメタルの輸出を規制する中、地政学リスクによる影響を受けにくい合金の拡販で収益力のアップを目指す。経営環境が厳しい中、どのようなかじ取りで成長に導くのか。6月に就任した津田雅宣社長に今後の取り組みを聞いた。

「中国のレアメタル かつています。輸出規制が重くのしか 「原材料費が高騰し、満足な量の調達が難しい状況にある。その解決策として、2025年10月にタングステンとコバルトの使用量を9割削減した合金を開発した。26年6月にはダイジェット工業とレアメタルの使用量を削減した合金の販路を広げる業務提携を結

レアメタル削減合金拡販

んだ。互いの製品が競合しないため、それぞれの分野で収益の拡大を目指す。25年10月から始めたリサイクル事業にも注力していく」

「拡大を目指す海外事業への影響は。中期経営計画では海外売上高比率25%以上を目標としている。26年3月期時点の実績は22・7%で、中国の原材料調達の制約がなければ23%まで到達できたと見込んでいる。中国の不透明性を見据え、高精度な金型や工具の需要が高まっているインドを基盤にしていきたい。北米は政策の変動が激しいことから、様子を見ていく」

「100年企業を目指す。次の世代に最高の形で会社を引き継ぐことが使命だと考えている。そのために、人・素材・技術を掛け合わせた新しいビジョンを掲げた。誠実さや好奇心を行動指針にして、社内に浸透させること」

「最重要課題だ。指示待ちではなく、主体的に挑戦していく風土をつくり上げたい。顧客や株主、社内から見ても、面白みのある会社にしていきたい」

「これまでのビジネススマン人生でターニングポイントになった出来事は。課長時代に部下の大きなミスを見逃し、取り返しのつかない問題に発展させてしまったことがある。当時は課長に就任したばかりで目の前の業務に手いっぱいだった。プレッシャー意識が抜けず、部下への目配りが不足していた。この失敗から営業日報を細かくチェックする癖を身に付けた。部下の小さなミスを漏らさず把握することで、顧客とのトラブルを防ぎ、信頼関係を深めることができた。問題の早期発見を怠ってはいけない」

「社員と相互理解を深めています。7月から経営陣が社員からの質問を対面で答える対話会を始めた。同じ目線で会話することで、上の立場からは見えない問題を解決するのが狙いだ。経営陣が社員に対して理解を深めるとともに、社員も対話を通じて自分が抱えている課題解決の糸口につなげる。年内に各地の全事業所を回る予定で、継続的に続けていく方針だ」

「趣味は。ランニングとウォーキングを10年ほど続けている。将来を見据え、健康維持に努めている」

インド軸に海外深耕

社員からの質問を対面で答える対話会を始めた。同じ目線で会話することで、上の立場からは見えない問題を解決するのが狙いだ。経営陣が社員に対して理解を深めるとともに、社員も対話を通じて自分が抱えている課題解決の糸口につなげる。年内に各地の全事業所を回る予定で、継続的に続けていく方針だ」

「趣味は。ランニングとウォーキングを10年ほど続けている。将来を見据え、健康維持に努めている」

(小泉真太郎)

つだ・まさのぶ 88年(昭63)舞鶴工業高専卒、同年富士ダイス入社。20年取締役、24年常務。京都府出身、61歳。6月24日就任。