



モノづくりへの挑戦

きをし、監督や経営全般を担当」

→ 意思決定はこう進めていきます。

「社内で部署も近く、何かれは相談でき、チャットでも頻繁にやりとりしている。企画部長が案件を持ち込み、3人で話すこともある。材料調達では財務、調達、企画、技術も連携し、海外の材料メーカーを相客するなかで、機動的に動いている」

特徴ですね。

「もともと春田会長が提唱していた。役職で呼ぶのをやめ、全部さん付けにしている。以前は役員フロアに行くのは気が重いこともあった。こうした壁をなくし、何でも話せる雰囲気を作りにしている」

― 海外事業は地域ごとに戦略を変えています。

「中国は引き合いが旺盛だが、すべてに対応するのは厳しく、受注を選択させるを得ない。量ではなく、付加価値の高い製品に販売したい。一方、インドは数年前に撤退し、約10年間休眠していた現地法人を4月1日に再開した。将来の成長の推進力になると考えており、インドには力を入れたい。国内外の営業を統合し、限りある材料を最適に配分する」

状況は厳しい

― タンクステン不足への対応が大きな課題です。

「材料利用の効率化やり

サイクル 調達先の複線化などに取り組んでいるが、状況は厳しい。経済産業省が超硬スクラップの国内還流を後押しするが、稼働は数年先。それまでが踏ん張りどころだ」

―超硬工具メーカーであるダイジェット工業との提携も始まりました。

「タンクステン調達リスクが高まる中、省タンクステン材料を補充し合えることがきっかけになった。2025年10月の名古屋の展示会で省タンクステン新合金「サステロイSTN30」をリリースした際にダイジェット工業の関係者が来場し、方向性が一致。6月26日には第1弾としてダイジェット工業が開発したタンクステンとコバルトを含まない合金「サーメタル」を当社が仕入れ販売すると開示した。当社の「サステロイ」についても、両社の販売ネットワークを活用したい」

―「縁の下」の力持ち

―富士アイスはモノづくりに「縁の下」の力持ちの存在とも言えます。

「1949年の創業以来、日本の軽鉄産業の発展に寄与するという思いは大切にしていきたい。新しいビジョンには「感動体験」という言葉を入れた。顧客の期待以上のものを提供したい。スマートフォンやデジタルカメラの普及期には、金型を押しで完成させるレンズ技術に、当時の材料と加工がマッチした。今後は、世の中のニーズに応えながら、成長産業に貢献していきたい」

―社長として、社員に伝えたいことは。

「『一緒に頑張ろう』とチャレンジし、働く中でワクワクしてほしい。行動指針

縁の下の力持ち

「富士ダイスはモノづくりの「縁の下」の力持ち」の存在とも言えます。

—1949年の創業以来、日本の基幹産業の発展に寄与するという思いは大

切にしていきたい。新しい
ビジョンには『感動体験』
という言葉を入れた。顧客

の期待以上のものを提供したい。スマートフォンやデジタルカメラの普及期に

は、金型で押して完成させるレンズ技術に、当時の材料と加工がマッチした。今

後も、世の中のニーズに
えながら、成長産業に貢献
していきたい」

「社長として、社員に伝えたいことは。」

伝えたい。新しいことにチャレンジし、働く中でワクワクしてほしい。行動指針

の中では『好奇心』を特に重視している。いろんなことに興味を持って、どんどん

ん挑戦してもらいたい。そして、そんな気持ちを大事にしたい」

さん付けで呼び合う変えず

新体制の役割

―新体制で津田社長はどんな役割を担いますか。

「イメージとしてはCEO（最高執行責任者）的な立場だ。事業計画や中期経営計画などの執任を担う。（最高経営責任者）的な動

営業畑が長く海外事業の拡大に比重を置いている。レアメタルであるタングステアの調達が厳しく、一人ですべてを回すのは負担が大きいため、役割を分担して

「役職ではなく、さん付け」で呼ぶ合う」。

一、富士アイスが大切にしてきた社風は、社員交代でも変わらない。6月24日、春田善和氏、津田雅宣氏がそれぞれ代表権のある会長、社長に就任し、代表取締役2人体制へ移行した。その足場となるのは、培ってきた超硬合金の一貫生産体制。超硬耐摩耗工具で国内トップシェアを誇る同社は、原材料高騰やレアメタルの地政学リスクという逆風の中、どこへ向かうのか。

津田社長は胸中を聞いた。

きをし、監督や経営全般を担当。――意思決定はこう進めていきますか。

「社内で部署も近く、何かれは相談に付き、チャットでも頻繁にやりとりしている。企画部長が案件を持ち込み、3人で話すこともある。材料調達では財務、調達、企画、技術も連携し、海外の材料メーカーを視察するなど、機動的に動いている」

――社内の「さん付け」も

—社内の「さん付け」も

特徴ですね。

付加価値の高い製品に転換

「もともと和田会長が提唱していた。役職で呼ぶのをやめ、全部さん付けにし

以前は役員フロアで行くのは気が重くとも成長の推進力になると考えあった。こうした壁をなくしており、インドには力を入

「海外事業は地域ごとに配分する」

状況は厳しい
「中国は引き合いが旺盛だが、すべてに対応するの
ータンクステン不足への
戦略を交えています。」

は厳しく、受注を選択せざるを得ない。量ではなく、「材料利用の効率化やり

たい。新しく中でワーク
社長



に頑張ろう
にチャレン
てほしい...

「一緒に
いこと
ウクレレ

で呼び合う

て
呼
び
合
う