

トラブルに強い。工期内に納める。 頼れる“対応力”で、選ばれ続けて70年。

池田鉄工株式会社
代表取締役

池田和隆氏



他社にはないサービスとニッチ戦略で、業績を上げている池田鉄工。3代目社長・池田和隆氏は「安全第一」、「急成長しない」という自身の経営方針を「鉄のごとく硬い経営」と表現する。

つくって納める、だけじゃない。責任を持ち工事を見届ける。

——「てっのたいく」というSNSのユーザー名が、強く印象に残りました。
池田社長 「池田鉄工の事業内容を、わかりやすく伝えたい」と考案したのが「てっのたいく」でした。

当社は建築鉄骨や耐震鉄骨といった、建物の骨組みを製作するプロ集団です。主に一般の住宅や工場、倉庫、学校の体育館の鉄骨を手がけており、屋根や階段など、建物の部分的な鉄骨も製造しています。

鉄を加工して建物の骨組みをつくるという当社の事業は、扱うものこそ木と鉄で異なりますが、やっている仕事は大工さんと同じ。故に、てっのたいくです。

——なるほど。御社の仕事は、鉄骨をつくって建設現場に納めるまで、と考えてよいでしょうか？

池田社長 具体的には、鉄を仕入れて穴あけ・切断などの一時加工を施し、それらパーツを組み立てて溶接。寸法通りか、溶接が十分かどうか製品検査を行い、合格すれば錆止め・塗装をして、トラックで建設現場へ納品する、という流れです。

ここまでは、全国に2152社ある鉄骨屋みながやっている仕事です。そこで池田鉄工では、他社と差別化するため、「工事部」という部署を設け、案件ごとに必ず一人担当者をつけて建設現場に同行させます。納品した鉄骨が現場で問題なく組み立てられているか、工事の始めから終わりまで担当者が責任を持って

すべて見届けます。

注文をいただいた鉄骨をつくって、現場に納めて終わりという会社が大半の鉄骨業界にあって、現場に担当者がつくのはめずらしいのです。

このサービスが非常に高く評価されているので、他社より費用は少し高めなのですが、一度ご依頼をいただいたお客さまはみなさんリピート注文をくださいます。

——現場に必ず担当者を一人つける、というサービスが池田鉄工の大きな強みなのですね？

池田社長 加えてもう一つ、改修工事を積極的に受注するという戦略が、強みになっていると思います。

改修工事は、新築や建て替え工事に比べて手間がかかる分、競合が少ないのです。他社がやりたがらない、難しい仕事をあえて取りに行く戦略ですね。それに東京は古い建物やマンションが比較的多いため、改修補強のニーズが大きいという背景もあります。

——競合が少なく、ニーズが大きいとはいえ、手間がかかる仕事だと利幅は薄いのでは？

池田社長 たしかに、鉄骨をつくって納品するという案件に比べると、手間や人件費、そして時間もかかるので利幅は薄い。

ですが、改修工事は新築に比べて現場でのトラブルが多いため、当社の強みである工事部の存在価値を、より高く評価してもらえているという利点があります。

例えば、改修工事の現場では、用意した鉄骨のサイズが合わないといったトラブルは日常茶飯事です。

そんなとき、鉄骨を現場で加工すべきか、持ち帰って工場加工して翌日に運んでくるべきか。当社なら、現場の担当社員がすぐに判断して対応します。現場に担当者をつけるサービスが、改修工事の現場だとより生きるわけです。

また、仮に現場でトラブルがあっても、迅速な対応で工期内に納める。

これをモットーにしており、対応力と工期を守るといふ点で、お客さまに喜んでいただけています。その証拠に、改修工事の9割以上がリピーターです。

SNSやSDGsは、未来への投資。

— SNSのフォロワーが1万人を超えていて驚きました。

池田社長 鉄骨業界の認知度アップと自社PRを目的に、2020年に取り組みをスタートしました。Instagram、X（旧Twitter）、Threads、YouTube、TikTokで動画を毎日投稿しています。

投稿内容は、基本的に鉄の切断や溶接といった鉄骨をつくる様子です。また、活躍した社員を表彰しているのですが、彼らの姿もアップしています。



よく「若手社員がSNSを担当しているのか」と聞かれますが、更新作業はすべて私が行っています。

— なんと、社長自ら!! お忙しいなか、大きな負担なのでは?

池田社長 もう日課になりましたね。それに数は少ないのですが、実際に仕事につながることもありました。

また、やはり業界の人は見てくれているようで、当社の作業着で現場に行くと「あれ、SNSで見かけるあの池田鉄工さん?」といったふうに、声をかけてもらえることが増えました。認知度の向上を実感しますね。

さらに、毎日工場ですべての案件が受注できました。また、やはり業界の人は見てくれているようで、当社の作業着で現場に行くと「あれ、SNSで見かけるあの池田鉄工さん?」といったふうに、声をかけてもらえることが増えました。認知度の向上を実感しますね。

SNSの更新は、社内のコミュニケーションにもなっています。

S用に撮影してもいい?」と話しかけながら撮影をしているので、それ自体が社内のコミュニケーションの一つにもなっています。

ぜひ取り組みたいと思います、さらばしコンサルテイングに相談しました。「鉄を通じて社会に貢献する」というコンセプトで、かなり具体的な項目を挙げてSDGs宣言をし、実践しています。

池田社長 交流のある同業者の多くがSDGs宣言をしていると知ったのがきっかけです。そこで、当社も

代表的な活動に、近隣の小学校を対象にした職業体験があります。児童を工場に招いて、クレーンを操作してミニチュアの鉄骨を組み立てた

り、ボルトを入れて締める作業を体験してもらったり、溶接作業を見てもらったりしています。



ほかに、全国鐵構工業協会青年部会を通じて、日頃の溶接作業で発生する銅製のノズルチップを換金して、日本パラ陸上競技連盟さんや車椅子協会さんに椅子を寄贈しています。



— SDGsの取り組みは、事業にどのような影響がありますか?

池田社長 いまというよりも、将来、大きく影響していくだろうな、と感じています。

というのも、この取り組みを通じて、SDGsは大人よりも子どもの方が高い関心を持ってよく勉強をしていると感じるからです。

まだ聞かれたことはありませんが、採用面接で「池田鉄工はSDGsにどのような取り組みをしていますか」と、学生に聞かれる日も近いと思っています。



プロサッカークラブSC 相模原のスポンサー活動で地域を盛り上げる。

オフィスビルや倉庫など大きな施設の建築鉄骨に加え、鉄骨耐震補強も得意とする。

SDGs活動が、若手の採用につながると嬉しいですね。



るという発想で取り組んでいます。

**仕事は取りすぎない。
安全第一で社員を守る。**

——社長になって11年間、さまざまな試練を乗り越えてきたと思いますが、最も大きなものは？

池田社長 私にとっての大きな試練は、バブルやコロナ禍といったマクロな出来事ではなく、身近で起こる事故です。

社長就任直後、工場内で火災事故

が起きたことがあります。溶接工の社員が溶接をしていて衣服に引火し、重度のやけどで三ヶ月の入院。幸い命に別状はなく、その後現場に復帰していまは元気に働いています。社員の安全が何より大切だと痛感しました。

また、時折ニュースで鉄骨の落下事故を目にすると、人ごととは思えず、本当に身の毛がよだちます。と

**最も大きな試練は、事故。
声掛けや安全唱和、
そして掃除の徹底で
事故を防ぐ。**

にかく安全第一を心がけています。

——具体的にはどんな取り組みを？

池田社長 日々の声掛けや、毎朝の安全唱和。掃除を徹底していることも、事故を未然に防ぐ安全対策の一つです。出社後のラジオ体操も、転倒災害といった労災防止の観点から行っています。

また、経営者としては、会社の事業規模を急激に成長させないようにしています。

——売上が急激に伸びないように、コントロールしているということでしょうか？

池田社長 急激な成長は社員の負担になるので、売上高を前年比で2%前後に留めるように意識しています。

もちろん、コントロールしようにも、案件が重なって忙しくなる時期もあります。多忙なときは私自身も現場に出ますし、当然、社員には利益が上がった分の決算賞与も支払いますが、忙しすぎて体が休まらない状態では、社員から不満が出ますし、なにより事故につながりかねない。

ですから、仕事は取りすぎない。

ありがたいことにたくさんいただいた仕事は時折、協力関係にある同業者に振ったりして、社員の負担軽減、そして池田鉄工が息の長い会社になるための工夫をしています。

——堅実な経営で、社員の安全を守っているんですね。

池田社長 私の仕事は、つての「だいく」ですから、社員の安全と会社を守っていく、鉄のごとく硬い経営をしたいと思います。

これからも急激にはなく、少しずつ、着実に成長していく努力を続けていきます。

池田鉄工株式会社

【本社】東京都杉並区和泉4丁目42番2号

【工場】神奈川県相模原市南区大野台3丁目25番29号

【創業】1951年

【従業員数】40名

【事業内容】一般建築鉄骨、鉄骨耐震補強、その他建築鉄骨

きらぼし銀行 中野支店会員