

# 鉄人

「ニーズに真摯に向き合い、社会の変化に対応する」と語るのは、ステルス・高機能合金流通のイノウエ（本社＝東京都千代田区）の井上浩樹社長。ステンレスや高合金の拡販や利益率の改善と並行して、組織改革やデジタル技術の活用を推

## 社員一丸で変化に臨む



井上浩樹氏

イノウエ社長

進している。

▽：同社の社員数は数年前まで19人だったが、拠点の開設やエンジンアリンク事業の承継などを経て31人に拡大。個人主義に偏らず、横串の通った組織を進めてきた。これまで井上社長が管掌していた営業部門は営業部長に権限を移譲し、決定スピードの向上を図る。

日立営業所（茨城県日立市）や下松営業所（山口県下松市）などは人員を拡充。地域に密着した営業機能を磨く。

▽：2年前よりクラウド型受発注システムを導入しデジタル化を進めていたが、新型コロナウイルス禍により「デジタルの重要性を改めて認識した」という。このほど、

を新設。DXを活用した業務の効率化や営業力の強化を図る。

▽：社員からのユニークな提案も組織を支える。モチベーション向上につながる施策を募ったところ、特殊な生地を用いたスーツ「ワークウェアアスーツ」が挙がった。「私には思いつかない発想でスーツ風作業着は、毎日洗えてコロナ対策にもなる製品だった」こと

さらなるDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進させる目的で「営業管理室」

（北）