

井上鋼材 株式会社

2023年に創業100周年を迎えた井上鋼材は、鉄・ステンレス・アルミといった鋼材の販売をメインに、溶接機などの機械工具販売、鋼材の部品加工受託の3事業を展開しています。鋼材販売は大手のライバルも多いですが、井上鋼材は他社に負けず、中海圏域を中心に300社以上の取引先を抱えています。在籍人数11人の井上鋼材が、これだけ多くの企業と取引できた秘訣は「スピード」「どこよりも親切」「近いこと」という3つを強みがあるからです。常に速さを意識し、納品、配達、見積回答、全てをスピーディーに対応します。また、鳥取県西部地区で唯一、鋼材の倉庫を保有しているため、注文から数時間で鋼材を届けることも可能です。他にも、鋼材を加工して出荷したり、小ロットの注文も受け付けたり、他社では請け負わない依頼にも対応しています。こうしたきめ細やかなサービスを提供してきたことで、お客様からの信頼を勝ち取ってきました。井上鋼材はお客様にとって一番頼りになるサプライヤーを目指し、これからも日本のものづくりを支えていきます。



自分たちにはできない
付加価値を生み出し、
日本のものづくりを支える

no 05

井上鋼材にしかできない価値を生み出す

代表取締役社長 井上雄介さん

当社は鋼材の販売から加工、工具の販売まで対応できるオールラウンダーとして、業務を拡大してきました。しかし、業界として価格競争が多く、利益率を上げるためには当社独自の付加価値が必要です。そこで当社では鋼材の販売と加工をセットで行う事業を強化しています。私たちの取引先でも人材難から、鋼材の簡単な加工を外注したい方が増えており、需要も年々増え続けています。当社、取引先、共に Win-Win の関係です。また、当社では生産性の高い職場づくりを目指し、大手でも使用している管理システムを導入しました。これにより報告、連絡などの事務作業の負担を軽減しています。当社では経常利益の30%を賞与として支給する方針なので、社員には生産性高く働いてもらい、より多くの給与を持ち帰ってほしいです。これから入社される方には、特別なスキルは求めません。明るく元気に、そして挨拶を忘れず、一日一日の学びを大切にしながら、仕事に向き合ってくれたら嬉しいです。



井上鋼材では取引先で鋼材の販売などを行う営業チームと、商品の配送を行う商品チームで人材を募集しています。営業チームは取引先を回りながら課題などをヒアリングし、提案を行います。チャレンジ精神旺盛な方に向いている職種です。商品チームの仕事は効率の良い配送ルートの策定や、荷造りのチェック、検品などを行います。几帳面な方に向いている仕事です。

Interview

社員さんインタビュー



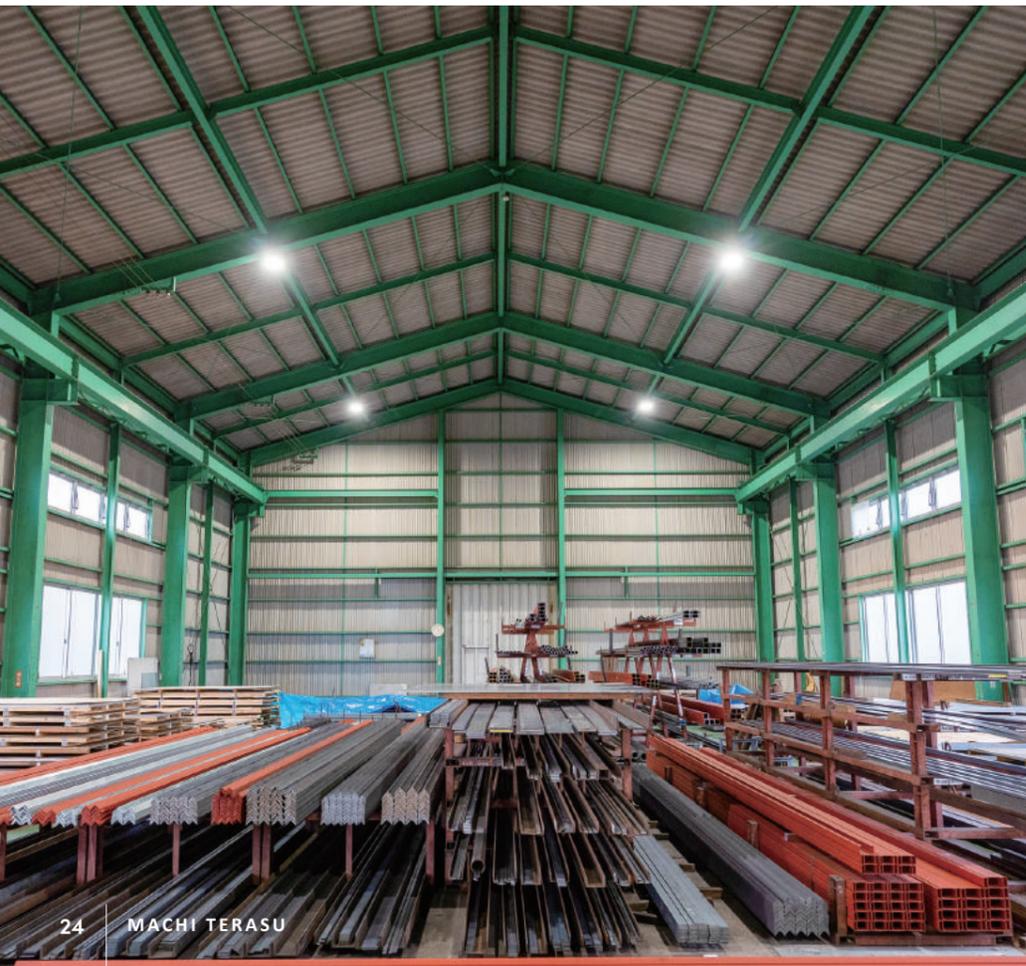
営業チーム 山木さん <入社11年目>

私は県外の異業種からリターン転職で入社しました。現在は営業チームに所属し、取引先を定期訪問しながら、商品の情報発信や困りごとのヒアリング、改善提案などを行っています。他にも見積書の提出、発注、納品、仕入れなど、営業の仕事は幅広いです。営業の仕事では様々な立場・性格の人と出会うので、信頼関係を築くのが大変な反面、そうした経験が自分の成長につながっており、とてもやりがいを感じています。



商品チーム 平井さん <入社6年目>

私は商品チームの主任として、配送業務、後輩の育成、安全運転管理者としてのアルコールチェックなどを行っています。荷物の昇降は機械を使うので、肉体的な負担はあまりないです。当社には、忙しい時も協力し合い、冗談を言い合える仲間が揃っています。また、お客様も気さくな人が多いので、本当に恵まれています。隔週土曜休みで、祝日や長期休暇もしっかり休めるので、プライベートでは家族との時間を大切にしています。



Company Data

業種：鉄/非鉄金属 販売・加工
設立：1965年
従業員数：11名
代表：井上雄介
場所：鳥取県米子市和田町1298番地
<https://inouekouzai.com/>



◀MACHI TERASUのWEBページ

業界イメージを変えていきます！



私たちは鉄鋼業界をもっと夢がふれる楽しい仕事にしたいと考えています。この仕事は、日本のものづくりを陰から支える重要なものです。人が生きていくうえで欠かせないインフラの構築に関わり、快適な生活を提供していることを誇りに思ってもらえるよう、やりがいがあり、給与も高く、未来も明るい、みなさんが「働きたい!!」と思えるような会社づくりを進めていきます。