

作業が滞ってしまう重要な部品であるため、大手が対応しない数本単位ずつの組み合わせの注文や、午前中の注文は午後、午前中の注文は午後、に届ける即日配達など、顧客の要望に応じたきめ細かな対応で差別化を図っております。



久原鋳螺(株)の社屋外観。

久原鋳螺(株)は、昭和29年創業、昭和36年設立の「ねじ」専門の総合商社で、今年設立50年を迎えられました。
ねじは、サイズや頭部形状、材質などの違いで種類が多く、在庫は常に3万種類以上。従業員は入社後1年かけて、倉庫でその商品と保管場所を覚えるのだそうです。一番小さな精密ねじは、太さが1ミリメートル、長さが2ミリメートルという極小サイズ。ねじは小さくて安い商品の代表ながら、一つでも欠けると

きめ細かな対応で大手と差別化



久原社長(左)と池本部会長。取扱品の中で最大の「アイボルト」は、大型機械などをクレーンで吊り上げるときに使用します。

こんにちは！
〇〇部会です

部会長の部会員訪問
卸売商業部会編

小さくても
しっかり支える
“ねじ”の専門商社

久原鋳螺株式会社

会員との“つながり”拡充を目的に、本所の12部会の部会長が部会員の皆さまを訪問いたしております。2回目の今回は、卸売商業部会の池本周三部会長が、久原鋳螺(株)を訪問し、久原賢一代表取締役社長からお話を伺いました。

「アットホーム」な雰囲気が強みの源泉

「創業以来、社内の家族的な雰囲気大切にしていた。従業員の採用にはいつも苦労してきたので、足りない部分をお互い補いながらやってきた。規模を拡大するよりも、永くお客さまに信頼いただける100年企業を目指したい」と久原社長。池本部会長は、「社長の人柄もあつて経営理念が社内に行き届き、アットホームな雰囲気の中で働く従業員の明るい姿が会社の信頼につながっている」と感じています。

また、商工会議所のメリットについて久原社長は、「お客さまとの関係構築に役立つし、経営者として知識を得るため、『知恵産業・経営大会』や部会の例会にも参加している。会社単独では到底お呼びできない方の講演が楽しみ」とコメント。「会議所での活動が増えすぎると仕事の時間がなくなるので、目立たないように参加してきましたつもりですが…」とおっしゃる久原社長ですが、「ねじ」のように、目立たずとも京都の製造業と卸売商業部会をがっちり支える、頼もしい存在です。

卸売商業部会のご紹介

〈部会長〉池本 周三(京都全魚類卸協同組合 理事長)
〈部会員数〉751件(7月26日現在)

卸売商業部会では、部会所属の役員・議員を中心とした企画により、年4回(2月・5月・8月・11月)の例会を開催。経営に役立つトピックの講演会を実施して、部会員の交流を図っています。皆さまの積極的なご参加をお待ちしております。

【今年度の主な予定】

11月例会 11月18日(金)
2月例会 2月20日(月)

【お問合せ】

卸売商業部会事務局
(京都商工会議所 中小企業経営相談センター)
TEL: 075-212-6467
E-mail: soudan@kyo.or.jp