

工作機械の販売に  
ロマンを求めて



日本工作機械販売協会副会長  
宮脇 隆一郎  
(宮脇機械プラント(株)・取締役社長)

私をこの業界に導いて現在に至らせてくれたものは、青春時代に続いた思いもよらない蹉跎でした。私の出生地は兵庫県小野市で、古くは東播磨の中央を流れる加古川を利用した米の回漕問屋を営んでいましたが、鉄道が開通し当地の特産物の利器工匠具(大工道具・刃物)の産元卸問屋に転じたのち、父がその後を継承していました。1955年春、私は大学に合格したものの同時に父が急逝し、家業を一旦は継がざるを得なくなりましたが、卸問屋という仕事に自分の将来を託する気持ちにはなれず、その後の10年間は、自分自身が生涯を賭けても悔いの無い仕事をどう創り出す

か悶々とした日々が続きました。

そんなある日、自分が賭けたい仕事のきっかけにめぐり会う機会がありました。当時の仕入先の加治屋さんで「日刊工業」という新聞に初めて出会い、今まで見たことも聞いたこともない工作機械の広告を見ました。旋盤、ボール盤、ミーリング盤、フライス盤、横中ぐり盤という機械の写真とキャッチコピーが鮮やかに目に飛び込んできたことを記憶しています。

その頃(1960年代中頃)の新聞には「阪神播磨工業ベルト地帯」のニュース・論説や広告などが連日掲載されていたので、当時の私



AMTDA・日工販・輸入協会との会合(1990年秋)

には憧れの「先端産業の集積地と機械産業」に大きな興味がありました。取りも直さず日刊工業新聞を購読しましたが、当時は工作機械・プレス機械等には全くの門外漢で何一つ理解ができません。当時、毎日新聞に連載されていた獅子文六作の新聞小説「大番」の主人公よろしく、手当たり次第にガリ版で「広告に興味あり、カタログとプライスリストを送って下さい」と各メーカーに資料請求のラブレターを送り続けました。

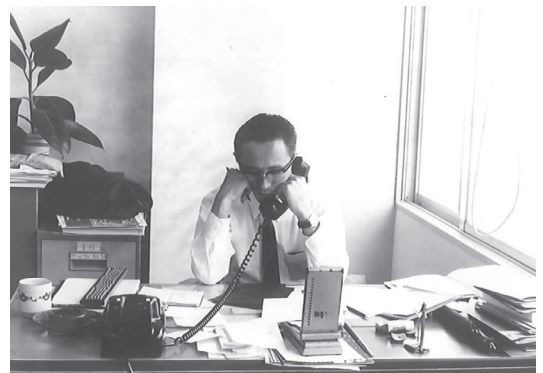
さて当時でも、結構カラフルで分厚いカタログからチラシまで色々な資料が送られて来ましたが、どのメーカーの製品が良くてユーザーの評価が高いのかは皆目わかりません。取り敢えず、カタログが綺麗で親切な説明のあるメーカーが一流と呼ばれるのではないかと考えました。近所の鉄工所へ機械の品定めを教わるために飛び込みましたがさっぱり要領を得なかったこともありました。

そうこうしているうちに、今もお世話になっている関西の有力メーカーの営業マンで、隣町から大阪に通う方より連絡があり、近くへ営業に行く機会があるので立ち寄ってあげようという嬉しい電話を頂きました。当時そのメーカーは海外メーカーとの技術提携で斬新な汎用旋盤を発売し始めたということで、カタログも美しいものでした。彼の話では、旋盤を売るには、鉄工所らしき工場の前に立ち止まり、ドラム缶が2～3本立っていればその中を覗け！ダライコと言われる螺旋状の鉄くずがあればシメタモノ！わが社のカタログをその鉄工所の親父さんに渡し、一度メーカー営業マンの話聞いてくれと頼み込ん

で、私を電話で呼ぶことから始めるのが良いと丁寧に教えてくれました。

そんなこんなを経験を少しずつ積み重ねることから始めましたが、どこへ訪問してどのような話をし、何を聞けば良いのか全く手探りの状態が続きました。インターネットのある現在とは次元の違う当時のこと、電話帳の職業欄から〇〇鉄工所とか××製作所の名前をリストアップして、何の予備知識も無く飛び込み訪問をすることから始めました。どうすれば目指す工業地帯の基幹産業に関わることができるのかを模索し続けた毎日でした。

1966年（昭和41年）7月16日に、工作機械・プレス機械を扱う機械専門商社を設立創業しました。会社のネーミングに悩みましたが、「宮脇自身」が会社の総ての行為行動に責任を持たねばならない覚悟と、お客様の工場設備一切のあらゆるご要望にお応えすることの意味を込めて、自分の苗字とプラントの文字を付けた社名にしました。また、“ユーザーとメーカーを技術で結ぶプロデューサー”を目指すべき営業活動の理念として掲げました。工作機械は先端的な技術とノウハウの塊である貴重な生産財であるにもかかわらず、



33歳の頃の悪戦苦闘時代のひとコマ（1968年）

ただ「売った、買った」のような取引が横行し乱れかけた流通現場に、自らの力量も省みず生意気にも一石を投じたい意味も込めて、顧客の技術的なニーズを拾い出しメーカーと一緒に解決させていただこうという機械専門商社本来の在りようを、是非とも実現したいとの思いがありました。

設立地はそれまでの私とは何の関わりも無い場所で、郷里小野市の真南に当たり兵庫県の瀬戸内側に位置し、阪神播磨工業地帯の中間地点の東経135度の子午線（日本標準時）が走る明石市を選びました。東にも西にも行動するのに便利な場所だからです。

会社を設立したものの、事務所の部屋代や電話代、ガソリン代などの諸経費を支払う程度の資金しか持ち合わせませんでした。カネと実績が無ければ知恵と身体を働かすしかありません。トップメーカー商品をトップメーカー企業に飛び込んで、お客様のご要望を引き出して売り込むこと。狙いは、信頼度の高いメーカー商品を、支払い能力が大きく将来への展開ができる大きい企業を見つけて買っていただくことで、お客様とメーカーの信用力を最大限に活用することでした。



家内と一緒に現当社藤原営業部長の仲人を務めた時のひとコマ（1980年）

さて、お客様のご要望を聴くにしても、多少なりとも商談に入るイントロの話題を作らなければ話になりません。取り扱う機械や業界についての知識・情報を少しは持ち合わせる必要がありました。有難いことに当時の工作機械やプレス機械メーカーの営業マンの方々から、日曜日ごと（当時土曜日は休日ではありません）に機械知識の特訓をしてあげようとの申し出を頂き、ご自宅に何度かお伺いして機械知識や業界情報の指導を受けました。新婚ほやほやの方もあり私がまだ独身だっただけに、奥様の気持ちが汲めずにご迷惑をお掛けしたのではと今も申し訳なく思っています。

営業のスタートは、まず私の生家を多少とも知っていただいている近くの中小メーカーや加工下請け会社への飛び込み訪問をすることから始めました。お客様の開拓に苦労はありましたが、楽しみの方がより多くありました。飛び込めば飛び込む程、新しい世界が開けてくることが何よりも楽しみでしたが、目的は阪神播磨工業地帯の大手企業との取引をつくることでした。これらの大手企業は、既に出入商社の多くに有力メーカーの商権を与えていて、私が標準機の仕事を頂ける機会はずがありません。ただ何よりも大手企業の有難いところは、案件についてリーズナブルな説明を伝え、誠意を持って行動さえすればキッチリと話を受け止めていただけることでした。まずお話を頂けたのは専用的な機械や装置です。生産技術の担当者や製造担当の係長さんから、加工する品物と必要な機能について丁寧なレクチャーを頂いた上で、おもむ

ろに機械メーカー探しをすることが日課にもなりました。名古屋、浜松方面へ専用機メーカーを探しに出かけ見積りと製作をお願いしたことを思い出します。

創業後1年が経ち32歳で結婚しましたが、日頃のオーバーワークや不規則な食事時間などが重なり穿孔性胃潰瘍で胃の三分の二を摘出する手術を受けました。手術のタイミングがあと少し遅ければ今晚はお通夜でしたと、家内は医者に言われたそうです。手術後一週間足らずで病室を抜け出し、胃を押さえながら事務所で依頼を受けていた機械の見積書を書いたことなどもありました。1973年の暮れには日工販メンバーに加入させていただき、その後は順調に機械専門商社としての道を歩ませていただきました。ユーザー、メーカーや関係者の方々のご理解とご支援を頂いて、

お蔭様で2016年には50周年を迎えることになります。

今、来た道を振り返りますと、何はともあれ“幸運がつきまどってくれた”の一言に尽きます。全ての事柄を前向きに受け止めて、ヤルベキコトをアタリマエニする努力に徹することしかありません。今までの47年間の幸運は、神様が私に与えて下さったある種ご褒美だったと感謝しています。

先日、素晴らしい歌を見つけました。永六輔作詞、中村八大作曲、デューク・エイセスが唄った古い歌です。“生きているということは 誰かに借りをつくること、生きていくということは その借りを返していくこと、誰かに借りたら 誰かに返そう、誰かにそうしてもらったように 誰かにそうしてあげよう”。まだまだもう少しがんばります。感謝！



ニュースダイジェスト社主催のEMOハノーバーツアーで、フランクフルトに向かう列車内。隣は、当時ツアー団長をされた志賀社長（志賀機械工業）