

# 不撓不屈

ふとうふくつ

相手にされず

「失敗するだろうけれど、必ず道は開ける」との思いで機械専門商社の宮脇機械プラント（兵庫県明石市）を立ち上げた社長の宮脇隆一郎。しかし、そもそも工作機械の相場、各メーカーの品質、売り方など知識が全くなかった。各メーカーに資料請求し取り寄せたカタログを持って、近くの鉄工所へ提案に歩いた。現実は一蹴しかなかった。当

## 宮脇機械プラント ②

### 信用される商社を目指す

時、機械商社は大手企業弟にも手伝わってもらった。社員を雇うにも当時しか相手にされない現実。社員の雇うにも当時を目的の当りにする。中の大学は就職先として相小商社の中には相場より手にしてくれず、つてを高く売りつける商売人も頼って高校教諭に学生をおり「顧客からの信頼が紹介してもらった。3人ない」と感じた。「逆に入社したが、機械が売れ顧客に信頼される商売がするようにするといずれもできれば、参入の余地はメーカーや客先に誘われある」と考え、売り手、転職していった。買い手、世間、全ての関係者が満足する商社を目指す。起業後1年ほどとして指すと決めた。

#### 人材・資金の壁

最初の年は7月からの9カ月で9000万円ほどの売り上げだったが、仕事は年々増加。2人の

## 専用機・装置差別化に力

結婚したが、資金調達の場所などを非難され、ため銀行に相談すると、本業と無関係な住んでいもあつたという。「力がば、代金が焦げ付くこと



1990年秋、取引拡大などのために参加した欧米と日本の工作機械販売業界団体の会合（後列右から3人目が宮脇社長）

ないと事業に関もなく長期間食い込め係ないことで差。顧客とメーカーの信用を受けける」用力を最大限生かすことが、逆に励みにを狙った。

#### とことん聞く

業にトップメーカー商品を買知恵を働かせ、とにかく、周囲を信用く動いた。商談の話題づさせてみせる」。くりにと、日曜日を返上宮脇はこう決意して工作機械やプレス機に合う専用機メーカーを探し、名古屋や浜松まで出張したこともある。

れるほど働き、過労とストレスから、胃に穴が開く穿孔性胃潰瘍で倒れたこともある。大手の顧客は、既に出入り商社の多くに有力メーカーの商権を与えていて「入り込む隙はない」。ならばと専用機械や装置で差別化した。生産の技術や部門担当者から、加工する物と必要な機械を探し、苦勞より楽しみの方

（敬称略）