不撓不屈（ふとうふくつ）

宮脇機械プラント ③

待遇・研修充実 次代を育成

社員が一番の財産

自ら家庭訪問

工作機械や周辺機器を扱う専門商社の宮脇機械プラント（兵庫県明石市）社長の宮脇隆一郎は、新入社員を採用する際に自ら家庭を訪問する。家族にも自社の理念を伝える狙いだ。雇用環境は40数年ぶりの売り手市場と言われる。学生やその家族も大手志向が強く、「BツーB（企業間）の会社は特に母親に認知度が低い」ためだ。

家庭訪問で宮脇は事業の説明に加え、中小企業だが財務面に問題はないことを説明する。「社員1人当たり10年の雇用で最低5000万円はかける。簡単に辞めないでほしい」と、給与面を含め理解を得る。「任せてくれれば必ず立派なビジネスマンに育てる。やる気と能力があれば社長も夢じゃない」。宮脇は熱意をこう伝える。

顧客に利益を

中四国や兵庫県内でも遠方からの優秀な社員確保を見据え、単身者、家族同居世帯も住める社員寮を完備。大手に負けない待遇だ。「従業員こそ会社の柱。人に最も投資し日本一の従業員を育成する」のが宮脇流経営。

教育にも力を入れる。機械は知識があっても売れない。持論は「機械やロボットだけ売っても利益にならない」。営業には顧客が最も解決したい課題は何かを引き出す能力が必要。「機械を効果的に動かし、顧客に利益を生んでこそ我々の商売は成り立つ」。宮脇が「人」にこだわる理由どが講師を務める研修なども積極的に活用し、世の中の傾向や商品知識を営業の日報から受注情報を集約して一元管理する。

創立50周年を記念し開いた家族会。社員とその家族が参加した

営業の新人は日本工作機械販売協会の「日工販SE（セールスエンジニア）資格」を1年間かけて取得する。メーカーの商品勉強会や企業OBなど講師を務める研修塾は月1回開き、次代を担う幹部を育成している。

情報共有も推進

2006年に導入した営業支援ツール「宮脇セールスプロジェクト（MSP）」は、全社員が即時に情報を共有できる。現在ある案件情報を独自の計算方法でランク付けし、受注の見込みや1カ月先の見通しを立てる。進化を続けるこのシステムの構築に、1億円以上を投じた。

宮脇は「当社はM&A（合併・買収）などで規模を大きくするのではなく、小さくてもキラッと光る1社を目指す」と胸を張る。取引先や思いの通じた社員など周囲の協力を得て、16年に創業50周年を迎えた。

「後継者は一緒にやってきた社員の中から選び、次の世代にしっかり継承したい」。次世代への思いは募る。

（敬称略）

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社