不撓不屈（ふとうふくつ）

宮脇機械プラント ④

機械・産ロボ提案強化

展示室開設 顧客目線貫く

調整して販売

工作機械や周辺装置などを扱う専門商社の宮脇機械プラント（兵庫県明石市）。商社として起業したが、約30年前に技術部門を設置した。仕入れた機械の立ち上げから販売、保守まで一貫して手がけるシステムを構築した。きっかけは大手エンジニアリングメーカー出身技術者との縁。協力して海外で買い付けた立型の小型マシニングセンター（MC）を日本の顧客が使いやすく、手頃に購入できるよう制御装置などを自社で交換、調整して販売した。機械は好評で兵庫県内だけで130台販売したという。

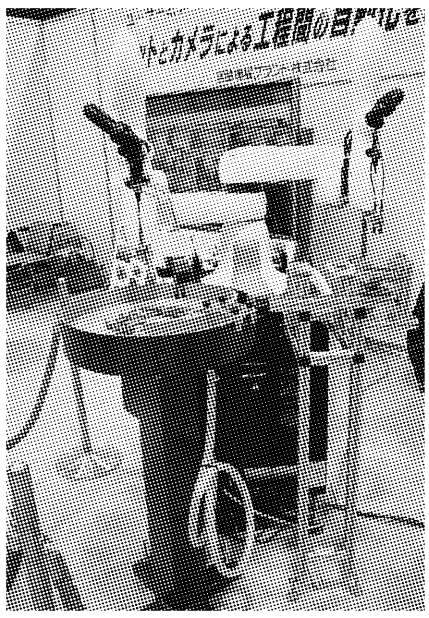
技術部が定着し、商品だけでなく技術も顧客に提案できるようになった20年ほど前からは、機械とともに産業用ロボットを本格的に取り扱うようになる。

活用事例を体験

現在は生産ラインの構想設計や治具も手がけ、機械と産業ロボのシステム提案を強化。このため2018年3月に約3000万円を投じて、商談スペース「ロボットショールーム」を新設。本社1階部分の約230平方メートルを斬新（ざんしん）なデザインに改装する。

新設するショールームには、7軸や双腕のロボを導入。バラ積み部品などの取り出し（ピッキング）実演など実際の活用事例を顧客に体験してもらい、ロボシステムを提案して新規受注につなげる。このほど若手とベテランエンジニアの計3人のプロジェクトチームを発足し、導入する設備やレイアウトなどの計画を主導している。

社長の宮脇隆一郎は「モノづくり現場における省人化ニーズは加速する。購入する立場になり、顧客の課題解決に努めたい」と、あくまで顧客目線を貫く姿勢だ。



来春に開設するロボットショールームで提案する双腕ロボ

重宝される存在

事業にまい進し51年。宮脇が最も大切にしている従業員に関する忘れられない話がある。同社は大手ではなく、BツーB（企業間）事業のため従業員の家族に理解を得られないことも多い。そんな中で安心してもらいたいと、周年の節目に従業員とその家族を招待する「家族会」を開く。

16年の50周年家族会は盛大に催した。そこで入社前は同社に対し、将来の不安などを抱いていたというある社員の母親から「息子がこの会社で働けて幸せです」との言葉をもらい、ほっとした。

顧客ニーズは変わりゆく。機械とロボの総合的なシステム化やIoT（モノのインターネット）が、ますます求められる時代だ。宮脇は「小さいけれど顧客に重宝される存在でありたい」と目を細めた。（敬称略）

（この項おわり。神戸・大原佑美子が担当しました）

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社