

## 変わることの無い「人」との関係

株式会社 ミヤコシ

代表取締役社長 宮腰 巖 さん



株式会社ミヤコシは1946年創業、昨年で創業60周年を迎える印刷機械メーカーの老舗である。創業者である宮腰榮太郎氏より引き継がれる同社独自の印刷機械の開発技術力は、「難しい注文はミヤコシに」と言われるくらいに、国内印刷業界の大手各社からの評価も高い。社長の宮腰巖さんは79年に社長に就任した2代目。先代から受け継がれる「技術力」を途絶えさせることなく、会社を成長させてきた。今回は宮腰さんに60年も続く経営の考え方や今後の夢などを聞いた。

### 60年の歴史の中にはご苦労される時代もあったと思いますが

それはもう山あり谷ありの連続ですよ。近いところでは、バブル崩壊後の長引く不況で設備投資が控えられる時代が長く続き、本当に厳しい時代でした。ここ数年、ようやくクライアントの業績も上がってきており、設備投資も復活しつつあり、当社も一息つける状態になってきました。

先代である父の創業当時は小さな町場の鉄工所でしたから、私も子供の頃に大変な苦労も見てきました。本当のことを言うと私は家業を継ぎたくなくて、一度電気メーカーに就職していました。しかし、いざ会社を引き継いでみると、業界の中で父が好かれていて、「難しいものはミヤコシに相談してみろ」というくらい、当社の技術力の評価が業界の中で高かった。

そんな父と比較される事で自らの負けん気が沸き起こったのも事実ですが、「業界における父の高い評価を守って行きたい」「ミヤコシの名を汚す訳には行かない」と言うのが私の経営の原動力になっていますね。

### そんな高い技術力を維持して行く秘訣はあるのですか

特にこれといった事をやっている訳ではありません。(笑)しかし、しいて上げればお客様に育てられているという事が非常に大きな要素でしょうか。

当社の受注はほとんどが特注のオリジナル機械です。お客様の要望には困難極まりないものもありますが、それに応えるために技術者も努力する。そしてその技術が新しい技術開発に繋がる。お客様からの刺激が開発力を生む、そしてその評価がまた新しい顧客ニーズを生む。そんな繰り返しが良いサイクルになっているのではないのでしょうか。

当社は「これはできません」と言った事が無いのが自慢です。お客様の要望をカタチにする、難しい課題であるからこそ技術者もやりがいがある。そして出来上がったものへの評価が嬉しくてまた頑張る。この辺りが技術者としての「モノづくり冥利に尽きる」のではないのでしょうか。

製造業はどの業界でもその開発の機密性や製造管理の問題で系列化されることが多いのですが、当社は大手各社と比べて取引があります。先にも述べたように「難しいものはミヤコシに」という評価が一番の当社の強みです。それも「全てはお客様のために」という社訓と、「お客様の満足を創造する」という基本

理念が、先代から続く当社のモットー。これを大事に技術者たちが本当に頑張ってくれている賜物です。



軟包装用フィルム印刷機 VAR18



デジタル印刷機 MJP600

### そんな技術者の育成に何か特別なものがあるのでしょうか

これまた特別な研修制度があるとか、育成システムがあるとか言う訳ではありません。(笑)一番重要なのは社員とのコミュニケーションです。技術というものは、『人』によるところが大きい。当社は製造拠点が全て秋田にありますから、遠距離であるからこそコミュニケーションを大切にしています。

私は頻繁に秋田の工場に出向くようにしていますが、新人にも声をかける、社員を引き連れて飲みにも行きます。そんな私を工場では「今度は自分が…」と待っていてくれるのが嬉しいですね。会社が小さい頃には社員全て家族構成まで分かっていたのですが、今では 500 人を越える社員が秋田に居るので全てを把握することは難しい。上司とのコミュニケーションを取りやすい会社、これが私が一番気をつけているところです。

当社の「モノづくり」の DNA を伝える、社長の思いを伝える、社員の気持ちを知る事ができる。コミュニケーションを取る事で、良い面も悪い面も含めて会社の現状が見えてきます。これだけ IT が発達した世の中になっても、日本らしさを残したフェイストゥフェイスのコミュニケーションが一番重要ではないでしょうか。

### 現在取り組まれている新しい製品づくりなどありますか

ひとつは昨今大きくなってきている環境問題への対応として、我々業界の課題としてクローズアップされている VOC 排出抑制。これに対応した新製品「軟包装用フィルム印刷機 VAR18」です。

短時間での見当調整、少量多品種への対応、溶剤インキ不使用による VOC 対応と、従来のグラビア印刷が抱える問題を一気に解消する画期的な製品です。特に今後対応せざるを得ない VOC 排出抑制等の環境問題へ対応した機種として注目していただいております。

もう一つは、オーダーメイド中心であった当社の事業拡張を図るために開発中の「デジタル印刷機 MJP600」。これは昨今主流となりつつあるインクジェットプリンターの高性能機種として開発したもので、印刷速度・ローコストに優れた性能を発揮します。

従来の活版・刷版印刷からオンデマンド印刷に移行しつつある印刷業界の過渡期に合わせ、既に主流となりつつあるインクジェットプリンターの市場に当社が導入する勝負製品です。マーケットシェア年間 3000 台の 1 割を目標に、当社の新しい売上げの柱に成長させていきたいと思っています。

### 今後の課題、将来への展望などお聞かせください

一番大きな課題はメンテナンスです。当社の製品は全てがオリジナル中心ですから当社の技術者でな

ければ手がつけられないのが現状です。

先ほども述べましたが当社の製造拠点は全て秋田で、社員のほとんどが秋田在住です。メンテナンスは営業拠点である本社であるため、メンテナンス要員への配置換えが難しいのが大きな課題です。秋田は地方都市でもあり、少子高齢化・跡取り問題も合わせて、本社への転勤を親が断りに来るケースが多く、頭を悩ませています。

将来の展望としては、先ほど紹介しました新しい製品、当社としては新しい試みでもあるオーダーメイドではないモジュール化された汎用製品「デジタル印刷機 MJP600」の販売拡大が大きな目標です。

またこの製品を中心に海外の市場に向けての事業を広げて行く事を考えています。既にアメリカと韓国にはミヤコシの名前を冠した会社がありますが、これは当社に居た社員の独立を支援した、言わば「のれん分け」の会社です。

海外拠点づくりに関しては、直接投資によるものではなく、現地企業との販売代理契約による販路拡大を目指しています。「デジタル印刷機 MJP600」はモジュール化され、メンテナンスも従来の当社の製品とは違って簡単になりますから、最低限その程度のメンテナンス対応ができる会社とのマッチングを望んでいます。

先代から受け継いだ「お客様満足に対応した技術力の提供」というミヤコシの DNA を大事に活かしながら、新しい事業への展開を行なって行きたいですね。

時代は変わっても「人」との関わりは変わらないと語る宮腰さん。「ペーパーレス時代と言われても紙は無くならないのと同じ」と印刷業界ならではの話題に合わせて笑う宮腰さんの話の中には、会社経営だけではなく、絶対に無くならない大切なものがある事を思い出させてもらった。同社の新しい展開に期待したい。

(井田 典幸)

(2007年2月 企業情報 掲載)