

# この「人」に聞く

株式会社三谷製作所

代表取締役社長

## 三谷晋一郎氏



長尺シャフト・ねじ加工を得意に「選択と集中」で企業業績を伸長

今年6月、株式会社三谷製作所の代表取締役社長に就任した三谷晋一郎氏。父の三谷誠一氏が務めた後をうけ5代目の社長に就任した。

100年の歴史の中で「石油エンジンミタニ発動機」を発明し、尾道地区に100台の販売したことで始まった同社。近年は自社の持つ高い技術力の情報発信に成功し、長尺シャフト加工やねじ加工で多くの新規顧客を獲得し業績を伸ばしている。「コストダウンや納期短縮にも熱心に取り組む。また、これからの5年までできる限りの改革を進め、必要な設備投資やシステムの見直しを通じて、日本の企業に求められる会社の確立に心血を注ぐ。新社長の三谷氏には、営業課長や部長時代の取り組みや今後の会社の改革の意気込みを聞いた。

### 三谷製作所に入社するまで

小学校1年生まで、工場事務所の2階に住んでいました。当時の工場の中は薄暗く、壁や床は油まみれで、正直汚いという印象がありました。工場ではどんな物を製造しているのかも、会社が長年続いている、どのような歴史があるかも十分には知りませんでした。当時工場内にあつた寮に住む作業員の人によく遊んでもらっていましたが、金属を加工する時に使う油で全身が真っ黒だったという記憶があります。

大学卒業後は東京の大手出版社の雑誌広告を扱う広告代理店で、販売促進の営業をしていました。長男でもあったので8年前、36歳のとき会社に戻る決意をして、入社しました。

### リーマン・ショックの影響

入った当初は、創立100周年の年（8年後）に社長になる、という目標を自らに立てました。当時社長だった父からは「自分でなるものじゃなく、周りの社員に認められなければならない。簡単なことではないが、がんばってみろ」と言われました。流通団地にある新設の工場を初めて見た時にはすごく驚きました。昔の子どものころと違って工場内に油污れもなく、すごくきれいになっていました。旋盤加工機、五面加工機、円筒研磨機などが複数あり、社内で一貫した製造ができるようになっていました。

当時の社長からは現場に出て、一から製造業について勉強するように言われ、工場を製造に仕事に就きました。その当時はリーマン・ショックの直後ということもあり、経営に必要な十分な受注がなく、工場を休日にしたたり社員を早く帰社させたりすることがありました。

8カ月たったころに、営業の社員が定年退職になり、人員の不足を補う形で営業に移りましたが、受注を確保するために安い仕事を受け、頑張っても赤字が続く状態でした。その当時は赤字になるイメージが正直想像できませんでした。

### 現状の把握と新たな試み

赤字が続く、このまま続けば本当に倒産するかもしれないという危機感が生まれました。今のままではとにかく何も変わらないという思いから、会社全体で1から改革に取り組みました。まずは全

ての受注物件の1案件ごとの受注単価と製造原価を洗い出し、どんな仕事か儲かって、どんな仕事か赤字になっているのか徹底的に検証しました。

取引先の中には付き合ひの古い会社も多く、昔から決められた単価で受注している案件も多数ありました。儲かっているかと思って受けていた中でもよく調べると利益率が低かったり、儲かっているかと思っていたものが実は大きな利益を出しているか、受注エリアや業種で利益率に差があったり、製品の特徵でも利益率に差があるなど、色々なことが見えてきました。特に自社が得意としてきた長尺シャフトの加工やネジ加工は、高い利益を生み出していることがわかりました。

現状が把握できた後、父である社長と話し合い、自社の得意分野である長尺シャフト加工やネジ加工に資源の「選択と集中」を行うこと、赤字案件は製造コストの見直しを進め、コスト削減努力をした上で、それでもどうしても赤字が改善できないケースは、受注単価を見直してもらってことに決めました。



### 三谷晋一郎氏 (みににしんいちろう)

1974年生まれ。尾道市出身。拓殖大学卒業後、広告代理店に就職し、営業職として活躍した。2010年三谷製作所(株)に入社。第三営業課課長、営業部長、取締役を経て今年6月に代表取締役社長に就任した。

### 株式会社三谷製作所

所在地:尾道市向東町14745-22  
創業:1918年4月  
TEL:0848-44-2000  
従業員:43人  
HP: <http://www.onomichi-mitani.co.jp/>  
事業内容: 長尺物、特殊ねじ加工及び大型製品の精密加工を主とした産業機械向けの金属部品の製造  
出先:尾道流通団地工場

### 高い技術力を広くアピール

ホームページをリニューアルし、シャフトやねじに特化して情報を掲載し、広くアピールすることを行いました。ねじの加工は職人としての高い技術が求められるため、特に5mを超えるような長尺ねじは、加工できる企業が少なく、日本全国から依

頼が来るようになりました。問い合わせの多くは、加工できる所が見つからず困っている内容で、図面を確認して加工可能と答えると、見積りを出す前に製作依頼されることもありました。

今まで一番長かったねじは、10mの全ねじ加工のシャフトです。加工難度が非常に高く、現場の作業者と何度も加工のやり方を打ち合せして完成にたどり着いた、非常に記憶に残る仕事でした。

### 良いことを取り入れ、さらに挑戦を

当社は材料手配から加工完成まで一貫生産できる体制を構築し、コストダウンの追求と納期「コントロール」を行っております。毎年工場の設備投資を行い、精度アップと加工範囲を広げていく一方で、さらなる技術向上を進めています。また、Tシステムを導入し、機械の稼働状況や進捗状況、原価管理など、リアルタイムで工場状況を把握できる体制を構築しました。より経営判断に必要な情報がタイムリーに把握できるように、戦略を立てやすくくなりました。

今期は予定以上の受注で推移しており、順調に売り上げも伸びています。私にはまだまだ足りないことが多いので、毎年、セミナーなどを受けて知識の向上に努めています。良いと思つことはどんどん会社に取り入れて、立ち止まらず常に前進すること心掛けてやっています。

今後も常に挑戦し続け、さらに上を目指して頑張りたい。社員には楽しみながら働いてもらって、みんな幸せになってほしい。社員の幸せのため、次の100年を目指して精進します。