
「お客様のお困りごとを解決する」を貫いて成長

株式会社ミヤモトは、トラックに特化した車両・部品販売、改造、メンテナンスといったワンストップサービスを港区の本社と門真市の工場で営業しています。

先代社長である父親の泰三氏が、1952年に中古部品販売の宮本商店として創業したのが始まりで、その後納入先の日野自動車とのご縁で、新品部品を併売できる会社になったことが1回目の大きな転機となります。メーカーの看板を揚げられるというのは当時としては異例であり、泰三氏はステータスとして欲しかったようで、そのために法人化をし戦略として地盤固めをしていきます。メーカー側としても当時いすゞ自動車に続く二番手の会社であったことから、拡販をするために扱う会社を探していたという事情もあったようです。

当時、中古部品だけでもかなりの利益が出ていましたが、その間に次の新しいビジネスを拓けていった背景には、当初から一貫して、お客様のお困りごとを解決していくためには何をしたらいいかという基本的な考えがあり、これがその後も当社の発展を支えています。



無借金、売上右肩上がり、後継者として入社

その後15年くらいを経て、日野自動車以外の全メーカーとの純正部品取引ができるようになっていったのが2回目の大きな転機となり、このころに現体制の基礎がほぼ確立されます。大学を卒業した宮本氏は、縁故で日野自動車に入社し新車営業をしていましたが、突然次男の自分が会社を継ぐことに決まり、当時は別法人となっていた日新自動車工業の所属として入社します。

子どもの時から自宅と会社と一緒にいたから社長になることに抵抗はありませんでしたが、自分より全員年上だった社員からの視線が刺さるように痛く感じました。社員からの信頼を得ようがむしやりに営業を頑張り、ありとあらゆる注文を取ってきましたが、納期などについて社内での打ち合わせを経ていませんから、取れば取るほど皆は離れていき、社内では本当に独りぼっちでした。救われたのは、数字が右肩上がりになっていったことです。バブルが崩壊したといっても業界の仕事は当時はまだありました。売上は上がるし、それに伴って賞与も増えていっていったので、社員は皆とにかく一生懸命仕事をしました。

経理公開、新卒採用開始

しかし、社長になる少し前、売上が落ちてきた時に大変なことになります。賞与を3回から2回にすることにしましたが、皆は納得しません。それから経理公開をするようになりました。最初は工夫ができておらず、決算書の損益計算書をそのまま映して説明するだけですから、案の定、15分も経てば皆寝てしまうという状態でした。今は工夫を重ねて、管理職以外の全員向けの時は、ほとんどをグラフにして、売上・原価・粗利を示し、だから○、×などとわかりやすく説明しています。

また、宮本氏が入社した当時は平均年齢が45歳という状況でしたから、新卒採用をすることにしました。当時の職業安定所の担当者に実情とのくい違いを指摘され、それをきっかけに就業規則や給与規定を整えていきました。毎年、定年退職が出るのでそれを補充するかたちで、定期採用を続けていますが、10年くらい経ってようやく人が入れ替わりました。

社は「考働」で考えさせる習慣を

先代の時には会議というより独演会といった具合で、先代が出した問いに自ら結論を言い、社員は「わかりました」とついていくという感じでした。先代の言うことを聞いていたらうまくいっていたという時代背景もありました。

皆から解決策が出るように、言い方は柔らかくですが質問攻めにしていったところ、やがて、一人二人、答える社員が出てきました。新卒採用で管理職の手前くらいになってきた社員が会議で発言するようになってきました。そうすると全体の雰囲気が変わってきます。当初は無理やり彼を管理職に上げ、彼が仕事をしやすいように若手を集めた部署をつくり、社長が全面バックアップで数字を落とさないようにしました。

そうすると彼らに自信もついて、会議で前向きな発言をするようになってきて、ベテラン社員も一目置くようになってきます。ちょうど業界も変わる時期で、インターネットが普及し始めて、今までのビジネスが通用しにくくなってきたこともありました。これが3回目の転機となります。



創業70周年に向けて

トラックの新車販売の市場はバブル期をピークとして年々右肩下がりとなっています。そのような厳しい環境の中ですが、2012年、創業60周年の時に「働いている人が自慢できる会社になる」「年商50億円、売上営業利益率5%」という「創業70周年夢計画」を発表し、2年後に新たに3部門を立ち上げました。

現在は海外進出を検討中です。東南アジアは車の普及が進み、今は南米や北アフリカに普及し始めていますが、メンテナンス市場はまだまだです。ただ、日本のような車検制度がないので、発想を変えるなど新たなビジネスモデルの構築が必要です。

「既存の部門でまだまだ頑張っている間に、新しいことを立ち上げていくという、その情報を集めに回るのがオレの仕事」と言う宮本氏、今後の展開に向けて着々と準備中です。

同友会での活動を生かして

同友会には日新自動車工業に入社したころ、仕事仲間の人に紹介されて入会しました。当時は皆さん年上の人ばかりで、よくかわいがってもらったそうです。

2014年に日本トラックリファインパーツ協会（JTP）の代表理事に就任しました。同業者の集まりで社長ばかり、数字も絡んでいますから、かなりの要望が出てきます。それらを取りまとめていかねばなりません。こういった組織を動かすということについても同友会で経験してきたことが大変役に立っています。



また、7月に開催された「第48回全国総会 in 大阪」では実行委員長として、2年前から準備に携わりました。「全国規模の総会が大阪で開催されたのは18年ぶりということで、参加された方が、今回、五感で同友会というものを感ずることができたのは大きかったと思います。この経験をぜひ、今後の同友会活動、企業経営に生かしてほしい」と、若い会員の活躍に期待しています。

～取材を終えて～

まだ先代と一緒に仕事をしていた時に、同じ考えでも伝わる速度が自分とは一万倍ほど違うのを何度も目の当たりにし「これはかなわへんわと思った」と言う宮本氏。そう言ってしまうところが大きいと感じました。受け入れるべきことは上手くそのまま使った上で、同友会での学びを生かして、時間のかかる組織づくり・人づくりといった改革に早くに着手したからこそ、今の発展があります。予算の範囲内で内装まで社員さんに任せたという門真支店に新築された部品倉庫は、自主的にきれいに保たれていました。

(情報化・広報部 北川・松永・谷澤 写真：木許)

Profile

企業名：株式会社 ミヤモト

所在地：(本社) 大阪市港区市岡元町

(門真支店) 門真市北岸和田

(中古車展示場) 大阪市住之江区南港東

創業 / 設立：1952年/1964年

資本金：1,000万円

売上高：21億3,000万円

社員数：52名 (パート・嘱託社員10名含む)

業務内容：トラックの車輛 (新車・中古車) ・部品 (新品・リサイクル) の販売、車輛メンテナンスやボディの架装・改造、保険に至るまでトラックに関連する総合サービス業