

高い技術力を駆使する ソリューション型の機械商社

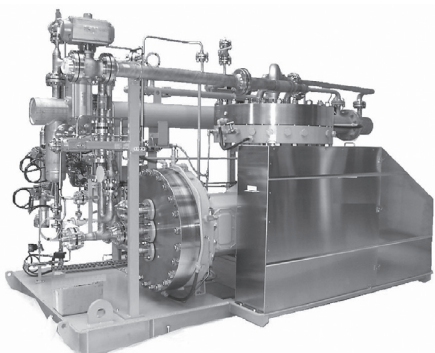
三國機械工業株式会社

表向きはコンプレッサや油圧機器を中心とする機械商社。しかし三國機械工業は、他の機械商社と決定的に異なる点がある。機械単体を売るのではなく、周辺機器までカバーしたエンジニアリング機能を持つ商社である点だ。3代目の清水忠憲社長は、「機械商社が取りたがらないインタフェイス・リスクを取れるということ。60年も前から技術リスクを伴う仕事を手掛けてきた」と、自社の歴史と強みを説明する。

◎エンジニアリング商社として成長

創業者の清水岩吉氏が陣頭指揮していた高度成長期。ある顧客から、コンプレッサだけではなく周辺機器を含めたユニット納品の依頼が寄せられた。複数の装置を仕入れて納めることはできても、据え付け後に各装置が正常に作動し正常な性能が発揮できるかわからない。だから商社は、こうした受注形態を極力回避する。実際、岩吉氏の時代も当初は多くの不具合に見舞われたようだが、「困っている顧客がいる。ここに顧客のニーズがある」として、むしろ積極的に技術系の人材を獲得し、エンジニアリング商社としての実力を高めていったのだ。

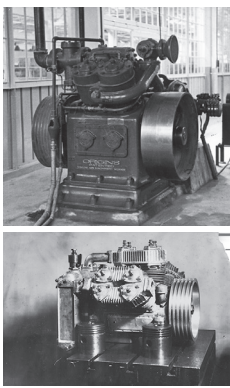
もう1つ、現在の同社事業の一角にもなっている2代目の清水修一郎氏が推進した海外製品の輸入販売だ。性能、価格で優れる海外製品があっても、並みの商社では現地工場渡しでは手も足も出ない。修一郎氏は、輸出入業務に必要な貿易、通貨、言語に長けた人材を整えるとともに、自社のエンジ技術を活用して日本の法規や規格に適合するよ



主力商品の1つ、ダイヤフラムコンプレッサ

● 長寿の秘訣

「質実剛健、まじめが取り得の家族的な社風の会社です」。堅い会社気質を何度も強調する清水社長だが、技術リスクや海外製品の事例が示すように、新たなチャレンジに対する動きは軽快だ。一方で、中途や外国人ら多様な人材を採用しながら、収益の多くを社員に還元するなど、社員あつての会社という姿勢が際立つ。経営とは何か、会社とは何か。3代続く社訓と向き合い続けた答えが、そこにある。

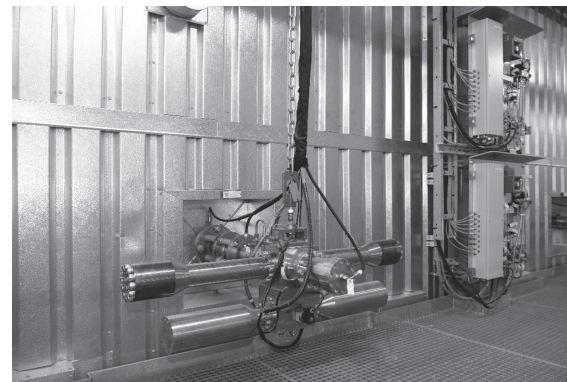


創業時の清水岩吉（初代社長）とその商品（昭和25年）

● 会社概要

設立：1950（昭和25）年6月
 所在地：東京都墨田区両国3-19-11
 事業内容：コンプレッサ・油圧装置等の販売、周辺機器の設計、製作、販売
 資本金：8,800万円
 社員数：70名

URL：http://www.mikunikikai.jp/index.html



引き合いが多い海外製品の圧力波式ストブロー

う調整。さらに同社がメンテナンスやアフターサービスを行うことで、多様な海外製品を扱えるようにした。最近ではボイラ内部の堆積物や灰を取り除く圧力波式ストブローなどのヒット商品があるほか、日本製品の撤退に伴う海外製品の装置需要が増えている。「技術と海外の二つを備えソリューションの幅が広いことが、当社の強みでもある」という清水社長。「規模を追う経営とは真逆の会社」で、社員のための会社という創業時の社訓を守り奔走してきた。まじめな社風も手伝って、知名度が浸透している重工プラント業界以外のフィールドでも豊富な実績を重ね、現在の取引社数は年間数百社に及ぶ。「約70人の規模だが専門分野で多くのエキスパートがいる。社員という資産をもとに、今後も顧客目線で魅力ある提案をしている。」（清水社長）方針で、創業100年を見据えている。