

惜しみなく伝え、広く高く積み上げる 協業・共創の無限型経営

(有)ミナ口

代表取締役 緑川 賢司 氏



YOKOHAMA COMPANY トップインタビュー 31

勤めていた木型製作所の閉鎖を機に、治具メーカーを起業した代表取締役の緑川氏は当時35歳。

社員は緑川氏を含め3人という小規模ながら、現在設立1年5ヶ月にして取引先は設立当初の10倍以上、黒字経営を維持している。

なぜ、同社は伸びているのか？若手経営者 緑川氏の前向きな経営理念からその理由を学んだ。

勤務先閉鎖を乗り越えて

— 起業の経緯を教えてください。

15年間勤めていた木型製作所を閉鎖すると告げられたのは、平成14年7月。起業するべきか再就職すべきか迷いましたが、残った社員のうち二人が「会社を作ったら一緒に移る」と言ってくれ、起業を決意しました。

幸いなことに、前の会社の取引先3社を引き継げることになったので、1ヶ月後の閉鎖時にそのまま新会社で業務を開始できるよう、会社設立を急ぎました。設立の方法は自分で本を読んで勉強し、必要な書類は全て自分で作成し、8月中に会社を設立しました。

ちなみに社名は、社員3名の名前「緑川」のミ、「中村」のナ、「樋口」の口をとって付けました。「実なろう」「身なろう」という意味もあります。

同社の主要業務は、製品を大量生産、製造する際に使用する治具の製作。当初の取引先は3社であったが、1年半足らずで40社にまで増えている。社員は設立当時とかわらず3人で、特に営業は行っていない。これは、同社のポリシーである「よりコストダウン、より効率化を最大限で追求する」が口コミで好評を博しているからである。

— そのポリシーを実現できる秘訣はなんですか？

協力企業への外注を積極的に活用し作業分担を行っています。自社で全てを製造しようとすると、設備投資や、そ

の技術をもった人材を確保するため、コストがかかります。協力企業にお願いすれば、当社と同時並行して作業が可能のため、納期が短縮でき、得意な加工技術を持つところをお願いするから精度も高くなります。

また標準部品も多く使っています。最近では、自分で作らなくてもカタログ販売やホームセンターなどで、種類が豊富にあります。買ってくれば、安価で早い。

そして出来上がった製品にはすべて検査保証書を添付し、お客様の要件を満たさなければ何度でも無料で追加加工します。

コストダウンのもう一つの理由としては、私を含めて社員3人は、25歳～36歳と若いので、人件費がそれほどかからないということもあります。

— 「取引」という枠を越え、協力企業を持つのはなぜでしょうか？

取引先もちろん大事ですが、取引先だけを見ていたのでは、「この取引先を失うまい」と消極的な姿勢となり、現状維持にしかありません。

同業種、異業種に限らず横のつながりを持てば、情報交換や共有することによって、困ったときの支えとなり、お互いの発展のため必ず力となります。口コミで取引先が増えるのも、そのつながりがあるからこそです。

そのためには情報公開を恐れないこと。協力企業との関係も、自社の情報を惜しまず提供するから信頼を得ることができます。自社を守ることばかり考えていたのでは、発

展は難しいと思います。

アクセス数が増える法則

同社のホームページ作成は緑川氏自身が行い、「治具とはなにか?」「日本の製造業はどうあるべきなのか」といった内容を盛り込み、単なる会社概要など自社紹介だけではない、読み応えのあるものだ。また有志による金沢産業団地のホームページも開設している。

一 ホームページが充実していますね。

一日のアクセス数は約60件です。当社はサービス業ではありませんから、業種からするとアクセス数は多いのではないのでしょうか?アクセス数が増える秘訣として、ある法則があります。本文中に「治具とは」といった文言を使うのです。検索エンジンで「ミナロ」と会社名を入れてなくても、「治具」という言葉で「ミナロ」が検出されるようにすれば、治具を調べる人の目に止まるのです。この方法で、「ミナロ」のことを知らない人を獲得し、さらに興味を持って頂けるように、様々なページを設けて情報発信しています。

一 金沢産業団地のホームページを開設された理由は?

金沢産業団地には650社もの会社があり、業種も多岐に渡ります。けれども実際には、横同士のつながりはほとんどなく、産業団地としての公式ホームページもありません。もし、これだけ多くの工場の集まりが連携を持てば、横浜からとても大きな力が生まれると思ったのです。そのためには、まず情報共有を図ることだろうと、ホームページを作りました。ここでは、掲示板や不要物品の「売ります買います」のコーナーを設け、情報交換を目的にしています。金沢産業団地の方にはぜひご参加頂きたいと思います。(URL <http://www.minaro.com/it>)

経験と技術は、広く高く

一 会社を経営するうえで目標としていることは?

私は「あさって以降の事を考えて仕事をする」ことにしています。会社設立して間もないころ、木材加工しか扱っていなかった当社に、金属加工の注文がありました。正直なところ不安はあったのですが、断りませんでした。その仕事で赤字が出たとしても、いずれ必ずプラスになる時が来ると思ったからです。

実際その注文に応えるため、年末年始は返上し、失敗作は多数に上り、結果的に赤字がでました。でも、そのとき



一般消費者向け製品
「虎目石の印鑑」



アルミニウム削り出し加工による自動車部品

培った技術が元になり、今では木材から金属まで幅広い注文に応えることができるようになりました。

知識や技術の積み重ねの話になると「狭く深く」とか「広く浅く」とかいいますよね。でも、掘るのではなく上に積み上げてみるとどうでしょうか?三角すいを想像してください。狭い底辺では高く積み上げられません。広い底辺の方がたくさん高くまで積み上げられるのです。だからどんなことでも労をいとわず経験したい。

「できない」と簡単に言わない。限界を自分で決めないことを自分に課しています。本質を見極めれば解決方法は必ずあるのですから。

一 今後の事業展開はどのようにお考えですか?

製造業は消費者に直接販売することがないので、接点がありません。けれども、消費者の方たちにも、日本が誇る製造業の技術を知って欲しいのです。そのため、プラモデル製作などに適した人工木材の小口販売、古代からお守りとして珍重されてきた虎目石を印鑑として加工販売しています。最近、軽くて小さい携帯用マッサージ器を製作したので、この販売も近々予定しています。今後はこうした「製造業」を一般消費者に直接アピールできる事業をさらに拡大していきたいです。

同社が紆余曲折し成長してきた1年間の経緯がわかるメールマガジン「がんばれ、物づくり!1年で10倍、顧客獲得成功記」からは、緑川氏の製造業への真摯な姿勢がひしひしと伝わってくる。現在購読者は200を越えており、また、ホームページを見た大手新聞社からの取材や原稿執筆依頼も来ている。横浜の製造業の若手代表として、今後の活動が一層注目される。

有限会社 ミナロ

横浜市金沢区福浦2-17-10

TEL 045(784)6692 FAX 045(784)6693

E-mail midorikawa@minaro.com

URL <http://www.minaro.com>

資本金 300万円 従業員 3名