

特集

1ランク上のソリューション提案



CELOS
+ インダストリー 4.0

社内システムと工作機械との
ネットワーク構築を実現

DMG森精機株式会社

名古屋本社 名古屋市中村区名駅2丁目35-16 (〒450-0002) TEL (052) 587-1811
東京グローバルヘッドクォーター 東京都江東区潮見2丁目3-23 (〒135-0052) TEL (03) 6758-5900

DMG MORI

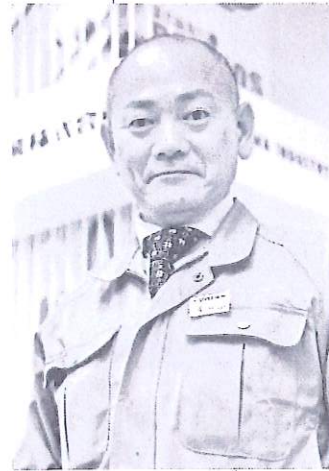
www.dmgmori.com

雑誌 81023-01



4910810230169
01100

2020年のリーダー



みやかわじろう
1981年3月日本大学商学部卒業、4月日産サニー東京販売入社。85年4月宮川工業入社。95年専務を経て2000年9月から現職。1963年生まれの52歳。東京都出身。

独自の人脈を生かす 親子3代で商機うかがう

宮川工業社長
宮川治郎さん

一度に多数の穴を加工できる多軸アタッチメントを製造販売する宮川工業。本業の傍らでは商社として、インドと日本の橋渡しもする。大切に築いた人脈を駆使し、インドでの多軸アタッチメント生産に乗り出した。ビジネスチャンスを秘めるインドで、果敢に歩を踏み出す。

次代をつくる

専攻

宮川は東京の生まれ。宮川工業は1935年、刀鍛冶の町岐阜県岡市で刀剣製作所として創業したが、当時社長の父・栄治が販売会社の設立のために住んだ杉並で育つ。劇団に通い、子役やモデルとして撮影や舞台に立った。ヒーローや戦隊もののアクション俳優のアルバイトに励んだこともある。

「敷かれたレールの上を言われた通りに進むのはイヤだった」と言う。役者稼業も「頑固で強い父親への反発」と話す。やんちゃもした。大学を出て、自動車の販売会社に就職した。車好きだったわけじゃない。「自分に向くのは営業」「しっかり教育してくれる」と会社を選んだ。

郵便受けから他社の名刺やカタログを抜き去るのは朝飯前で、狙いを定めれば日参して名刺を置く。門前払いは当たり前。その家の車のフロントガラスに毎日1枚ずつ名刺を並べていった。並べた名刺がガラスの端から端へとつながる頃、根負けした車の持ち主から声を掛けられたことも。同期入社でトップセールスを打ち立て、沖縄旅行を勝ち取った。

そんなある日、販売会社の仕事に追われる父から相談を受けた。「宮川工業を見てくれないか。二人では目が行き届かない」。厳格で強い父から初めて頭を下げられ、家業の宮川への入社を決めた。

大阪勤務時代には異業種の人間が集まるセミナーに積極的に出席し、人脈を広げた。多くの入脈の中に、インドに目を向かせる人物がいた。宮川のインド通いが始まった。

多軸アタッチメントの現地生産に乗り出したほか、州政府の大任クラスにまで広がった人脈を生かしたビジネスサポートも手がける。インド企業とのマッチングや進出支援、コンサルディングや加工・製作委託などの橋渡しも担う。

英国や欧州の影響を色濃く受けたインドは、独自の技術や商慣習を確立している。華僑やユダヤ系に匹敵するビジネス人脈も魅力。独自の人脈を生かし、父と息子の3代で、新たな商機をうかがう。

敬称略 (文と写真長谷川仁)