

創業・起業

guide book

ガイドブック

創業支援関係助成金のご案内 2

創業・異業種進出に伴う各種支援 3

企業奮戦記 4

有限会社 苗加製作所

有限会社 ヴィエントインターナショナル

アントレプレナー Do it 日程表 8

独立行政法人 雇用・能力開発機構

インターネットホームページ
<http://www.eldo.go.jp/toyama/>

富山センター 〒930-0805 富山市湊入船町9-1 とやま自遊館2F

TEL076-433-2211 FAX076-442-1178

北陸職業能力開発大学校 〒937-0856 魚津市川線1289-1

TEL0765-24-5552 FAX0765-24-4770

富山職業能力開発促進センター (ポリテクセンター富山) 〒933-0982 高岡市ハッ55

TEL0766-22-2738 FAX0766-23-6445

「限りない挑戦」

有限会社 苗加製作所
代表取締役社長 苗加 康孝

就職・株式会社古川鑄造への修行

私の社会人としてのスタートは、神奈川県川崎市にある、株式会社古川鑄造というアルミニウムのダイキャストで自動車エンジン等を製作している会社への就職からでした。いわば「修行」のようなものです。父と一緒に夜行列車に乗り、席が一杯なので新聞紙をひいて座りながら行き、川崎の寮に着いて寮長さんに挨拶をして近くの商店街で身の回りの物を父に買ってもらい、父が帰ったあと涙が止らなかったことを今でもおぼえています。高岡を離れ、はじめての一人暮らしということで、不安が一杯でしたが、先輩・同僚にも恵まれ、

徐々に仕事にも慣れてきました。古川鑄造では多くのことを学びましたが、特に印象に残っているのは、「「観音様」になりなさい。」ということと、「「K・K・D・H」が仕事をする上で大事だよ。」ということです。

まず、「観音様になりなさい。」というのは、私の仕事は、機械を扱って製品を作ることだったのですが、機械というものは調子が悪ければ必ず普段とは違った音がするので、よく「音を観て」機械と接していきなさいという教えました。また、「K・K・D・H」とは、「経験・カン・度胸」そして「ハツタリ」のことです。「経験・カン・度胸」が重要であるということとはよく言われていることなのですが、「ハツタリ」というのは正直大変驚きました。この先輩からの「教え」は、私の社会人としての基礎を作ってくれたものとして、非常に大事にしています。

有限会社苗加製作所への入社

高校の科長さんが、仕事が嫌になっても「石の上にも3年」のことわざもあるとおり、3年間は、辞めずに働きなさいと私たちに言ってくれました。私も古川鑄造で頑張ろうと思っていたのですが、就職から約2年後、祖父がどうしても帰ってきなさいということで、20歳の時、高岡に戻り、苗加製作所へ

入社しました。今から約18年前のことです。

それからすぐ祖父が不慮の交通事故で亡くなってしまい、今思えば、不思議です。

高岡へ戻った当初は、製品の鑄造を担当しながら、NC旋盤を導入してプログラム等を製作し、新しい試みをしていたのですが、バブル崩壊により、当然経営状態も厳しくなり、木曜日からは休みをとらなければならないくらい暇になりました。

27歳の時、はじめて営業を経験することとなったのです。当初は営業というものが全くわからず、大変苦戦しましたが、そのうちに、営業活動に必要なものというのがなんとなくわかってきました。それは、まず、弊社独自の「武器」を持つ



ことだということです。そこで弊社としては、「スピード」では、どこにも負けないような仕事をするを心掛けました。

また、えらい取締役の方や、部長さんとの商談になるので必ずアポをとって作業服で営業にいった方が、良く話を聞いてもらえたので、営業は、必ず作業服でしかも、車（トラック）で行くことにしました。例えば、月曜日の朝8時に福島県にトラックに乗って作業服で「部長さん、おはようございます」と言うと部長さんは「君は、いったい何時に富山を出発してきたの。」と言われます。「日曜日の夜10時に出てきました。」と答えると、部長さんは、「そんなに苦労しなくてもいい身分なのに。」ととても長く時間をとってお話を聞いていただけました。また、その帰りに取引先の栃木の工場に寄って納品をして打ち合わせをして帰ります。だから高岡に帰る時間は、夜中の2、3時に着きます。（1日1200キロ車に乗っていました。）次の日は、普通に出勤しているのが当然でした。今思えばどうしてそこまでやっていたのかわかりませんが、自分を追い込んでいたのだと思います。

営業活動を行って、いろいろな人との出会いが大事である

ということを再確認いたしました。私自身は、20歳で商工会青年部に、27歳で青年会議所に入会し、それぞれ、仲間とともにいろいろな活動を行ってきたのですが、まさに人とお会いし、真摯にお付き合いをさせていただくことの重要性を痛感しました。

業務用厨房機器への転換・新商品の開発

営業活動を行い、いろいろなことを学んだのですが、業績はなかなか回復しませんでした。苦しい状況の中、価格勝負の家庭用製品から撤退し、品質勝負の業務用製品に特化していくことを決断したのです。会社四季報を頼りに、当社の製品を扱っていただけそうな会社を北は青森から南は九州まで、訪ね回りました。おかげさまで、当社の品質を認めていただける会社が徐々に増えていきました。

また、「業務用IH用（電磁誘導加熱）釜」の開発を目指しました。以前は、IH用の釜や鍋は、熱伝導の関係で、ホーローや鉄、ステンレスといった素材で製造されていたため、業務用の釜は相当な重量となり、取り扱いが非常に不便でした。そこで、表面を鉄の皮膜で覆うアルミ製の釜を作ることになりました。一番の問題点は、鉄で行う皮膜の耐久性で



した。約2年間の苦闘の末、酸素のほとんどない2000度の火炎中で音速の2、3倍というスピードで鉄微粉を釜に衝突させ、変質のない皮膜を形成させる「高速フレイム溶射」という技術を開発し、製品の耐久性を飛躍的に向上させることができました。

さらに、新たに始めた事業として、「釜の再コーティング事

業」というものがあります。釜の内側にはフッ素樹脂をコーティングするのですが、釜を使ううちにコーティングがはがれてしまい、食べ物が焦げ付いてしまうのです。今まででしたら新しいものを購入していただいていたのですが、業務用の釜は決して安くはありません。そこで、当社で購入いただいた釜については、再コーティングをすることにしました。この再コーティング事業も受注の拡大につながっていきました。

コーティング事業は、外注先で加工をしてもらっていたのですが、「苗加さんに譲ってあげるよ。」と安く購入する事ができ、自社製品の全工程を一貫して行える体制が整いました。

社長への就任・今後の目標

私どもの品質・サービスに対する熱意がお客様に伝わったのか、業績は良い方向へ向かっていきました。

北陸銀行様のお勧めで富山県経営革新支援法の承認を頂き、目標、計画を立てることもでき大変勉強になりました。

そして、平成15年、37歳の時に代表取締役社長を務めることとなったのです。それまで走り続けてきて、気がついたら社長になっていたという感じです。

社長になりまして、希望と課題で毎日悪戦苦闘しております。新商品開発、従業員の教育・後継者づくり等、課題は山積みしておりますが、私どもの製品を必要として下さるお客様のために、社是「良い会社をつくりましょう ～一瞬一瞬しなやかに」を大切にしながら、私の財産とも言える社員とともに、今後とも前進していきたいと思っております。



有限会社 苗加製作所

創業 慶応3年（1867年）

従業員数 25名

業務内容 アルミニウム鑄造、アルミニウム製品の製造・販売

所在地 〒933-0344
富山県高岡市笹川2904
TEL.0766-31-1111
FAX.0766-31-3367

代表者 代表取締役社長 苗加 康孝