

# 営業・設計・調達を自ら担う オールラウンダーとして活躍できる職場



ミクニ機工株式会社  
代表取締役社長

寺師 稚人  
てらし わかと

## Profile

昭和42年4月13日生まれ、55歳。  
アイシン・エイ・ダブリュ(現アイシン)で7年勤めた後、父の創業したミクニ機工へ転職。現場のいち営業として経験を積み、常務、専務を経て2015年から代表取締役社長。ゴルフ、旅行、ドライブなど趣味は多彩。

## 求める人物像

## 「頼られる存在」になりたい人

当社では「仕事は取ってくるものではなく、いただけるもの」という感覚があります。そのために必要なのは、誠実・信頼・進歩。誠実な人間であれば「この人と仕事がしたい」と思っていただけるし、逃げない・無理と言わない姿勢があれば信頼していただける。そして、常にアンテナを貼って進歩を目指せば、通り一遍の対応ではなく、ユニークな発想を自分の言葉で語れます。お客様が困りごとに直面した際に「最後の砦」として頼られる存在になれるような人材育成を心がけています。

## Q1

## 自社の魅力は何ですか？

当社には、熱処理治具部門とメンテナンス部門の2本柱があります。熱処理治具とは、製造業などで熱処理を行う際、高熱の処理に何度も耐えながら容器のような役割を務める器具のことです。お客様のニーズに対応した設計を行っており、実績は15,000種以上。主な販売先は自動車メーカーです。一方、メンテナンス部門は、炉内点検やバーナー設備などの点検・交換が主な業務で、500か所以上の現場を経験したプロフェッショナル集団が、お客様の安定操業を支えています。

もともと、当社の成り立ちは少し変わっています。父は以前、熱処理設備メーカー勤務でしたが、オイルショックの不景気で自主退職し、故郷(奄美大島)の名産品を販売する会社を立ち上げました。あらためて設備メーカー時代のお客様に報告がてら挨拶に回っているうち、熱処理設備のヒーターや治具の話題になり、いつしか受注にまで発展したそうです。結局、故郷の名産品の販売実績はゼロのまま今に至ります。

現在では自動車メーカーをはじめ、国内の大手製造業とお取引できており、お客様に非常に恵まれていると思います。これは、創業時の逸話からつながっている、長年の信頼によるものだと感謝しています。

当社には設計部というものはありません。また、調達部署はありますが、製品の仕入れ価格と販売価格は最前线にいる営業本人が、現地・現物・現実を肌で感じて決めていき、納品後も改良・改善に努めています。すべてを担当することを指し「ひとりカンパニーの集合体」と呼ばれることがあります、これが当社の大きな特徴を表していると思います。

## Q2

「ひとりカンパニーの集合体」について  
詳しく教えてください。

当社の営業職は、お客様と対面する仕事だけではなく、

TOP INTERVIEW 【優良企業ガイド 2024】TSR企業コード:400688042

## ミクニ機工株式会社

□ 所在地 / 〒470-0224 愛知県みよし市三好町八和田山5番138  
TEL:0561-34-1166 FAX:0561-34-0222  
□ U R L / <https://www.mikunikiko.jp>

自らが設計し、仕入れ金額や販売価格も決定、「営業スタッフによるワンストップサービス」と紹介しているのはこのような体制のことです。

自ら設計した製品

は、我が子のような感覚です。生み出した製品が導入され、万全に活躍してくれることを期待しますが、至らなかった点や工夫の余地に気がつくことも。その改善の積み重ねが、お客様との信頼につながるのです。また、新しい要望に対しても、他部署と調整する必要がなく、アイデアも湧きやすい。この対応力も信頼につながっていると思います。

新入社員に対しては「一人前になるまで5年は見ていく」と話しています。未経験でも1年半あれば自分の想いを込めた設計ができるようになりますが、さらに現場経験を重ね、お客様と信頼関係を構築するのには5年ほどは必要でしょう。昨年、初めて女性の営業職が生まれました。男女を問わず、新しい力が戦力になってくれることを期待しています。「ひとりカンパニー」と呼ばれることがありますが、もちろん、必要に応じて社内の相談できる環境は整っています。

## Q3

## 将来の事業ビジョンは？

創業者である父は事業を軌道に乗せ、先代は財務を良い方向に変えてくれました。三代目である私のビジョンはグローバル化です。弊社の事業は、海外でも通用するプロダクトであり、活躍できる分野だと思います。近年はコロナ禍で控えめになりましたが、海外出張も多くありました。また、昨今のカーボン・ニュートラルの観点から考えると、治具の工夫で熱処理の効率を1.2倍にできれば、環境負荷を2割抑えられることになります。つまり、逆風のように見えてチャンスでもあるととらえています。

企業ガイドは  
P336へ

