

スペシャル対談

# 株式会社 稲葉製作所

やっぱりイナバ！物置業界シェア第1位

イナバ物置代理販売店

# 上越スチール販売株式会社



株式会社稲葉製作所  
代表取締役社長  
**稲葉 裕次郎**氏



上越スチール販売株式会社  
代表取締役社長  
**小川 貴裕**

**小川 貴裕**（以下「小川」） 今日はいなば物置で有名な株式会社稲葉製作所、代表取締役社長、稲葉裕次郎様からお越しいただきました。よろしくお願ひします。

**稲葉 裕次郎様**（以下「稲葉」） 株式会社稲葉製作所代表取締役、稲葉裕次郎です。

**小川** 稲葉社長がお越しいただくのは、弊社として一大イベントです。色々とお話を伺っていきたく思いますので、よろしくお願ひします。  
**稲葉** よろしくお願ひします。

### 来社目的

**小川** 今回弊社にお越しいただいた目的は何でしょうか？

**稲葉** イナバ物置専用の展示場を整備されて、良い環境が整っているというお話を耳にし、どのように活用されているのか見せていただこうと思ってきました。

### 展示場を視察

**小川** 弊社のようにイナバ物置をこれだけ展示しているところは全国的にも珍しいのでしょうか？

**稲葉** イナバ物置「専用」の展示場として、これだけの規模で展示を行っているところはあります。

### 社長に就任されて

**小川** 昨年10月に社長に就任されて、まだ1年は経過していませんが、社長としてのお仕事はいかがでしょう？

**稲葉** そうですね。この1年で挨拶をしながら全国各地を回ってきました。少しずつですが慣れてはきたと思います。（笑）

**小川** 弊社は創業者から数えて私で3代目になります。株式会社稲葉製作所も裕次郎社長で創業より3代目。

同じ3代目という理由で勝手に親近感を感じています。（笑）

**稲葉** そうですね、同じ3代目ですね。（笑）  
**小川** 先日ホームページを拝見しましたら、あ

いさつ文の中に「製品づくりに留まらずソフトの面での提案を図りたい」という記載がありました。

そちらにはどのような意図が含まれるのか、考えをお聞きたいと思ひます。

**稲葉** 弊社もおかげさまで業界シェアが日々拡大していますし、今後さらに拡大していきたくと考えています。

当然、お客様に使っていただきたいという思いを第一として製品を作っています。しかし、これからの稲葉製作所は物を作るだけではありません。

**小川** とおっしゃいますと？  
**稲葉** 例えば、弊社の子会社であるイナバクリエイトでは、物置の活用方法としてトランクルームを展開しています。

そのような小規模建築のに対する用途提案を行っています。お客様はまさにそういった用途開発・提案を求めていると考えます。

お客様に使っていただきたいという思いを実現するために、製品づくり（ハード面）に加えて用途開発・提案（ソフト面）を行っていきたく。そういった意図が込められています。

**小川** なるほど、素晴らしい考えですね。稲葉製作所は常に新しい取り組みを行っています。裕次郎社長はさらにそちらを強化していきたいということですね。

新しい取り組みといえば、この4月のエイプリルフールにドラゴンクエストウォークとコラボ企画を行いましたね。

**稲葉** そうですね。（笑）

**小川** 今後はそういった企画も増えていくかもしれませんね。楽しみにしております。（笑）





## 新商品「フォルタ」について

**小川** 新しい取り組みといえば、昨年の10月に新商品の「フォルタ」が発売されましたが、メーカーとしてどのような事を考えながら開発を行ったのかをお聞きしたいと思います。

**稲葉** フォルタを開発し始めたのが約4年前ですが、近年は特に気候変動による災害が多くなっています。

物置というのはそういった災害を、何度も乗り越えなくてはならないものなんです。

弊社の商品といえば「堅牢性」をイメージされる方が多いかと思いますが、これからはさらに丈夫な製品をお届けしたい。

そういった思いを込めて、今までよりもさらに構造強度を高めた商品の開発を行いました。

**小川** フォルタから積雪タイプに新しく「豪雪型」が追加されましたが、豪雪地域である新潟県では非常にありがたい商品だと思います。

**稲葉** 構造強度が高まったことで、積雪強度を上げることも可能となりました。

新潟県をはじめ、積雪地域のお客様にはぜひ使用していただきたいと思っています。

## 稲葉製作所の製品を取り扱って

**稲葉** 弊社の製品を取り扱っていただいで、製品に関することや受注・流通に関することなど、良いところ悪いところを教えてください。

**小川** 製品について特に私が感じるのは、オプションの取り付け制限です。

物置はもちろんガレージもそうですが、単純に壁パネルを交換することでオプションを取り付けることができる構造は、お客様の用途に合わせて自由に設定することができるので非常に優れています。

これは他のメーカーにはないことで、お客様へ提案もしやすく販売店としても良い点だと感じています。

**稲葉** 受注・流通面ではどうでしょうか？

**小川** 営業担当の方の納期回答の速さや、設計の方の図面作成の速さなどが優れていると感じます。

ガレージ等で確認申請をしなければいけない



時に図面が必要になります。素早く対応していただけることで、お客様も工期が縮まると喜んでいただけます。

ただ、営業時間外になるとそういった依頼をすることができなくなってしまう、困ることがあります。その点を改善して頂ければと感じています。

**稲葉** 受注面では新しい取り組みとして、代理販売店向けに自動応答によるウェブ受注システムを開発中です。

質問対応や受注はもちろん、簡単な図面なら作成できるようなシステムを考案しています。

これにより営業時間に関わらず、お客様への素早い対応が可能になると予測しています。

**小川** 素晴らしいですね。本格的に導入されればお客様にもさらに喜んでもらえるそうです。

## 稲葉製作所の代理販売店として

**稲葉** 弊社の代理販売店として心がけていることをお聞きしたいと思います。

**小川** やはり「代理のお店」ということで、メーカーの代理でお客様の対応を行う、ということとを心がけています。

専門的な部分に関してはメーカーさんのお力をお借りしますが、基本的な商品知識に関することは全社員が把握し、お客様に説明できるようにしています。

また、弊社は製品販売だけでなく施工も行っ

ております。代理店の中でもおそらく、現場に近い代理店ではないかと自負しています。

理由としては、弊社は品質管理提案賞を全国の代理販売店で唯一8年連続で受賞しています。

これは、弊社が現場に行き実際にお客様の声を聞きながら改善点を考えて提案をしています。それが評価されているからだと考えています。

**稲葉** 代理販売店の販売順位第1位を目指しているということですね。

**小川** はい。毎年、年間販売目標額の達成状況に対して全国代理店に順位が与えられますが、弊社は去年33位でした。

「やっぱりイナバ100人乗っても大丈夫」のCMがありますが、代理店の中では1位〜30位までが第1グループと呼ばれています。

長期的に見て少しずつ順位を上げていき最終的に1位を目指していきますが、まずは、この第1グループに入れるよう頑張りたいと思っています。

こういった目標を心がけながら商品の拡販に努めていきます。

**稲葉** ありがとうございます。

## 終わりに

**小川** 先ほどCMの話をしました。ポスターもまだ前社長様のままでですね。

**稲葉** コロナ禍の影響で中止してしまいましたが、弊社の歴史でも初めてCMを中止しました。

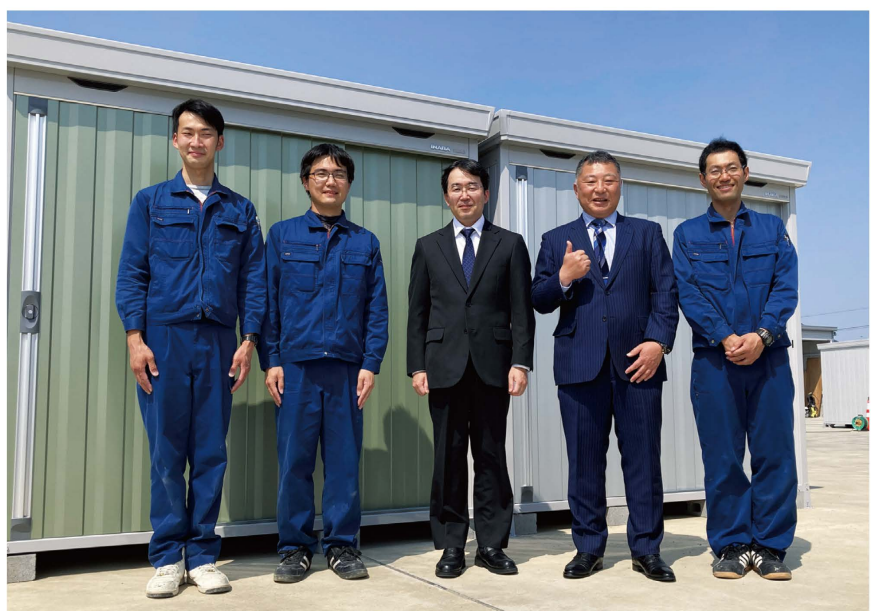
**小川** 早く新社長版の撮影を行いたいですね。といったところで終わりたいと思いますが、最後はおなじみのあのフレーズで締めたいと思います。

**稲葉** 「やっぱりイナバ！」

**稲葉・小川** 「100人乗っても大丈夫！」

**小川** 稲葉裕次郎社長ありがとうございます。

**稲葉** ありがとうございます。



▲展示場にて稲葉裕次郎社長と記念撮影

