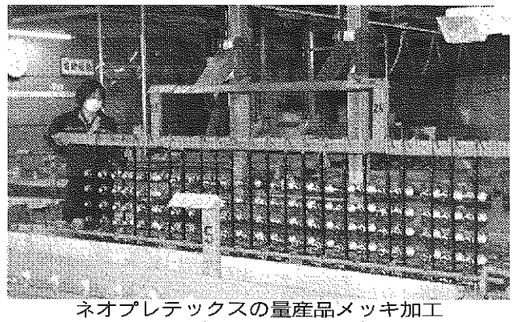
修復で小ロット開拓

群馬・高崎市のメッキ加工中小

群馬県高崎市内のメッキ加工会社が、2輪車や自動車などのパーツに再度メッキを施すサービスを立ち上げている。車部品などのメッキ受託加工業だけでは売り上げ増加が見込みにくい中、個人ユーザーを対象に愛用品を修復・復元する「レストア」に着目する。熱いファン向けの事業だが、メッキ加工ではこのような小ロット品を量産ラインに組み込みやすいため、同事業への参入を容易にしている。（群馬・平岡乾）

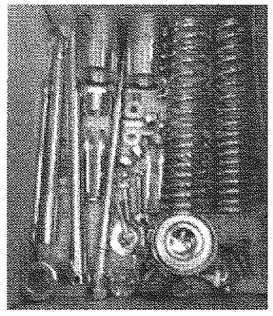

ネオプレテックスの量産品メッキ加工

「得意の硫酸銅メッキがもたらす重厚感を生かしたい」と、ネオプレテックスの塚越康平社長は意気込む。同社の主力は事務機器や自動車部品。これまで塚越社長の個人的な人間関係からバイク部品にメッキすることがあったが、レストア事業専用のホームページ（HP）を開設。全国の自動車整備業者との連携も深める考えだ。

八幡鍍金は2011年末に大型整流器を導入した。配電盤や電子機器用部品などのメッキ受託加工を手がける同社は、以前からバイク部品やゴルフクラブなどの再メッキを手がけてきた。大型整流器の導入で、「最大で2メートル近い製品にメッキができる」（後藤洋介専務）ようになり、再メッキ事業でさらに受注を狙える。

藤間精練は2年ほど前に自社のHPに再メッキ事業専用サイト「メッキ応援団」を開設。独自のフッ素樹脂コーティングのほか、「企業間連携を活用」（藤間一夫社長）し、多様なメッキ手法に対応。バイクや自転車、腕時計の部品などで実績を重ねた。

輸送機器や事務機器などの部品加工を手がける中小製造業が集積する高崎市には、メッキ加工業も多い。国内製造業の縮小の懸念に加え、価格競争も厳しく、従来の下請け型事業では閉塞感が漂う。そこで根強い需要が見込める再メッキ事業に関心が集まる。


▲……ネオプレテックスが再メッキを施したバイク用パーツ

2輪車・腕時計…愛用品で需要

こうした個人向け事業は一品物をはじめとする小ロット受注が中心だ。機械加工やプレス加工では、生産品目が変わるたびに金型や治具を交換する「段取り替え」が発生し、生産性低下を招く。その点、メッキ加工は条件が大きく異なる場合を除けば、「量産品と一緒にメッキ槽に入れられる」（塚越社長）ため、量産の生産性をそれほど犠牲にせずに済む。

とはいえ再メッキする際は、「事前に面倒な剥離処理が必要な場合がある」（後藤専務）ほか、「顧客と再メッキするパーツについて綿密な打ち合わせが欠かせない」（藤間社長）という。

現状では売り上げ面の貢献も大きいとはいえない。ネオプレテックスの当面の目標は月20件で100万円の売り上げ、藤間精練の受注頻度も1カ月で十数件ほど。それでも藤間精練はこの事業を通じ、長期的に自社HPの訪問件数増加とそれに伴う知名度向上といった副次的な効果を見込む。小回りの効く中小企業ならではの需要開拓の例と言えそうで、技術力でレストアファンを引きつけている。

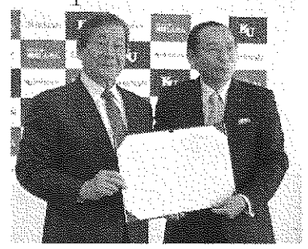
東日本 首都圏リポート☆ Report

日刊工業新聞 2012年(平成24年) 1月13日 金曜日 第21299号 14版
Business & Technology
発行所◎日刊工業新聞社2012
本社 ☎03・5644・7000 東京都中央区日本橋小網町14-1 大阪支社 ☎06・6946・3321 大阪市中央区北浜東2-16 名古屋支社 ☎052・931・6151 名古屋市東区泉2-21-28 西部支社 ☎092・271・5711 福岡市博多区古門戸町1-1

神奈川大と湘南信金 中小経営研究で産学連携協定

【横浜】神奈川大学と湘南信用金庫（神奈川県横須賀市、石渡卓理事長、046・825・1212）は12日、横浜市中区日本大学横浜キャンパスに大学が協力、ビジネスキャリアの向上を支援―などに取り組む。

会見で神奈川大の中島三千男学長は「全学生が学外に出て幅広い活動で各自の力、使命、目的を認識することに期待する」と述べ、石渡理事長は「現場を体験し、就職した時に企業人の一人となるための社会勉強をしてほしい」と語った。


▲……産学連携協定を結んだ中島学長㊧と石渡理事長

具体的には①中堅・中小企業の経営に関する共同研究を行い、地元企業経営者に対する経営診断、相談、支援を実施②産学のビジネスマッチングを支援する産学連携コーディネーターを養成③中小企業経営者を対象にした異業種交流会や幹部職員研修―など。

2年連続減 中小は増加傾向

関連の倒産では産業機械輸入販売のリッカーマン、米山紙商事など71件、円高関連の倒産は19件。

帝国データバンクでは「負債規模の小さな中小企業の倒産が増える傾向にある」（後藤専務）ほか、「顧客と再メッキするパーツについて綿密な打ち合わせが欠かせない」（藤間社長）という。

現状では売り上げ面の貢献も大きいとはいえない。ネオプレテックスの当面の目標は月20件で100万円の売り上げ、藤間精練の受注頻度も1カ月で十数件ほど。それでも藤間精練はこの事業を通じ、長期的に自社HPの訪問件数増加とそれに伴う知名度向上といった副次的な効果を見込む。小回りの効く中小企業ならではの需要開拓の例と言えそうで、技術力でレストアファンを引きつけている。

横浜知財みらい企業 市が33社認定

【横浜】横浜市は知的財産活動に積極的な市内中小企業を支援する第2回「横浜知財みらい企業」に33社を認定した。認定企業は同市中小企業融資「企業価値向上資金」を低利で受けられるほか、市のホームページなどを活用した広報支援、特許出願費用の助成や無料コンサルティングを受けられる。

認定企業は次の通り。

▽アーズ（神奈川区）▽アクアサイエンス（緑区）▽アジアプラントサービス（西区）▽イノアコーポレーション（都筑区）▽岩井の胡麻油（神奈川区）▽AJI（中区）▽キーストーンテクノロジー（同）▽計測技術研究所（都筑区）▽コロナ工業（金沢区）▽サンゴ（港北区）▽ジナリス（鶴見区）▽シルファー（港北区）▽スリーハイ（都筑区）▽相互電機（同）▽第一鈑金（同）▽鶴見精機（鶴見区）▽ディーサインズアンドカンパニー（中区）▽テクニカン（都筑区）▽日藤工業（港北区）▽日本アントム（都筑区）▽日本ビジネスエンジニアリング（西区）▽日本リフトエンジニアリング（港北区）▽パラエルモサ（金沢区）▽パレス化学（同）▽日之出産業（都筑区）▽広杉精機（同）▽フクハラ（瀬谷区）▽Mywayプラス（西区）▽メガトール（港北区）▽ヤマヨ（都筑区）▽ユニメーションシステム（磯子区）▽レーザーテック（港北区）▽ワンウィル（中区）

人事・機構改革

多摩信用金庫（東京都立川市）

▽1月4日、店名のみは支店長▽昭島＝中野＝奥野隆史▽小金井八木町＝大沢法雄▽府中＝国分寺＝酒井伸明▽国分寺＝昭島＝中村隆生▽調布＝調布＝河原一郎▽羽村＝羽村章太郎▽東立川＝小金井＝宇治康▽小平＝河原＝三鷹駅前＝佐川暢男▽栄町＝中野山王＝石川正樹▽郷地＝副支店長＝村上貴規▽昭島駅前＝福生＝春日隆志▽宇津木＝東大和支店副支店長＝細川達洋▽福生＝高幡不動＝宮原英一▽国分寺南＝中嶋俊也▽北山＝調布支店副支店長＝西河博史▽一橋学園＝本店副本店長＝細川正雄▽京王八王子＝佐藤伸英▽京王八王子＝佐藤一▽府中＝桜ヶ丘支店副支店長＝原雄▽武蔵野＝京王八王子＝佐藤一▽府中＝桜ヶ丘支店副支店長＝原雄▽武蔵野＝調布北口＝八幡山＝平原保男▽調布北口＝八王子四谷支店副支店長＝堀江秀一▽ひばりが丘＝伊藤雅由▽八木町＝八王子中央支店副支店長＝泰岡茂雄▽中野＝荒井清▽平山＝ライク統括室主任調査役＝石原義仁▽高倉＝郷地＝沢井芳和▽高幡不動＝恩方支店副支店長＝武田健児▽散田＝価値創造事業部主任調査役＝阿部武次▽共同センター移行準備室＝松沢一博▽総務部副部長＝経営情報室副室長兼担当＝兼務＝内野隆▽価値創造事業部副部長＝中野＝金井雅彦▽価値創造事業部副部長＝高橋尚子▽融資管理部部長＝価値創造事業部部長＝房信雄

小学生のお年玉 3年ぶり増も7割貯蓄

お年玉から貯蓄に回す平均額は同12・7%増の2万257円だが、「お年玉の7割以上を貯蓄に回しており、子供たちの堅実さがうかがえる」（地域連携部）。買い物に使う平均額は同18・4%増の6745円だった。

また、買い物の品目は「コンピューターゲームのソフト」が47・7%と21年連続で1位となり、次いで「本や雑誌・まんが」が22・3%、「オモチャ・ぬいぐるみ」が20・3%と上位に変動はなかった。（横浜）

（第3種郵便物認可）

北の大地で輝く 北海道の中小企業 ☆58☆

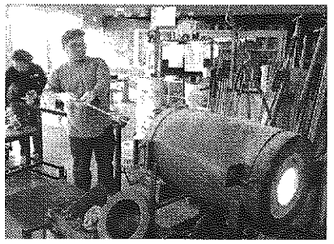
軍司社長

ぐんじ

ぐんじは2010年5月、オホーツク海を望む絶景の場所に「流氷硝子館」をオープンした。軍司昌信社長の次男、昇氏が工房長を務める硝子工房では、無害化処理された廃蛍光灯のリサイクルガラスを主原料に、器、動物の置物、アクセサリーなど多彩なガラス工芸品が生み出される。ブランド名は「エコピリカ」。館内には工房と工芸品の展示・販売スペース、カフェを併設。吹き硝子など各種体験メニューも取りそろえており、地元では新たな観光資源としても期待されている。

ぐんじは昌信社長の父が馬具の製造販売業として創業。昌信社長が玩具や子供服の小売業へと業種転換したが、10年ほど前「中小小売業に将来性は乏しい」と再度の転換を決意。以前から「地域性のある製造小売業」を志向し、ガラス工芸品に着目していたという。

エコガラスで工芸品


▲……野村興産イトムカ鉱業所（北海道北見市）から購入する。環境への配慮や地域性などを模索している」（昇氏）というリサイクル原料を地元で調達するルートを築いた。

昇氏は沖縄で学んだ気泡入りガラスの手法をアレンジし、氷や雪のイメージを表現。着色などに地元産の素材を使うことも検討しており、「エコピリカの地域ブランド化を目指す」と意欲をみせる。

売り場から見学できる工房でガラス工芸品をつくる

父の意を受けた昇氏は大学を中退し、ガラス工芸の専門学校へと進路を変更。卒業後、沖縄の大手ガラス工芸会社で5年半の修行。網走に戻り、父と二人三脚で業種転換への挑戦が始まった。

廃蛍光灯のガラスはていた時、行政からの紹介をきっかけに「軟らかくて手作りに向いている」（昇氏）というリサイクル原料を地元自社の経営安定化に取り組みながら、仲間づくりも進めてオホーツクを〝エコガラス工芸の集積地にする夢を思い描く。一方、昌信社長はガラスだけにとどまらず毛糸、木材、鹿角などを用いる地元の手作り工芸品の振興にも貢献する「オホーツクアトリエ構想」を打ち出している。

……

▽社長＝軍司昌信氏▽本社＝網走市南4条東6の2の1、0152・43・3480▽資本金＝1000万円▽売上高＝約5000万円（11年2月期）▽従業員＝7人（パート含む）▽設立＝73年（昭48）8月

（金曜日に掲載）