

見...
...
...

【立川】ムラコシ(東
京都小金井市、村越政雄
社長、042-381-
4151)は1日付で、
自動車部品事業の基盤を
強化するためグループの
ムラコシ精工(同小金井
市)と合併した。住宅用
機能金具の製造を手がけ

企業合併

ムラコシ

るなど高採算のムラコシ
精工と合併し、安定的な
黒字経営を実現。合併会
社の2011年3月期の
業績目標を経常利益率5
%に設定し、これまでの
製造品質に加え経営の信
頼性も高め自動車部品事
業を伸ばしていく。
存続会社はムラコシ精
工になり、ムラコシは解
散した。社長は村越政雄
氏が続投する。ムラコシ

た。ムラコシ精工の住宅
用機能金具は景気の影響
を受けにくく、これまで
毎期7-10%の経常利益
率を上げてきた。
厳しい自動車部品事業
だが、自動車と住宅分野
での2本柱の経営はリス
クを分散する上で有用と
判断。またブレーキオイ
ルの気泡を抜く部品「プ
リダスクリュー」は数
量ベースで国内シェア約
60%(同社推計)を握
り、国内外で成長の余地
を見いだす。

やリコール問題などの対
策として発注元が供給の
安定性と品質をこれまで
以上に重視すると認識。
協力会社はその裏付けと
る。
して業績や財務内容を厳
しくチェックされるよう
になると見通し、合併で
そうした要件をクリアす
る。
住宅用機能金具事業で
も、自動車メーカーに鍛
えられたムラコシの品質
管理手法を導入し生産の
効率化など合併効果を生
み出す。

高速で量産する装置が得
意で、大平製作所は線材
加工機の総合メーカーと
して、新市場を開拓す
る。
バネ両端のフック加工
など、サトマック事業部
と大平製作所の既存技術
の両方を生かせるユーザ
ーは多く、既存の営業先
への売り込み材料が増え
ることになる。大平製作
所は営業担当者らにも新
たな小型バネ製造装置の
社内講習会を行い、新事
業への意識を高める。

「単価は厳しいが、忙しく
なっているのは確かだ」と
言う。売り上げも急激に落
ち込むことはなく、微減で
踏みとまってきた。
その背景に、横田は同社
が2005年4月、本社工
場を横浜市青葉区から神奈
川県厚木市に移転したこと
が大きかったと振り返る。
工場移転とともに「新規の
取引先が開拓できた」から
だ。
ちょうど工場を移転した
ころ、デジタルカメラ向け
シャッター部品を黒色に着
色できないかという打診が
あった。「他社では黒色に
ならず、グレーになってし
まう」という。横田はその
要望に応えて量産品をこな
すことで、「電気メッキよ
りも、無電解メッキの方が

新潟県長岡市の「長
岡市フロンティアチャレ
ンシ補助金」を活用し完
成した。
中小・零細が新規
受注・事業に懸命
中同協、09年10
12月の景況調査
中小企業家同友会全国
協議会が1日発表した2
009年10-12月期の景
況調査結果(確報)によ
ると、中小・零細企業が
「新規受注の確保」と「新

大場金属 ①

神奈川県厚木市に本社を
構える大場金属は、この
3、4年間で大きく飛躍
したメッキ業者だ。同社の
ホームページ(H.P.)をみ
ると、いかにも手作り風で
シンプルな構成だ。しかし
同社には、そこからはつか
がい知ることのできない独
自のメッキ技術がある。

超小型ネジにも

その一つが無電解ニッケ
ルメッキでネジなどを黒色
に着色する技術。無電解メ
ッキは電気メッキと異な
り、通電しない特性を生か
して金属以外のプラスチック
にもメッキできるなど幅
広く使用されている。ただ
無電解ニッケルメッキは黒
色を出すのが難しく、主に
鉄やステンレスのシルバー
の輝きを増すのに使われて
いた。
同社は無電解ニッケルメ

無電解ニッケルメッキ



ツキで安定して黒色に着色
する技術を開発、黒色の携
帯電話やデジタルカメラの
超小型ネジを黒色にしたい
という機器メーカーの要望

い前年から取り組んできた
という黒色着色技術の開発
が、同社の成長を担う原動
力となった。
どのメッキ業者もできな

不況も受注減らさず
黒色無電解メッキの効果
は大きい。不況で他社が不
振を極める中でも、横田は

「単価は厳しいが、忙しく
なっているのは確かだ」と
言う。売り上げも急激に落
ち込むことはなく、微減で
踏みとまってきた。
その背景に、横田は同社
が2005年4月、本社工
場を横浜市青葉区から神奈
川県厚木市に移転したこと
が大きかったと振り返る。
工場移転とともに「新規の
取引先が開拓できた」から
だ。
ちょうど工場を移転した
ころ、デジタルカメラ向け
シャッター部品を黒色に着
色できないかという打診が
あった。「他社では黒色に
ならず、グレーになってし
まう」という。横田はその
要望に応えて量産品をこな
すことで、「電気メッキよ
りも、無電解メッキの方が

独自のメッキ技術の開
発で実績を残してきた横田
だが、自らを「メッキの素
人」と堂々と語っている。
その言葉の裏には、我
流で他社と一線を画す技術
を築き上げてきたという自
負のぞく。(敬称略)

リーマン・ショック
ク前と比べても量
は出ているという
本社工場内
に感じている。あ
る大手メーカーの
薄型テレビを壁掛
けにする際の留め
ネジの無電解メツ
キ処理も、すべて
大場金属で行って
いる。社長の横田
信一が「20年くら

「単価は厳しいが、忙しく
なっているのは確かだ」と
言う。売り上げも急激に落
ち込むことはなく、微減で
踏みとまってきた。
その背景に、横田は同社
が2005年4月、本社工
場を横浜市青葉区から神奈
川県厚木市に移転したこと
が大きかったと振り返る。
工場移転とともに「新規の
取引先が開拓できた」から
だ。
ちょうど工場を移転した
ころ、デジタルカメラ向け
シャッター部品を黒色に着
色できないかという打診が
あった。「他社では黒色に
ならず、グレーになってし
まう」という。横田はその
要望に応えて量産品をこな
すことで、「電気メッキよ
りも、無電解メッキの方が

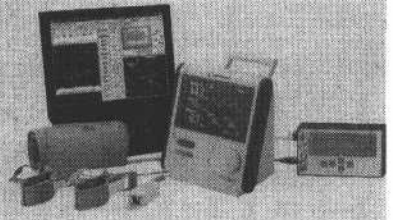
「単価は厳しいが、忙しく
なっているのは確かだ」と
言う。売り上げも急激に落
ち込むことはなく、微減で
踏みとまってきた。
その背景に、横田は同社
が2005年4月、本社工
場を横浜市青葉区から神奈
川県厚木市に移転したこと
が大きかったと振り返る。
工場移転とともに「新規の
取引先が開拓できた」から
だ。
ちょうど工場を移転した
ころ、デジタルカメラ向け
シャッター部品を黒色に着
色できないかという打診が
あった。「他社では黒色に
ならず、グレーになってし
まう」という。横田はその
要望に応えて量産品をこな
すことで、「電気メッキよ
りも、無電解メッキの方が

独自のメッキ技術の開
発で実績を残してきた横田
だが、自らを「メッキの素
人」と堂々と語っている。
その言葉の裏には、我
流で他社と一線を画す技術
を築き上げてきたという自
負のぞく。(敬称略)



「黒」着色技術で一線画す

「勝」
中小企業のものごと
▽所在地 神奈川県厚木
市金田2の2、046・2
96・6280▽社長 横
田信一氏▽設立 65年4月
▽従業員 16人▽資本金
500万円▽売上高 約2
億円(09年8月期)▽UR
L www.oba-kinzoku
.com/



康指導センターなどに売
り出す。価格は1セット
157万5000円。2
010年度に10000施
設への納入を目指す。

測定セットは専用パソ
コンとソフトウエア、血
圧計、心拍計で構成され
る。血圧と心拍の変化
で、運動にかかわる交感
神経と安静時に働く副交

【さいたま】ベルニク
ス(さいたま市南区、鈴
木正太郎社長、048・
864・7733)は、
中小企業向けに製品の受
発注、在庫情報を1画面

で確認できる営業管理シ
ステムを発売した。自社
で開発し運用してきたシ
ステムを、業務効率に課
題を抱える中小企業の需
要があると見て外販す

る。価格は320万円か
ら。初年度は7件の導入
を目指す。直接販売する
ほか大手代理店との契約
も検討している。
開発した「営業の連

人は受注数、発注数、
在庫数などのデータが一
画面上に表示される。顧
客からの問い合わせに迅
速に回答できるほか、二
重発注などのミス防止に

【東大阪】アメリカン
テント(大阪府東大阪
市、藤島五
・873
は、フット

アメリカン 移動式で全
市、藤島五
・873
は、フット
ポーツ施設
ーム型ア
フットサル
のツールを
ティングや
てるのに

受発注・在庫を1画面で

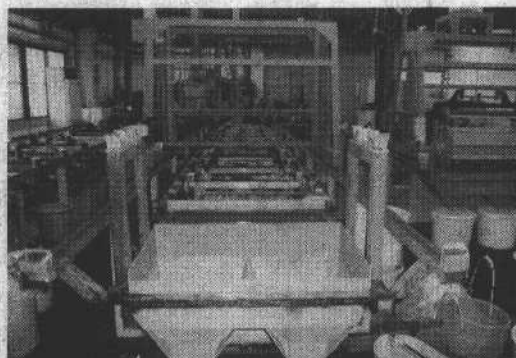
ベルニクス 営業管理システム販売

大場金属 2

大場金属の生産現場で
は、メッキ液にシアン化カ
リウム(青酸カリ)を使わ
ず、環境負荷の少ない塩化
カリウムで処理を行ってい
る。「この方法で処理する
メッキ業者はウチだけだ
は」と、社長の横田信一の
言葉にも自然と力がこも
る。

イメージを変えたい
横田は「幼いころ、父の
事務担当で、メッキに関し
ては素人だったからだ。
それでも信雄は独立時に
連れてきたメッキ職人が退
職した後、自己流で処理し
ていた。横田が「青酸カリ

メッキ液に塩化カリウム



は使っていなかったが、さ
まざまな薬品を使ってはメ
ンテナンスをせず、液体の
補充や濾過もほとんどして
いなかった」という状況
で、品質はお世辞にも高い
ものではなかった。
そんな大場金属に横田が

メッキ液にシアン
化カリウムを使わ
ず、環境負荷の少
ない塩化カリウム
で処理している
横田は「納入時に他社の
製品と比べてみると、確か
にウチのメッキは汚いなあ
と感じた」と、当時を苦笑
混じりに振り返る。横田自
身も経験不足で、十分比較
したことがなかった。

メッキが汚い
ある日、病に倒れた信雄
に代わり、横田が取引先に
値上げ交渉へ向くと、
「翌日からばったりと注文
が来ない」事態に直面し
の幼少期、近所のメッキ事

た。理由は、価格面ではな
く、「君の会社はメッキが
汚いのに、値上げまでした
のか」というものだった。
横田は「納入時に他社の
製品と比べてみると、確か
にウチのメッキは汚いなあ
と感じた」と、当時を苦笑
混じりに振り返る。横田自
身も経験不足で、十分比較
したことがなかった。

が、設備を一から見直し、
新たなメッキ液で処理をし
てみないかと提案した。最
初は一般的にメッキに使用
されていた青酸カリを使う
処理液の提案だったが、横
田はこれを拒否した。横田

業者が青酸カリを使った液
体を川に流し、死んだ魚の
姿を何度か見た、という原
体験があったからだ。
環境配慮の作業
「メッキ処理に取り組み
以上、環境に配慮したのも
で作業したい」。これが横
田にとっての原点となっ
た。担当者は横田からの要
望を受け入れ、塩化カリウ
ムと塩化アンモニウムを使
った混合液を持ってきた。
横田は前処理に工夫を施
し、「ひとまず、世間と同
等の品質を確保」するこ
とができた。

横田が我流で取り組んだ
初めてのメッキ処理だっ
た。青酸カリを使用せず環
境問題に配慮したつもりだ
ったが、横田が塩化アンモ
ニウムの排水への影響を知
るまでには、その時間を要
しなかった。(敬称略)

売した。夏
樹脂フィル
にしたため
く、紫外
る。さら
で夏場涼
かい空間
間口20×
高さ7で
施工費を
000万円
販売を目指
旭硝子



前処理に工夫、品質を確保

旭硝子