

THE ミドルのための知^{しげき}激マガジン BUSINESS SUPPORT

ザ・ビジネスサポート **8**
August 2005.

勝ち組の発想 30代社長 vs 40代社長



- 挫折をバネにしろ!
- 強い経営理念ある会社
- 行動力で新業態を確立
- 独自の“足技”で市場を開拓
- 19歳で経営の道に
- 確かな技術で世界をめざす
- Linuxのパイオニア
- 町工場のローテクに誇り
- 貸切バス業界の革命児
- 「思い」を組織に結実

ビジネスチャンス
情報精選 **51**

提携&代理店、M&A、新商品

エムアイ精巧 [宮田和久さん]

部品メーカーに徹しハイテクを支える 町工場のローテクに誇り

町工場はどこも厳しいといわれているが、(株)エムアイ精巧はここ数年調子がいい。

「やりたいようにやらせてくれ」と息子、「お前の会社なんだから」と父。

38歳の二代目社長は、いったいどんな魔法を使ったのか。

エムアイ精巧の営業種目は、大きく4つ。①冷間鍛造部品（切削物をプレス加工で）、②デジタルカメラ・携帯電話等の弱電精密金属部品および外装部品、③自動車用部品、④表面処理一式。いくつか見せてもらったが、ほとんどが何の部品も見当もつかなかった。

「部品を持って帰って家に飾っていると、子供がいうんですよ。『部品はいらぬから、完成品がほしい』って。店で『これはお父さんがつくってるんだ』っていても、『つくってる話はいいから、本物を買ってくれ』だって。

でもやっぱりうれしいんですよ、見えないところをつくっていても。だって、うちでつくったものが店頭と並んで、みんな買って行くわけですよ。これがすごい喜びなんですよ」

社長の宮田和久さんは、工場からのプレス音に負けないくらい元気に笑い、語ってくれた。

不動産屋から町工場へ

父が24歳で始めた会社は1967年の創業当初、アルミの鍋や時計のバンド、ライター等の加工をしていた。そして、ラジカセなど電気製品の部品を

手がけるようになる。

「順調なんかじゃないですよ。今まで国内でやっていたパイが、東南アジアや中国に行っちゃってますから。うちがよかったのは、ウォークマンの部品をやるようになってからですね。

埼玉・千葉のこのあたりの工場はコンパクトなどの外装部品を扱ってきたから、アルミをカットしたり磨いたりっていうのはお手のものなんですよ。だから大阪のほうでデジタルカメラをつくっても、ボディの仕上げはこっちになっちゃう。何十年もかけて積み上げてきたローテクでなければつくれる部品で、あるんですよ。その1つが欠けただけでも、デジタルカメラや車は完成しない。ローテクがハイテクにつながっているんですよ」

とはいうものの、やはり厳しい町工場。父が「継いでほしい」といったことはなく、母も息子が継ぐことに反対していたという。実際、宮田さんがこの仕事をするよう

になったのも、学校を出てすぐではなかったそうだ。

「私は不動産屋でマンションを売ってましてね。ちょうどバブルの頃ですよ。でも工場は職人の給料も稼げないような状態で、両親があんまりかわいそうで。それでなんとか、私が入って役に立てればと思って」

24歳で入社し、昼は工場、夜は機械系の専門学校に通う生活が始まった。そして3年前に社長に就任。以来、会社の売上高は、02年1億2,485万円、03年4億9,161万円、04年5億9,719万円と伸びている。



「社長になって、あんまり儲からない仕事は代えていったんです。『オヤジ、俺のやりたいようにやらせてくれ』と。まあ、デジタル家電ブームに乗っただけですけどね。

それに、年齢層が高い業界なので、逆にチャンスだった。このやろう、このやろうといいながらも、すごくかわいがってくれたんです。若いときはわからないところをわからないって見える、正直なところもありますね。こうしろあしろとかって、お客さんも仲間も本当によくしてくれましたよ」

儲かる仕組みづくり

金型をつくり始めたのも、宮田さんの代になってからだ。日本では、プレスはプレス屋、金型は金型屋と分業するのが当たり前。両方やっているのは100人以上の規模の会社がほとんどで、30人にも満たない同社のようなケースは珍しい。

「うちはもともとプレス屋だったんですが、金型屋さんに頼んだんじゃ、いい金型ができないんです。金型屋さんは売っちゃえば終わりで、よくないから直してくれなんていうと、いくらくれなんていわれちゃう。でも、うちでプレスをしながら、材料にこれを使ってみようとか、加工もこう変えようとやっていくと、それは社内の技術



の積み重ねになる。金型のメンテナンスをしながらプレスをして、製品だけ納めることができるから、お客さんも安心して仕事を出せるんですよ。

それに、プレスの金型って、中国人は嫌いみたいですよ。ダイキャスト型やプラスチック型なんかは鯛焼きと同じで、1回で終わり。だけどプレスの金型は、何回も工程を経て1つの製品にしていくので、どこかで寸法が合わないとなると、前工程、前工程と追っかけなきゃならない。さかのぼってここだとわかって直すと、他も直さなきゃならない。すごく難しいんです。こういう仕事は海外にもたくさん行っていますけど、結局できなくて帰ってくるものもありますよ」

新技術の開発は、製造の合間に全員参加で進めている。他社が難しくできない仕事、安すぎて受けられない仕事を、「事業努力でどうにか儲かるシステムにもっていく」。いま取りかかろうとしているのは、ドイツの1社だけしかできなかった液晶の部品だそうだ。

情報チャンネルが武器

「自社製品をつくるとなると、それなりにリスクが出てくる。利幅は広がるかもしれないけれど経費もかかって、やっぱりあまり儲からない。だから部品メーカーに徹して、努力するしかない」と踏んでいるんです」

浮気性のメーカーに対しては、「いつ別れてもいい」というスタンスでいくという。「待ってくれ〜」とやっているようでは、単価はたたかれ放題、相手の思うツボなのだ。余力のある、小さな会社でいられればいい。

「今の仕事を切って、次を入れる、そのタイミングが難しいんです。バランスが大事で、甘いこといっても足元みられちゃうし、単価をつり上げるのもたいがいにしないと、パートナーとして見てくださらなくなっちゃう。



宮田和久社長

うちしかできないなんて威張っても、メーカーさんは設計変更って武器を持っていますからね」

宮田さんには「師匠」と慕っている人がいて、尋ねるたびに「不思議なことをいっぱい聞ける」。ほかにもいろいろつながりがあり、あちこちから情報を得ることで、これからどうするべきかがみえてくるのだそうだ。

「トヨタは……らしいですよ。知らないでしょ、こんな話。どんな会社が日本を牽引していくのか、ダメになるのか、私はいろいろ聞いているから、株をやったらいいんじゃないかと思うくらい。やっぱり、どれだけ情報が入るチャンネルを持つかが大事ですよ。

それから、オヤジから教わったのは義理と人情。紹介を受けたところは安くなってもそこを通して仕事をする。トントンと叩いて、どうぞというメーカーさんはあまりないし、くださいといって儲かる仕事はない。うちの仕事は紹介が多いんですが、人間関係もできないんじゃない、仕事も来ないですよ」

会社の規模はあえて大きくしない。社員が安定した暮らしができる状態を保つことだけを考える。——義理と人情の社長が率いる町工場は、風通しがよく、元気がいい。

(株)エムアイ精巧

所在地 埼玉県草加市松江6-9-12
TEL 048-936-2010
設立 昭和63年1月
売上高 5億9,719万円