

前向きに挑戦する福井の企業を応援します

# F-FACT

ファクト» Fukui advanced companies' try



[特集] ニッチな市場で勝つ方法  
～生き残りと発展の秘訣を探る～

vol. 15

清川メッキ工業株式会社  
http://www.kiyokawa.co.jp  
所在地：福井市和田中1-414  
電話番号：0776-23-2912  
代表者：清川肇氏  
資本金：4,000万円  
従業員数：242名  
事業内容：各種電気めっき、無電解めっき、機能性めっき、化成被膜処理等

同社の展示会での問い合わせは、年間約600件。ホームページからは、年間約400件。あわせて年間約1000件にのぼる問い合わせのうち、「実際に試作につながるのは300件、量産で5年後には残るのは3件程度」と厳しさを語ります。「ただ、展示会への出展は、次につながるシートを探すのが主眼。5年



従業員とその家族はもちろん、顧客や株主、仕入先に対してまで、「人」の幸せを考えた経営が高く評価されました。



ニッチ技術を活かし“幅広い展開”を

## 多様な分野に広がっていく高品質ナノめっきの可能性

清川メッキ工業株式会社

ナノ（10億分の1）メートル単位のめっき加工を手がける、清川メッキ工業株式会社。創業以来52年間にわたり独自のめっき技術開発に注力し、2011年には医療分野、2014年度には自動車用半導体分野に本格参入するなど、活躍の舞台を広げ続けています。長年培ってきためっき技術を多様な業種に展開する取り組みと、それを支える人材育成について、代表取締役社長の清川肇氏に伺いました。

半導体シリコンウェハへのめっき技術。  
高い精度で不良品率を限りなくゼロにしています。

### 見えない部分を支える 高品質ナノめっき技術

同社は人の目に触れない機

能めっきの分野で、電子機器

情報端末、自動車、医療を3

本柱に、高品質のナノめっき

技術を展開。部品の小型化、

軽量化、省エネに幅広く貢献

トフォンの高機能化が進み、

電子機器情報端末分野で

は、近年、海外でのスマート

フォンの高機能化が進み、

加工も増加しています」と清

川氏は語ります。さらに、腕

時計型端末など小型化するウ

エアラブルデバイスに用いら

れる、超微細なめっき加工を

推進。「新しいものに対応す

る技術を率先してやらない

と、次の世代の仕事がどれな

い」と、常に未来を見据えた

品の自動車分野は現在、同社

のめっき加工の4割を占め

育ててきた、厳しい品質が求

められる仕事が実ってきてい

る。これから投資した分を回

収したい」と意気込みます。

ものづくりの海外進出が進

あります。電子機器分野や医療分野で検査方法などは違つても根本的な技術は使える。それに、業種の異なるお客さまからの問い合わせに応えるうちに、いろんなパイプができ、知識の引き出しになつていこんです」

同社の展示会での問い合わせは、年間約600件。ホームページからは、年間約400件。あわせて年間約1000件にのぼる問い合わせのうち、「実際に試作につながるのは300件、量産で5年後には残るのは3件程度」と厳しさを語ります。「ただ、展示会への出展は、次につながるシートを探すのが主眼。5年

その後、10年後に日本に残る仕事を目指しています」と、清川氏はその真意を語ります。

「当社は、メーカーではなく加工業。自社製品は1個もありません。売るものは、技術しかない」と断言する清川氏。「お客さまは試作依頼時に、『自社でできるなら、ここには出さない』とおっしゃいます。お客さまができないだけません」と表情を引き締めます。

そのため重視しているの

が、仕事に携わる社員の自主性とやりがい・満足度の向上です。社員がチームで取り組む「合理化大会」や「QC大会」、中堅社員が若手を指導する「品質道場」、福井大学の学生との産学官共同研究の「企業塾」など、社員が自発的に学び育つ仕組みづくりを行っています。

今年3月、そうした取り組みが高く評価され、同社は「人を幸せにする経営」をしてい

る企業を選ぶ「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞の最高賞となる中小企業庁長官賞を受賞。また、日本適合性認定協会が新設した「JABアワード」では、社員と会社との経営ビジョンの共有化など長年の取り組みが評価され、品質マネジメント部門賞を受賞しました。「企業は人」という思いのもと、社員の成長を会社の成長へと着実にしています。

「あるところで認められた技術は、他でも生きることが



清川肇氏

み、最大で3300社あった国内のめっき会社は、今では1400社まで減少しています。しかし、会社の数が半分以下になつても、「実は、めつき業界の売上自体に大きな変化はなく、1社当たりの売上が倍増しているのが現状です」と語る清川氏。他が真似できない技術を持つ企業は、その存在価値をより高めているのです。

展示会やホームページの問い合わせが次の仕事に

同社の大きな特徴のひとつに、「営業がない」ことがあります。清川氏は語ります。「当社で営業と

出展とホームページから問い合わせですね」と清川氏。

医療分野へ本格参入したの

も、「初めて医療の展示会に

出展したことがきっかけ」だ

といいます。製品ではなく同

社の「技術」を展示したところ、医療メーカーから外科手術の道具で相談があり、同社のめっき加工により完成に至ったそうです。

「あるところで認められた技術は、他でも生きることが