

平成 24 年度 女性経営者座談会

レポート

(全鍍連経営委員会)

日 時：平成 25 年 2 月 15 日(金) 12:00~16:00

場 所：都内某所

参 加：10 名

日本電鍍工業(株) (埼玉)	代表取締役	伊藤 麻美	様
福井電化工業(株) (千葉)	代表取締役	福井 順子	様
大森クローム工業(株) (東京)	代表取締役	宮川 容子	様
(株)渡辺鍍金工場 (東京)	取締役	渡辺 淑子	様
力石化工(株) (長野)	代表取締役	佐藤 洋子	様
(株)高木メッキ (愛知)	代表取締役	高木 香苗	様
(株)ユニゾーン (富山)	代表取締役	梅田ひろ美	様
(株)センショー (大阪)	代表取締役	堀内麻由子	様
(株)光洋金属防蝕 (山口)	代表取締役	藤堂都美子	様
東和工機(株) ※	代表取締役	岩永 美保	様

※日本表面処理機材工業会から特別参加

進行役：経営委員会神谷博行副委員長

座談会の概要

神谷経営副委員長が進行役となり、座談会が進められた。①「近況の報告」②「めっき業のビジョンについて」③「めっき業の海外進出について」の3テーマに沿って、皆様にお話し頂いた。概要は次の通り（以下敬称略）

1. 近況の報告

（伊藤氏）近況の報告ですが、状況的にはあまりよくないですね。弊社は多品種でやっていますが、貴金属の高騰が重く響いています。また組織をがらりと変えて、思い切って営業に女性20代新卒をリーダーに据えてみました。若い人が自ら動けるような体制を作っているように考えています。

（福井氏）弊社はハイテクではなく「ローテク」の装飾品をメインにしています。弊社はベトナムの進出にあたり中国の工場も見学してきましたが、装飾品に関しては品質レベルの向上が顕著になっているという印象を持っています。生前の父に中国製の装飾めっきの品物を見せた際、「こんなのはうちでも出来ない」と言っておりましたが、それ程素晴らしかったです。これまでユーロが安くて円高の状態が続いてきて、ヨーロッパの方はずっと日本のものを買えない状態でした。円がそのうち下がると言われ続けてきましたが、気づいた時には周りに食われてしまったような印象を持っています。そんな中ここにきてようやく円安に傾いてきて安心しています。

（宮川氏）自民党になって「アベノミクス」

が動き出しましたが、実感として足元はあまり良くない感じがしています。最近新しく始めた試みとして各部署の技術者を集めてスキルマップをきちんと作るようにして、個人目標を明確にするようにしています。今後は事業継続（BCP）対策にも着手したいと考えています。

（佐藤氏）あまり景気が良いとは言えず、周囲の地元企業同様に会社を休んで雇用助成金を頂きながら操業しております。将来に対する不安を払拭するために、経営計画をきちんと立てようと決意し、現在は税理士と相談しながら色々と模索しているところです。

（梅田氏）2月より弊社会長に就任致しました。皆さんが仰る通りあまり景気はよくないですね。今までの経営戦略ではグローバル競争に勝てないなと実感しています。弊社では競争力の見直しを図り、原点に帰ることを決め、特にTQMを再度徹底して取り組むことに致しました。社内での勉強会もスタートさせ、5年というスパンで、まずは土壌作りから始めている所です。

（藤堂氏）弊社は創業44年目になります。私は前社長の親族では無いのですが、一番長く勤めているという理由から、6年前に創業者社長より会社を引き継ぎました。当時はお客様が仕事を持ってきて下さる時代でしたが、リーマンショック後は取引先メーカー等の衰退・移転などが続き、苦しい経営を迫られています。そんな中組合（山口組合）を通じてお仕事を回して頂くなど、横のつながりのメリットを感じるようになりました。仕事量は

減ってきておりますが、少ないなりに社員一同目的を持ちながら乗り越えようと努力しております。

（岩永氏）日本表面処理機材工業会より参りました。弊社は設備メーカーですが、リーマンショックや東日本震災を経験し、一時期は売上がピークの10分の1に落ち込んだ時期もありました。最近はどう生き残るかということ念頭に考えながら、社内の世代交代を調整しつつ、ようやく少しずつ忙しくなり始めました。最近、海外からダイレクトに問い合わせの連絡を頂くことがしばしばありますが、弊社では販売先を日本企業に特化しており、まずは日本のものづくりを元気づけたいと考えています。

（堀内氏）取引先が最近合併を致しまして、それに伴い品質要求が一気に上がりました。品質に関して今までは「これで行けるだろう」というラインでも、合併後はそれが通用しないということで、生産量や売上が減る中で、若手中心の現場にはかなりの負担を強いてきましたが、何とか対応して参りました。現在は設備や新工場の設置などを社内で検討している所です。

（高木氏）昨年、母が亡くなったのですが、今後の仕事のプランを見つめ直す1つのきっかけとなりました。特に今後の事業継続については自分が生きている間に、ある程度環境を整理する必要があると感じるようになりました。私は跡取りがおりませんので、まずは将来の後継者になってもらう方に「継いでも良い」と思ってもらえる環境を整えることが

重要であると感じています。

（渡辺氏）売上を考える時に「リーマンショック前に比べて〇〇%」と言いがちですが、実際には今後その水準に回復することは難しいと思っています。ですので、売上高を上げるのではなく、数字が伸びなくてもどうしたら利益が生まれる体質になるのかを常に考えています。現状の悩みとしては2つ。1つは人材。ここ数年、従業員が固定化し、技術・品質面では安定していますが、徐々に高齢化が進んでいて、それに伴う閉塞感があります。もう一つは、今後戦略的に何を会社の強みとするのかという点。限られた原資をどの部分に活かすのか、ポイントを絞りかねています。

2. めっき業のビジョンについて

（伊藤氏）弊社は少量多品種ですが、医療分野のめっきも手掛けています。「めっき業ビジョン2012」においては医療分野のめっきが注目されていますが、実際のところ医療分野が安定しているとはなかなか言い難いように感じています。どちらかというとニッチ産業ですから事業化までに辿り着くのが困難なケースも多々あるのではと思います。ですが医療の分野に取り組んでいることにプライドを持ちながら、これからも貢献していきたいと考えています。

（宮川氏）将来やっぱり技術力が高い会社は残ると思っています。また顧客の困っているポイント、特に他社では出来ないところに重点的に営業をかけるようにしています。やみくもに価格競争に走るのではなく、付加価値

や差別化をきちんと図っていくことが重要であると考えています。

（佐藤氏）弊社の場合になりますが、お金をかけて最先端の研究開発することはできませんので、やはりお客様の困りごとに丁寧に対応していくことが今後生き残るための基本的な考え方だと思います。

（梅田氏）昔の右肩上がりの時代とは違い、今の時代にこれから社長になる人は可哀そうだと私は考えています。ですから若い人たちのモチベーションを少しでもあげられるような土壌作りに専念したいと思っています。売上に直接結び付かないことでもじっと我慢しながら、5年後・10年後に若い方々に達成感や希望をもってもらえるようサポートしていきたいですね。

（藤堂氏）営業力の強化、すなわちお客様のニーズをしっかりと聞いて、どういっためっきが必要なのか、必要に応じた営業・提案を行っていくことが重要であると考えています。ところで「めっき業ビジョン 2012」ですが、私は従業員の方にも特に知ってもらいたい内容については、朝礼等を通じて皆さんにお伝えする等、色々利用させて頂いています。

（岩永氏）海外への視察等を通じて感じるのですが、日本のめっき技術は全世界のトップクラスだと考えています。特に、厳しい品質要求に対しても諦めずに何とか皆でコツコツクリアしていくことこそが、私たちの国民性なのだと思います。めっきは決して無くなるものではなく、医療やハイテク等様々なも

のに応用されていますが、日本の品質力をこれからも維持し続けたいと思っています。

（堀内氏）様々なめっきを手掛ける中で、売上のバランスや生産計画等の観点から見て「メインのめっき」と「メインではないめっき」とが生じています。その中で「メインではないめっき」であっても品質を低下させることなく生産させていくことが大事なのではないかと思っています。

（高木氏）「めっき業ビジョン 2012」を拝見して印象に残ったのが、P38の事業共同化の提案ですね。ある地域で同じ仕事している人間が有る程度共同で行う考え方にとっても共感しています。あれこれできることが強みであるならば、競争相手を仲間として共同で行うことも1つの手段ではないかと考えています。また土壌汚染問題等のネガティブな環境問題等にも今後率先して解決に当たっていくことは今後重要であるのではと考えています。

（渡辺氏）少量多品種に対応しながら、顧客の細かいニーズに応え、付加価値の高い製品を生む「技術力」を売ることをベースに考えています。工場は大田区の住宅に隣接する地域にあり、大型の自動機などを設備できず、量産品の価格競争に太刀打ちできないことが歯痒いです。また、弊社は大田区の「研究開発型企業」に登録されていて、大学の研究室などからの依頼が多くあります。社内で独自に技術開発というとハードルが高いですが、こういった形でよりよい「ものづくり」を目指せる環境があることはありがたいです。

（福井氏）私の場合は特にビジョンについての考えは持っていないですね。どちらかと言うと行き当たりばったりで経営しています（笑）。父が経営していた時も「目の前の経営で手いっぱいなのに、数年後のビジョンなど分からない」と申しましたが・・・。お役に立てずに申し訳ありません。

3. 海外進出について

（福井氏）ベトナムに進出し感じていることですが、結果的に後継者の育成面では良い効果を生み出しているのではと思っています。というのも現地で操業するにあたり、インフラ・設備・言葉等の課題は、全て自力で切り開かなければなりませんので、これはいやでも実力が付いていきます。それから日本では何となく閉塞感が蔓延していますが、現地の方々の向上心に感心することが多いですね。例えば現地でベトナム人のスタッフを交えて幹部会議を行ったことがあります。日本人は基本的に自分のテリトリーしか話しませんが、現地の方は人のテリトリーに踏み込みながら意見をズバズバ言っています。こういった向上心の違いは楽しいですね。しかしながら、実際のところは、海外で苦しい経営を迫られている事業所も多くあるのが現状です。今後もその時その時の課題を乗り越えながらやっていきたいと考えております。

（高木氏）「海外進出調査報告書」を読んでも、海外進出の問題点の方が印象に残りました。やはり実際はどこの国にも進出するのは難しいと読み終えて痛感いたしました。



座談会の一コマ

（堀内氏）昨年福井さんの海外のお話を聞いた時点ではあまり海外進出に関心が無かったのですが、最近めっき以外のある会社でベトナムに出られた方の講演を聞いて、ちょうど海外進出に関心を持っている所です。福井さんがお話しされたようなベトナムの情熱や若さに共感しており、また今後高度成長期に入っていく点にも注目しています。いつか行ければ良いなと考えている所です。

（岩永氏）先ほどもお話しがありました通り、特にアジアなどでは若い人達の仕事に対する情熱や自分で学ぼうとする意識が違うなと感じています。またこれまで培ってきた日本の技術・技術者が海外に出ていってしまっており、とても危惧しています。やはり日本の技術には誇りを持つべきだと思います。

（梅田氏）私にとっては「海外」というと観光に行くものだという印象しかありません（笑）。ただ、ベトナム等アジアの若い方の目つきはハングリー精神を感じますし、日本とは違うなと思っています。岩永さんが仰る通りで、大手企業の中堅クラスの方が、海外へ引き抜かれている現状を見て私も日本はどうなるのか心配しています。グローバル競争に

おいてめっき専門家が勝ち残るには日本ではできない強みを明確にしないといけないと思いますね。

（佐藤氏）「海外に行くのも地獄、日本に残るのも地獄」といったお話を聞くことがあります。グローバル競争が激化する中で生き残るには大変なことだと思いますが、同時に皆さんお話しされるように日本のものづくりをもっと大事にしたいと感じています。

（伊藤氏）海外に行くのは縁とタイミングだと思います。私はめっき業を続けるのであれば絶対に国内に残りたいと思っていますし、やはり日本の製造業ですから日本を元気にしたいと思っています。もちろん行く行かないどちらが正しいとかではないと思います。ただ海外に出ることはものすごくリスクを背負うことですし、今の自社の体力と体制を考えると、やはり国内で操業を続けて、日本に税金を納め、日本を元気にさせていきたいと考えています。

ごく感じました。女性の地位が向上している印象を持ちましたが、全鍍連で活躍されている女性の皆さんはまだまだ向上する余地があると感じました。女性の地位の向上、まためっきの地位の更なる向上を願いながら、これからも全鍍連を発展させて参りたいと考えています」と閉会の挨拶を述べた。

4. 最後に（長坂副会長挨拶）



長坂副会長挨拶

「今回も座談会を通じて女性の強さをものす