



「吊るし治具を内製化する時代がやってくる？」

全鍍連 総務副委員長 大森 薫
(株式会社薄衣電解工業／神奈川県メッキ工業組合)

向春の候、ますます御健勝のこととお慶び申し上げます。全鍍連の皆様におかれましては、平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

今期より、全鍍連 総務委員会で副委員長を務めております、神奈川県メッキ工業組合 専務理事の大森と申します。至らない点ばかりではございますが、皆様のお役に立てる委員会活動に努めてまいり所存ですので、改めてご指導のほどをよろしくお願い申し上げます。

さて、私は前期 全鍍連青年部の創立に、会計幹事として携わりました。3月に開催された全国大会では、各都道府県の組合員・賛助会員の皆様、140名もの方にご参加いただきました。この場を借りて、改めてお礼申し上げます。

後日、全国大会に参加していた治具製作者の方からお話を伺う機会があったのですが、全国大会をきっかけに遠方のめっき業者から治具の受注を獲得できたとのことで、お礼のお言葉を頂戴しました。

当初、私は全国大会の場が、組合員・賛助会員の交流を深める良いきっかけになったと、ありがたく感じておりました。しかし、その後、いろいろな機会での情報交換を重ねるにつれて、遠方から受注を獲得できて、万々歳というわけではなさそうな実情が垣間見えてきました。めっき業者からすると、これまでお付き合いをしていた治具業者の廃業に伴い、新たな治具業者を探していた中でのお話でした。

治具業者の方々は、我々めっき業以上に、業者数の減少が激しく進んでいるようです。一部での調べにはなりますが、2025年初頭に全国に62社前後あったと思われる治具業者ですが、半年で3社（5%）が廃業をされたようです。年率に換算すると10%、たればの話にはなりますが、5年後には半減している可能性もあります。我々めっき業になぞらえると、年間100社超の廃業が生じていることとなります。

治具業者の方々は、数名で営んでいる方が多く、親族が継承しない場合、そのまま廃業となるケースが多いようです。このまま治具業者の数が減り続けた場合、めっき業者側の発注に対応しきれない時期が来るかもしれません。

地域的にも偏在しており、東北1社、関東31社、甲信越3社、東海12社、関西11社となっています。特に、東北以北、中四国以西には治具業者が少なく、遠距離の関東・関西の治具業者に依頼しているケースが多いようで

す。また、小規模であるがゆえに、営業活動を行う余力が十分になく、ホームページを有しているところも多くありません。我々めっき業者からすると、付き合いのある治具業者以外に新規の治具業者を見つけるのが難しい状況となっています。

治具は生産効率の向上、シミ・ムラ等の不具合防止、付き周りの改善等、生産技術の中核を占めるものです。また、めっき槽のサイズ、液面からの距離、プスパーの幅等も各社多様で、まさに一品一様の特注オーダーメイド製品です。いわばめっき治具には、我々めっき業者のノウハウが詰まっています。

このように我々めっき業者にとって重要な位置づけとなっている治具が、将来的な供給不足の可能性を抱えているのは、めっき業界にとっての事業リスクに繋がりがかねません。

先日、某治具業者様から、めっき業者内での治具内製化に向けた技術提携を提案する内容の案内状を頂戴しました。電話で直接お話ししましたが、自社の規模もそれほど大きくなく、手掛けられる数量に限られていること、また自身の年齢を考慮すると、今後続けられても20年程と見込まれ、それまでに自分のノウハウを提供して、めっき業者側に治具内製化の体制を整えてほしいとの思いがあるようです。

ただ、めっき治具の製作においては、材料の切断、曲げ、はんだ付け、溶接、コーティング、焼き付け等、複数の工程に対応した設備を準備する必要があり、またそれぞれの工程において高度なノウハウ・技能が求められることから、一朝一夕に取り組めるものではないと思われます。

反面、治具業者様の置かれている状況も、我々めっき業にとって身につまされる問題です。材料費の高騰、価格改定交渉の困難さ、人手不足、事業承継、いずれも治具業者、めっき業、共通の課題（悩み）といえます。

多くの各都道府県組合では、治具業者様をはじめとする賛助会員の皆様のお支えがあってこそ、組合活動を運営できている状況かと思われます。また、個別の企業活動で見ると、賛助会員の皆様と、我々めっき業者は一蓮托生の関係です。

お互いの共存共栄、ともに手を取り合って発展できる関係を構築すべく、個人、個別企業、組合活動、それぞれの立場において、微力ながら何か業界にとって出来ることがないか、模索していきたいと考えています。