

「強みは『できません』

とは言わないこと」。特

殊ネジやシャフトなどの精

密部品を手がけるミズキ社

長の水木太一が進めるのは

「断らない経営」だ。ミズ

キはパナソニック、オリン

パス、日本電産などの大企

業と直接取引し、ハードデ

イスク(HD)やカメラの

部品を製造する。2015

年から米通信機器大手の部

品生産も開始した。

事業引き継ぎ

水木は98年に入社し、08年に父で先代の水木六郎から事業を引き継いだ。バブル崩壊後の景気停滞が続く当時、会社に入った水木は、どうすれば会社はつぶれないかを考えた。行き着いた結論は、顧客の希望を断らないというスタンス。それゆえ、プレス部品や一般の棒材から加工する部品

成長企業チカラの源泉

21

ミズキ

も扱う。寸法の違いなどに

より自社で加工できない場

合は、約10社の協力工場と

連携する。一方で顧客の課

題を解決する加工方法も提

案する。

同社製製品の特徴の一つは

生産性にある。真ちゅうや

ステンレス製のコイル材を

そのまま製品に加工する。

通常は素材を製品の大きさ

ごとに切断、棒状にしてか

ら加工する。

「断らない経営」奏功



社長 水木 太一 氏

これに対し、同社は素材をそのまま連続して利用する技術を持ち、しかも高精度で加工できる。コスト削減にもつながり「東南アジアの国々と比べても対抗できる水準だ」と話す。

海外ニーズ対応

海外の顧客ニーズにも応

える。タイ、香港、ラオス

に組み立て・販売拠点を構

えるミズキは、欧州の有害

物質や化学物質に関する規

制である欧州特定有害物質

規制(RoHS)やREACH

Hに関する品質保証書類を

英語で作成する。顧客の多

くは最終製品を欧米に輸出

するため「本来は面倒で

できないこと。ただ、これ

をすればモノは売れる、顧

客も喜ぶ」と水木は語る。

断らない

経営が功を

奏し、従来

はカメラの

部品を5-

10点扱って

いたが現在

は40点。市

場は縮小し



ているが売り上げは微増を続ける。その結果、米シリコンバレーの企業から受注を受けるに至った。

断らない経営に必要なの

は何より準備だ。同社はホ

ームページの刷新やTAM

A産業活性化協会、神奈川

シが手がける
ズキが手がける
フトや特殊ネジ

シリコンバレーとも取引

県、綾瀬市との連携などブランドディングに力を入れ始めた。自社開発の選別機や画像検査装置の開発、不良品ゼロにも取り組んでいる。

長期計画ではロボット市場を狙う。10年以内にはSF映画「スターウォーズ」に出る自律型ロボットが現実になると予想する。「ロボットはメカ部品の塊。広まれば仕事やりきれないほど増える。軽合金や樹脂など新素材に対応する技術も開発していく」と熱がこもる。

(敬称略、横浜・川口拓洋)

【企業プロフィール】

▽住所 神奈川県綾瀬市早川2758の3▽社長 水木太一氏▽設立 39年(昭14)5月▽売上高 10億1000万円(15年5月期)(火曜日に掲載)