

受賞者のご挨拶

株式会社 ムカイ

代表取締役社長 柴田 透 様



ただいまご紹介いただきました株式会社ムカイの柴田でございます。この度は名誉ある「中小企業振興表彰」を賜り、誠にありがとうございます。従業員一同を代表いたしまして心より感謝、御礼申し上げます。

弊社は、現会長の吉川勇が1981年4月に横浜市大雄で、塩化ビニールやポリプロピレンなどの樹脂材料の加工を目的として創業し、今年で39年を迎えました。なお、2015年に私が2代目社長を拝命いたしました。

当初は、吉川が以前勤務しておりました関東の会社や県内外のお客様から、「めっき」や「エッチング」と呼ばれる表面処理で使用するタンクや部品を作っていましたが、創業当初から「自社設計、製作による装置受注」を目指しておりました。

転機は、創業から11年目の1991年です。初めて、県内のお客様から「自動めっき装置」のご注文をいただきました。納入までの4か月間、それこそ悪戦苦闘の連続でしたが無事納入を果たしご承認いただくことができました。この実績をもとに、翌1992年から95年まで新規で3社の大手電機メーカー向け「めっき装置」や「エッチング装置」のご契約をいただきました。各社からの仕様条件は当時の弊社にとってかなり難度の高い要求でしたが、設計から承認、製作、納入

までをやり遂げたことは、知識や技術の向上だけでなく意識改革もできた大変有意義な機会となりました。

ところで、この5年ほどは新規のお客様が増えるとともに業務範囲も広がり、受注価格は以前より高額なものになりました。しかし、支払いは「検収後一括払い」が多かったため、経営面ではかなり厳しい状態でした。ただ、新しい案件のお引き合いは格段に増えましたので、より効率化を図るため、内製用機械の導入や設計にCAD（コンピュータ支援設計）を取り入れるなど社内改善も実施しました。現在は、3DCAD（3次元コンピュータ支援設計）や社内実験機の活用など、お客様には可視化によるわかり易いご説明ができるよう心掛けています。

海外への輸出は、1999年、中国広東省の日本の現地法人が最初となります。当時、現地法人と「ドル建て」の直接契約を行いました。初めての海外取引で苦い思い出はたくさんありますが、忘れることができないのは「為替レート」に関するものです。日本円の見積金額をドル計算にしたわけですが、契約時「1ドル＝120円」が8か月後の回収時は「1ドル＝109円」と10%近い円高となり、日本円で1千万円近い差額が発生しました。「為替予約」も検討していましたが、お客様の支払い時期を確定できず、内部留保が乏しかったため行いませんでした。経営体力の

点はここでも痛感しました。

その後2003年の台湾から、タイ、ベトナムなど、いずれも日本の現地法人と取引を開始しました。1回目以降、契約はすべて「日本円」でお願いし了承いただきました。日本円が国際通貨であることは先人の努力によるものですが、弊社には本当にありがたいことでした。

海外法人との直接取引は、2010年、中国への販売が1台目となります。弊社と古くからの知り合いのご紹介でした。リーマン・ショック後の景気低迷など、きっかけを求めていた時期でもあり、何度も現地で打合せを行い、「企業風土」「財務状態」「支払い条件」など可能な限り調査し、やはり「日本円」で契約いただきました。当時は「1ドル=90円」という円高でしたので、ご紹介者の信頼力、そして「日本製」という評価の高さを感じました。ところで、この中国企業はアメリカが本場で、当時、まだそれほど主流でなかったスマートフォンの部品メーカーでしたが、その後のスマートフォンの伸びと合わせ、今日まで多くの装置をご注文いただきました。このメーカーへの実績が中国国内メーカーに広まり、他の企業へと販路が広がりました。

海外との取引は、契約条件の取り決めとともに、「資金回収」という点が一番懸念されますが、弊社は創業からこれまで「未回収」いわゆる「貸し倒れ」が国内外含め1件もありません。お客様、ご紹介者、協力会社など良い方々に恵まれ本当に感謝しています。

さて、弊社は現在、新型コロナウイルスの影響から非常に厳しい状態が続いており、楽観できない状況にあります。特に、県外への移動自粛、

海外への渡航自粛、諸外国の入国制限などは、すでに出荷済み装置の設置工事を行うことができず、また、営業活動は訪問自粛により電話会議などに頼るだけになっています。地域に根ざし、リーマン・ショック後は海外に販路を広げましたが、現状の事業の継続だけでは、この先、国内外製品との「価格競争」「技術競争」に到底対抗できません。ただ、このような不測事態は、2004年のSARSから2008年リーマン・ショック、2011年東日本大震災、そして2017年のタイ洪水など数々経験しましたので、今できることを全力で取り組むよう社員に伝えています。吉川が常日頃繰り返し話す「備えあれば憂いなし」のもと、現在の状況は次へのステップと考え、価格競争、技術競争に向けて国内外のお客様からテーマをいただき、次世代製品の量産装置の開発に取り組むなど最先端技術を発信できるよう進めています。

この賞は大変励みとなりました。そして、これまで以上に、競争力のある企業への成長を目指し努力していかなければならないと強く思っています。引き続き、ご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。この度は誠にありがとうございました。

(会社概要)

事業内容	表面処理装置の設計・製作・施工業
設立	1983年8月
資本金	1,000万円
従業員数	31名
売上高	11億200万円(2019年7月期)