

めっきの専門業者として 提案を惜しまない

納期相談
企画力自信有
コスト相談
試作可
小ロット
量産対応



亜鉛めっきの加工事例品

業務内容 付加価値を高める加工で 顧客を支える

製品の表面処理にかかせないめっきを50年以上手がける。さびを防ぐ亜鉛めっき、製品の持ち味を引き出す化学研磨やカラーめっきに加え、機能性めっきとして亜鉛以外に銀めっきやニッケルめっきなども扱う。

寺内亮一社長は同社のめっき技術を「付加価値を高める加工」と表現する。図面上に設計者の指定があったとしても、前工程での工法を踏まえ、専門業者として「こちらの処理が良いのでは」と提案を惜しまない。需要が高まる機能性めっきは、近畿圏外からも依頼が入る。特にアルミニウム表面にすずめっきをする需要が増えているという。

強み 研究開発に欠かせない 機能性めっき

サイズを問わず、小ロット品を短納期で対応できるが強み。また、小さなねじから大型製品までこなす。さびを防ぐ亜鉛めっきは、EU（欧州連合）の電気機器における特定有害物質の使用制限「RoHS（ローズ）」に対応している。

量産品だけでなく一品生産の試作品も請け負う。「機能性めっきは研究開発に欠かせない」と、寺内社長はその理由を明かす。一方で、同業のめっき業者から加工を依頼される存在でもあり、顧客の半分は同業だという。専門業者としての愚直な姿勢が顧客だけでなく同業からの信頼も集める。

人材育成 設備を積極的に入れ替え ルールを明確化

かつて同社の従業員の平均年齢は49.5歳だった。現在は20〜30代の若手を中心。そのために技能伝承が課題だが、「（若手は）

愚直に考える。その方が良い品質の製品ができる」と寺内社長は考えている。

会社若返り中、工夫したのが「人材育成」。制御盤をはじめ汎用的に扱える設備へと積極的に入れ替えることで、特定の個人に依存しない生産体制に改めた。熟練のコツに加え、技術および技能の「総合力がアップしている」と、寺内社長は確かな手応えを強調する。

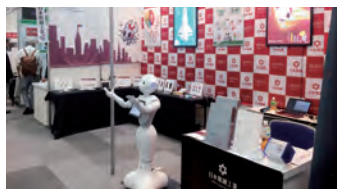
今後の展望 提案力に磨きをかけつつ 海外事業者との連携を模索

同社は現在、顧客への提案力に磨きをかけつつ海外事業者との連携を模索している。寺内社長は需要が高まる機能性めっきの可能性について「新規の顧客に技術提案できる」と力を込める。「部品設計や生産設計を手がける海外の事業者と一緒に提案していきたい」と話す。

海外に目を向ける理由は、国内市場が「過当競争になっている」からだ。めっきは地場産業でもあり、層が厚いため差別化が難しく、設備投資の負担も大きい。それでも「蓄電池の受電部や大型部品などとは差別化しやすい」と見て部材メーカーとの新たな協業を模索している。



最長1,800mmのものでも対応が可能



毎年出展している展示会の様子

当社の歴史



昭和42年に伯父である寺内和成（かずしげ）が亜鉛めっきなどを手がけて創業し、平成15年に法人化しました。私が社長に就任したのは平成24年。それまで大手電機メーカーでレーザー加工を研究していました。今後は技術提案に加え、海外にも目を向け「大きなものづくり」を進めていきます。

代表取締役社長 寺内 亮一さん

<http://nihondento.co.jp/>

主な事業内容

亜鉛めっき、化学研磨、機能性めっき

主な取引先（納入先）

機械・設備メーカー、自動車・自動二輪部品メーカー、建築金物メーカー、アミューズメント部品メーカー

- 住 所 〒544-0004 大阪市生野区 箕北1-25-8
- T E L 06-6751-6194
- F A X 06-6751-6238
- 創 業 昭和42年1月
- 設 立 平成15年5月
- 資本金 1,000万円
- 従業員 17名