

世界市場を視野に入れ

「マグネシウム」の茨城」を目指す

茨城マグネシウム工業会



茨城マグネシウム工業会の役員会に出席した面々。前列左から2人目が宮本隆会長

「必ずマグネシウムの時代が来る。チャンスを見逃さないようにしっかり準備をする必要がある」。こうした呼び掛けの下、茨城県内の中小企業が結集した。それが茨城マグネシウム工業会である。マグネシウム関連の仕事なら何でも引き受けられる体制を整え、受注件数も毎年倍々ゲージで増えている。そしてこれから世界に打って出ようとしている。

自ら展示会を開催し マグネシウムの加工品をPR

10月2日、茨城県工業技術センターで茨城マグネシウム工業会の役員会が開催された。主な議題は11月27・28日につくば市で開催される「国際マグネシウム展」についてである。同展示会には海外からの出展も予定され、昨年発足した同工業会にとって最大のイベントだ。それをいかに成功させるか、運営方法やセミナー内容、会場のレイアウトなどについて細

かい詰めの議論が行われた。

もちろん同展示会のメインの出展者は会員企業で、各社がそれぞれマグネシウム製品を展示し、同工業会のことを知ってもらおうのが第1の目的である。そんなこともあり、同展は出展料と入場料を無料にし、おまけに会場では簡単な飲食物も提供する。

同工業会の宮本隆会長（宮本製作所社長）は「ざっくりばらんな展示会にし、自由に情報交換ができる場にした」と話す。マグネシウムに携わっている企業や関係者の関心は高く、問い合わせも多いという。

それにしても、茨城でなぜマグネシウムなのか。特にマグネシウムが茨城で採れるわけではない。宮本会長によると、茨城マグネシウム工業会はこんな感じで発足した。

平成17年、茨城県が地域の中小企業を活性化させようと、県内の元気がいい中小企業10社を集めて意見交換を行った。そこに呼ばれたのが宮本会長だった。

「私はその時、中小企業に今ある設備を使って、加工している製品をステンレスやアルミニウムからマグネシウムに替えていけばいいのではないかと提案したんです。それなら新たな設備投資をする必要はなく、新しい仕事ができるし、加工した製品の価格も高くなると言ったわけです」

すると、県の担当者は「宮本さんが音頭を取ってマグネシウムについての勉強会を始めてくれないか」と頼んできた。宮本会長は自ら言い出したこともあり、その要請を受けてひたひたなかテクノセンターで勉強会を始めた。それが茨城マグネシウム工業会の前身、「マグネシウム連携体」だった。参加企業は25社で、月に1回、講師を呼ぶなどして勉強会を重ねた。

一方、県は同連携体のPRをはじめ、マグネシウムの仕事を受注するために2人のプロデューサーを茨城県中小企業振興公社に配置した。その結果、商談件数も徐々に増えていき、翌18年には64件となり、うち10件が受注に結びついた。会員企業も増え続け、19年には65社までに拡大した。

会の中でも競争原理を

しかし、企業数が増えるにつれ、さまざまな問題が出てきたのである。「会費を取らないでやっていたので、名前だけという企業が多くなってきた」と宮本会長。実際にマグネシウムの仕事を手掛けていたの

■ 茨城マグネシウム工業会の連携体制

技術支援

工業技術センター

- ・茨城オリジナル技術開発（超塑性）
- ・産学官連携の推進
- ・技術の蓄積と高度化
- ・製品化支援、分析・評価

産総研

大学

運営支援

中小企業振興公社

- ・プロデューサーによる営業活動の支援
- ・専門展示会などへの出展支援や商談会の開催
- ・発注情報の収集と斡旋あっせん
- ・テクノエキスパート活用
- ・資金など金融機関と連携



は20社ほどで、だんだんと閉塞感が出てきた。その上、一部の会社から「参加しても何のメリットもない」という声が上がリ、マグネシウム連携体の足下をすくわれかねない状況になったのだ。

そこで、「本当にマグネシウムの仕事に携わろうという企業だけを集めた組織に変えよう」（宮本会長）と、年間12万円の会費を取り、その会費で運営する組織にした。そうして新しく発足したのが「茨城マグネシウム工業会」だったわけだ。65社のうち約30社が参加した。

スローガンは「マグネシウムの茨城」で、マグネシウムを茨城のブランドに

することを旨とする。その新たな第一歩として、茨城県工業技術センター内に事務局を設置。その事務局で受注した仕事を管理するようにした。と言っても、事務局が受注した仕事を会員企業に振り分けるのではない。

「事務局は受注した仕事をインターネットを通じて会員企業に発信。そして、名乗りを上げた会員企業が事務局に連絡し、個別に直接発注企業と交渉を行います。ですから会員企業が数社競合することもあり、会の中でも競争が行われています」と宮本会長は説明する。

しかし、おのおのの会社が得手不得手の分野を持っており、受注した

会社がすべてをできない仕事もある。その場合は、受注した会社が会員企業に下請けという形で、自社ができない仕事をやってもらうこともあるという。

今後は日本よりも欧州へ

現在、工業会が最も力を入れてるのは情報収集である。というのも、会員企業の多くは、東京に比べて茨城の中小企業に入ってくる情報が少ないと実感し、同じように情報を得ることができたら、さらに付加価値の高い仕事に結びつけられると考えているからだ。

そのため、マグネシウムに関する新しい加工技術などを工業会が中心になって収集し、会員企業に流している。また、会員企業同士でも新技術を教え合うようにしている。

「これまでは下請けということで、上を向いていれば仕事を得ることができた時代でしたが、今は情報の時代に呼び込む必要があります。その姿勢がないと企業は取り残されると思います」と宮本会長は力を込める。

工業会の将来も、いかにいい情報をつかむかが鍵になるというわけだ。「国際マグネシウム展」を開催するのも、その一つの表れといえる。これからも毎年開催していく方針だ。

肝心の受注件数についても、18年10件、19年20件、20年50件（10月現在）という具合に大きく伸びている。中には長年手掛けてきた仕事を辞めて、マグネシウム専業になった企業もあるほど。

そして今、工業会はターゲット市場を日本から欧州に替え始めた。それは、日本でなかなかマグネシウム製品が広がっていないからだ。それに引き替え、欧州では重量が鉄の4分の1というところで、鉄の代替品として市場が大きく広がっている。

「これからはわれわれの技術を認めてくれるところと取引していこうと考えている」と宮本会長は強調し、欧州の展示会に積極的に出展していく計画である。