



Chubu

ビジネスづくり編

「新しいビジネスづくり」に成功している中部の中小企業を紹介する特集。今回は、愛知県豊川市で教育教材の製造会社として1932年に創業した(株)加藤数物。時代の流れにあわせて自動車部品製造を中心とする金属プレス加工に転身し、近年にはBtoCの新規事業を開始した。本特集では、新規事業を手掛ける次期社長の挑戦を紹介する。

(株)加藤数物

取締役 加藤 晶平 さん(38)

金属プレス加工の町工場が「両利きの経営」でBtoC事業に挑む



下請け体質からの脱却を目指して新規事業を開始

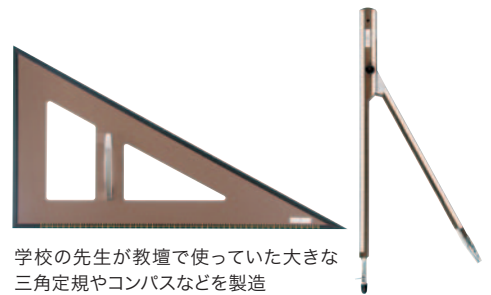
自動車部品メーカーにも変革の 때가訪れている

市場規模約65兆円の自動車産業は今、「CASE」や「MaaS」をキーワードとした100年に1度と言われる変革期の真っ只中にある。産業としての裾野も広く、日本の全就業人口約6,700万人のうち約8%の540万人が関連産業で就業しており、数多く存在する部品メーカーにとってもまた、100年に1度の変革期にあると言える。

愛知県豊川市で自動車部品製造を中心とする金属プレス加工を営む加藤数物も、変革への危機感を持つ

ている企業の一つ。同社は、1932年に数学・物理の教育教材を製造する会社として創業。数学と物理の頭文字を取って「数物」と社名に付けた。次第に多様な金属プレ

ス加工の仕事を請け負うようになり、1970年以降は自動車部品を中心に、建材部品や農業設備器具などを製造してきた。



学校の先生が教壇で使っていた大きな三角定規やコンパスなどを製造

2006年、4代目となる現社長の息子・加藤晶平さんの入社をきっかけに会社の転機が訪れる。これまでの下請け体質からの脱却を目指してBtoC事業への挑戦を開始。新たな風を吹き込む取り組みが展開されている。

新規事業を構想するも父親の大反対で断念

加藤さんが入社した当時、自動車業界の活況に合わせて自社の業績は好調だった。しかし、加藤さんは、「発注元の指示が絶対で自社に決定権がなく、企業と



創業当時の加藤数物

企業
DATA

企業名：株式会社加藤数物 代表者：代表取締役 加藤昌明 創業：1932年 従業員数：16名(2021年3月現在)
事業内容：ものづくり(製造) 金属プレス加工(自動車・二輪・建材など)
ひとづくり(体験) ものづくり体験(イベント、講座、企業研修の企画・運営)
所在地：豊川市足山町西川94 TEL：0533-93-2048 URL：https://www.kato-suubutu.com

しての将来に不安を覚えていた」と振り返る。そこで、入社してすぐに、市場拡大の可能性を感じた介護関連事業への進出を検討。コンサルティング会社とも相談して事業用の不動産取得の直前まで話を進めた。

ところが、最終的な判断を仰ぐと父親に相談したところ、「自社が何を強みに、何をしているかもわからないうちに、他のことに手を出すな」と大反対にあった。悔しさが込みあげるも、反論のしようがない。自分の甘さを知った。加藤さんは、それまで猛進していた自分の考えを改め、自社の事業を見つめ直すことにした。

自社を知るためにベテラン社員から学ぶ



★ 工場内は金属をプレスする音が一日中鳴り響いている

加藤さんがまず行ったのは、ベテラン社員との対話だった。彼らは金属プレス加工の高い技術で会社の歴史を支え、リーマンショックなどの危機をともに乗り越えてきた人材。「自社がどのように

して今に至ったのか」「技術をどう培ってきたのか」などについて話を聞き、仕事への取り組みを学ぶことから始めていった。そして、創業の原点となる「教育」と、これまで培ってきた「金属プレス加工の高い技術」こそが自社の強みだという自信を持つようになった。

しかし、変わらない問題点もあった。下請け体質や薄利多売の構造に加え、発注元の部品調達先が海外へと移行しつつもあった。「このままでは先行きは明るくない、現状からの脱却なくして将来はない」と、自社の強みを生かす方法を模索した結果、2012年に教育と金属プレス加工を組み合わせた新規事業を立ち上げるに至った。

市場性と優位性のある新規事業だからこそ自信と発展がある

人気のワークショップがコロナ禍でほぼ中止に

ワークショップで人気のスプーンづくりから発展して生まれたのが「K+」という自社ブランド。「金属加工のプロが本気でつくったスプーンが欲しいとお客さんから要望があり、本気を出してつくった」と加藤さん。アウトドアブームも追い風となり、ワークショップの引き合いは

トヨタ産業技術記念館などで体験や講座を開催

新規事業としてスタートさせたのは「オシャレなスプーンをつくるワークショップ」だった。年齢や性別を超えて誰でも楽しめるものを目指し、材料も金属プレス加工の廃材を



☆ プレスで切り抜いたアルミや真鍮の板を木槌で叩きオリジナルのマイスプーンをつくるメニュー

活用したものだだったが、事業の立ち上げは簡単ではなかった。誰から求められたものでもなく、活動場所もない。それでも加藤さんは、出展できそうなイベント



廃材からアクセサリーをつくるメニューは若者に大人気

を探しては、独りでワークショップを開催していた。

金属を叩いて形を変えるというシンプルなものづくりは、次第に参加者の心を掴み、

喜びの音がどんどん広がっていった。出展して欲しいという引き合いは増え、一緒に取り組みたいという取引先、プロボノ人材、社員など、仲間も集うようになった。

内容をアレンジした子ども向けイベント「金属の性質を学ぶ実験講座」は、トヨタ産業技術記念館をはじめ、さまざまな施設から声がかかるようになった。2019年には熊本県の小学校の「工業の今と未来 ～未来のものづくりへ町工場の挑戦!～」と題した実践的授業の題材となり、加藤さんが講師を務めるなど、活動の量・幅ともに大きく広がっていった。



子どもたちから「先生」と呼ばれるのが照れくさいという加藤さん

さらに増え、自社ブランドのスプーンも人気商品になっていった。ところが、新型コロナウイルスの感染拡大により状況は一変。ワークショップは軒並み中止となった。



☆ 名前やメッセージを刻印できるのでギフト用に大人気

自動車部品製造についても、特に2020年5・6月の受注量は5割ダウン。2021年になり回復してきたものの、リーマンショック時よりも影響は大きいと言う。

しかし、そのような時期にも加藤さんは次の一手を仕掛けた。木材で半球形の幾何学ドームがつくれる金属



☆

ヒトデのような形に加え、仲間や家族と協力して組み立てるものなので、「ひとのて」を結ぶという意味合いを込めて命名

部品「hitode bracket」を開発。地域への貢献を考え、地元の木材とセットでhitodeドームの販売も手掛けている。

hitodeドームは、さまざまな用途で活用できる自由さが評価され、子ども

hitode bracketの3つの特長

1. 連結が視覚的にわかるデザイン

先端の形状や穴の有無で木を合わせる位置の長さの選別が視覚的にわかる設計。ドームのサイズは木の長さを変えればOK! 金具数はそのまま。

2. ばね性素材で崩れない

ばね性のあるステンレス素材を使用し、弾性でドーム形状を維持でき、一定の強度も確保。

3. 人が語らう場づくりに

友人や家族と素材に触れるものづくりを楽しむ。hitodeドームは人が集まりコミュニケーションが生まれる場づくりを提供

hitodeドームの使い方・利用シーン

施設・イベントの装飾、ガーデニング用パーゴラ、子どもの秘密基地、犬小屋、キャンプ、飲食店の個室、アートの展示空間 など

ものづくり+ひとづくり monohito

教育教材からスタートした加藤数物の原点「ものづくり+ひとづくり」をコンセプトに、ものづくりから学び、ものづくりを通して人と人がつながる場をつくっていく活動

ものづくり
ワークショップ

工場見学

アウトドア
イベント出店

企業研修の
実施

町工場ラボ
運営

活動事例 スプーンづくり

1. 木柄つきスプーン

アルミスプーンを叩いてつくり、木柄を取り付けるワークショップ。木柄は三河の間伐材を使用。自然がつくれた唯一無二の木柄から自分の1本を選び、世界に一つのオリジナルスプーンを完成させる。

2. カラビナカトラリー

刻印とカラビナ付きカトラリーづくりのワークショップ。素材はアルミ・真鍮の2種から選び、名前も入れられる。※形はフォークやミニスプーンでも作成可能。



活動事例 ものづくりとアウトドアを楽しむ大人キャンプ

「つくる」「使う」「伝える」「味わう」をものづくりと自然体験を通して感じる1日プログラム。皿とスプーンを自らつくり、火つけなどのアウトドアスキルを学びながら、地元食材でスパイスカレーづくり。最後は皆でわいわい語りながらカレーを堪能!





左は卒業式会場として利用されたドーム。用途は利用者の創造に委ねられている

向け施設、公共施設からの注文や問い合わせも増えている。今春には、コロナの影響で閉鎖となった屋内の卒業式会場の代わりに、hitodeドームを利用して青空の下で卒業式が執り行われた。

BtoC事業の影響で若者の入社希望が増加

ワークショップなど新規事業による売上高は、現時点では金属プレス加工に比べると圧倒的な差があるものの、メリットも多いと言う。これまではBtoB事業が中心で、社名を知られる機会がなかったが、ワークショップなどBtoC事業により知名度があがり、「数ある会社の中から、わざわざ加藤数物に入りたいと言ってくれる若者が増えた」と加藤さんは嬉しげに語る。また、既存従業員のモチベーションアップにもつながっていると言う。



★今春には新卒の女性が入社し、活躍を期待していると語る加藤さん

電動化の本格的な到来に備えた準備をし続ける

コロナ禍は加藤数物にとって、未来に向けた攻勢のための準備期間となった。業務量の減少を逆手に取り、教育制度や社内体制の構築などに時間を使うことができた。最大の強みの加工技術についても、業務フローの改善や技術伝承に取り組むことで、より高いレベルになったと言う。

しかし、「100年に1度の変革期を乗り越える準備はまだできていない」と加藤さんは危機感を持ち続ける。自動車部品製造においては、求められる品質やコストは年々厳しくなっている。自動車の電動化についても、長期的には必ず大きな影響があると考えており、「変化の兆しを感じ取る力や、その時に会社を変化させること

ができるだけのエネルギーを持ち続けることが重要」と考えている。

新規事業の取り組みを既存事業に生かす

新規事業では、デジタル技術を取り入れ、オンライン展示会などへの出展を計画しているほか、動画広告の制作も進めている。こうした打ち手を新規事業で成熟させ、既存事業にも展開することで、全社的な動きへと昇華させることができるのも、新規事業を通して得られるメリットだと加藤さんは考えている。

また、コロナ禍における活動を通して得られたデジタル技術や知名度などは、自社が従来の範囲を超えて、強みを生かせる事業領域を同時並行で探していくための大きな武器にもなる。

両利きの経営で会社を成長させていく

多様な活動を仕掛け、社内においても体制を整えていく中で、加藤さんは地域貢献の大切さを改めて感じている。地域を大切にする精神は、初代から代々受け継がれてきたもので、自分の代になっても豊川市に貢献できる会社であり続けたいと考えている。だからこそ、自身が手掛ける新規事業においては、地域産品の材料調達にこだわり、廃材利用など環境面にも配慮している。

加藤さんには、現状の自動車部品製造の売上高を維持しながら、新規事業の売上高を全体の50%までに育てたいという目標がある。父親まで3代にわたって大切にしてきた社名に込められた事業の原点を生かしながら、既存事業では技術を磨き続けることに主眼を置いて活動していく。新規事業においては、技術などの財産を最大限に活用するとともに、中小企業にとって共通の課題となるマンパワー不足をデジタルの力で解消し、日本全国へと顧客を広げていく構想を練っている。

「既存事業と新規事業を並行させる両利きの経営に取り組んでいく」という強い思いで、加藤さんは会社の次の舵取りを担おうとしている。



Chubu
ビジネスづくり編

文：(株)広瀬企画 広瀬 達也
写真：☆印／岩瀬 有奈 撮影
無印／(株)加藤数物 提供