

まいど！ざいむ局です！

# 関西元気企業



～ 商機を照らせ！ ～

今回取材した(株)カキモトは、明治40年に農耕器具を製造する村の鍛冶屋として創業し、金属加工業へと発展しました。

現在は、板金加工、レーザー加工、研磨加工により、産業機械部品や建築金物等を製造していますが、リーマンショックでは受注が激減しほとんどゼロになったそうです。

そのような中、『金属工芸品』という新たなジャンルに活路を見出した、社長、社員の奮闘を取材しました。

## 企業情報

名称	株式会社カキモト		
所在地	奈良県生駒郡三郷町立野北 2-19-8		
創業	1907年（明治40年）		
代表者	垣本 昌孝		
従業員	20名	資本金	20百万円
H P	<a href="http://kakimoto-net.co.jp/index.html">http://kakimoto-net.co.jp/index.html</a>		

### ● リーマンショックの影響で仕事が減ったとか。

そうなんです。2008年9月のリーマンショックで、取引先からの受注が激減しました。12月には顕著に仕事量が減少し、翌年1月には、1～2週間ほど仕事が全くない状態になったのです。あの時は、周りのどの企業も同様に厳しい状況で、新規取引先の獲得は全く見込めませんでした。

### ● どのようにしてその危機を乗り越えられたのですか。

金属加工の技術者は、一人前になるまでに6～7年がかかります。そのため、当社はこれまでも、「好況時には内部留保を溜め、不況時にはそれを吐き出してでも雇用は守る」との方針を貫いてきており、今回も、苦しくても雇用調整は行わない方針でした。

従来受注がゼロとなる中、今後の方針としては、

① 製造品目はそのままに、新規取引先を開拓する。

② 全く新しい製品を開発、販路も独自に開拓する。

の2つが考えられましたが、私としては、同業他社も必死に受注を求めている中、①は困難であり、②に活路を求

めるしかないと考えていました。新製品といっても、例えば椎茸でも作れば、「鉄工所が椎茸」といった話題性はあるでしょうが、現実問題としては難しく、これまで培ってきた板金加工の技術、設備を活かしたモノだろーと考えていました。しかし、すぐには社員に私の考えを示さず、しばらくは様子を見ることとしました。

当初、社員は、仕事があっても気楽に過ごしていたのですが、2～3週間もすると、危機感や仕事への渴望が生じてきました。そこで、私の考えを示したところ、社員全員が同意してくれ、パート職員も含め、全員一丸となった新製品の開発が始まったのです。当社のレーザー加工機は、精密加工を行うことができます。その技術を使って、アクセサリ的なものを作ってはどうかということになったのです。



【作業風景】

### ● 「全く新しい製品を開発、販路も独自に開拓」ということで、かなりご苦労されたのではないですか。

これまでは、注文があった品を製造し、メーカーに納入すればよかったですので販路などは全く考えていませんでした。それが、アクセサリ的なものとなると、どのようなものが売れるのか、販路はどうするのか等、何も分かりません。ストラップやキーホルダーなどから始め、試行錯誤の日々でした。

「釣堀に来る客向けに、魚のグッズはどうだろう」と考え、釣堀に営業に行きましたが、値段が全く折り合わないということもありました。また、百貨店は通常、直接買い付けをすることは稀で、バイヤーを通さなければならないのですが、そういったことも知らなかったので、手当たり次第に営業をかけて全滅したこともありました。

数多く営業をかけた百貨店のうち、兵庫県のある百貨店の女性担当者だけが当社製品(行燈、干支にちなんだ寅の置物)に興味を示し、2009 年末のクリスマス・年末特別展示スペース(贈答品が中心)への展示販売を認めてくれたのです。店頭では鉄工所の新事業としての取組が予想以上に評価が高く、百貨店側もその結果には驚き、これが他の百貨店にまで販路が広がるきっかけとなったのです。

2010 年が平城遷都 1300 年祭の年であったこと、当社の近隣である信貴山朝護孫子寺(※)に所縁のある寅年であったことも、幸運として働いたのかもしれませんが、また、1300 年祭期間中の平城宮跡会場では、1ヶ月ごとに抽選で土産物屋の出店を認めており、「折角ならば」と、当社は最後の1ヶ月まで待ち、一発勝負で応募したところ当たりを引き当て、県の担当者も思わず一緒になって喜んでくださいました。



【平城京と行燈】

※信貴山朝護孫子寺(しぎさんちょうごそんじ)

聖徳太子が物部守屋討伐の途中、この山で戦勝の祈願をしたところ、天空遥かに毘沙門天が出現し、必勝の技法を授かった。その日は奇しくも寅年、寅日、寅の刻であった。太子はそのご加護で勝利し、以来、信貴山の毘沙門天王は寅に縁のある神として信仰されている。

(当寺ホームページより抜粋)

## ● 新商品についてお聞かせください。

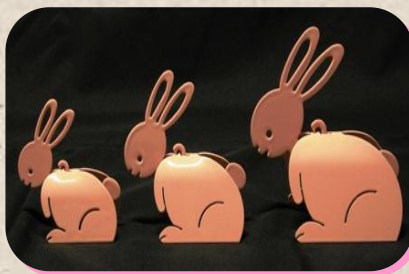
行燈は、精密な金属加工により奈良所縁の風物等をデザインした図柄を四面に配置し、中からLED電球で照らし出すもので、金属が醸し出す鋭角なシルエットが好評です。直近では、お客様からの要望を参考に、コードレス仕様でありながら、通常の光と、炎のような揺らぐ光の切替えができる装置を開発しました。生活の中でも奈良の情景を感じたいという方も多く、奈良所縁の風物のものが喜ばれることも分かりました。「ホテルで展示されていた行燈をどうしても欲しくなってしまったので」と、わざわざ当社まで買いに来られるお客様もいらっしゃいました。

干支にちなんだ置物も、木製や陶器の物は沢山あるのですが、金属製のものは珍しく、お子様にも楽しんで飾っていただけるようなデザインにしたことも好評で、寅の置物を皮切りに、卯、辰と続いています。「巳も期待していますよ」と言ってくれるお客様もいらっしゃいます。

お客様は、圧倒的に女性が多いです。奈良旅行の記念に買っていかれます。他には、「新築祝いに家紋を」「誕生祝いに名前を」といったプレゼントとしての個別注文もあります。「地元のお祭りに合わせ、地区に所縁のデザインを」といった個別注文もありました。こうした個別注文は、かえって手間がかかってしまい、あまり収益にはならないことも多いのですが、非常に喜んでもらえたり、リピートしてくださる方もおられるので、社員のやりがいにもなっています。



【寅の置物】



【卯の置物】



【辰の置物】

● 新聞記事も拝見しました。

新分野開拓に取り組んだ企業の中では異例の成功事例とのことで、最近では、行燈等が新聞やテレビで取上げられることも多いのです。特に全国紙に掲載されたときの反響は大きく、「当社で取り扱わせてほしい」と販売店からの要請の電話が2日間鳴りっぱなしのときもありました。しかし、大量生産ができない点と、こだわりをお持ちの方へ提供したいという想いから、「どこでも買える」ではなく、自分達の想いを伝えることのできる販売店を厳選しました。

一般的に工芸品のようなものは、「必需品ではなく、不況期には売れにくい」と言われていますが、実際には家庭用だけでなく贈り物としてのご利用の方も多く、特にこだわりをお持ちの方には好評いただいております。贈答品に選ばれるような工芸品は、実は「不況に一番強い商品」なのかもしれませんね。今では、当社製品を通じて、「奈良の良いモノを伝える」という周囲の期待を背負っているようにも感じています。

<取材後記>

新規事業が成長しつつあるが、本業の業績回復にはまだ苦戦を強いられているという(株)カキモト。小さな工場からは、社員を守るという社長への信頼の下、全く未知の分野への挑戦にも、前向きに取り組む企業の体制があるからこそ、社員一丸となって仕事に励んでいる空気が伝わってきた。

「歯をくいばって雇用を守っても、それで助成がある訳じゃなし、世間からはあまり注目もされない。なので、助成でも表彰でも、公的機関から『よく頑張ったな』と認めてもらえると、本当に嬉しいんです。」との社長の言葉を聞き、地場で頑張る企業の切実な思いを感じるとともに、「地域を支えるため、我々も出来るだけのことをしなければ。」との思いを新たにさせられた。

掲載している情報は、平成24年10月時点のものです。