

「競争と協調」新時代へ

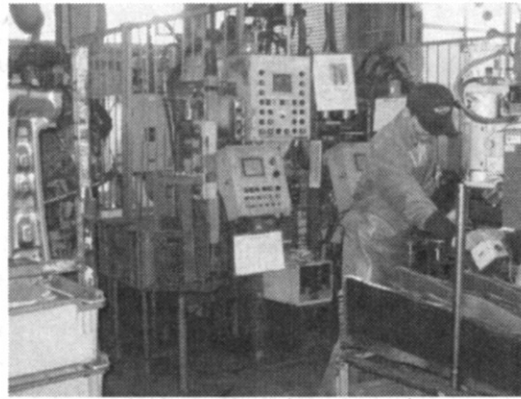
30

第2部 素材材企業編

加藤製作所(岐阜県中津川市、加藤景司社長、0573・65・4175)は自動車のフレーム部品や高速道路の遮音壁、蓄電池部品など大物金属部品のプレス板金加工と溶接を組み立てを手がけている。主要顧客には地元で工場を構える三菱電機をはじめ、三菱自動車や三菱重工などの三菱グループのほか、大手企業の名が並ぶ。家電、自動車、環境機器、航空機と業種が偏らないように意識して取引先を広げてきた。順送プレス加工と深絞り加工が強い。順送プレス加工では寸公差10分(マイクロは100万分の1)の要求に応えられる技術がある。深絞り加工では米ボーイングの次世代中型旅客機「787」の燃料タンクを受注。三菱航空機の小形旅客機「ミツビシ・リージョナル・ジェット(MR-J)」の受注も目指す。ピーク時には売上高20億円だったが、リーマンショック後の2009年3月期に13億円に落ち込み、設立以来初の赤字を記録した。

加藤製作所

プレス板金加工・溶接



自社でプレス加工し、溶接・組み立てまで対応

営業提携でシナジー

を経験した。自動車などのプレス加工業者。面識の仕事を減ったことを受け、新規取引先を増やす。加藤社長は「提携を持ちかけた。相手は小物を手がけており、同業ながら取引先が1社も重なっていないから2年が経過。新規受注などで両社とも手応えを感じている。」

近所づきあい感覚

「提携相手の加藤製作所との取り決めはありますか。」
「特に契約は結んでいない。取引先から持ちこまれた仕事で、相手のほうが向いていると思う仕事を紹介し合う。どちらもできる仕事は、先に話を聞いた方が交渉権を持つ。紹介料などは一切なし。ギブ&テイクではなく、ギブ&ギブで恨みっこなしだ。」
「取引先の紹介以外にどう連携していますか。」
「展示会に2回、一緒に出展した。隣り合ったブースを取り、訪問客を紹介し合った。それだけで集まった名刺の数が倍になった。製品の検査業務などで設備を貸し借りしたり、金型を互いに注文したりすることも考えている。日本的な「近所づきあい」感覚だ。」
「定期的な交流の機会を設けていますか。」
「毎月1回、営業担当者が情報交換している。相手は技術力が高く、取引先からも信用がある。互いの良さを理解し合った「連合体」のような形がいい。まれなケースではあるが、中小企業にはこういう生き方があっていいと思う。」
「コスト削減よりも営業活動を重視していますか。」
「もちろんコスト削減もやっているが、販売なくして生産はない。飯の種は会社の外にある。当社の営業担当者は4人。地域を絞り、集中的に効率良く営業することを心がけている。まず地域のトップシェアを、そして顧客の中のトップシェアを目指す。」



加藤 景司社長

ポイントを聞く

(岐阜・藤井まゆ子) (月曜日に掲載)

機械・ロボット・航空機