

## シリーズ

## “キラリ企業”の現場から 第14回

当公社の事業を活用しながら積極的な経営を展開している企業を紹介する“キラリ企業の現場から”。第14回目は、独創的なアイデアによって『エアゾール缶キャップ用金型』の開発に成功した大田区の有限会社後藤金型興業所をご紹介します。

## 親子3人で自社製品メーカーへの脱皮を図る“小さなトップランナー”

有限会社後藤金型興業所

## 金型一筋53年、一味違った職人経営者

京急空港線の『糀谷』駅で下車し、糀谷商店街を抜けて多摩川にぶつかる手前、金型工場や钣金工場等が集積する住工混在地域の一角に(有)後藤金型興業所がある。ここは、社長の後藤孝氏(67歳)と長男(桂三氏:40歳)、次男(光央氏:34歳)の親子3人だけの典型的な町工場である。

創業社長の後藤孝氏は、中学卒業後品川区内のプラスチック成形用金型メーカーに就職し、昭和37年に24歳で独立して後藤金型興業所を設立した。現在まで53年間『金型一筋』の典型的な職人経営者である。

しかし、後藤社長は通常の職人とは一味違う。若い頃は工場の機械が休みとなる深夜に一人で技術修得に励み、独立後も頼まれた金型修理に徹夜で取り組んできた。常に目的意識を持ち、顧客の信頼を得ることをモットーにして創意工夫を楽しみながら技術を深めている。



(有)後藤金型興業所の前景

## エアゾール缶ガス抜き用キャップ“e-CAP”開発物語

化粧品や消臭スプレーなどのエアゾール缶には、環境規制の強化により、フロンガスに替わって現在では可燃性の圧縮されたLPG(液化天然ガス)が充填されている。しかし、スプレー缶が完全にガス抜きがされないまま廃棄され、ゴミ収集車の中でガスが漏れ出して火災事故を起こすケースが続出。これが、大きな社会問題となり、業界全体として喫緊の最重要課題となっていた。

“e-CAP”開発のきっかけは、平成14年に取引先の社長が漏らした「安全で簡単なスプレー缶のガス抜きキャップができれば、爆発的に売れるのに」の一言であった。

これを聞いた次男光央氏が即座に社長に相談し、試作品を作ってみたところ予想外にうまくいき、親子3人でガス抜き用キャップの本格的な開発へと突き進むこととなった。

その後、数百回に及ぶ試行錯誤を重ねながら、様々な技術的課題を解決し、操作性の向上に創意工夫を凝らした。『安全で簡単に』ガス抜きが出来る“e-CAP”が完成したのは、それから2年半後のことであった。この間、業績が大幅に落ち込む中でつぎ込んだ開発費は100万円を超え、親子3人はまさに必死の思いで激論を戦わせる毎日であった。

この新製品を事業に結び付けるため、後藤社長は『東京都知的財産総合センター城南支援室』(注1)を訪れ、手厚いサポートを受けることによって特許の権利化や、ライセンス契約を締結することに成功した。さらに、大田区の『中小企業新製品・新技術コンクール』で最優秀賞を受賞し、資金調達の方法も立って事業化・商品化の道筋が拓けることとなった。

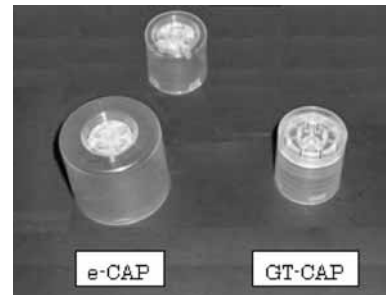
この2年半の苦難の時期を共有し、事業化に成功したことが、業績の回復だけでなく、もともと仲の良かった親子の絆をさらに深めた。『経営者である社長を中心として、2人の息子達が各々役割分担をしながら、納得するまで何でも話し合う』という現在の経営スタイルが確立された効果はきわめて大きい。

## “e-CAP”から“GT-CAP”へ～本格的な事業展開へ向けて～

後藤社長は『社会に対するアンテナを高く張り、楽しみながら創意工夫を凝らして技術を深化させ、アイデアを形にしていく』という優れた経営理念がある。その理念に基づき、初めての自社製品“e-CAP”の完成に満足する

ことなく、機能を高めて使い易くした最新版“GT-CAP”の開発を短期間に成功させた。

“GT-CAP”は、缶にキャップを差し込むという従来の発想を転換して、キャップに缶を逆さまにして差し込む方式になっている。操作性の向上に加えて、対応できる缶の種類を大幅に拡大させ、本格的な事業展開を狙った製品となっている。すなわち、“e-CAP”は『業務用』を中心とする40種類程度の製品への採用にとどまっていたが、“GT-CAP”はエアゾール缶の主流である『一般消費者向け』エアゾール缶への採用を目指した、本格的な自社製品として開発したものである。



独自開発したエアゾール缶用キャップ

この結果、現在では、売上のほとんどを自社製品である“e-CAP”と“GT-CAP”が占め、今年度の売上は、昨年度より倍増する見通しである。親子3人の汗と涙の結晶が、『下請受注型の金型製造業から自社製品メーカーへの脱皮』という大きな成果につながった。

また、これらの製品の開発成功は、創業以来最大の得意先である『東洋製罐』との関係も大きく変化させている。従来は『東洋製罐』の“工場部門”からの受注がほとんどを占めていたが、最近では“製品開発部門”からの仕事が増え、自立型中小企業として、パートナー的な存在となっている。

### さらなる発展へ向けて ～息子達へのバトンタッチのために～

「初めての新品開発を成功させることができた主な要因は何ですか？」と伺ったところ、社長から次のような答えが返ってきた。「(2人の息子達を見回して)こいつらが私を尊敬しているからです」また、光央氏も即座に「そうですね、私は親父を尊敬しています。男の子が生まれたら孝一と名づけるつもりです。孝が一番という意味です」と言う。



長男：桂三氏 社長：孝氏 次男：光央氏

後藤社長は続けてこう言った。「私が体得した金型製造に関する技術やスキル、ノウハウなどをそのまま息子達に伝えることはムリ。これからの時代を考えると、金型にこだわる必要はない。息子達の個性や持ち味を活かして、経営を維持発展させてくれればよい」。

このように、今後は、より一層開発力を高めて『企画・開発・組立』を基本とする自社製品メーカーとしての色彩を強めていく方針を明確にしている。この方針は親子3人に共有されており、売上が急拡大して繁忙を極めていながらもかかわらず、あくまでも親子3人体制を続け、製造に関しては外注先を上手に活用している。

「私の目の黒いうちに息子達にバトンタッチするためには、“技”ではなく“事業・企業”を承継して発展させることが必要であり、来年あたりからそのための基礎づくりに取り組みます」と社長は話す。

2人の息子が将来的にも一致団結してやっていくための秘策として、次の新品開発を睨んだ発言である。同社の当面の課題はこの次期新品開発を成功させることであろう。

そのためには、自社製品開発の成功体験を活かすことと、時代の趨勢を見極めることが必要となる。当城南支社としても、『東京都知的財産総合センター城南支援室』と連携した知的財産の取得支援を含めて、開発から事業化までの一貫したサポートを行うつもりである。

いずれにせよ、モノづくり企業の集積する城南地域において、当分、後藤金型興業所から目が離せそうもない。次期新品開発に成功し、更なる発展と息子達へのスムーズなバトンタッチの成功を心から期待したい。

(城南支社 中沢 節)

(注1) 東京都知的財産総合センター：中小企業のための“知的財産部門”として東京都が設立し、公社が運営している。特許などの知的財産活用のための無料相談やセミナー、助成事業を実施。本部(台東区)のほか、城東、城南、多摩地域に支援室がある。

企業名：有限会社後藤金型興業所

代表者：後藤 孝

資本金：300万円 従業員：2人

本社所在地：東京都大田区本羽田1-30-8

TEL：03-3744-0448 FAX：03-3744-0448

URL：http://www.gotokanagata.com/