

頑張る企業を応援します！

中小企業応援団

愛知県信用保証協会 × 中部経済新聞



掲載日 2020年12月18日

## 株式会社馬印

「人のマネをしない、真面目なものづくりを」

創業124年を迎える老舗文具メーカーの株式会社馬印。

多様な製品ラインナップと部材を自在に組み合わせ、新たなニーズにも素早くフォーカスする。

代表取締役社長 加藤泰稔氏に当社の“ものづくり”について語ってもらった。

## Company Data

株式会社馬印

代表取締役社長 加藤 泰稔

住所 名古屋市中川区山王3丁目16の27

電話番号 052-322-2811

URL <https://www.uma-jirushi.co.jp>

紹介金融機関 愛知信用金庫



## 当社の歩み

### 黒板からホワイトボードへ

当社は、1896年に曾祖父である加藤杉太郎が兄弟で興した「加藤白墨製造所」から始まりました。創業当時はチョークや鉛筆の芯を作っていましたが、2代目の祖父・陽之助がチョークから黒板へと事業を拡大しました。しかし、早くに病に倒れ、亡父・銑一（前社長）が定時制高校に通いながら家業を支えました。

1976年、小牧市の工場建設をきっかけに、学校で使われる大型黒板で新たな市場を開拓しました。その後、オフィス向けにホワイトボードを製造販売し市場を広げてきました。

チョークに始まり、黒板、ホワイトボード、そして掲示板といった各種ボード等、取引先のニーズに応えていくうちに、多くの製品を取り扱う“ものづくりカンパニー”へと成長しま

した。そこには培ってきたいくつもの「技」があり、さらに販売チャネルも BtoB だけでなく、ホームセンターや通販など多岐にわたります。

### ニーズを捉えたオリジナル商品 迅速な意思決定で勝機を逃さず

当社は、対話を通じてニーズを捉えることで独自の価値を創造し、そして迅速な製品化に結び付けています。こうしたことを地道に、真面目に取り組んできたことが、メイン製品を変化させながら着実に市場を広げてこれた秘訣だと思っています。



そして、より一層「迅速」な製品化ができるよう、意思決定までのプロセス管理にも取り組みました。多品種少量の製品を扱っている当社には、1,600 種を超える部材があります。これらを組み合わせ、今までなかった「あったらいいな」という顧客のニーズを形にして、いち早くマーケットインするためには、会社全体のリソースを把握し、即断する意思決定が欠かせません。今年の春には、コロナ禍において何が提供できるかを考え、既存部材を組み合わせ、収納や設置に配慮し、折り畳みや脚の回転ができるといった付加価値をつけた「飛沫防止パーティション」を製品化しましたが、このときも迅速な意思決定により、商機を逃さずリリースすることができました。

また、「ニーズ」を捉えるための取り組みとして、展示会であえて「ホワイトボード用書道セット（筆タッチ）」などの変わりダネを出展することもあります。筆タッチとは、筆にインクをつけてホワイトボードに書くという製品で、「書はアート作品なのに消えてしまう」ということに賛否もありました。しかし、こうした反響をきっかけに、来場者との対話が生まれ、私たちが考えもしなかったニーズを発見できることがあります。このような取り組みが、当社のスタンスに共感していただけるファンづくりにつながるものと信じています。

### 当社の成長を支えるのは人材 女性社員の強力な営業支援

当社を支える自慢のスタッフは、女性社員です。事務業務はもちろん、営業支援にも力を発揮する彼女たちが手にする製品カタログには、顧客からの問い合わせや疑問に思ったことを書いたメモや付箋がいたるところに貼ってあります。そのようにして培った顧客対応力を兼ね備えた女性社員は、当社にとってなくてはならない戦力です。

こうした戦力には人材育成が重要です。現在、中国出身の若手社員を MBA 取得のために学校に通わせています。



社内で勉強会を開き、学んだことをフィードバックすることで他社員の育成にもつなげています。

### 次の世代に会社をつなぐ

2020年11月に新工場を稼働させました。以前の小牧工場は動線的に非常に問題があり、新しい工場が必要と決断しました。それを後押ししたのが、第一子の誕生です。次の世代に会社をつなげていくためにも新工場で「人のマネをしない」、独自の製品づくりを追求していきたいという思いが一層強くなっています。

顧客のニーズにきめ細かく対応できる営業・開発、頼りになる女性社員、生産性を追求した新工場とともに、次の時代へ突き進んでいきたいと思っています。