

トップ インタビュー

伝統文化の継承と時代に合わせた変化 ～限らないデザインの追求～

カタニ産業株式会社

代表取締役社長 蚊谷 要平 氏

蚊谷 要平 氏 プロフィール

1972年 石川県生まれ
1998年 当社入社
2013年 代表取締役社長就任



●インタビューー

名古屋中小企業投資育成株式会社
専務取締役 五十嵐 健二

カタニ産業株式会社 会社概要

本社所在地：石川県金沢市下新町6番33号

事業内容：スタンピングフォイル※1（金属蒸着箔・印刷箔・顔料箔）、金箔、金銀糸、貴金属粉等の製造・販売

設立年月：1950年12月

資本金：1億円

売上高：70億円

※1 PETフィルムにアルミ蒸着を施した転写箔で、既存の印刷手法の中では高い金属光沢（メタリック感）を表現できるもの

《金箔製造業としてのスタート》

【五十嵐】2024年に創業125周年を迎えられます。まずは、会社沿革や事業内容をお聞かせください。

【蚊谷】私の曾祖父が金箔職人として、独立開業したのが始まりです。その後、問屋業となり、多くの職人を抱えながら地金を仕入れ、金箔に加工していました。当時は、仏壇や神社仏閣、京都の西陣織の帯の金糸・銀糸等が金箔の主な用途でした。

金箔の製造過程において和紙の間に箔を挟んで打ちますので、良い金箔を作るためには良質な和紙が求められ、1年を通じて湿度の高い金沢は昔から箔打ち（金箔の加工）に適した地域と言われてきました。



＜金箔＞

《転換期、そして成長期へ》

【蚊谷】転換期となったのは、アメリカで生まれた「テトロンフィルム」が日本に輸入された後、国内の取引先が独自にテトロンフィルムの開発に成功し、当社が販売代理店となったことです。従前は、和紙に金箔を貼って加工し着物の糸にしていましたが、和紙の代わりにフィルムが使用されるようになりました。

その後、「真空蒸着」の技術が海外から入っ

てきました。大量生産が始まり、金だけではなく、アルミ等他の金属も利用するようになりました。現在の主力商材であるホットスタンプ^{※2}も「真空蒸着」の技術が使われており、様々な金属を気化させフィルムに被膜化して、化粧品の容器やパンフレット・ラベル等の印刷物、家電製品等の外観のデザインに使用されています。転写対象物によって、求められるスペックが違うので、使用する金属や化学品の配合を変えています。

ホットスタンプは、当初紙への印刷に使用されたのが主流で、その後技術が確立され、プラスチックへ転写されるようになりました。日本の高度成長期にプラスチック製品が広がっていったことを背景に、当社の技術が化粧品や家電製品等に使用されるようになっていきました。

当社では近年、このホットスタンプをスポーツ分野やアウトドア分野で活用しており、釣りのルアーやテニスラケット、ゴルフクラブ等に用途が広がっています。

【五十嵐】ホットスタンプは様々な業界で利用されていることが分かりました。それでは御社の強みを教えてください。

【蚊谷】提案力と技術力が強みです。当社の立ち位置は商社ですが、取引先の製品立上げから量産まで付き合いします。求められる要求スペックに応じたホットスタンプ箔を作るノウハウを持っていることが強みで、取引先の“こんなモノがあったらいいな”と言う声に、“こんなことができますよ”と他の業界でやっていることを応用して提案してきたものが、様々な業界へ広がってきて、今があります。ホットスタンプは、様々な業界で使われ、技術を横展開して用途を拡げてきました。

※2 ホットスタンプ箔を利用して専用の機械で加圧・加熱し、金属調の文字や絵柄などを被転写物に転写する加工法

国内営業所が6拠点ありますが、それぞれの支店で取引先の業種・業界に特徴があります。金沢は金箔、京都は着物、名古屋は自動車・アミューズメント、群馬は自動車・家電が伝統的に多いです。東京と大阪は、海外の取引窓口になっています。支店毎に業界に対応したノウハウを持っていますので、それぞれの独自性を大切にしています。営業担当者も担当毎にノウハウを持っていますが、会社全体のイベントとして展示会を共同で企画すること等で、同じ目標に向かって努力しています。

また会社の中に、幾つかプロジェクトチームを立上げており、自動車、化粧品、パッケージ、釣りをテーマとして、各支店からプロジェクトメンバーが集まります。プロジェクトでは、それぞれの担当者のアイデアを結集し商品企画・提案を実施したり、業界毎の営業戦略を立てたりしています。支店毎に独立採算制で運営しており、支店独自の色が強くなる傾向がありますが、プロジェクトを通して横串を通すことで、会社全体での収益増強に努めています。その中で熱い議論がされていることも多いです。



＜技術の利用事例・プラスチック容器＞



＜技術の利用事例・ルアー＞



＜技術の利用事例・パッケージ＞

【五十嵐】逆に、社長が課題と感じておられることは何かございますか。

【蚊谷】技術の伝承が難しくなっています。取引先の情報管理が厳しくなってきたこともあり、現場で仕事をする経験が少なくなっていると感じています。同業の海外勢も技術力を上げてきており、我々がやっているマーケットが脅かされることも今から考えないといけません。最近の若い人は我々世代と比べると繊細で優しい人が多いように見えます。仕事にアグレッシブな海外の若者を多くみているので、戦っていけるのか心配です。

《海外展開》

【五十嵐】昔から海外へ積極的に展開されておられます。

【蚊谷】最初の海外進出は、シンガポールでした。

1980年代に国内の家電メーカーが東南アジアに進出する流れがあり、我々も進出しました。

その後、中国が世界の工場としての地位を確立していく中で、まずは香港に会社を設立、その数年後には、中国・深圳に進出しました。他にもアジア圏では上海・台湾・ベトナム・マレーシアにも拠点を置き、情報のネットワークを築いています。

ヨーロッパでは、フランスに現地法人を置いたことがあります。主に高級化粧品ブランドをターゲットにしていたのですが、従業員の雇用面で難しさを感じたこと等から撤退した経緯があります。

アメリカは消費地としての魅力があります。今年10月にアメリカのデトロイトで展示会を開催予定で、これを機にアメリカでの更なる事業展開ができればと考えています。

取引先が世界中のどこに生産拠点を出示しても、その場所で技術対応したいという思いがあり、世界各地での事業展開は常にアンテナを立てています。会長(蚊谷社長の父、先代社長)も以前から「日本に留まる方がリスク」と言っておりますので、これからも世界規模でビジネスを考えていきます。

《今後の事業展開》

【五十嵐】 今後注力していきたい業界はございますか。

【蚊谷】 中国の自動車市場の拡大に合わせ、10年ほど前に中国の自動車業界に進出することを決めました。自動車部品は、耐久性の観点でメッキ塗装を施していることが多いのですが、ホットスタンプは環境に優しく、設備導入もしやすく、デザインの幅が広い点が、技術の強みだと思っ

ています。従来からアプローチを続けており、まずは自動車の内装からスタートし、インパネや速度メーターの針等に、また外装では、自動車エンブレムやフロントグリルに使用されています。フロントグリルでは、主に海外自動車メーカーに採用されており、今後国内自動車メーカーにも採用され、受注が増えることを期待しています。しかし、国内自動車業界は要求スペックが非常に厳しく、数年かけて提案・試作・試験をしてやっと採用されるというのが実情です。また環境対応の拘りは強くなっており、環境に優しい加工技術を求めている流れはあると思います。良い意味で、自動車メーカーに鍛えられています。



＜技術の利用事例・自動車エンブレム＞

【五十嵐】 他の分野はいかがでしょうか。

【蚊谷】 建材分野は徐々に仕事が増えてくると嬉しいですね。店舗や戸建住宅の内装に使用されていることが多く、意匠性の部分で、高級感を出すことに貢献できていると思います。投資育成の投資先の中でも内装をされている会社があると聞いているので、コラボレーションできる可能性はあると思います。

今後は商材の機能性を上げるため、取引先との共同研究を続けていきたいです。特に今後の

注力事業である自動車業界は、ユーザーの要求水準の高さもあり、こちら側もそれなりの準備をして臨まないといけないので、外部の力をうまく取り入れていきたいと思っています。

また、会社の社会的使命として環境配慮活動を実践しており、使い終わったホットスタンプ箔を再利用してRPF(固形燃料)を生産しています。

会社の原点として、伝統的な金箔の事業を絶やしたくないという思いがあります。金箔職人の仕事の領域を作ることこそ会社の使命だと考えております。金箔の大きな需要は、仏壇や仏閣になります。現在、金沢の箔組合を通じて日本を代表する神社の改修工事に携わっており、先日も30名程度の職人と一緒に見に行きました。日本の神社仏閣は、本物の金箔を使用する傾向にありますので、職人の活躍のフィールドを作るためにも、今後国内の需要が増えてくることを期待しています。

そして、現在力を入れているのが、食用金箔事業です。FSSC(食品安全システム認証)を取得し、食用金箔工場を作りました。よく日本酒やおせち料理で金箔が散りばめられているのを見たことがあると思いますが、世界中で金箔の使用領域はまだまだ可能性があると思います。今後は衛生面を強く意識した食用金箔を市場に供給したいと考えています。



＜本社2階の食用金箔工場＞

【五十嵐】 伝統文化を大事にしているとのことですが、文化財保護の取組の中で、他に関わっていることはございますか。

【蚊谷】 金沢本社で金箔貼り体験をやっています。観光客だけではなく、地元の小中学生向けに授業の一環として、学習性を持たせた内容のものにも取り組んでいます。

また、地元金沢の芸妓文化の振興のため、2022年、金沢に「浅の川園遊会館」をオープンしました。観光客や地元の方々に普段は見ることのないお座敷の芸妓を知っていただき、芸妓さんの成り手をリクルートする機会となることを目指しています。金沢で商売をする会社として、地元の文化である花柳界を守りたい思いです。金沢に来られた際は、是非お立ち寄りください。



＜浅の川園遊会館＞

《カタニ産業のこれから》

【五十嵐】 話は変わりますが、蚊谷社長は投資育成のビジネスカレッジの13期生ですが、振り返って感想はございますか。

【蚊谷】 社長に就任して1年目に参加しました。当時は、社長として経営計画を作りたいと思っていた頃で、ビジネスカレッジの企業訪問で様々な会社の社長さんの話を聞いたことが役に立ちました。当時はまだ他社の経営者の本音の話を聞

く機会は意外と少なかったので、非常に貴重な機会でした。やはり経営者の話を聞くのは面白いです。

またビジネスカレッジが終わった後も同期生との交流が続いており、お互い刺激しあえる良い仲間ができたと思っています。

【五十嵐】最後に人材育成、社長自身の経営承継の考え方についてお聞かせください。

【蚊谷】私が社長に就任して、10年経ちました。社員に伝えたいのは、まずは現場で学ぶということです。そこからその人の特性によって、現場志向なのか、マネジメントを任せたい人なのか分かれていきます。将来の経営人材になる素質を持った社員には、実務能力だけではなく、人間性や視座が必要だと考えており、成長の機会を与えることも私の使命だと考えています。

人材は、基本的に支店ごとに採用しています。将来を考えて足りないところは、全体最適・部分最適の考え方で、本社で採用し、支店に配置します。各支店は独立採算制で運営していることから、それぞれの支店長は経営者の目線を持っています。プロジェクトチームの活動を見ると、会社全体のことを考えて、発言・行動をする社員もいます。社内に優秀な社員がいますので、次の経営者は社内から出てきて欲しいと強く思っています。明日から社長をお願いしますというわけにはいきませんので、経営者としての心構えを伝えていく必要があり、仮に社内に適材がない場合は社外に経営者をお願いすることも考えないといけませんが、私の話している意図をくみ取ってくれる社員が出てくることを期待しています。

【五十嵐】弊社は従業員承継のサポートにも注

力しており、引続き伴走支援をさせて頂ければと思います。御社におかれましては、伝統文化を大事にしながら、今後もさらに発展されることを祈念しております。本日はありがとうございました。

インタビュー日は箔の日(8月9日)でした。毎年早朝に金箔職人など箔の組合員が集まり、箔打奉納を行なっています。



＜創業当時の箔打ち＞



＜カタニ産業 金沢本社＞