



株式会社関水金属本社

○本社所在地：東京都新宿区西落合1丁目
○事業概要：鉄道模型の企画、製造、販売
○常時使用する従業員：459名（2024年5月時点）
○現在の売上高：60億円（2024年5月時点）
○法人番号：4011101011071(株式会社関水金属)
○Web
<https://www.katomodels.com/company>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ


代表取締役社長
加藤 浩

【ビジョン】お客様の心を高める鉄道模型趣味を提供する世界一の会社を目指し、2027年にカトーブランド製品による鉄道模型市場売上高100億円を達成する

【企業理念】全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、お客様の心を豊かにする鉄道模型趣味の進歩発展に貢献する

私は社長就任以来、上記のビジョンと経営理念を掲げて経営に取り組んできました。日本、アメリカ、ヨーロッパ、アジア、各々の地域向けに高付加価値な製品を企画、設計、製造、生産しお届けすること、また、わが社の経営理念に共感いただける地域の模型販売店とともに、ユーザーが鉄道模型趣味を楽しむコミュニティを育むこと、を目指して、全員参加で日々真剣に経営に取り組んでいます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2027年にカトーブランド製品の市場売上高100億円達成に向け、製品供給する生産高年率10%の成長
(株)関水金属の売上高(市場に製品供給する生産金額)
2025年5月期売上65億円
2026年5月期売上71億円
2027年5月期売上78億円

課題

- ・コミュニティ、ワークショップ開催後、模型店、愛好家、当社のかかわりがストックしない
- ・国内型新製品車両に製品企画が偏りがち
- ・製造、生産が企画から完成までのリードタイムが短縮しない
- ・出荷物流、材料購買、販売/生産管理が現状水準でキャパオーバー

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- (1) 地域模型店へのアプリ提供、模型店の情報発信力を支援
- (2) 国内、USA、EU、アジアの製品ポートフォリオの充足
- (3) 企画から製品完成までの「時間当たり400円向上」戦略
- (4) 管理能力の頭打ちを打破する情報技術の導入

実施体制

製品企画体制
国内市場向け企画、海外市場向け企画
製造体制
設計、金型製造
生産体制
成形&塗装・印刷、部品加工、組立
管理体制
資材購買、在庫管理、出荷、アフターサービス
開発体制
新製品/新技術、ファンコミュニティ構築支援事業