

知的資産経営報告書2013



株式会社フジタ

社長からみなさまへ

常識にとらわれない、発想力豊かなものづくり精神

当社は創業者の藤田幸雄が、1963年(昭和38年)に機械部品の旋盤加工工場として産声をあげて以来、各種金型の設計・製作業務を拡張しながら日々修練を積み重ねてまいりました。

創業から半世紀、時代と環境の変化に合わせモノづくり製造業一筋で歩んでまいりました。豊かな発想、自由な環境で今日まで事業を継続してこられたのも、当社を選んで働いている社員や、当社を信用しおつきあいをさせていただいているお客様のおかげで今日があり深く感謝しています。

しかしながら、近年は2009年(平成21年)のリーマンショック、2011年(平成23年)の東日本大震災と、日本を取り巻く環境は悪化する一方です。私が社長に就任したのは2010年6月、リーマンショックの影響で製造業がガタガタに沈んでいた頃です。これ以上悪くはならないだろうと物事を前向きに捉え、与えられた責任を自らの使命として一からやり直す覚悟で邁進してまいりました。時代変化のスピードが加速し、グローバル化が進み、これまで通りの考え方・やり方では生き残れないと危機感を社員全員で共有し、できることから一つずつ、変化に対応できる企業に変化途中であります。

これからは自立型人材を育成し、発想力、行動力、提案力では他に負けない会社づくりを目指します。そのためには『今までのもの』を捨てなければいけない決断をし、『新たなものにチャレンジ』し、『自ら行動』を起こして、今後の半世紀の基盤固めに尽力を尽くす所存であります。

『未来はどんなカタチにでも変えられる』

尚、本報告書を通じ、少しでも多くの皆様方に、当社のこれまでの取組み、見えざる経営資源(強み)、そしてこれを活かした今後の事業展開をご理解いただければ幸いです。

今後ともより一層のご支援・ご鞭撻を賜りますことを祈念いたします。



株式会社フジタ

代表取締役

机川貴子

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

経営哲学

経営理念

■ 存在目的・使命（社会的責任）

私たちはまだ形にないもののかたちあるもののできる創造企業として、ものづくりを通じて良き人づくり、良き環境づくりに貢献し社会の発展に尽くします。

これまで世に無かった『もの』を、製造現場の中から、創造し、カタチにしていく過程の中で、共に切磋琢磨し、品質と人間性を高めながら、次世代への環境作りに少しでも役立つよう努めます。

■ 大切にしている価値観（信条、判断の基準）

1. 信用を重んじ、お客様・仕入先・社員の三方共に良い関係をつくります。
2. 自の利より他の利を大切にできる実践力を持ちます。
3. 勝ち負けではなく、『価値』ある企業に成長することに努めます。

■ 社員に対する基本姿勢

1. 社員にやりがいのある仕事と安心して働ける環境を提供します。
2. 自己成長のための教育と時間を、数多く経験できる機会を整えます。

■ 行動規範（理念を実践するうえで経営者と社員が守るべき行動基準）

1. 社会人の基本として、あいさつを徹底し、感謝の心を大切にします。
2. 企業人として、責任と誇りのある行動と言動に努めます。
3. 人として『正しいのか？正しくないのか？』を意思決定の判断基準とします。
4. 今におごることなく、常にチャレンジする精神を持ち続けます。
5. 挑戦目標を設定し、具体的な計画と粘り強い行動で確実に成し遂げます。
6. 出来ない理由より、出来る方法を考えます。
7. 整理・整頓・清掃(3S)を徹底し、安全な環境づくりに努めます。
8. 企業活動を通じて自己成長できるよう、努めます。

 社長から
 みなさまへ

経営哲学

事業概要

 これまでの
 事業展開

 当社の
 知的資産

 これからの
 事業展開

会社案内

 知的資産
 とは

事業概要

事業内容・・・総括

- 当社は、金属用金型製造業に属します。主要な製品分野と売上比率は、①アルミ鋳造金型 50%、②アルミ削り出し加工品・金型部品 30%、③プレス金型 10%、および④ブロー成型金型 10%の4つの分野で構成しています。
- 技術・ノウハウ・・・・一般の同業他社は1分野の金型に特化していますが、当社では4分野の金型を設計・製作している総合金型メーカーを特長とします。分野毎の専任担当者が企画・開発～製造まで一貫して取り組み、顧客の要望に迅速に対応しています。それらの専任担当者が相互に情報交換することで他分野の様々な知識が活かされ、相乗効果により技術のレベルアップが図られます。
- 組織・管理体制・・・・当社では上記の4分野に対して下図の組織体制で事業展開しています。また現場・作業改善などを目的としてQCサークル活動を実施しています。1班を7～8名で編成し2班に分かれ隔週で活動し、4半期に1テーマ、年間で計8テーマをこなします。管理体制としては、週初めの受注報告や週末の進捗報告を全社朝礼時に行います。全社員対象に毎月の売上報告、半期ごとの半期決算報告を行っています。また金融機関に対しては、月次決算報告を行うとともに次年度の事業計画を金融機関の参画・支援を得て策定しています。
- 人材育成・・・・外部研修として、中小企業大学校のリーダー研修や生産管理研修などを毎月1人以上受講しています。OJTでは、週間計画表を作成し、“いつ・誰が・誰に・何を教えるか”を明確にして実施しています。また多能工一覧表(星取表)や多能工人材成長管理表を作成し計画的に多能工化を図っています。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

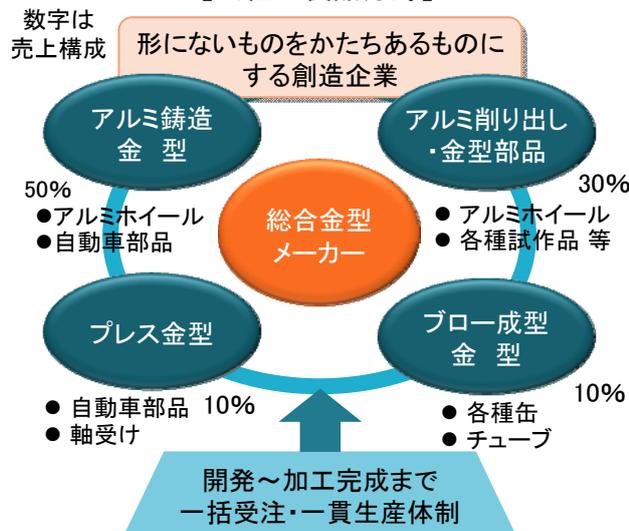
当社の
知的資産

これからの
事業展開

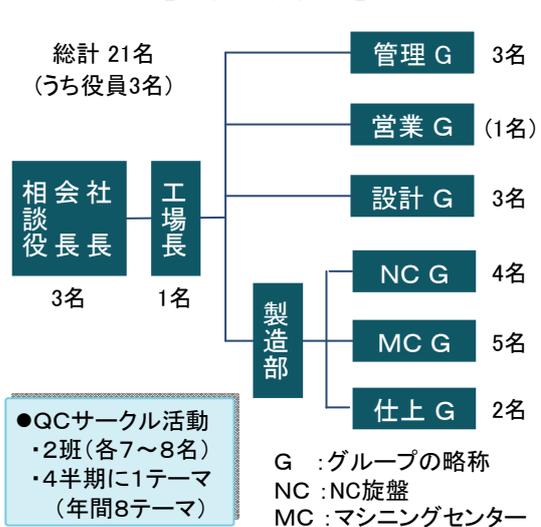
会社案内

知的資産
とは

【当社の製品分野】



【当社の組織図】



事業概要

主要製品・・・アルミ鋳造金型

- 当社の主たる製品分野の1つであるアルミ鋳造金型は、自動車用アルミホイールなど自動車部品向け等のアイテムで構成されます。主な顧客はアルミ鋳造メーカーです。当製品分野は1983年(昭和58)から開始し、全売上の50%を占める主力製品となっています。
- 鋳造とは溶融させた金属を鋳型に流し込んで製品を作る方法。アルミ鋳造金型とは、アルミ合金を鋳造するときの鋳型として使用される耐熱性の金型です。アルミ合金は軽く(鉄の約3分の1)、耐食性に優れ(腐りにくい)、加工性も良い等の特長をもち、その鋳造品は緻密で機械的性質に優れ寸法精度がよい製品です。当社におけるアルミ鋳造金型分野の特長は以下のとおりです。
 - ① 当社ではアルミ鋳造金型を製造するのに、材料調達から完成までを一括して請負う「一括受注・一貫生産体制」を構築しています。
 - ② 顧客の要望する仕様に対して、これまで培ったノウハウから型寿命を伸ばす方法やコスト削減の方策などの改善提案を積極的に行っています。
 - ③ 取引先が保有している他メーカー製の金型も抵抗なく補修する等、図面が無い金型の整備も請け負っており、取引先の担当者から重宝されています。
 - ④ 顧客との30年という長年の取引で培われたアルミ鋳造金型に係わる技術・ノウハウを保有しています。このため顧客が製品化したいアルミ鋳造品を最適に製作するための図面では表現しにくいきめ細かい提案ができます。
- 商流は、当社→アルミホイールメーカー→大手自動車メーカーとなっています。



アルミ鋳造金型の事例：W社向け



アルミ鋳造金型の事例：K社向け



アルミ鋳造金型の製造工程：一貫生産体制

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

事業概要

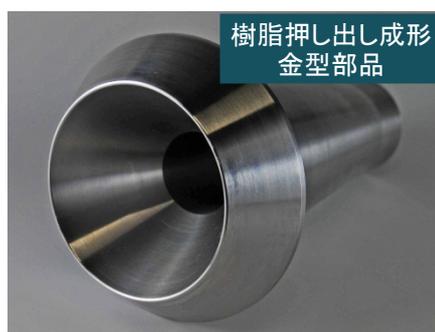
主要製品・・・アルミ削り出し加工・金型部品加工

- 当社の第2の製品分野はアルミ削り出し加工・金型部品加工であり、自動車用アルミホイールなど自動車部品、各種試作品、およびホース用金型部品などで構成されます。主な顧客は自動車用アルミホイールメーカー、産業資材メーカーです。当分野は1995年(平成7)から開始し、全売上の30%を占めています。
- アルミ削り出し加工分野は、主に切削加工によりアルミ製品を製作するものであり、その特長は以下のとおりです。
 - ① 当分野の製品は長年培ったアルミ鋳造用金型の加工ノウハウを活かした独自の切削加工技術をベースとします。デザイン性の高い意匠形状を、モデリングからカッターパス出しまで自社ですべて賅っています。
 - ② 新車やコンセプトカーなどのワンオフ(一点もの)パーツの製作、展示会用の小ロット製品にも柔軟に対応しています。このような製品に対応しているメーカーは、県内では数社と少なく希少な存在となっています。
 - ③ 短納期を重視しており、材料調達から出荷までのリードタイムは2週間程度です。
- 金型部品加工・機械部品加工分野の特長は以下のとおりです。
 - ① 当分野では主に特殊な複雑形状品を受注し、さまざまな分野の企業の商品開発や技術開発に協力しています。例えば、ソーラーカーの車体などを軽量化するために使用されるCFRP(低炭素繊維)対応の樹脂金型の開発、紙器業界の抜型用研究開発型メーカーからの依頼で製作した試作用金型部品など。
 - ② これらの加工を所定のコストと納期で提供できる生産体制を確立しています。



アルミホイール

【アルミ削り出し加工品例】



樹脂押し出し成形金型部品

【樹脂用押し出し成形金型部品加工品例】



【アルミ削り出し加工品の製造工程】

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

事業概要

主要製品・・・プレス金型、ブロー成型金型

- 当社の第3の製品分野であるプレス金型は、自動車部品、軸受け向け等から成ります。主な顧客は軸受け等の自動車部品メーカーなどです。当製品分野は1980年(昭和55)から販売開始し、売上比率は10%を占めています。
- プレス金型とは、金属材料の板金に切断、曲げ、絞り加工を施して製品を作るための金型です。当金型分野の特長は以下のとおり。
 - ① 当社では、3次元モデルで作成した異形状(さまざまな形状)のワークをプレス加工する金型を製作しています。県内では同業が少なく希少な存在です。
 - ② グローバルモデリング機能(加工対象モデルの曲面、曲線など全体の変更が可能)を搭載したCADシステムを十二分に活用し、短納期に対応しています。
- 当社の第4の製品分野であるブロー成型金型は、化粧品・医薬品・食品分野などにおける缶・チューブ向けで構成しています。主な顧客は容器メーカー等です。1992年(平成4)から販売開始し、売上比率は10%を占めています。
- ブロー成型金型とは、押出機で作られたパリソン(筒状の熔融樹脂)を、金型では挟み、加圧空気を吹き込んで、金型内面に沿った中空の成形品を得る金型です。当金型分野の特長は以下のとおりです。
 - ① 顧客の試作・開発において、柔軟かつ迅速にきめ細かな対応を行うことで新製品のスムーズな立ち上げに貢献しています。
 - ② 特に得意先の開発部門との連携強化によりレベルの高い開発が可能です。



1/4 抜き型



3/4 O曲げ型

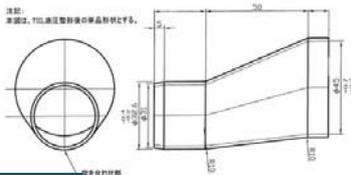


2/4 U曲げ型

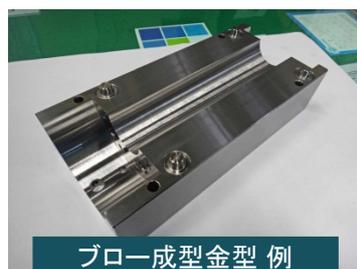


4/4 先端 成形型

PIPE JOINT
【material】
SUS409 T1.5



プレス金型 例



ブロー成型金型 例



プレス製品 例

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

事業概要

当社をめぐる外部環境

環境要因		機会（追い風）	脅威（向かい風）
マ ク ロ 環 境	政治 経済 社会・文化 技術 環境	<ul style="list-style-type: none"> ● 女性だけでなく男性（若年層から中高年まで）の美容品ニーズが高まっており、当社の販売機会が増える。 ● EVカーなど自動車業界の技術革新により新たな市場が拡大しており、関連部品を供給する当社の受注機会が増大する。 ● 県や市が主催するビジネスマッチング等の商談会が増え、販路開拓の機会となる。 ● トヤマブランド、ジャパブランド等行政が主体となって中小企業を支援する企画が増えているので、低コストで新たな事業展開の機会が増大する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 東南アジアをはじめ世界各国での金型の現地生産が拡大しており、受注機会が減少する。 ● 原油高により資材（特殊鋼）が高騰し原価増大の要因となる。 ● IT（情報技術）が飛躍的に進化したことにより、海外にCADデータが流出し（法的規制がない）当社の優位性が弱まる。
	業界特性 市場 競争 労働 法的規制	<ul style="list-style-type: none"> ● 最終消費者の嗜好の多様化により需要が多品種小ロット化傾向にあり、削り出し加工分野の受注機会が増大する。 ● 取引先のいち早い海外事業展開で新たなメーカーとの取引が増えることが見込まれ、金型の受注機会が増大する。 ● 新興国の経済力向上により自動車市場が伸びているため、自動車関連の金型の販売機会が増える。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 需要の多品種小ロット化の高まりに反して大量生産が減っており、金型ニーズが減少傾向である。 ● 若者のクルマ離れなどにより国内の自動車市場が縮小化傾向であり、関連の金型受注機会が減少する。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

これまでの事業展開

1963年(昭和38年)～ 創業期 (アルミサッシ用プレス加工金型製造)

- 1963年(昭和38)、現社長の父親 藤田幸雄が高岡市横田町において藤田鉄工所を創業し、機械部品の旋盤加工を開始しました。同年知人の紹介により三協立山アルミ(株)と取引を開始しアルミサッシ用プレス金型の製造を開始しました。設備として中古の旋盤、研磨機、及びフライス盤を各1台を導入しました。
- 当時は日本経済の高度成長期のため大量な仕事があり、1人で通常2人分の仕事量をこなしていました。残業は当たりまえで徹夜も度々ありました。創業者自らが営業で駆け回りました。また徐々に加工業者同士でグループができ、旅行など公私ともに親睦が深まり同業での連携・信頼関係が築かれていきました。
- 売上は順調に伸び、工場が手狭になったことから1975年(昭和50)に現在地の福岡金属工業団地に新築移転するとともに株式会社藤田鉄工所として法人化しました。社員は7名から13名と飛躍的に増え、平面研削盤、倣いフライス等の設備も導入しました。しかし、1979年(昭和54)の第二次オイルショックによりアルミサッシ用プレス金型の価格下落が始まり、受注量も大幅に減少していきました。
- この期間では汎用旋盤などの切削技術やアルミサッシ用プレス金型技術のノウハウを蓄積しました。また同業との連携・信頼関係が構築されました。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

1982年(昭和57年)～ 基礎固め期 (複数の金型製造開始)

- 前記のアルミサッシ用プレス金型の売上減少をカバーするため、1982年(昭和57)に専任の技術者を採用し、射出成形金型やダイカスト金型の製造を開始しました。(株)タカギセイコー、三光合成(株)、キタノ製作(株)、および三協工機(株)など射出部品メーカーの取引先が拡大しました。
- 翌年の1983年(昭和58)には自動車業界でアルミホイールが普及し始めたことから、アルミホイール鑄造金型の製造を開始。アルミホイールを手がけるようになり、三協ワシメタル(株)や(株)TAN-EI-SYAなどを取引先として金型の受注も増えていきました。これに連動してワイヤーカット、MC(マシンングセンター)、自動プロ、NCフライス等の設備を毎年計画的に導入(投資額3,000万円)していきました。
- 1989年(平成元年)に現在の「株式会社フジタ」に社名変更。翌年のバブル経済崩壊に伴う売上の減少から、1992年(平成4)にブローチューブ金型の製造を手掛け、武内プレス工業(株)、光生アルミニウム工業(株)と取引開始。一度のまとまった受注数や専任設計者が不要などがメリットです。放電加工機を導入。
- 同期間ではアルミホイール鑄造金型など複数の金型加工技術のノウハウが蓄積され、総合金型メーカーとしての基礎が確立されました。

これまでの事業展開

1994年(平成6年)～ 成長期 (金型加工技術等の確立)

- 1994年(平成6)頃国内では、NC制御装置・3次元CAD/CAMなどコンピューターが飛躍的に普及した時代。自動車用アルミホイールにおいては、デザイン性の高い商品が増えてきました。これらのニーズと金型工程の合理化を図るため、CAD/CAMシステムやグラフィイト加工機を導入しました(投資額は2,500万円)。
- 1995年(平成7)、初代社長の藤田幸雄の死去により藤田敬子(現社長の母)が代表取締役就任。1998年(平成10)に取引先におけるK社や大手自動車メーカー向けのアルミホイールOEM生産用のアルミ鋳造金型の製造を開始しました。翌年からOEM金型の製造面数が飛躍的に増えたことから設備としてMC、CAD/CAM、及びグラフィイト加工機を順次新たに導入(投資額は2,000万円)。
- 取引先の要望により2003年(平成15)にアルミホイール削り出し品の製造を開始しました。モーターショーなど展示会用の加工品の増加に伴い、3次元CAD/CAM、高速MC、横型MCを導入。翌年、梶川豊司が第3代代表取締役就任。2009年(平成21)にはリーマンショックの影響を受け売上が4割まで落ち込みました。
- 同期間において、多様なニーズに対応する金型商品の金型加工技術や開発～加工・完成まで対応できる一貫生産体制を確立しました。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

2010年(平成22年)～ 内部充実期 (経営体質改善強化)

- 2010年(平成22)に現社長の梶川貴子が第4代代表取締役就任しました。リーマンショックによる売上低迷をきっかけとして創業以来培ってきた技術とノウハウの承継・保存に着手しました。全社員の意識改革を強力に推進し、3S(整理・整頓・清掃)の徹底や小集団改善活動によるコスト削減・工場改善を図っています。
- 2011年(平成23)には技術の承継・人材育成の一環として、OJTを開始。設定した運営ルールに基づき「OJT教育週間計画表」を作成し、「いつ?誰が?誰に?何を?教えるのか」を明確にしています。全社員の「多能工一覧表」と個人別の「多能工人材 成長管理表」を作成し、個人能力・組織能力向上に繋げています。
- 同年からソーラーカーの車体などを軽量化するために使用されるCFRP(低炭素繊維)など、さまざまな新素材に対応した金型の開発にも取り組んでいます。紙器業界の抜型用研究開発型メーカーからの依頼による試作用金具の提供など、自動車産業に限らずさまざまな分野の企業の商品開発や技術開発にも協力しています。またソーシャルネットワークを通じたPR活動や外部展示会へ積極的に出展しています。例えば、インターモールド2012、北陸しんきんビジネスマッチング等。
- この期間では、個々の能力を引き出す人材育成のしくみが構築されました。

これまでの事業展開

過去～現在（経営方針・戦略）

期 間	方 針・戦 略	投 資	成 果
1963年～ （昭和38年） ●創業期 アルミサッシ 用プレス加工 金型製造	<ul style="list-style-type: none"> ・1963年、藤田鉄工所を創業し、機械部品の旋盤加工を開始 ・同年、アルミサッシ用プレス金型の製造を開始 ・1975年(株)藤田鉄工所として法人化 	<ul style="list-style-type: none"> ・中古の旋盤、研磨機及びフライス盤を各1台を導入 ・1975年に現在地福岡金属工業団地に移転 ・平面研削盤、倣いフライス等を導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・汎用旋盤などの切削技術を蓄積 ・アルミサッシ用プレス金型技術のノウハウを蓄積 ・同業との連携・信頼関係を構築
1982年～ （昭和57年） ●基礎固め期 複数の金型製造開始	<ul style="list-style-type: none"> ・1982年、射出成形金型やダイカスト金型の製造開始 ・1983年アルミホイール鑄造金型製造開始 ・1989年、株式会社フジタに社名変更 ・1992年、ブロー成型金型の製造開始 	<ul style="list-style-type: none"> ・専任の技術者を採用 ・ワイヤーカット、MC、自動プロ、NCフライス等を導入 ・放電加工機を導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客ネットワーク拡大 ・アルミホイール鑄造金型など複数の金型加工技術のノウハウを蓄積 ・総合金型メーカーとしての基礎を確立
1994年～ （平成6年） ●成長期 金型加工技術等の確立	<ul style="list-style-type: none"> ・1995年、藤田敬子が代表取締役に就任 ・1998年、OEM生産用鑄造金型の製造開始 ・2003年、アルミホイール削り出し品の製造開始 ・2004年、梶川豊司が代表取締役に就任 	<ul style="list-style-type: none"> ・3次元CAD／CAMシステムやグラフィイト加工機を導入 ・MC、プレス機、CAD／CAM、グラフィイト加工機を導入 ・CAD／CAM、MC、及び横型MCを導入 	<ul style="list-style-type: none"> ・多様なニーズに対応する金型商品の金型加工技術を確立 ・開発～加工・完成まで対応できる一貫生産体制を確立
2010年～ （平成22年） ●内部充実期 経営体質改善強化	<ul style="list-style-type: none"> ・2010年、梶川貴子が代表取締役に就任 ・意識改革、3S、小集団改善活動を推進 ・OJT、多能工による技術承継・人材育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・新素材に対応した金型の開発に取り組む ・ホームページやソーシャルネットワーク（Facebook）を通じたPR活動や外部展示会へ積極的に出展 	<ul style="list-style-type: none"> ・個々の能力を引き出す人材育成のしくみを構築

 社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

 これまでの
事業展開

 当社の
知的資産

 これからの
事業展開

会社案内

 知的資産
とは

当社の知的資産

当社の知的資産・・・これまでの価値創造ステップ

- 当社は1963年に機械部品の旋盤加工で創業し、その後順次、アルミサッシ用プレス金型、射出成形金型やダイカスト金型、アルミホイール鑄造金型、ブロー成型金型、アルミホイール削り出し品を製造してきました。この間、意識改革を図り、3Sや小集団活動、OJTや多能工による人材育成も行ってきました。
- このように創業期から現在の成長期に至るまでの各事業フェーズにおいて、様々な経営方針・戦略のもとに事業展開を行ってきました。その過程で、次の4つに集約される、「競争力の源泉となる知的資産(強み)」を蓄積してきました。

- ① 多様なニーズに対応する金型等商品
- ② 開発から加工・完成まで対応できる一貫生産体制
- ③ 個々の能力を引き出す人材育成のしくみ
- ④ 社員の幸福と会社の発展につながる経営理念実践力

- これら4つの知的資産を有することで、顧客ニーズである「確実な納期」「客先要求基準の品質・低コスト」「迅速なアフターフォロー」に応えてきました。その結果リーマンショック以降、売上高は2億円台に回復し、経常利益率は平均2%弱で推移。自己資本比率は徐々に回復し、直近期では20%と財務安全性が改善されています。労働生産性指標の1人当り付加価値額は700万円台に回復しています。
- 収益性の向上等、今後の戦略策定のベースとなる当社の知的資産について、その概要・蓄積したプロセス・裏付け内容などを次頁以降に説明します。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

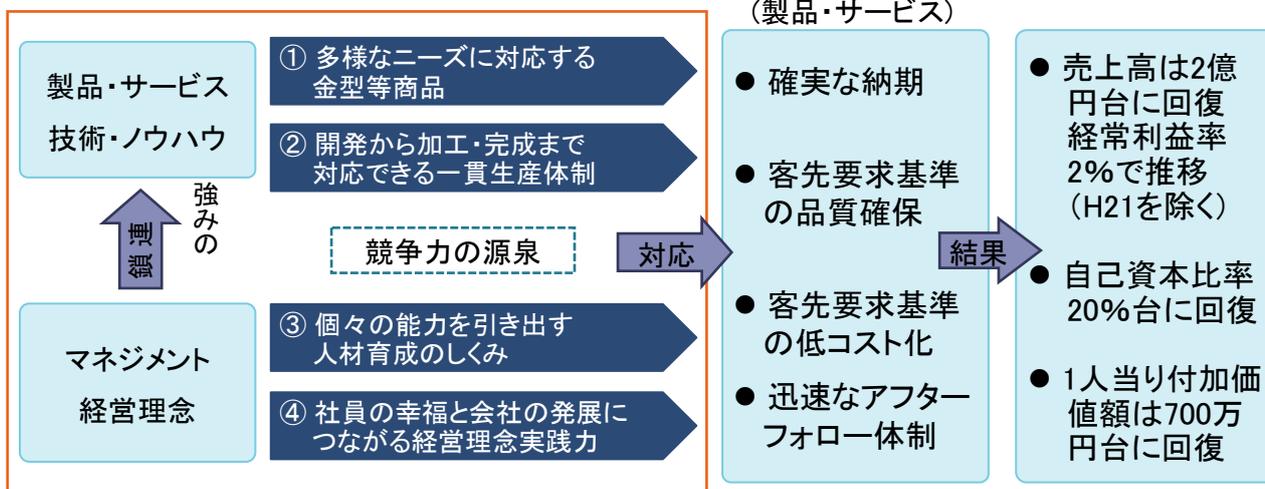
会社案内

知的資産
とは

知的資産(強み)

顧客ニーズ

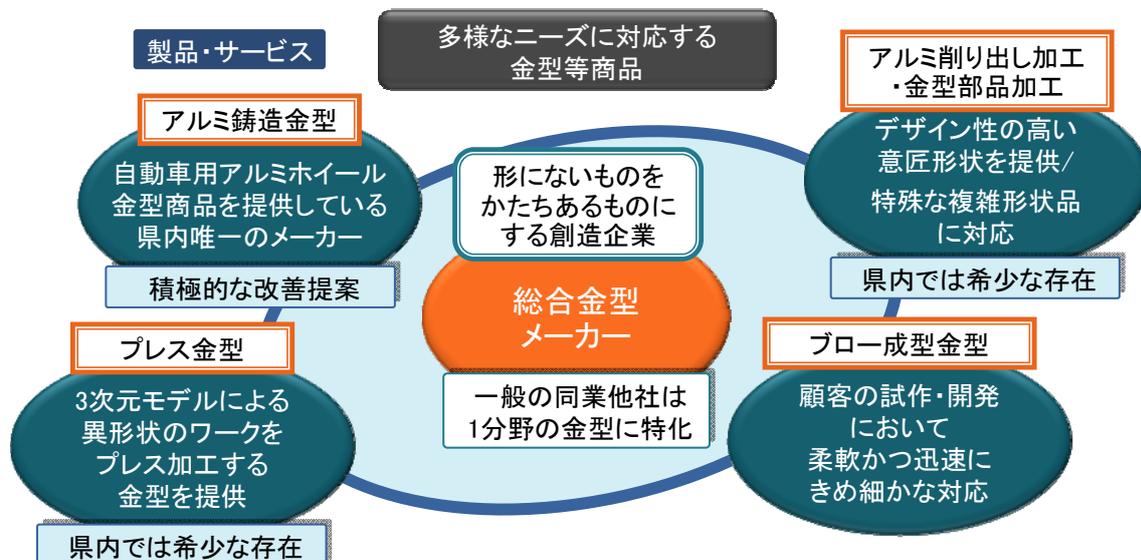
当社業績



当社の知的資産

① 多様なニーズに対応する金型等商品

- 当社の主な製品分野はアルミ鋳造金型、アルミ削り出し加工・金型部品加工、プレス金型、およびブロー成型金型です。一般の同業他社は1分野の金型に特化していますが、当社では4分野の金型等を設計・製作している総合金型メーカーとなっています。このことから製品面における知的資産(強み)は、「多様なニーズに対応する金型等商品」です。その概要・裏付けは、以下のとおり。
 - ① アルミ鋳造金型……自動車用アルミホイール金型商品を提供している県内唯一のメーカーです。顧客の要望する仕様に対して、型寿命を伸ばす方法やコスト削減の方策などの改善提案を積極的に行っています。
 - ② アルミ削り出し加工・金型部品加工……デザイン性の高い意匠形状を得意としており、新車やコンセプトカーなどのワンオフ(一点もの)パーツの製作、展示会用の小ロット製品にも柔軟に対応しています。このようなメーカーは県内では少なく希少な存在です。金型部品加工品においては、特殊な複雑形状品に対応し、さまざまな分野の企業の商品開発や技術開発に協力しています。
 - ③ プレス金型……3次元モデルで作成した異形状(さまざまな形状)のワークをプレス加工する金型を提供しています。グローバルモデリング機能を十二分に活用して加工対象モデル全体の変更にも柔軟かつ迅速に対応しています。このような同業は県内においては少なく希少な存在となっています。
 - ④ ブロー成型金型……顧客の試作・開発において、柔軟かつ迅速にきめ細かな対応を行うことで新製品のスムーズな立ち上げに貢献しています。



社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

当社の知的資産

② 開発から加工・完成まで対応できる一貫生産体制

- 前頁の多様なニーズに対応する金型等商品を提供できるのは、「開発から加工・完成まで対応できる一貫生産体制」という技術・ノウハウによります。これが当社の知的資産の1つで、その内容・裏付けは、以下のとおりです。
- ① 当社では製品分野毎の専任担当者が企画・開発～製造まで一貫して取り組み、顧客の要望に迅速に対応しています。異なる分野の専任担当者が情報交換することで異分野の知識が活かされ、相互に技術向上を図っています。アルミ鋳造金型やブロー成型金型では、顧客における開発段階から参画してきめ細かな提案をすることで開発期間短縮などに貢献しています。
- ② アルミ鋳造金型をはじめ各種金型の製造においては、材料調達から完成までを一括して請負う「一括受注・一貫生産体制」を構築しています。異形状に対応する3次元CAD/CAMシステムや加工自由度が高い縦型・横型マシニングセンタ等を複数台保有し使いこなしています。これにより複雑形状の切削加工技術を蓄積するとともに、多面を1工程で加工できる工程集約による高精度かつ高効率の生産体制を可能とし、リードタイム短縮・短納期に対応しています。
- ③ 顧客との長年の取引により培われたアルミ鋳造金型の技術・ノウハウを保有しています。このため顧客の鋳造技術を熟知した金型の提供や、金型を通じた鋳造コスト削減方策などの改善提案ができます。またアルミ鋳造用金型の加工ノウハウを活かした独自の切削加工技術を蓄積することで、デザイン性の高い意匠形状に対応できるアルミ削り出し加工技術を確立しています。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

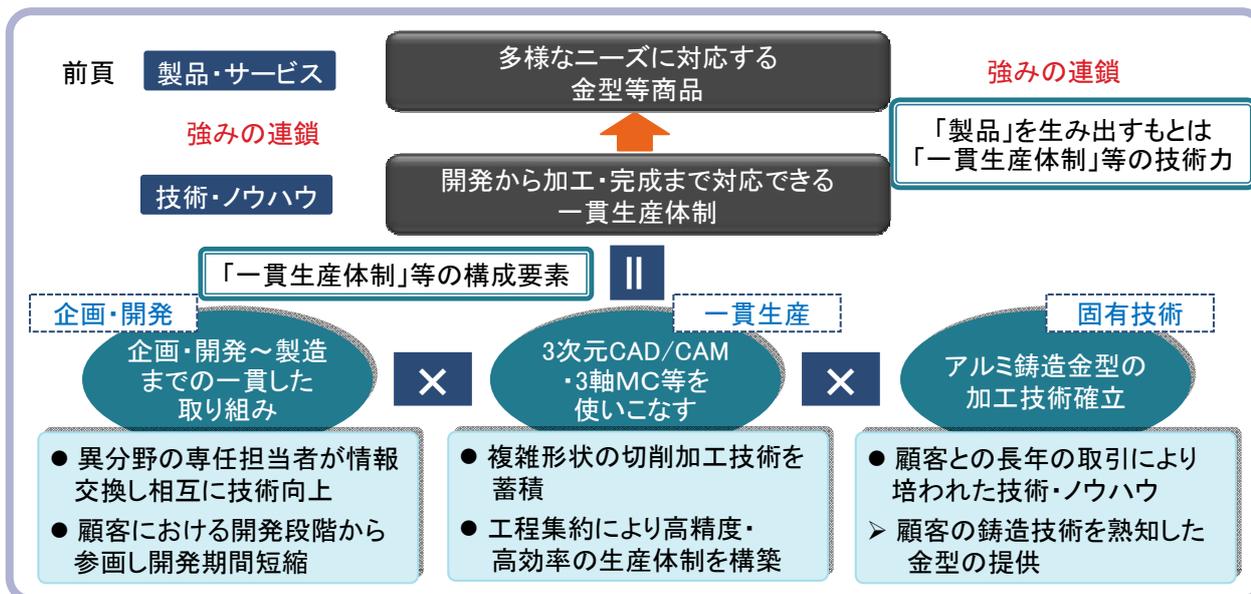
これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

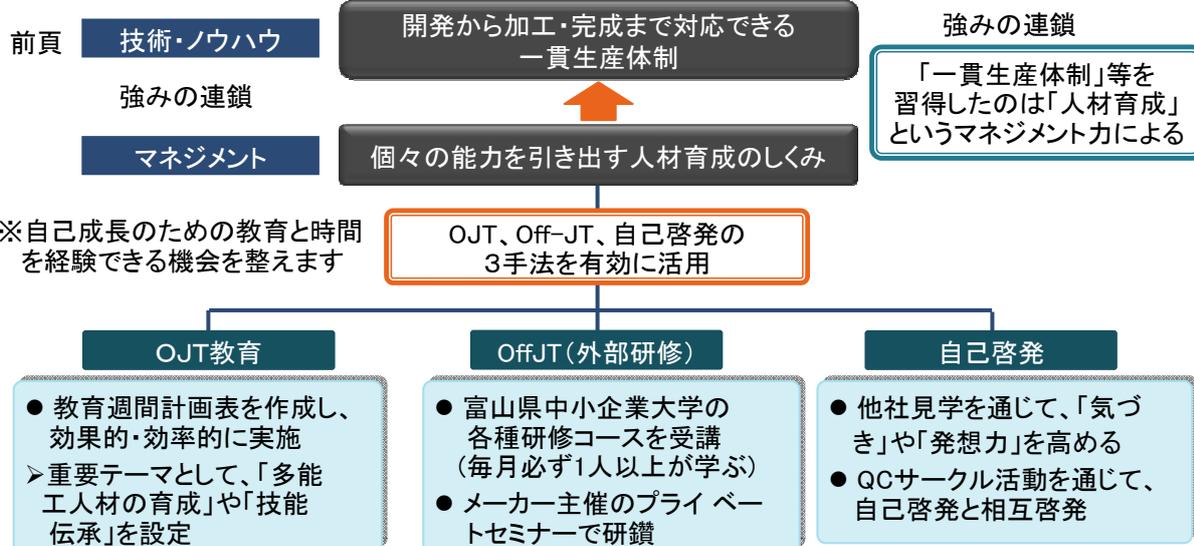
知的資産
とは



当社の知的資産

③ 個々の能力を引き出す人材育成のしくみ

- 当社における「開発から完成までの一貫生産体制」という知的資産を習得できる源泉は、「個々の能力を引き出す人材育成のしくみ」というマネジメント体制です。これが当社の3つ目の知的資産であり、その内容・裏付けは以下のとおりです。
- ① OJT(実際の仕事を通じて行う人材育成)では、教育週間計画表を作成し、“いつ・誰が・誰に・何を教えるか”を明確にすることで効果的・効率的に実施しています。教育時間は原則1時間で13:00～14:00を標準時間帯としています。
- ② OJT教育週間計画表における何を(教育内容)の重要テーマとして、「多能工人材の育成」や「技能伝承」を設定しています。全社員の「多能工一覧表(星取表)」「(技能伝承を兼ねる)の作成、及びこれをもとに個人別の「多能工人材 成長管理表」を作成し、組織能力及び個人能力向上を図っています。
- ③ OffJT(外部研修)として、富山県中小企業大学校で開催される「リーダー養成コース」、「生産性向上コース」等のカリキュラムに基づいて毎月必ず1人以上が受講しています。メーカー主催のプライベートセミナーでも研鑽しています。
- ④ 自己啓発(社員が自己成長を目的にして行われる人材育成)の一環として、異業種を中心とした他社見学を通じて、「気づき」や「発想力」を高めています。また顧客企業における「ISO社内監査」を見学して学ぶ機会も設けています。
- ⑤ QCサークル活動(2班、年間各4テーマ)を通じて、自己の新しい面を開発し、自己の能力を高め、自己の可能性を自分で引き出すという「自己啓発」と相互に啓発しあい、お互いに力をつけていくという「相互啓発」を図っています。



社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

当社の知的資産

④ 社員の幸福と会社の発展につながる経営理念実践力

- これまでの当社の知的資産は経営理念に基づいて築かれており、経営理念→マネジメント→技術・ノウハウ→製品と繋がっています。経営理念に係わる「社員の幸福と会社の発展につながる経営理念実践力」が当社の知的資産の根幹をなしています。その理念実践力(各セグメントが連鎖)の概要は、以下のとおりです。
 - ① 経営理念における存在目的・使命は、「まだ形にないものをかたちあるものにして創造企業を通じた良き人づくり、良き環境づくり」。これを実現するうえで大切にしている価値観として、「信用を重んじ、お客様・仕入先・社員の三方よし」「自の利より他の利を大切」「勝ち負けではなく、『価値』ある企業」等です。
 - ② この理念に基づき、以下の「個々の能力を引き出す人材育成のしくみ」というマネジメント体制を構築してきました。a)教育週間計画表に基づくOJT、b)「多能工人材成長管理表」等による多能工人材の育成や技能伝承、c)中小企業大学校等を活用した外部研修、d)他社見学を通じた「気づき」「発想力」向上等。
 - ③ 上記の人材育成のしくみがベースとなり、a)異分野の専任担当者の情報交換による相互の技術向上、b)CAD/CAMやMC等による高精度かつ高効率の生産体制、c)アルミ鋳造金型、アルミ削り出し等の加工技術確立。こうして技術資産である「開発から完成まで対応できる一貫生産体制」等が培われました。
 - ④ これらの技術・ノウハウ資産により、総合金型メーカーとしてアルミ鋳造金型、アルミ削り出し加工・金型部品加工、プレス金型、およびブロー成型金型の4分野の多様なニーズに対応する金型等商品を提供しています。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

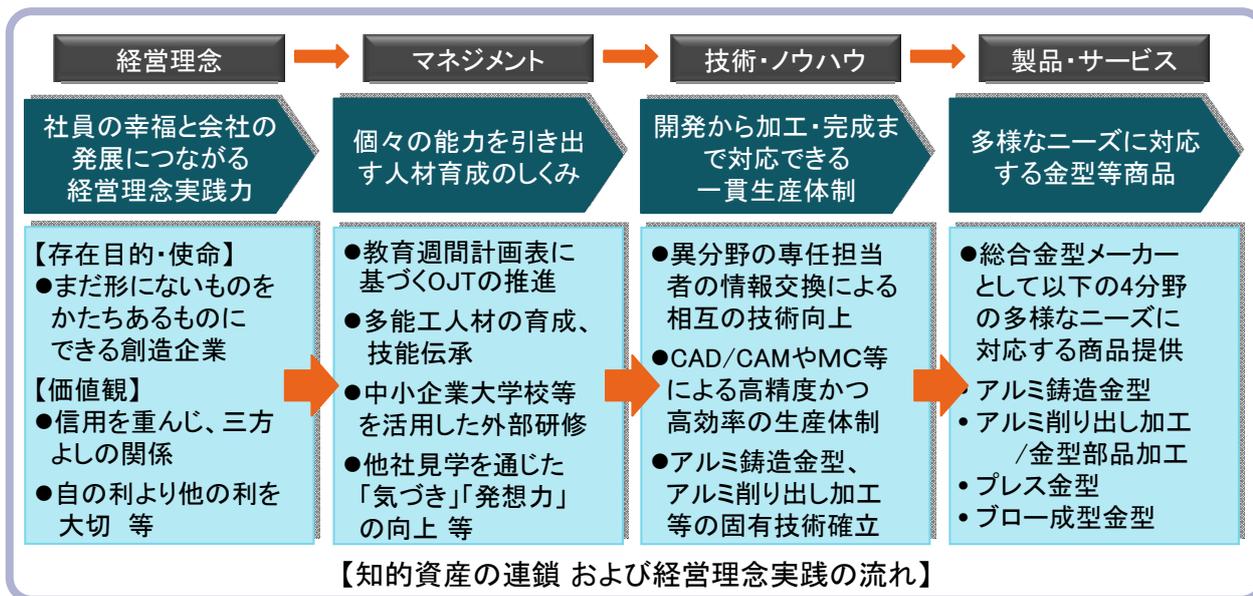
これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産



これからの事業展開

今後の経営ビジョンと戦略

- 当社を取り巻く外部環境(P.9)と内部環境に基づくクロスSWOT分析により、3年後のビジョンとそれを達成するための戦略を以下のように策定しました。特に、内部環境における知的資産(強み)を有効に活用する戦略を重点としています。
- これらの戦略を具現化していくための具体的施策を次頁以降説明します。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

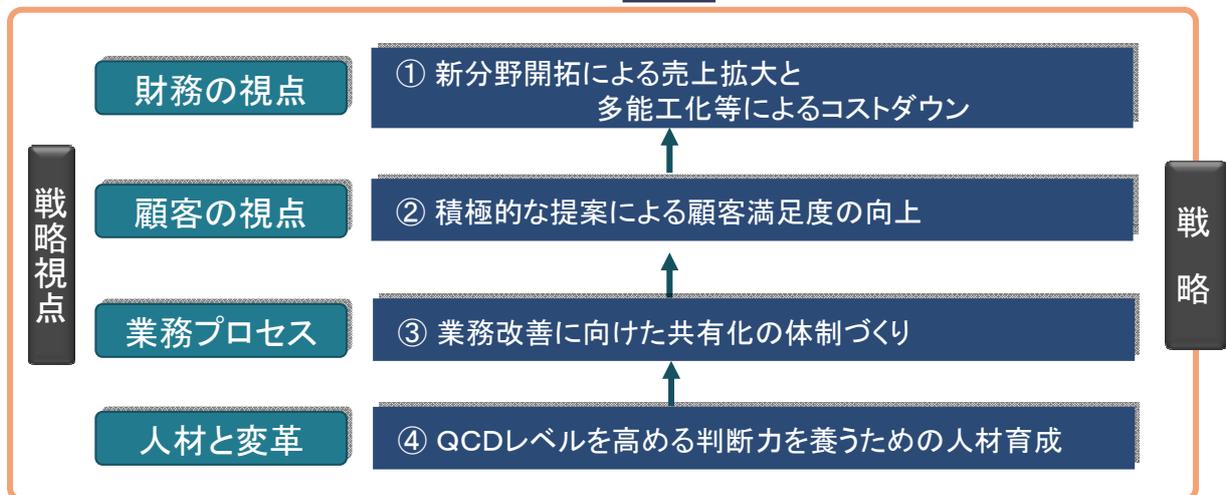
経営ビジョン達成の事業展開

3年後の 経営ビジョン

挑戦目標
(定性的・定量的)

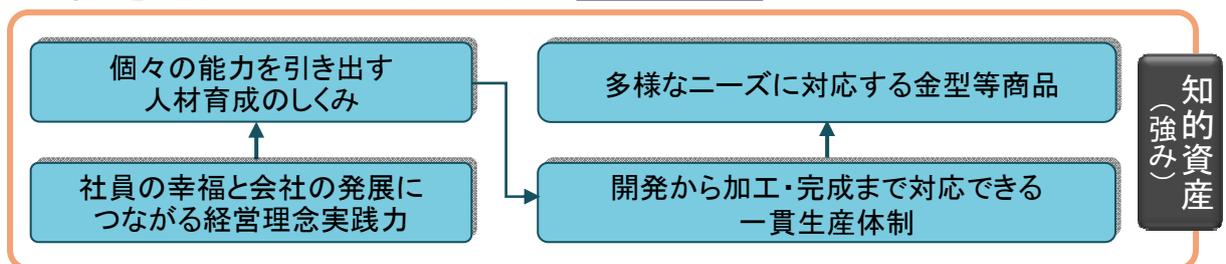
- ◆ 自社ブランドを確立しています。「人のやっていないことにチャレンジしているおもしろそうな会社」というイメージの会社になります。
- ◆ 平成27年12月期の数値目標は以下を達成します。
 - ・ 売上高2億8千万円、経常利益率6%、自己資本比率30%

課題



強みを主としたクロスSWOT分析による

強み



これからの事業展開

今後の施策 ①・・・新分野開拓による売上拡大と多能工化等によるコストダウン

- 設定した経営ビジョン実現のため、今後3カ年「財務の視点」から「新分野開拓による売上拡大と多能工等によるコストダウン」を図ります。
- 新分野開拓による売上高拡大に関する具体的施策は以下のとおり。
 - ① 当社の製品分野であるアルミ鋳造金型、アルミ削り出し加工品などのエンドユーザーは自動車、医療、および医薬品分野です。今後は更にこれらの業界以外の展示会にも積極的に出展し、新分野における受注機会を増やします。
 - ② 具体的には、関東、関西、中部、および県内の各地区で開催される展示会に毎年各1回、計4回出展します。出展内容はアルミ削り出し加工品を看板商品とするとともに、各種金型製造のPRも積極的に行います。
- 多能工化等によるコストダウンに関しては以下の施策を講じます。
 - ① 多能工化の強化・・・当社では「多能工一覧表(星取表)」等を活用して多能工化を図ってきました。今後は各作業者が自工程の前工程と後工程の作業をマスターしてボトルネック工程を解消すること等により平準化を図ります。
 - ② 3S活動の徹底・・・整理(要るものと要らないものに分け、要らないものを処分すること)、整頓(要るものを所定の場所にきちんと表示しておくこと)により、モノを探すムダ、人を探すムダ等を無くして作業効率を向上させます。
 - ③ 作業標準書の整備・・・各工程の作業方法を再度見直し、Q・C・Dの視点から現時点でベストの作業方法として作業標準書を作成します。これを活用して誰が作業しても同等な高品質・低価格・短納期の製品ができるようにします。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

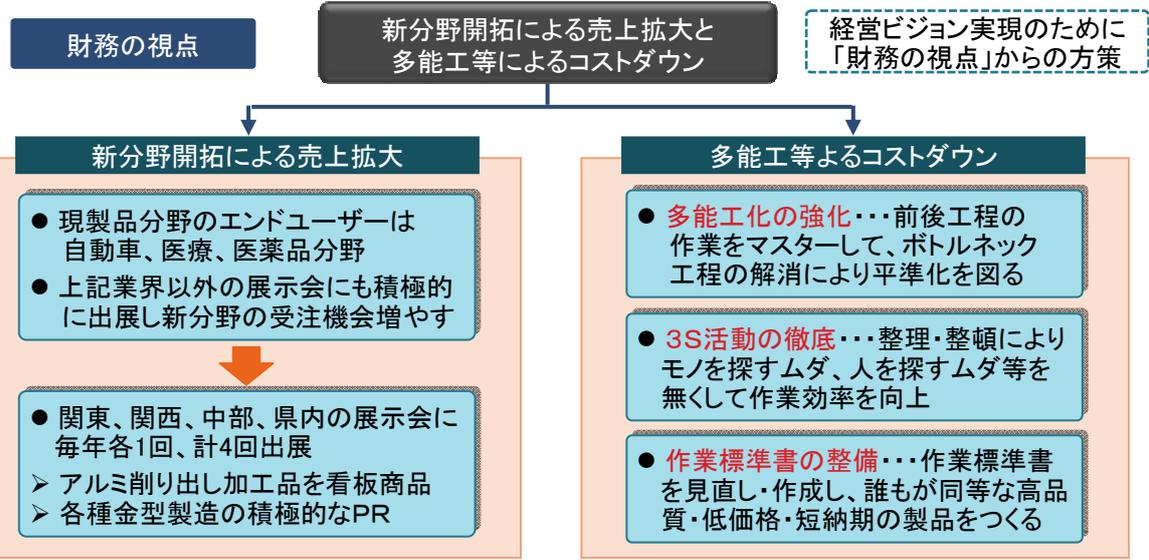
これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産



これからの事業展開

今後の施策 ②・・・積極的な提案による顧客満足度の向上

- 前頁の売上拡大とコストダウンのために、顧客の視点からは「積極的な提案による顧客満足度の向上」を図ります。その具体的施策は以下のとおり。
- ① これまでも“顧客の要望する仕様”に対して改善提案を行ってきました。今後は更に、顧客の潜在的なニーズを掘り起こして積極的に提案していきます。例えば顧客の気づいていない金型改善案やコストダウン方策などです。
- ② 「多様なニーズに対応する金型等商品」が当社の強み(知的資産)の1つであり、アルミ鋳造金型、アルミ削り出し加工品などを提供してきました。今後は、商品の提供とともにプラスアルファの付加価値を提供していきます。例えば、見積り返答や納期等の問合せに即答するなどのサービス面を充実します。
- ③ ハブ企業として顧客への情報発信を充実していきます。ハブとは車輪の中心部にあつて、車輪の外周と車軸とをつなぐスポークが一点に集中する部分であり、この比喩として多くの企業と関係している企業のこと。当社は金型総合メーカーとして自動車、医薬品、食品、伝統工芸、木工等さまざまな分野の企業と取引しています。これらの異業種ネットワークを活用して常識にとらわれない価値を創造して情報を提供することで顧客満足度を高めます。
- ④ 当社では、CFRP(低炭素繊維)対応の樹脂金型の開発など、さまざまな分野の企業の商品開発や技術開発に協力してきました。今後も既存業務にとらわれない情報収集と価値創造により顧客が喜ぶ商品開発や技術開発を展開して、金型に限らず新たなビジネスチャンスを拡大していきます。

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

(前頁) 財務の視点

売上拡大とコストダウン

「売上拡大等」のために
「顧客の視点」からの方策

金型改善案等

- 顧客の潜在的なニーズを掘り起こし積極的に提案

顧客の視点

積極的な提案による
顧客満足度の向上

サービス面の充実等

- 商品の提供とともにプラスアルファの付加価値を提供

異業種ネットワークの活用

- ハブ企業として顧客への情報発信を充実

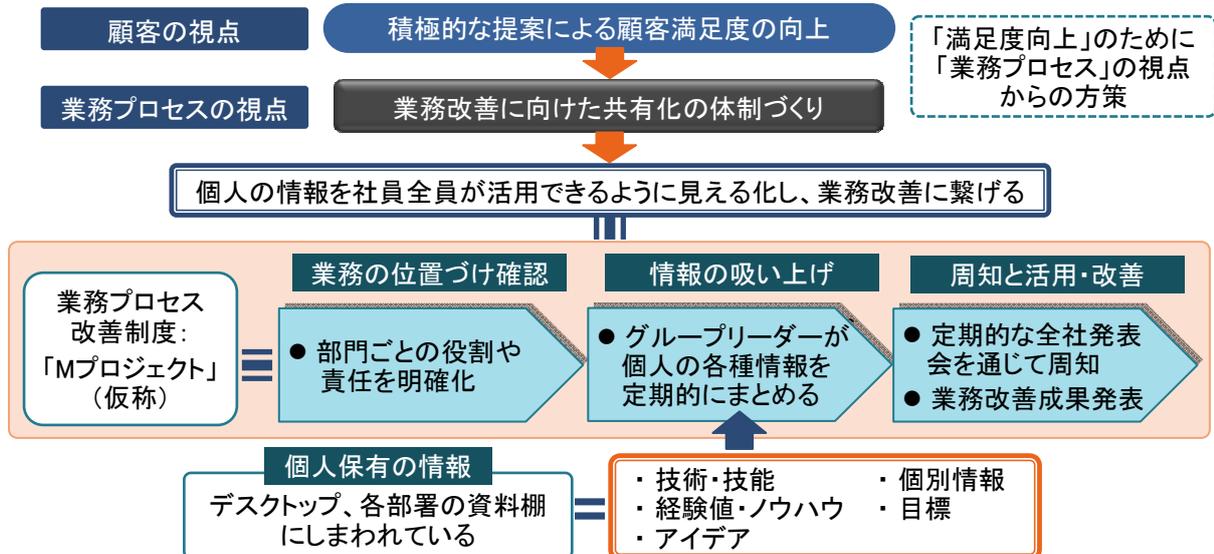
新ビジネスチャンスの拡大

- 既存業務にとらわれず顧客が喜ぶ商品開発等を展開

これからの事業展開

今後の施策 ③・・・業務改善に向けた共有化の体制づくり

- 前頁記載の積極的な提案による顧客満足度の向上のために、業務プロセスの視点から「業務改善に向けた共有化の体制づくり」を行います。その具体的な施策は以下のとおりです。
- 個人の日々のビジネス活動で扱っているさまざまな情報やこれまでに蓄積した技術情報などは、多くの場合、個人の頭の中やデスクトップ（机の上）、あるいは各部署の資料棚にしまわれています。その主な情報は以下の項目です。
 - 技術・技能・・・加工条件、素材・設計の知識、および体が覚えた感覚など
 - 経験値・ノウハウ・・・経験してはじめて得られる手法・コツ・技・クセなど
 - アイデア・・・これまでの業務活動で改善効果があったアイデア・方策
 - 個別情報・・・担当する製品、工程、および顧客などに関する詳細情報
 - 目標・・・全社目標、およびこれに基づいた個人目標など
- これらの情報を社員全員が活用できるように見える化＝共有化し、業務プロセスの改善に繋がります。業務プロセス改善制度として、「M(見える化・未来)プロジェクト」(仮称)を立ち上げ、以下のステップで推進します。
 - ① 業務の位置づけ確認・・・現在の部門ごとの役割や責任を明確にします。
 - ② 情報の吸い上げ・・・グループリーダーが個人の技術、経験、アイデア、個別情報、および目標などを定期的(四半期に1回)にまとめます。
 - ③ 周知と活用・改善・・・定期的な全社発表会を通じて、全社員に情報を周知します。また共有した情報を実際に活用した業務改善の成果も発表します。



社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

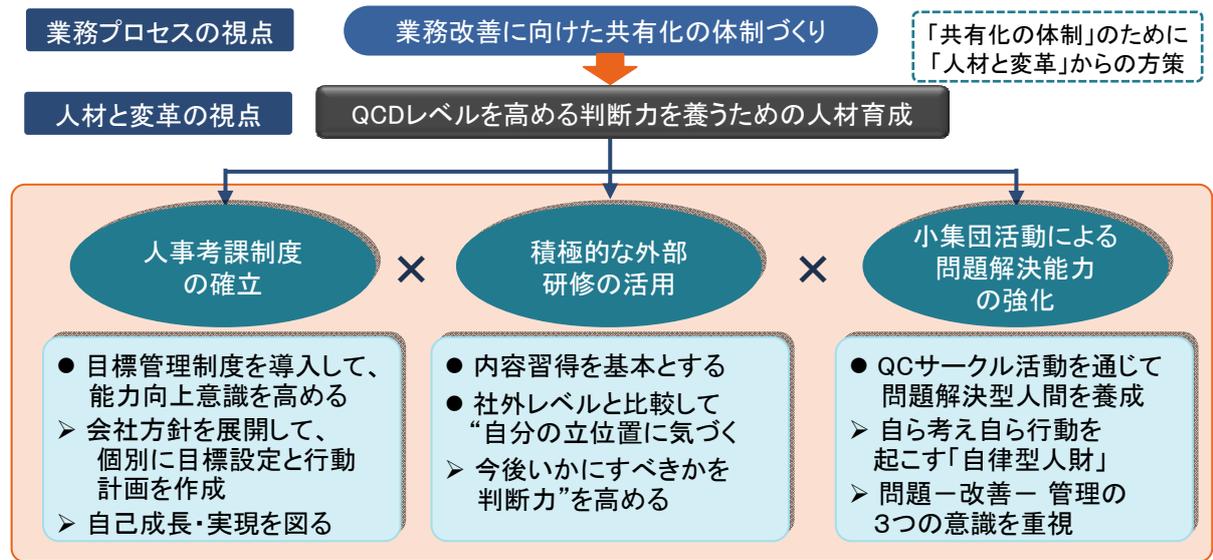
会社案内

知的資産
とは

これからの事業展開

今後の施策 ④・・・QCDレベルを高める判断力を養うための人材育成

- 前頁に記載した共有化の体制づくりを行うためには、人材と変革の視点から「QCDレベルを高める判断力を養うための人材育成」が基礎となります。このため以下の3つの視点から具体的な施策を講じます。
- ① 人事考課制度の確立・・・目標管理制度を導入して、能力向上意識を高めより高い成果を出せる環境を整備します。具体的には、経営理念－経営ビジョン－戦略という一貫した会社方針を展開して、個別に目標設定と行動計画を作成してPDCAサイクルを回します。このようにして、自分に課せられた役割を会社方針と常に関係づけて考え、仕事を通じて自己成長・自己実現を図ります。
- ② 積極的な外部研修の活用・・・これまでも外部研修として、富山県中小企業大学校等が開催するカリキュラムで学ぶことができました。今後は内容習得を基本としながらも、社外レベルと比較して“自分が立っている位置に気づき、今後いかにすべきかを考える等判断力”を高めます。研修内容は専門分野では、技能講習、工程管理セミナー、富山元気やる気塾 等、一般分野においては、リーダー養成、マネジメント、女性リーダー養成、メンタルマネジメント等のセミナーです。
- ③ 小集団活動による問題解決能力の強化・・・常に目標を持って行動し、自ら問題を生み出し、問題に積極果敢に取り組む。そして、柔軟な考え方で解決策を生み出し、解決に努力する人。このような問題解決型人間を、引き続きQCサークル活動を通じて養成します。「問題意識－改善意識－管理意識」の3つの意識を重視して、自ら考え自ら行動を起こす「自律型人材」となります。



社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産

会社案内

会社概要

商号	株式会社 フジタ
代表者	代表取締役 梶川 貴子
設立	1975年(昭和50年)4月 (創業1963年(昭和38年))
資本金	1,500万円
従業員数	19名(男性14名、女性5名)
所在地 (本社)	〒939-0131 富山県高岡市福岡町荒屋敷522 TEL 0766-64-3710 FAX 0766-64-5220 E-mail : fujita@fujita-k.co.jp URL : http://www.fujita-k.co.jp
事業内容	アルミ鋳造金型、プレス金型、ブローチューブ金型、アルミ削り出し加工品・金型部品、試作部品、開発用金型。
取引銀行	富山銀行 福岡支店、高岡信用金庫 福岡支店、北陸銀行 福岡支店

 社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

 これまでの
事業展開

会社沿革

西暦	和歴	月	出来事
1963年	昭和38年	4月	高岡市において藤田鉄工所を創業し、機械部品の旋盤加工開始
1963年	昭和38年	4月	アルミサッシプレス金型の製造を開始
1973年	昭和48年	8月	現在地の高岡市福岡町荒屋敷に工場を新築移転
1975年	昭和50年	4月	株式会社藤田鉄工所として法人化 資本金 500万円
1980年	昭和55年	8月	資本金 1,500万円に増資
1982年	昭和57年	7月	射出成形金型の製造開始
1983年	昭和58年	4月	アルミホイール鋳造金型の製造開始
1989年	平成元年	12月	「株式会社フジタ」に社名を変更
1992年	平成4年	10月	ブローチューブ 金型の製造開始
1994年	平成6年	7月	3次元CAD/CAMシステム 導入
1999年	平成11年	3月	縦型マシニングセンター 導入
2003年	平成15年	3月	アルミホイール削り出し品の製造開始
2004年	平成16年	7月	3次元CAD(Think3) 導入
2010年	平成22年	4月	創業以来培ってきた技術とノウハウの承継・保存に着手
2011年	平成23年	4月	CFRP(低炭素繊維)等、新素材に対応した金型の開発に取り組む

 当社の
知的資産

 これからの
事業展開

会社案内

 知的資産
とは

機械設備一覽表

設備名	メーカー	型式	加工範囲 (mm)			台数 (台)
			X軸	Y軸	Z軸	
横型マシニングセンター	大隈豊和	MILLAC 630H	1,020	820	820	1
縦型マシニングセンター	大阪機工	VM7Ⅲ	1,530	740	660	1
	大阪機工	VM5Ⅲ	820	510	510	1
	牧野フライス	GF-8	1,250	800	700	1
	大隈豊和	MILLAC 44V	820	510	510	1
NCフライス	遠洲製作	2NV-B	750	320	350	1
	遠洲製作	NBV-450	920	420	450	1
	牧野フライス	AVⅢ-NC-85	850	500	400	1
ワイヤーカット放電加工機	三菱電気	DWC90-H	250	300	160	1
	ソディック	A350	250	350	210	1
NC放電加工機	三菱電気	V35F	750	500	210	1
	牧野フライス	EDNC64	650	450	250	1
汎用旋盤	津田		φ200	1,000		1
	旭東		φ1,000	1,000		1
ラジアルボール盤	吉田鉄工	YD3-94CNT	750	750	600	1
直立ボール盤	吉田鉄工	YR5-130	250	250	400	1
フライス盤	大隈豊和	STM2V	250	250	400	1
	静岡鉄工	VHR-A NO.6990	250	250	400	1
	遠洲製作	RBⅢ	700	200	300	1
平面研削盤	三井精機	200H-1	300	150	200	1
	三井精機	PSG-64AN	600	400	250	1
成形研削盤	黒田精工	GS-DM	400	110	200	2
プレス機	アイダエンジニアリング	MC1-80(2)	80ton			1
	コマツ	OBS150 VS仕様	150ton			1
鋸盤	津根マシン		200X - X200			1
ボール盤	吉良	KSD-340				3
エンドミル研削盤	吉良	GE-150				1
イナート ガスアーク溶接機	松下電気産業	YC-200 TWS-2				1
肉盛り溶接機	日本テクノエンジニアリング	M25C				1
TIG溶接機	ダイヘン	DT-300P(S-2)				1
測定顕微鏡	ミットヨ製作所	MF-1020				1

 社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

 これまでの
事業展開

 当社の
知的資産

 これからの
事業展開

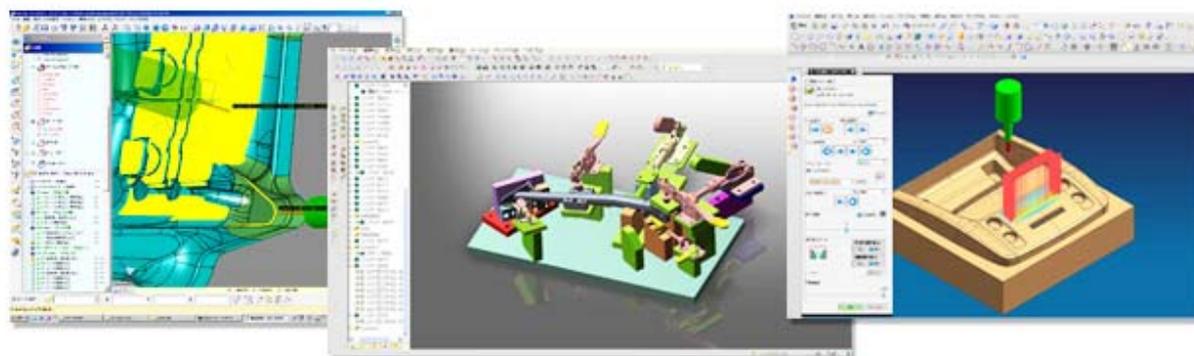
会社案内

 知的資産
とは

機械設備一覧表

システム名	メーカー	ソフト名	Ver	ライセンス
3D CAD/CAM	ISID	NX5	NX6.0	1
	牧野フライス	FF AUTO	NX7.5	1
	JBM	Mastercam X6	X6	1
	セスクワ	WORK NC	V 21	1
2.5D CAD/CAM	C&Gシステムズ	CAM-TOOLS	V 3.3	1
CAD	ThinkDesign	Think3	2011	1
	アンドール	EASY DRAW	V 12	1
	AutoCAD 2012	autodesk	2012LT	1
ワイヤーCAM	ゴードンソリューション	ナスカワイヤー	V 1.21	1
2.5D CAM	ゴードンソリューション	ナスカ2.5D	V 1.21	1

2012/12 現在



VM7



MILLAC 630H



MILLAC 44V

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは

知的資産経営報告書とは

① 知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。

よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しています。

② 本書ご利用上の注意

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画並びに附帯する事業見込などは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しています。

そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に記載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

③ 作成支援外部専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、本書記載内容の客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援・ご監修を賜りました。

中小企業診断士 江幡 博和（えばた ひろかず）氏

④ 本書に関する問合せ先

株式会社 フジタ 代表取締役 梶川 貴子
 〒939-0131 富山県高岡市福岡町荒屋敷522
 TEL 0766-64-3710 FAX 0766-64-5220
 E-mail fujita@fujita-k.co.jp URL <http://www.fujita-k.co.jp>

社長から
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの
事業展開

当社の
知的資産

これからの
事業展開

会社案内

知的資産
とは