知的資產経営報告書2017











株式会社フジタ



FACTORY ART MUSEUM TOYAMA



目 次

□ 社長からみなさまへ ・・・・・・・・・・・・ 3
□ 経営哲学 ····· 4
事業内容(総括) ····· 5
主要製品 •••••• 6
当社をめぐる外部環境 ······ 9
□ これまでの事業展開
経営方針・戦略 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 10
事業実績 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 13
□ 当社の知的資産(強み) ······ 14
知的資産① 多様なニーズに対応する金型等商品・・・・・・ 15
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 ・・・・・ 16
知的資産③ 個々の能力を引き出す人材育成のしくみ・・・・ 17
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・・・・ 18
□ これからの事業展開
今後の経営ビジョン、戦略 ・・・・・・・・・・・・ 19
今後の施策 ① 新規事業を契機とした既存事業の売上拡大と
外注費削減によるコストダウン・・・・ 20
今後の施策 ② ハブ企業として情報の発信と
問題解決方法の提案・…・・ 21
今後の施策 ③ ミュージアムを介した見込み客と繋がる
情報収集のしくみづくり・・・・・22
今後の施策 ④ 多能工から多脳工へ質的転換を
主体にした人材育成 ・・・・・・ 23
3カ年事業計画 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 24
□ 会社案内 ······ 25
□ 設備一覧表 · · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
□ 知的資産経営報告書とは ・・・・・・・・・・・・・・ 28



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、できることから一歩づつ、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。

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。

2018年1月22日



株式会社フジタ

代表取締役 代表 い う

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をかたちあるものに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、良き環境つ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。

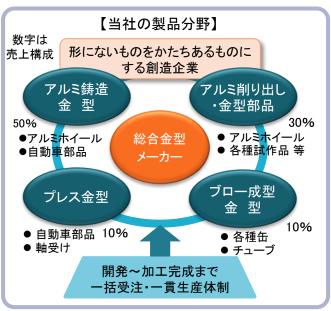
■ **行動規範** (理念を実践するうえで経営者と社員が守るべき行動基準)

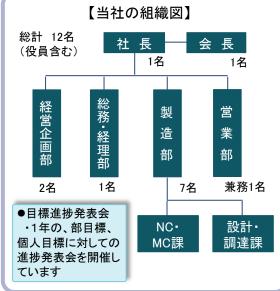
- 1. 社会人の基本として、あいさつを徹底し、感謝の心を大切にします。
- 2. 企業人として、責任と誇りのある行動と言動に努めます。
- 3. 人として『正しいのか?正しくないのか?』を意思決定の判断基準とします。
- 4. 今におごることなく、常にチャレンジする精神を持ち続けます。
- 5. 挑戦目標を設定し、具体的な計画と粘り強い行動で確実に成し遂げます。
- 6. 出来ない理由より、出来る方法を考えます。
- 7. 整理・整頓・清掃(3S)を徹底し、安全な環境づくりに努めます。
- 8. 企業活動を通じて自己成長できるよう、努めます。



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6~7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。







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

CAD

CAM

設計 〉 材料投入

NCプログラ ム作成

MC加工

磨き作業

組み立て

検査

出荷

アルミ鋳造金型の製造工程:一貫生産体制

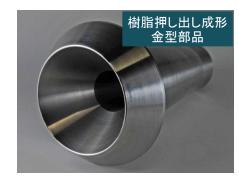


主要製品・・・アルミ削り出し加工・金型部品加工

- 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賄っています。
- 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。



【アルミ削り出し加工品例】



【樹脂用押出成形金型部品加工品例】

材料投入

NCプログラ ム作成 売取り 旋盤加工

мс加工

仕上げ 旋盤加工

磨き作業

検査

〉出荷

【アルミ削り出し加工品の製造工程】



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(筒状の溶融樹脂)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。





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 経 注 社会·文 術 境	 ● 海外観光客の増加傾向にあり、 国・県等行政が観光産業に注 力している。PR効果に力を注 いでいる当社にとって受注機 会が増大する。 ● 北陸新幹線開通により首都圏 などとのアクセスが良くなり、 展示会や商談会の機会が増加して受注拡大に繋がる。 ● WebやSNSの普及により、低コストで自社のPR・情報発信ができる環境となり受注機会が拡大する。 	 ■ IT(情報技術)が益々進化して、海外にCADデータが流出する(法的規制がない)等から、当社の優位性が弱まる。 ● 社員数が少ない上に、働き方改革等で有給消化の義務化が近い ● 技術者の高齢化 ● 技術継承の整備が遅れている
ミクロ環境	業界特性 市 競 労	 ■ これまでの工業系見本市に加え、業界の異なる展示会が増加している。これに伴い、商談機会が増えて販路開拓が期待できる。 ● 女性の能力を活かして活躍する場が認められる社会になってきた。当社においても、女性の感性を活かす女性社員を採用しやすくなる。 ● WebやSNSの普及により、自社を積極的にアピールできるため、人材採用の機会が高まる。 	 ・ 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 傾向にあり、関連の金型受注 機会が減少する。 ● 賃金の低い中国や東南アジア 諸国の自動車部品メーカーで は、コストもとより、品質・納期 のレベルも向上しており、競争 が益々激化する。 ● 国内の少子化傾向は変わらないことから人口が減少しており、 社員採用が益々困難となる。



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。

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、アルミホイール鋳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(マシニングセンター)、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)、光生アルミニューム工業(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鋳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システムやグラファ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)が代表取締役に就任。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増えたことから設備としてMC、CAD/CAM、及びグラファ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代代表取締役に就任。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。

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代代表取締役に就任しました。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	 ・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 	・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	・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	 ・1982年、射出成形金型やダイカスト金型の製造開始 ・1983年アルミホイール鋳造金型製造開始 ・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 	 ・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。 	・顧客ネットワーク拡大。 ・アルミホイール鋳造 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	 ・1995年、藤田敬子が代表取締役に就任 ・1998年、OEM生産用鋳造金型の製造開始 ・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 	 ・3次元CAD/CAMシシテムやグラファイト加工機を導入 ・MC、プレス機、CAD/CAM、グラファイト加工機を導入 ・CAD/CAM、MC、及び横型MCを導入 	・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	・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	・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	・個々の能力を引き出す人材育成のしくみを構築



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、アルミホイール鋳造金型、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1,000万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。

知的資産(強み)

顧客ニーズ

(製品・サービス)

当社業績

製品・サービス 技術・ノウハウ



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

競争力の源泉

対応

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

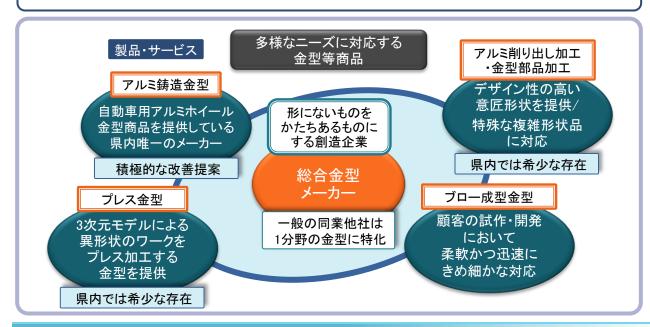
- 確実な納期
- 客先要求基準 の品質確保
- 結果
 客先要求基準
 の低コスト化
- 迅速なアフター フォロー体制
- 売上高は2億 円台に回復 経常利益率 2%で推移 (H21を除く)
- 自己資本比率 20%台に回復
- 1人当り付加価 値額は1,000 万円台に回復

マネジメント 経営理念



① 多様なニーズに対応する金型等商品

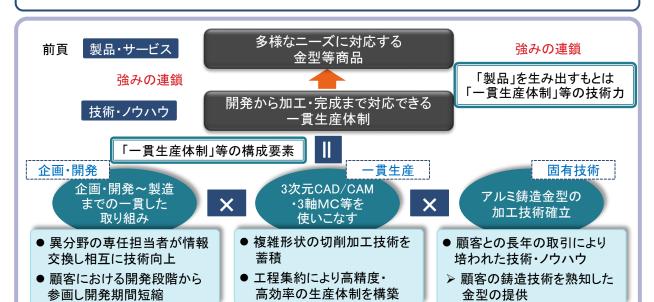
- 当社の主な製品分野はアルミ鋳造金型、アルミ削り出し加工・金型部品加工、プレス金型、およびブロー成型金型です。一般の同業他社は1分野の金型に特化していますが、当社では4分野の金型等を設計・製作している総合金型メーカーとなっています。このことから製品面における知的資産(強み)は、「多様なニーズに対応する金型等商品」です。その概要・裏付けは、以下のとおり。
- ① アルミ鋳造金型・・・・・自動車用アルミホイール金型商品を提供している県内 唯一つのメーカーです。顧客の要望する仕様に対して、型寿命を伸ばす方法 やコスト削減の方策などの改善提案を積極的に行っています。
- ② アルミ削り出し加工・金型部品加工・・・・・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。 こう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。





② 開発から加工・完成まで対応できる一貫生産体制

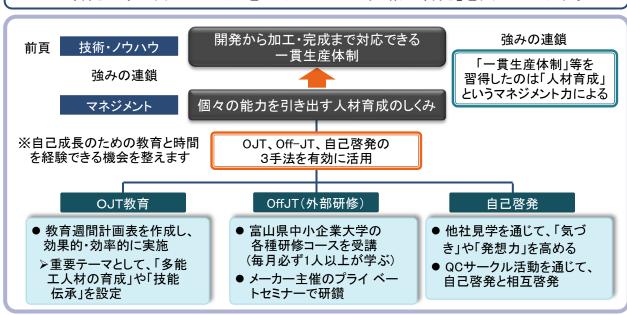
- 前頁の多様な二一ズに対応する金型等商品を提供できるのは、「開発から加工・ 完成まで対応できる一貫生産体制」という技術・ノウハウによります。これが当社 の知的資産の1つで、その内容・裏付けは、以下のとおりです。
- ① 当社では製品分野毎の専任担当者が企画・開発〜製造まで一貫して取り組み、顧客の要望に迅速に対応しています。異なる分野の専任担当者が情報交換することで異分野の知識が活かされ、相互に技術向上を図っています。アルミ鋳造金型やブロー成型金型では、顧客における開発段階から参画してきめ細かな提案をすることで開発期間短縮などに貢献しています。
- ② アルミ鋳造金型をはじめ各種金型の製造においては、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シシ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。





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。





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 できる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。

経営理念

マネジメント

技術・ノウハウ

製品・サービス

多様なニーズに対応

する金型等商品

社員の幸福と会社の 発展につながる 経営理念実践力

【存在目的•使命】

まだ形にないものを かたちあるものに できる創造企業

【価値観】

- ●信用を重んじ、三方 よしの関係
- ●自の利より他の利を 大切 等

個々の能力を引き出 す人材育成のしくみ

- 教育週間計画表に 基づくOJTの推進
- ●多能工人材の育成、 技能伝承
- ●中小企業大学校等 を活用した外部研修
- ●他社見学を通じた 「気づき」「発想力」 の向上 等

開発から加工・完成 まで対応できる 一貫生産体制

- ●異分野の専任担当 者の情報交換による 相互の技術向上
- ●CAD/CAMやMC等 による高精度かつ
- 高効率の生産体制 ●アルミ鋳造金型、 アルミ削り出し加工

等の固有技術確立

- ●総合金型メーカー として以下の4分野
- の多様なニーズに 対応する商品提供
- 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
- ・ブロー成型金型

【知的資産の連鎖 および経営理念実践の流れ】



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。

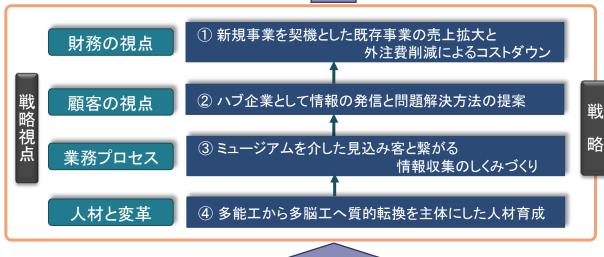
経営ビジョン達成の事業展開

3年後の 経営ビジョン

挑戦目標 (定性的·定量的)

- ◆「Factory Art Museum TOYAMA」の認知度を高め、全国に展開。
- ◆ 平成31年12月期の数値目標として以下を達成します。
- ・売上高 218百万円 (H28.12期) → 300百万円 (H31.12期)
- 経常利益率 6.2% (同上) → 10.0%
- · 自己資本比率 15.5% (同上) → 22.0%

/]結果「



強みを主としたクロスSWOT分析による

有効活用

個々の能力を引き出す 人材育成のしくみ

社員の幸福と会社の発展につながる経営理念実践力

多様なニーズに対応する金型等商品

開発から加工・完成まで対応できる 一貫生産体制 知的資産



今後の施策 ①・・・新規事業を契機とした既存事業の売上拡大 等

- 設定した経営ビジョン実現のために、財務の視点から「新規事業を契機とした既存事業の売上拡大と外注費削減によるコストダウン」を図ります。
- <u>新規事業を契機とした既存事業の売上拡大</u>に関する具体的施策は以下のとおり。
 - ①「Factory Art Museum TOYAMA」の充実 ……平成28(2016)年に、工場の一角を改装して、全国の町工場からのメタルアート作品を展示し販売する施設(ミュージアム)を開設しました。同施設をショールーム化とし、来館者の中から本業の金属加工業の取引に繋げるための入り口にします。これにより、本業の顧客に繋げ、売上構成を平準化することで、安定した売上確保を図ります。
 - ② 作品募集のしくみづくり強化 ・・・・・ 同施設に展示する作品に関しては、全国の町工場などの製造業者から調達します。このため、ミュージアムに展示する意欲のある業者が集まる仕組みをつくります。 来館者が継続的に訪問できるように、モノづくりワークショップなどを開催します。また、産業観光の一環として、当社工場に観光客を受け入れ(拠点化)、地方創生に貢献します。
- <u>外注費削減によるコストダウン</u>に関しては以下の施策を講じます。
 - ① 一部内製化への推進・・・・・生産能力の補充・調整を目的とする外注分に対しては、一部を内製化を進めて不要な外注費を削減します。このため、5SやQCサークル等の改善活動成果を高めて生産性向上を図り工数を確保します。
 - ② **外注先との共同改善で加工ロス削減 ・・・・**外注先が原因の加工不良に関しては、共同で要因解析・対策等の品質改善に取り組み加工ロスを削減します。

経営ビジョン

経営ビジョン実現のために 「財務の視点」からの方策

財務の視点

新規事業を契機とした既存事業の売上拡大 と外注費削減によるコストダウン

新規事業を契機とした既存事業の売上拡大

- ●「Factory Art Museum TOYAMA」の 充実 ・・・ 同施設をショールーム化し、 本業の金属加工業取引の入り口とする
- 作品募集のしくみづくり強化・・・ ミュージアムに展示する意欲のある 業者が集まる仕組みをつくる

外注費削減によるコストダウン

- 一部内製化への推進・・・生産性向上 による工数確保を通じて、 外注の一部を内製化し外注費を削減
- <u>外注先との共同改善で加工ロス</u> 削減・・・・外注先原因の加工不良を 共同で品質改善し、加工ロスを削減



今後の施策 ②・・・ハブ企業として情報の発信と問題解決方法の提案

- 前頁の売上拡大とコストダウンのために、<u>顧客の視点</u>からは「ハブ企業として情報の発信と問題解決方法の提案」を図ります。その具体的施策は以下のとおり。
 - ※「ハブ」とは、車輪の中心部にあって、車輪の外周とを繋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。
 - ① Webサイトを通じた自社の強み等情報発信 ・・・・・全国の製造業に向けて社内での出来事や見学者等の情報をブログ、SNSを活用して発信して、ミュージアムへの来館につなげます。また、ミュージアム「Factory Art Museum TOYAMA」を通じて繋がった企業との制作事例を紹介していきます。例えば、カイゼン事例や自社と他社とでコラボした新商品開発品等を紹介します。
 - ② 情報交換・アイデア創出の場を提供・・・・当社の本業である金型分野にとらわれず、製造業の様々な分野(例えば、食品、インテリア、楽器など) における情報の交換場所、あるいはアイデアや創造力を引き出す場所に定着させます。
 - ③ 問題解決方法の提案 ・・・・・「情報は発信場所に集まる」と言われることから、 全国の様々な分野の製造業が「欲しい」と感ずる情報を発信し続けます。そして、多くの情報の引き出しを作ったうえで、問題を解決できる提案をすることにより新たな商品開発を共同で進めます。 米国のシリコンバレー地域にはソフトウェアやインターネット関連のハイテク企業が多数生まれ、IT企業の一大拠点となっています。同様に、当社がハブ企業となり、製造業の様々な分野における商品開発のメッカ「北陸のシリコンバレー」地区を形成していきます。

財務の視点

新規事業を契機とした 既存事業の売上拡大 等

顧客の視点

ハブ企業として情報の発信と 問題解決方法の提案 「売上拡大等」のために 「顧客の視点」からの方策

Webサイトを通じた 自社の強み等情報発信

- ◆ 全国の製造業に向けて 社内の出来事等をSNSに より発信し、ミュージアムへ の来館につなげる
- ▶ ミュージアムを通じた企業 との制作事例を紹介

情報交換・アイデア創出の 場を提供

- 製造業の様々な分野に おける情報の交換場所、 アイデアや創造力を引き 出す場所に定着させる
- ▶ 本業の金型分野の他、 食品、インテリア、楽器等

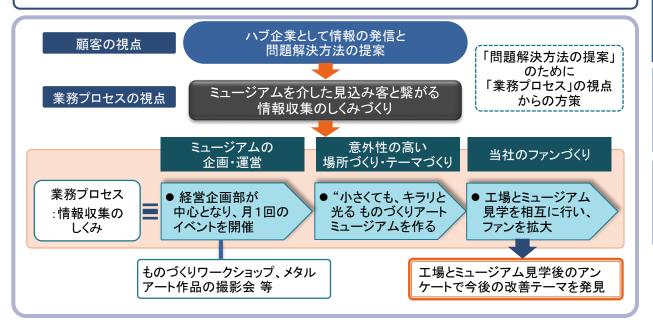
問題解決方法の提案

- ◆ 全国の製造業が「欲しい」と 感ずる情報を発信し続ける
- 多くの情報の引出作成後、 問題解決提案により共同で 商品開発を行う



今後の施策③・・・見込み客と繋がる情報収集のしくみづくり

- 前頁記載の「ハブ企業として情報の発信と問題解決方法の提案」のためには、 <u>業務プロセスの視点</u>から「ミュージアムを介した見込み客と繋がる情報収集のし くみづくり」を図ることが不可欠です。その具体的な施策は以下のとおりです。
 - ① **経営企画部によるミュージアムの企画・運営** ……新設した経営企画部が中心となり、ミュージアムを企画・運営します。計画として、月1回の頻度でイベントを立ち上げます。例えば、ものづくりワークショップ、ものづくり男子との婚活パーティー、メタルアート作品の撮影会、雑誌の撮影場所の提供 等。
 - ② **意外性の高い場所づくり・テーマづくり・・・・・**人が行きやすい場所にあるのが、 普通の美術館です。当社では、"**小さくても、キラリと光る**" 個性的なメタル アート美術館・ ものづくりアートミュージアムに作り上げます。世界に1つしか ない制作で希少性を訴求します。製造業なのに、芸術誌に掲載されるような、 これまでにない意外性の高いテーマづくりや場所づくりを行います。
 - ③ **当社のファンづくり・・・・**当社の工場見学と上記②に基づくミュージアムへの見学を相互に行い、株式会社フジタのファンを増やします。工場見学としては、a)機械設備・加工紹介、b)カイゼン・人材育成制度紹介、c)工場・職人の仕事紹介 の3つの見学コースを設置します。これらの見学を通じて、『株式会社フジタさんって、面白い会社ですねえ~』『株式会社フジタだから働きたい』と言ってもらえるようなファンづくりを行います。 工場とミュージアムの見学後には、アンケートに記入してもらい、今後の改善テーマを見つけます。





今後の施策 ④・・・多能工から多脳工へ質的転換を主体にした人材育成

- 前頁に記載した「…情報収集のしくみづくり」を行うためには、人材と変革の視点 から「**多能工から多脳工へ質的転換を主体にした人材育成**」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 目標管理制度のレベルアップ ・・・・ 目標管理制度として、経営理念 経営ビジョン 戦略・具体的施策 個別目標・行動計画という一連の方針管理のもとで PDCAサイクルを回しています。今後、目標管理制度の更なるレベルアップを図るために、全社員参加による目標進捗報告会を開催します。これにより、個人の能力開発やチーム力(組織力)の強化、そして生産性向上に貢献します。
- ② 企画力のある人材育成・・・・・前頁に記載した「ものづくりアートミュージアム」 (個性的なメタルアート美術館)を利用したイベント等を企画できる人材を育成します。また、ミュージアムに展示するメタルアート作品に係る BtoC 向けの商品企画等ができる人材を育成します。具体的には、a)切削、溶接、板金などの技術を駆使した作品、b)金属のもつ美しさ、強さを最大限に活かした作品、c)アイデアがキラリと光る作品など、独自の切り口で金属をアートに変える商品企画力です。
- ③ モノづくりの技術判断ができる人材育成・・・・・・相談や新規案件を受けた場合、加工技術知識が豊富なことにより、受注の機会損失を無くし売上拡大に繋げる人材を育成します。このため、製造業の様々な分野の工場見学を通じて、外部の技術情報をストックします。このように、他工程持ちを中心とした"多能工"から企画力・幅広い技術知識を兼ね備える"多脳工"へと質的な転換を図ります。

業務プロセスの視点

ミュージアムを介した見込み客と繋がる 情報収集のしくみづくり

人材と変革の視点

多能工から多脳工へ 質的転換を主体にした人材育成 「情報収集のしくみづくり」 のために 「人材と変革」からの方策

目標管理制度の レベルアップ

- 全社員参加による "目標進捗報告会"を開催
- ► 個人の能力開発 チーム力の強化 生産性向上 に貢献

企画力のある 人材育成

X

- 「ものづくりアートミュージ アム」のイベント等を 企画できる人材を育成
- メタルアート作品に係る 商品企画等ができる人材

モノづくりの 技術判断ができる 人材育成

X

- 受注の機会損失を無くす ため、豊富な加工技術 知識をもつ人材を育成
- ▶ 様々な分野の工場見学を 通じ、技術情報をストック

3ヵ年事業計画・・・収益性・安全性・生産性

- 一連の経営ビジョン~戦略~具体的施策を実践することで、以下をめざします。
- 3年後の売上高は、37 %増の3億円、経常利益率 30%へ増加します。
- 内部留保を厚くし、自己資本比率を30%へ拡大して財務安全性を高めます。
- 生産性指標の1人当り付加価値額は、1,000万円をめざします。



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	12名(男性9名、女性 3名)
所 在 地 (本社)	〒939-0131 富山県高岡市福岡町荒屋敷522 宅地 : 1488.99㎡(約450.4坪) 床面積 : 1階 956.73㎡(約289.4坪) 2階 144.45㎡(約43.7坪)
所 在 地 (第2工場)	〒939-0131 富山県高岡市福岡町荒屋敷525-9 宅地 : 1795.53㎡(約543.1坪) 床面積 : 1階 864.99㎡(約261.6坪) 2階 127.89㎡(約38.6坪) 3階 30.60㎡(約9.2坪)
連絡先	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 Factory Art Museum TOYAMA企画運営
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 北國銀行 高岡支店 富山第一銀行 昭和町支店

会社沿革				
西暦	和歴	月	出 来 事	型式/ソフト名
1963年	昭和38年	4月	高岡市において藤田幸雄が藤田鉄工所を創業し、機械部品 の旋盤加工を開始	
			三協アルミとの取引開始	
			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	インクジェクション金型の製造を開始	
		8月	インクジェクション金型用に工場を増築	
1983年	昭和58年	4月	アルミホイール鋳造金型の製造を開始	
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	ブロー成形 金型の製造を開始	
			グラファイト加工機を導入	
1993年	平成5年	4月	OEM用のアルミホイール金型の製作を開始	
1994年	平成6年	7月	3次元CAD/CAMシステムを導入	NX
1995年	平成7年	5月	創業者の藤田幸雄 死去	
1996年	平成8年	7月	3次元CADシステムを導入	NX
1999年	平成11年	3月	縦型マシニングセンターを導入	GF8
2000年	平成12年	4月	海外向けOEMアルミホイール金型の製作を開始	
2003年	平成15年	2月	3次元CAD/CAMシステムを導入	FF AUTO
		3月	アルミホイール削り出し品の製造を開始	
			縦型マシニングセンターを導入	VM5Ⅲ
2004年	平成16年	7月	プレス金型設計強化の為、3次元CADシステムを導入	Think3
2005年	平成17年	5月	横型マシニングセンターを導入	MILLAC 630H
			縦型高速回転マシニングセンターを導入	MILLAC 44V
			社内サーバー立ち上げ、CADデータ/NCデータの一元管理化 を実現	
2009年	平成21年	12月	リーマンショックにより売上高前年比60%ダウン	



会社	:沿革			
西暦	和歴	月	出来事	型式/ソフト名
2010年	平成22年	6月	代表取締役に梶川 貴子 就任	
		7月	小集団活動を開始 5S活動への取組みを開始	
		11月	「富山県中小企業等省エネ設備導入促進モデル事業」に採択される	
		12月	ホームページ開設	i
			東京モーターショー2010 出展ブースへ協力出展	
2011年	平成23年	3月	東日本大震災発生	
		8月	営業面を強化するため展示会への出展を開始	
			東海北陸モノづくりビジネス・サミット 出展 (北陸銀行主催)	
		9月	縦型マシニングセンターを導入	∨M7Ⅲ
			Facebookページ 開設	
2012年	平成24年	3月	3次元CAD/CAMシステムを導入	Mastercam
		4月	INTER MOLD 2012 初出展 (インテックス大阪)	
		6月	ファイル管理システムを導入	
		7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	
		11月	全日本製造業 コマ大戦 新潟場所 へ参加	
			しんきんビジネスフェア2012 に出展 (信用金庫主催)	
2013年	平成25年	1月	「知的資産経営報告書2013」 初版 発行	i I I I
			キャリア形成助成金の認定を受け、人材育成の強化開始	
		2月	受発注・日報管理システムを導入	
		4月	INTER MOLD 2013 出展 (東京ビックサイト)	
		6月	富山テレビ(BBT)の取材を受ける	
			「とやま中小企業チャレンジファンド事業・販路開拓挑戦応援事業」に採択される	
		8月	「平成24年度ものづくり中小企業小規模事業者試験開発等支援補助金」に採択される	
		10月	「経営革新支援事業」に採択される	
		11月	3次元CAD/CAMシステムを導入	Mastercam
			「しんきんビジネスフェア2013」に出展 (信用金庫主催)	i

FUJITA

会社案内

会社	沿革					
西暦	和歴	月	出 来 事	型式/ソフト名		
2014年	平成26年	1月	目標行動計画発表会を月例として開始			
		3月	ISO9001(品質) 認証取得(本社工場のみ)			
			福岡金属工業団地内に第2工場を取得			
			CNC3次元測定機 導入	Apex-S9108		
		非接触レーザープロープ測定用の恒温室 設置				
	4月 「INTERMOLD 2014」出展 (インテックス大阪)					
		6月	「平成25年度ものづくり中小企業小規模事業者試験開発等支援補助金」に採択される			
		8月	創立40周年記念 社員旅行開催			
		10月	「ワークライフバランス推進事業所」に認定される			
	11月 「富山県産業経済部門 職業能力開発優良企業」として功労表 彰される					
2015年	平成27年	1月	フジタコイン制度 導入			
		2月	「テクニカルショーヨコハマ2015」出展(パシフィコ横浜)			
		3月	三菱電機ワイヤー放電加工機を追加導入	MV2400R		
		4月	「INTERMOLD 2015」出展(東京ビッグサイト)			
			「富山県ものづくり総合見本市2015」出展(富山産業展示館)			
			「全日本製造業コマ大戦 とやま特別場所」の開催運営協力	! ! ! !		
			外部からの工場見学受け入れ開始			
		5月	富山テレビ(BBT)BBTスペシャルにて「コマ大戦とやま場所」が 放映される			
		7月	「とやま次世代自動車新技術・新工法商談展示会in HONDA」出 展			
10月 技能検定 機械加工(マシニングセンター作業) 1級に1名合						
11月 「平成27年度クリエイティブ産業振興事業助成金」に採択される						
			「フジタ多脳工」人材育成強化			
			Webサイトリニューアル			
		12月	「とやまベストビジネスアワード2015」特別賞受賞	i ! !		



会社	沿革			
西暦	和歴	月	出来事	型式/ソフト名
2016年	平成28年	1月	テレビ東京 日経スペシャル「ガイアの夜明け」 第699回「崖っぷち町工場の逆襲」が放映される	
			「町工場にメタルアート作品が並ぶミュージアムを作りたい!」 クラウドファンディングスタート	
			「第2回自動車部品加工EXPO」に出展(東京ビッグサイト)	
		2月	富山テレビ(BBT) 「未来へはばたけ高岡のチカラ」にて 紹介される	
		4月	「INTERMORLD 2016]出展(東京ビッグサイト)	
		6月	「第20回 機械要素技術展」出展(東京ビッグサイト)	
		8月	全日本製造業コマ大戦G3「とやま場所2016」出場	
		10月	高岡商工会議所主催「高岡産業文化振興基金」認定企業に 採択される	
			「しんきんビジネスフェア2016」に出展(金沢産業展示館)	
		11月	Factory Art Museum TOYAMA「クラウドファンディング中間報告会」プレオープン	
		12月	富山県経営革新事業に「Factory Art Museum TOYAMA」が認 定される(2回目)	
2017年	平成29年	4月	「Factory Art Museum TOYAMA」グランドオープン	
			富山県チャレンジファンド事業 販路開拓挑戦応援事業採択	
			「INTERMOLD 2017」出展(東京ビッグサイト)	
		6月	「第21回 機械要素技術展」出展(東京ビッグサイト)	
		7月	イベント「えんとつ町のプペル 光る絵本展」を開催	
			北日本放送「ネッツモノヅクリのその先へ」放映される	
			「とやま次世代自動車新技術 新工法展示商談会 in TOYOTA」出展	

11月 富山県景観広告大賞「富山県デザイン協会賞」受賞



機械設備一覧表

凯 供 夕	メーカー	型式	加工範囲(mm)			台数
設 備 名 	<u> </u>	至 氏	X軸	Y軸	Z軸	(台)
横型マシニングセンター	大隈豊和	MILLAC 630H	1,020	820	820	1
	大阪機工	VM7Ⅲ	1,530	740	660	1
縦型マシニングセンター	大阪機工	∨M5Ⅲ	820	510	510	1
減空マンニングセンダー	牧野フライス	GF-8	1,250	800	700	1
	大隈豊和	MILLAC 44V	560	410	410	1
	遠洲製作	2NV-B	750	320	350	1
NCフライス	遠洲製作	NBV-450	920	420	450	1
	牧野フライス	AVⅢ-NC-85	850	500	400	1
	三菱電機	DWC90-H	250	300	160	1
ワイヤーカット放電加工機	ソディック	A500W	350	500	260	1
	三菱電機	MV2400R	600	400	310	1
Nottentu T tw	三菱電機	V35F	750	500	210	1
NC放電加工機	牧野フライス	EDNC64	600	400	250	1
20日长船	津 田		ϕ 200	1,000		1
汎用旋盤	旭 東		ϕ 1,000	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
	大隈豊和	STM2V	250	250	400	1
フライス盤	静岡鉄工	VHR-A NO.6990	250	250	400	1
	遠洲製作	RBⅢ	700	200	300	1
	黒田精工	GS-BM2	500	150	250	1
平面研削盤	岡本工作機械	PSG-64AN	600	400	250	1
	岡本工作機械	PFG	500	150	165	1
プレス機	アイダエンジ ニアリング	NC1-80		80ton		1
TIG溶接機	ダイヘン	DT-300P(S-2)				1
測定顕微鏡	ミツトヨ製作所	MF-1020				1
CNC三次元測定機	ミツトヨ製作所	CRYSTA-APEX S9108	900	1,000	800	1
ラインレーザープロープ	ミツトヨ製作所	Surface Measure 606	60	60	60	1

社長から



機械設備一覧表

システム種類	メーカー	ソフト名	Ver	ライセンス 数
	牧野フライス	FF / eye	NX8 Ver15.0	1
20.040/0444	JBM	Mastercam	2018	2
3D CAD/CAM	セスクワ	WorkNC	V23	1
	三菱メカトロニクス ソフトウエア	CamMagic AD	Ver8-A0	1
2.5D CAD/CAM	C&G システムズ	CAM-TOOLS	V 3.3	1
	ThinkDesigh	Think3	2010	1
CAD	SOLIDWORKS	SOLIDWORKS Premium	Ver.2015	1
	Autodesk	AutoCAD LT 2012	SP2	1
ワイヤーCAM	ゴードー ソリューション	ナスカワイヤー	V 1.18	1
2.5D CAM	ゴードー ソリューション	ナスカ・プロ	V 1.3	1
三次元データ処理 ソフト	ミツトヨ製作所	MCOSMOS-3	V3.5	1
レーザースキャニング ソフト	ミツトヨ製作所	MSURF-S/I	V2.0/J	1

2018/1 現在



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 info@fujita-k.co.jp URL http://www.fujita-k.co.jp