



# 知的資産経営報告書2008





# 目次

▼	社長からみなさまへ	P3
▼	経営哲学	P4
▼	事業概要	P5
▼	これまでの事業展開	P10
▼	当社の知的資産	P13
	知的資産 ①企業文化	P14
	知的資産 ②人財力	P15
	知的資産 ③顧客対応力	P17
	知的資産 ④ネットワーク力	P21
▼	これからの事業展開	P22
▼	事業指標一覧	P29
▼	会社概要	P30
▼	知的資産経営報告書とは	P32



# 社長からみなさまへ



株式会社富士工作所は1979年兵庫県神戸市須磨区にて私の父により钣金業として創業し、現在は神戸市西区にて日々前進しつづけております。

昨年より、私が社長へと就任し社内に新しい風を吹き込もうと日々努力をしてまいりました。しかし、激変する時代の中さまざまな困難があったのも事実です。原油の高騰はもちろんですが、少子高齢化による若手製造業者の少なさ、技術の継承の難しさ、大手企業の海外発注の増加、社長業の難しさに直面しました。このような時、この知的資産経営報告書のお話をいただきました。会社の進むべき方向性を従業員に理解してもらうことを目的として報告書の作成にとりかかりました。実際、知的資産を作成してみると当社には沢山の知的資産があることがわかりました。

当社の企業文化である「お客様を大切に作る心」や「ものづくりへの探究心」などは今後も受け継いでいきたい知的資産の1つです。今後も、当社の持つ知的資産を活用することで、お客様に貢献することを第一に考えてまいります。

富士工作所は、「できない」ではなく「どうすればできるか」をひたむきに追求する企業であります。そのためにも、新たな技術に挑戦する心を忘れず日々進化しつづけたいと思います。

最後に本知的資産経営報告書をご覧頂き、私どもの想いをご理解賜りましたら幸いです。

株式会社 富士工作所 代表取締役

田邊 敏樹

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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



# 経営哲学

## 経営理念

顧客第一主義という創業以来の理念を貫き  
ものづくりのプロ集団としての自覚を持ち  
産業界の新たな発展に寄与するため  
総力をあげて邁進する。

## 社員心得

- ・取引先に対して感謝の気持ちを忘れず常に技術と品質の向上に努める。
- ・社会人として責任ある行動をとり、存在価値のある会社づくりに努める。
- ・自主性と強調性を心がけ建設的で明るい活力ある職場づくりに努める。

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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



# 事業概要

目指すは、金属加工のオールラウンドプレーヤー！

当社は、製缶、钣金加工業です。扱える材質は、鉄、ステンレス、非鉄金属などで、受注生産体制による多品種少量生産を行っています。主な加工内容は、レーザー切断、プレス加工、製缶、钣金、機械加工等です。薄板と厚板の両方を扱えるところが当社の特徴でもあります。大手企業からの依頼も多く、電力関連、機械設備、産業用機械などに用いる製品を扱っています。

### 主な実績：

橋の制振装置、有名アミューズメントパークのアトラクション部品  
癌治療のための医療器具の部品、種子島宇宙センター向けの部品  
環境関連機器のタンク・設備部品、建設機械の部品、官公庁向けのパラボナアンテナ部品、貨幣製造成型設備の部品、水力発電機の部品、車両設備の部品

<以下は当社が取り扱った製品です>



<橋の制振装置の組立完成品>



<内面に防音材を施したフレーム>



<鉄の12 t 大型構造物>



<3m<sup>3</sup>の大型フレーム>

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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

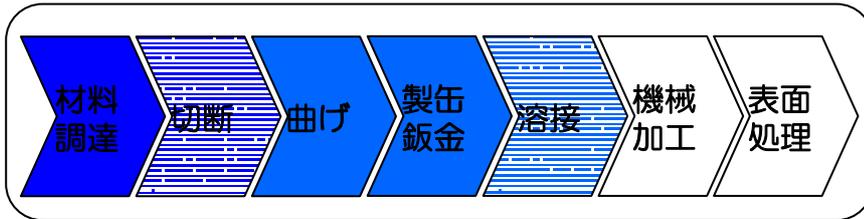


# 事業概要

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  
事業指標  
会社概要  
知的資産とは

お客様に選ばれるのは、3つの理由があるからです！

## 選ばれる理由① 受注スタイルが違う



※一貫受注とは、材料調達→切断→曲げ→製缶、鋳金→溶接→機械加工→表面処理（塗装、メッキ）を指します

本来顧客の営業担当者や調達担当者が選別して手配する作業を、当社が一貫して請け負う受注スタイルをとっています。これにより、発注担当者の負担を軽減できます！

## 選ばれる理由② 納期対応が違う

### エッもうできたの？

迅速な納期回答と短納期対応、特急対応が自慢です。

分離発注で納期の調整に困っていませんか？  
そんな時は、当社におまかせください！  
お客様のご要望に応えるようベストを尽くします。

社内管理体制の整備により、迅速な納期回答が行えます。



弊社営業担当者



お客様



# 事業概要

- 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
- 事業指標  
一覧
- 会社概要
- 知的資産とは

## 選ばれる理由③ 技術力が違う

### えっこんなの切れるの？

レーザー機器の紹介：  
 三菱炭酸ガス2次元レーザー加工機（ML40CF・LVシリーズ）  
 扱える材質： SS、SUS、アルミ、真鍮、銅、チタン、アクリル、木  
 最大積載寸法： 1524mm×3048mm（5×10）



＜レーザー加工機を用いて  
ヒノキに文字加工を施しました＞



＜レーザー加工機を用いて  
鉄（16mm）を切断しているところ＞

### こんなの曲がるの？

プレス機械の紹介  
 30tユニバーサルブレーキプレス  
 125tNCプレスブレーキ  
 100t横押油圧プレス  
 500t門型油圧プレス



＜プレス加工機を用いた曲げ工程 板厚16mm＞

曲げ加工の紹介  
 薄板の精密プレス加工（円錐や角丸ダクト）  
 厚板の曲げ加工、絞り加工まで可能

### こんなの作れるの？



＜特殊な曲げ加工を施したダクト＞



＜見栄えを求められるアルミ製の製品＞



＜長さ15mのカバー＞



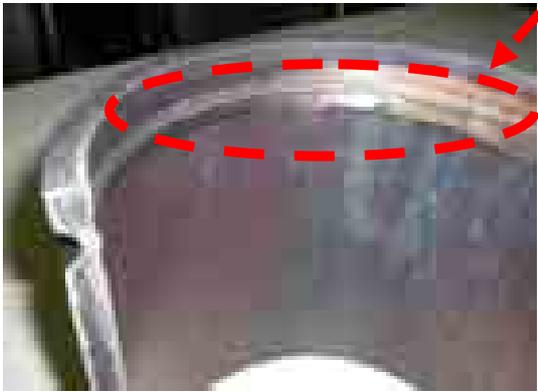
# 事業概要

- 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
- 事業指標  
一覧
- 会社概要
- 知的資産とは

## 選ばれる理由③ 技術力が違う

人間精密溶接機って！！

溶接の紹介：半自動溶接  
TIG溶接、アーク溶接  
スポット溶接、ロウ付け



<裏波溶接>

**裏波溶接とは？**

突合せ溶接をしたときにビードが反対側に溶出することを裏波といいます。写真のパイプの場合、外側から溶接を行い溶棒と母材を溶け込ましてパイプの内側にビードを形成しています。

裏波溶接を行うには、高度な溶接技術を要します。

こんな形に削れるんです！ ※外注先に依頼しています

1000分の1mmの精密機械加工  
ワイヤーカット、放電加工、横中ぐり加工、5面加工



<NC旋盤を用いた小物加工>



<マシニングを用いた加工>



<横中ぐり加工機を用いた加工>



# 事業概要

- 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
- 事業指標  
一覧
- 会社概要
- 知的資産とは

## 選ばれる理由③ 技術力が違う

### 鉄のメイクアップ

※外注先に依頼しています

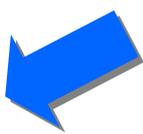
表面処理の紹介：  
 大型構造物塗装、小物の焼付け塗装、シルク印刷、溶射処理  
 溶融亜鉛メッキ、電機亜鉛メッキ、パーカー処理など



<STEP①>



<STEP②>



<STEP③>

STEP①～STEP③  
 の写真は板厚が6mmと  
 薄いため素材の状態  
 でショットブラストを  
 行っています。  
 その後製缶、溶接工  
 程を経て塗装を施  
 しました。

※ショットブラストとは投射材（金属、プラスチックなど）を加工物に衝突させて加工を行う手法のことです。目的は、「塗装の前の下地処理」や「塗装剥がし」、「錆び取り」を行うことです。



# これまでの事業展開

## 1979年～ 日本一を目指した男の創業

会社名「富士」の由来は、钣金加工メーカーとして、日本一になるということでした。先代社長は、日本一の会社になって子供たちに自慢したい、そんな思いで創業しました。創業当初は、現監査役（創業者の妻）と2人でのスタートでした。最初は、受注がなく、苦勞の連続でしたが、お客様からの高度な要求に応えることで、自社の技術力が徐々に向上し、注文が増えていきました。創業者は、取引先、仕入先との関係を重視すると共に、生産技術向上への探究心や行動力を兼ね備えた人物でした。そのような創業者の口癖が、現在の企業文化を形成したと感じております。

### 創業者語録

「金はこの次や！取引先、仕入先への信用が第一」  
「思いたったらすぐ行動」「遊びも仕事も一生懸命やれ」

## 1995年～ 取引先に支えられて「山よりも大きい獅子のダメージ」

創業より、16年が経過し、順調に業績を伸ばした時期に、阪神・淡路大震災に見舞われました。これにより工場は、操業不可能となりました。「山より大きな獅子が出てしまったな」と声弱く語った創業者の横顔が印象的でした。いつも前向きな創業者も、このときばかりはショックが隠しきれませんでした。そのようなときに手を差し伸ばしてくれたのが取引先（仕入先、外注先）でした。当社に倉庫を貸してくれたり、仮工場を紹介してくれたりしました。これにより、仮工場での生産続行が可能となりました。その後、兵庫区に工場地を移転して再創業することができました。これにより、従業員も一人も欠けることなく事業を再開できました。仕入れ先等に助けられたことへの感謝の気持ちは、生涯忘れることはありません。お互い助け合いながら仕事をしていくことの大切さを痛感した出来事となりました。

### 富士工作所の過去から現在の歩み

1979年10月  
神戸市須磨区  
野田町

日本一を目指した  
男の創業

1995年1月  
阪神・淡路大震災  
工場が全壊

取引先に  
支えられ

1999年7月  
株原山製作所  
の業務を継承

薄板と厚板の  
両方を扱える  
強みを確立

2007年4月  
創業者  
田邊賢一社長急逝

2代目社長の  
新体制がスタート

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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



# これまでの事業展開

## 1999年～ 薄板と厚板の両方を扱える強みを確立

兵庫区で再創業したものの、受注は思ったように伸びませんでした。当社は、薄板の鈹金加工を行っていましたが、工場が狭いため重量物を扱えないという問題がありました。長田近辺で、敷地面積の広い工場を探していたそんなある日、仕入先の紹介で、重量物を扱える工場があるというお話をいただきました。これが、原山製作所です。場所は神戸市西区で兵庫区の工場からは遠いのですが、敷地面積などは申し分ありません。しかし、今までの取引先（お客様、外注先、仕入先）との距離が遠くなるというマイナス材料もありました。「今までの取引先との関係が薄れるのではないか？」と考え、随分と悩みましたが、このお話を受けることにしました。同社の営業権（技術者も雇用継続）を譲り受けたことにより、工場の敷地は250坪と約2倍となり、重量物（厚板）を扱えるようになりました。薄板と厚板の両方の加工が自社で行えるようになり、一貫受注体制が築けるようになったことは、現在の技術面での優位性に繋がっています。また、不安材料であった、取引先との関係も工場移転前と変わることなくお付き合いいただけたことで、更なる飛躍を遂げることができました。

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

## 2007年～ 2代目社長のもと新体制がスタート

2007年4月、創業者の田邊賢一社長が急逝しました。創業者の息子である田邊敏樹氏が社長に就任し、新たなスタートを切りました。現社長は元々技術者であり、製造現場の問題点を把握しています。このような利点を活かすため、社内の業務改善活動に力を入れていきました。また、新たな顧客を獲得するために営業活動にも力を入れています。一例を示しますと、ひょうご中小企業活性化支援センターで行われた交流会に参加し、当社がもつ厚板と薄板の両方が扱えるという技術力をアピールすることで、新たな顧客の獲得にも繋がりました。

さらに、2008年5月には、若手メンバーを中心とした合同会議を定期的に行き、お客様のニーズへの対応や、自社の生産上の課題への取り組みを議論する場を設けることにしました。このように、激動の1年間を過ごしてきましたが、2008年6月、社長就任2年目を機に、経営理念の構築に取り掛かりました。当社には、お客様を大切にしたいという想いは、創業時よりありましたが、経営理念を明文化したものではありませんでした。経営理念を示すことで、社内外に自社の存在意義を訴えています。

### 富士工作所の過去から現在の歩み

1979年10月  
神戸市須磨区  
野田町

日本一を目指した  
男の創業

1995年1月  
阪神・淡路大震災  
工場が全壊

取引先に  
支えられ

1999年7月  
（株）原山製作所  
の業務を継承

薄板と厚板の  
両方を扱える  
強みを確立

2007年4月  
創業者  
田邊賢一社長急逝

2代目社長の  
新体制がスタート

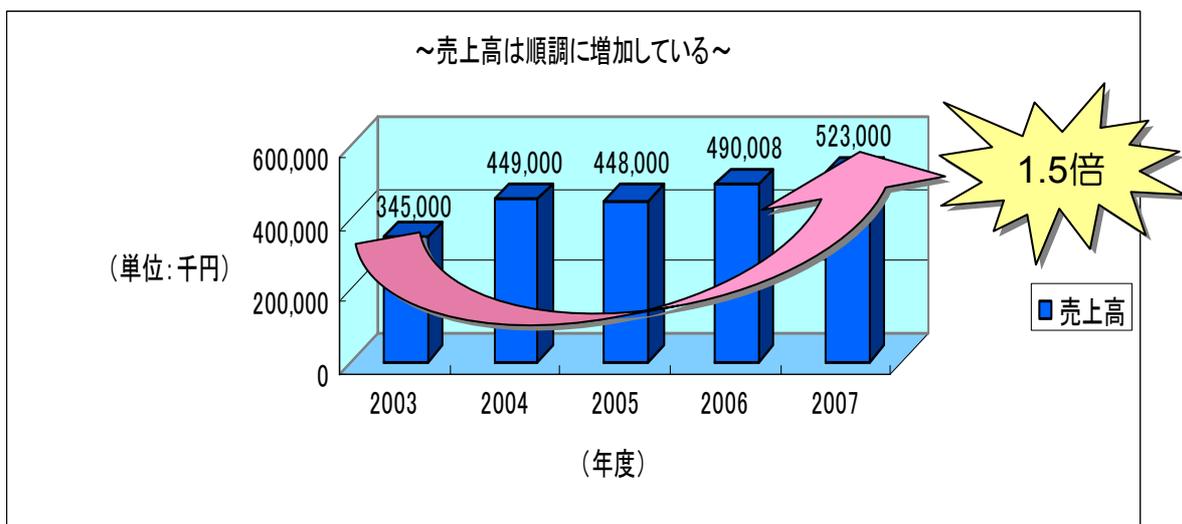


# これまでの事業展開

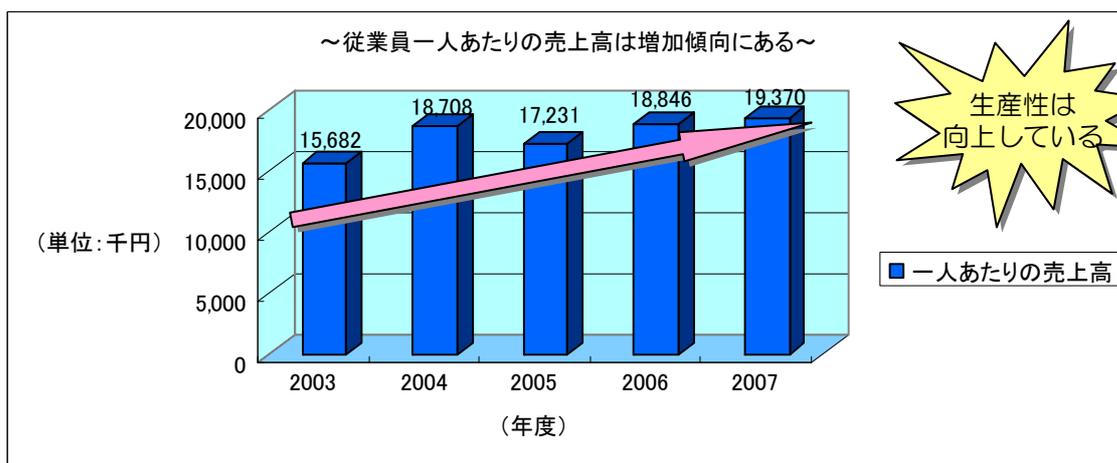
## 財務実績

2003年度から2007年度にかけて売上高は順調に伸びています。また従業員一人当たりの売上高も順調に伸びており、生産性が高くなっています。

### 売上高の推移



### 従業員一人あたりの売上高



	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度
従業員数	22名	24名	26名	26名	27名

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



## 当社の知的資産

過去から現在までの事業展開により、競争力の源泉である知的資産を蓄積してまいりました。

当社の知的資産は、①企業文化②人財力③顧客対応力④ネットワーク力です。

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「高品質」「短納期」「適正なコスト」に 대응してきました。

結果として、2007年度の売上高は、2003年度と比べて1.5倍となっています。 ※詳しくは前頁を参照

次ページ以降は、当社の知的資産に焦点を当ててご説明します。

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

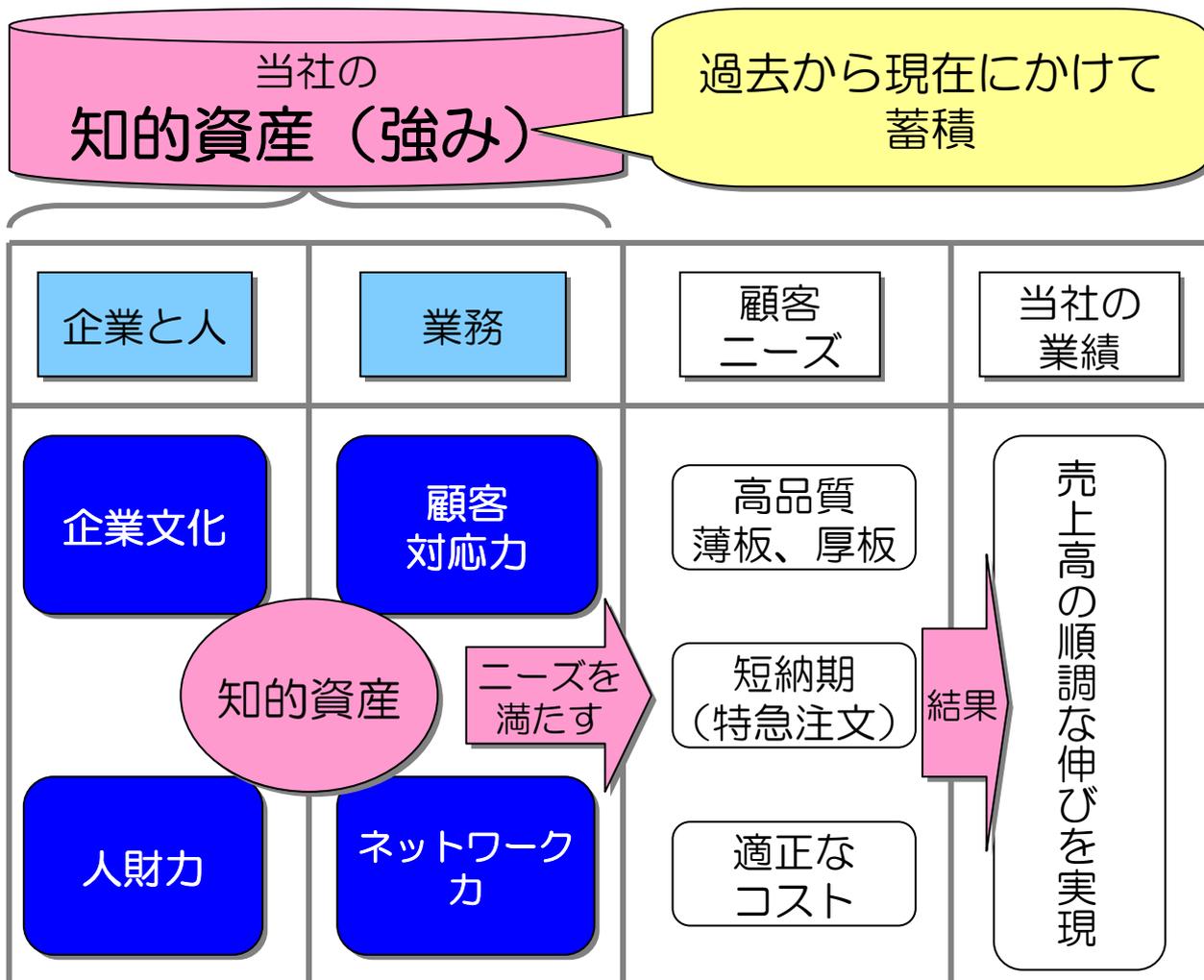
当社の  
知的資産

これからの  
事業展開

事業指標  
一覧

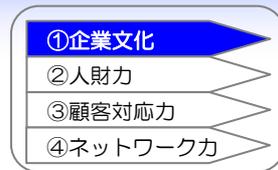
会社概要

知的資産とは





## 当社の知的資産 ①企業文化



### 先代から受け継いだ商売への心構え

当社は、創業以来お客様を大切にし、取引先とも良好な関係が築けるように努めてまいりました。その思いは、先代亡き後も当社の企業文化として受け継がれています。

先代は、

「仕事は断らないこと」  
「商売道徳を大切にすること」

と常々話していました。



「どうすればできるか」を考える

“仕事を断る”ということは、困っているお客様を見捨てることになります。

お客様から頂いたお仕事には、誠意をもって対応することが使命と考えていたからです。

つまり、「できない」ではなく、「どうすればできるか」を考えます。これは創業以来、受け継がれてきた“モノづくりへの考え方”です。

このように、お客様のご要望になんとか対応しようという姿勢は、当社の顧客対応力を鍛えてくれました。今では、短納期対応にのみならず、特急注文にも対応できる体制が整っています。

また、“商売道徳を大切にすること”というのは、自社の利益のみを追求しないということです。お客様のご要望に応えるためには、外注先と仕入先の協力が不可欠です。外注先や仕入先と“WIN-WINの関係”を築くことを心がけています。

当社は、阪神・淡路大震災に見舞われ工場が全壊した際、仕入先や外注先に大変お世話になりました。この感謝の気持ちをいつまでも忘れることなく、仕入先や外注先と良好な関係を継続的に築き、ネットワークを強化してまいります。

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

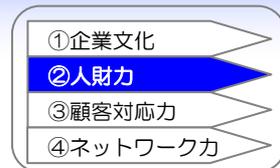
事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



## 当社の知的資産 ②人財力



### 自ら考え行動する人財①

～若手が中心となって機能する合同会議～

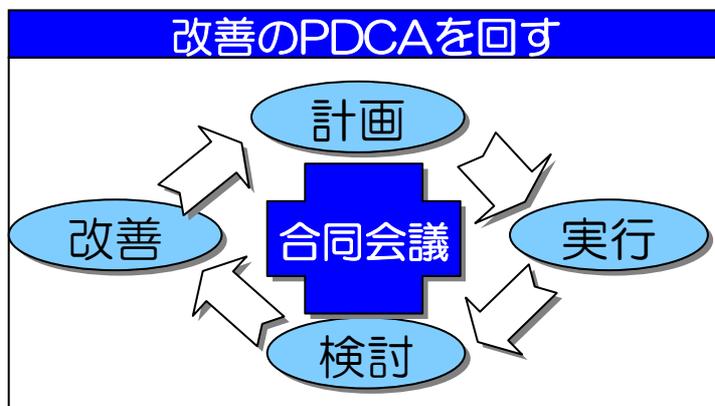
2008年5月1日を富士工作所改革メーデーと位置づけ、  
2008年4月16日に合同会議を発足しました。

会議の目的は、

- ①古い慣習を打破するため
- ②常に変化する顧客ニーズや世間・業界の常識を  
臨時会社に浸透させるため
- ③仕事の効率化を図るため
- ④組織の人材を適材適所で役割分担するため
- ⑤経営者の理想の組織にするためです。

当会議では、製造現場と内勤、営業が一丸となり、各部署から要望案・改革案・改善案を積極的に議論します。各事案として可決された事案は、優先順位をつけた上で、期日と方法、スケジュールを決め、改革事案を業務に反映させています。計画→実行→検討→改善の手順で確実に問題を修正しています。

合同会議の開催ペースは、月2回を基準としています。  
月2回行われる会議のうちの1回は、各部署から改善提案に関する発表が行われています。このような取り組みにより、顧客対応力を強化しています。

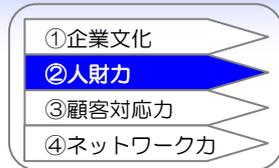


<合同会議の風景>

- 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
- 事業指標  
一覧
- 会社概要
- 知的資産とは



## 当社の知的資産 ②人財力



### 自ら考え行動する人財②

～会議で決まったことは即実行～

合同会議で決まったことは現場で実行に移されます。実行に移した結果、問題が生じた場合は、どうすれば問題が解消するかを徹底的に考えます。

富士工作所がモットーとしている「できないではなく」「どうすればできるか」というモノづくりの考え方が本領を發揮します！



「どうすればできるか」を考える



現場の意見を聞く

工場は、職人氣質な頑固集団。品質向上のため自らの考えをぶつけ合います。

各部署で出てきたあらたな問題点や改善策は、合同会議の場に要望として挙げられます。このように現場主導で自ら考えて行動することが顧客対応力を高めることに繋がっていると自負しています。



改善策を提案

- 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
- 事業指標一覧
- 会社概要
- 知的資産とは



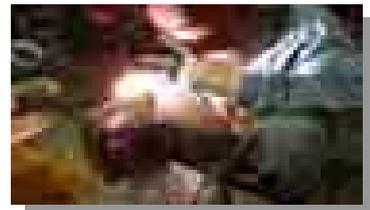
# 当社の知的資産 ③顧客対応力

- ①企業文化
- ②人財力
- ③顧客対応力**
- ④ネットワーク力

## 熟練職人のノウハウ①

当社には、熟練の職人による製造のノウハウがあり、顧客からの高度な技術要望に対応することが可能となっています。

「こんなの切れるの？」  
 「こんなの曲げれるの？」  
 「こんなの作れるの？」



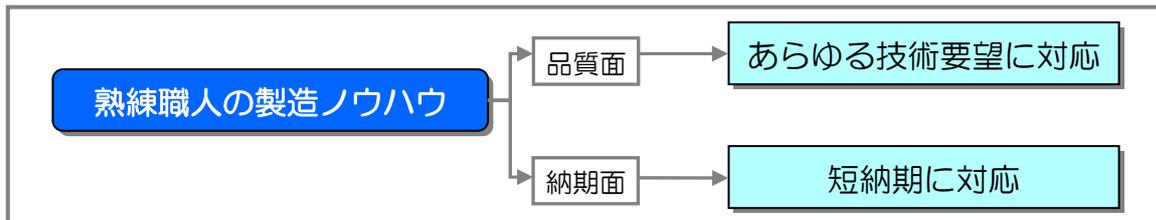
という顧客の声を実現するのが熟練職人の製造ノウハウです。顧客ニーズに応えるための要となる知的資産です。

※内作可能な技術一覧表は、次ページにあります。

また、この製造ノウハウは、品質面だけでなく、納期面でも威力を発揮しています。

各工程で熟練した職人が、切断→曲げ→製缶・钣金→溶接（機械加工と表面処理は外注先に依頼）まで行うことにより、リードタイムを短縮できています。

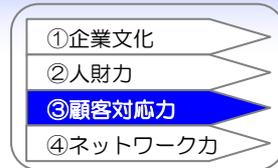
熟練された製造ノウハウを有する職人を多数抱えていることが、持続的な優位性に繋がっていると確信しています。



- 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
- 事業指標一覧
- 会社概要
- 知的資産とは



## 当社の知的資産 ③顧客対応力



～内作可能な技術の一部を紹介～

技術	説明
製缶・鋁金、溶接編	<ul style="list-style-type: none"> <li>・複雑な構造や大物（約10t）のあらゆる材質（鉄、ステンレス、アルミなど）の製缶・鋁金加工が可能</li> <li>・曲げ、機械加工の絡む製缶が可能</li> </ul> ⇒「材質、板厚、形状」を選ばない溶接が可能
レーザー編	<b>三菱炭酸ガス2次元レーザー加工機（ML40CF・LVシリーズ）</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最大 板サイズ1524mm×3048mm（5×10）</li> <li>・板厚               <ul style="list-style-type: none"> <li>鉄：0.1mm～2.2mm</li> <li>ステンレス：0.1mm～14mm（無酸素切断）</li> <li>アルミ：0.1mm～14mm</li> <li>銅：0.1mm～6mm</li> <li>真鍮：0.1mm～6mm</li> </ul> </li> <li>・アングル、チャンネルの加工が可能</li> <li>・パレットチェンジャーでの効率化、迅速化が可能</li> </ul> ⇒「材質、板厚、形状」を選ばない切断が可能
プレス編	<b>NCプレスブレーキ</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最大125t で曲げ長さ3000mmまで可能</li> <li>・90度鋭角、鋭角ヘミング曲げ、R曲加工が可能</li> <li>・NCにより多工程曲げ加工が可能</li> <li>・大量生産、多品種少量生産に対応可能</li> <li>・複雑な曲げ、構造物曲げ加工が可能</li> </ul> <b>油圧プレス</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最大500tで曲げ長さ3000mmまで可能</li> <li>・専用金型による型押し加工が可能</li> <li>・製缶構造物の歪みとりが可能</li> </ul> ⇒「材質、板厚、形状」を選ばないプレス加工が可能
機械加工編	<b>ボール盤</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・サイズ 左右加工範囲1500mm</li> <li>・ラジアルボール盤による穴加工とタップ加工が可能</li> <li>・ザクリ加工、リーマ加工が可能</li> </ul> <b>旋盤</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・サイズ 直径500mm×1800mm</li> <li>・旋盤による削りが可能</li> <li>・ローレット加工が可能</li> </ul> <外注> <ul style="list-style-type: none"> <li>・大型5面加工機、横中ぐり加工機、放電加工機、ワイヤーカット、ターニング加工</li> </ul>

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

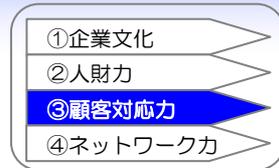
事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



## 当社の知的資産 ③顧客対応力



### 熟練職人のノウハウ②

お客様から頂いた紙ベースの完成図面をCADを使って平面図面に展開します。この作業を迅速に行うことで後工程の製造開始を早く行えています。当社の顧客対応力の高さを影で支えている部門です。



完成図面を平面展開



後工程に迅速に繋げる

完成図面を平面図面に展開するためには、「図面を見る能力」と「図面を展開する能力」が必要となります。当社では、熟練職人がOJT（社内職業訓練）にて「図面を見る能力」と「図面を展開する能力」を指導しています。



熟練ノウハウはOJTで継承

近年は、ITの進展により、容易に図面の展開を行えるCADソフトが普及しています。しかし、鉄やアルミなどの伸びや縮みを考慮する部分は、経験の蓄積による熟練ノウハウが必要とされます。このノウハウを有しており、継続的に継承する仕組みができていることが、当社の顧客対応力を高めることに繋がっています。

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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

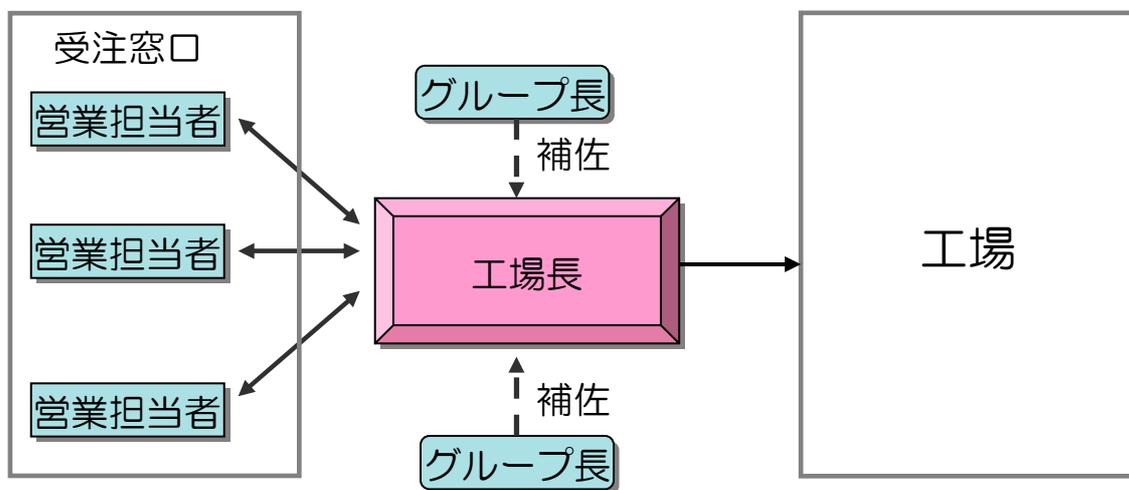


## 当社の知的資産 ③顧客対応力

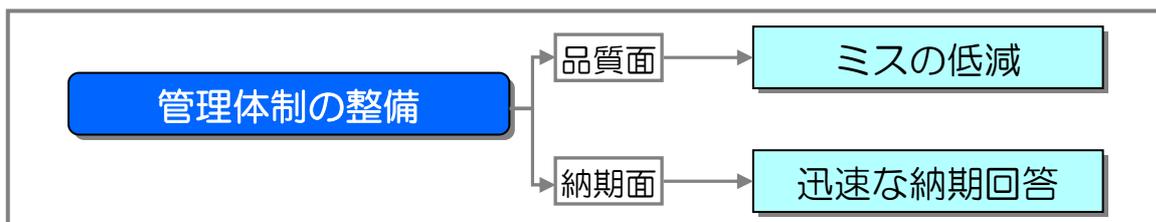
- ①企業文化
- ②人財力
- ③顧客対応力
- ④ネットワーク力

### 管理体制の整備

当社には、工程管理、資材管理、外注管理などを一つの窓口を集約することで顧客対応力を高めています。これにより、顧客からの短納期注文や特急注文に応えることができます。



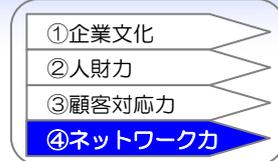
具体的には、営業担当者から問い合わせが入った際には、工場長が工場や外注先の余力状況、資材の在庫状況を迅速に確認することで、迅速な納期回答が行えるようになっていました。また、管理体制を強化することで、連絡ミスやケアレスミスを少なくできています。しかしながら、現在の管理体制は、工場長の負荷が大きくなっているのも事実です。対策として、2人のグループ長が工場長を補佐する体制をとることで、工場長の負担を軽減しています。



- 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
- 事業指標一覧
- 会社概要
- 知的資産とは



## 当社の知的資産 ④ネットワーク力



### 技術力の高い外注先

当社は、一貫受注できることが強みとなっています。これを可能とするのが外注先のネットワークです。外注先は、特殊な機械加工等が対応可能であり、当社にない技術を補完しています。多数の外注先との良好な関係を築くことで、「短納期対応」、「特急対応」を可能とし、お客様の要望に応えることができます。

<外注先を安定的に確保している>

	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度
外注先	35社	33社	34社	34社	36社

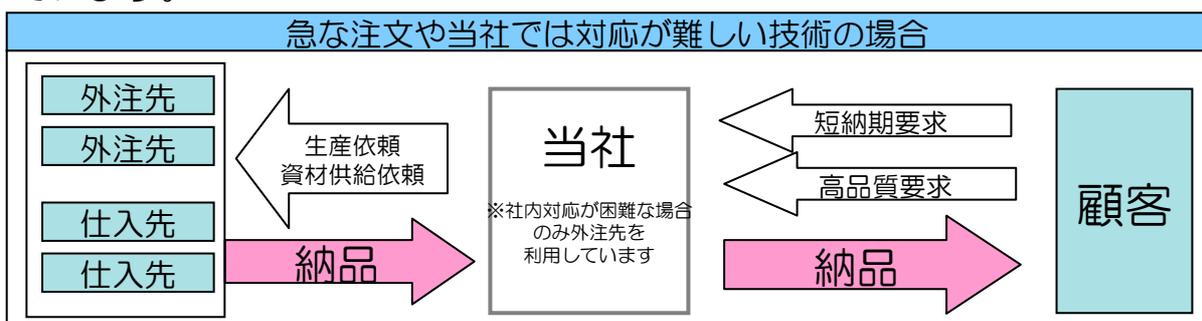
### 迅速な資材供給が可能な仕入先

当社は、資材仕入先を多数抱えることで、納期面、コスト面で優位性を発揮できています。お客様からの特急注文時には、迅速に資材の手配が行えています。また、多くの資材供給先を抱えることで、各社の得意分野を生かした資材仕入れが可能となり、コスト低減にも繋がっています。昨今の資源高による材料コストの高騰をいかに抑えていくかという課題への解決策に繋がっています。

<仕入先を安定的に確保している>

	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度
仕入先	30社	32社	30社	29社	30社

ネットワークを有する副次的な効果として、神戸近郊での“仕事の情報や倒産情報など”も入りやすいため、需要予測や与信管理に役立っています。



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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



# これからの事業展開

## 今後の展開を見据えた環境分析

当社は“4つの知的資産”を有することで、順調に売上を伸ばしてまいりました。これからの事業展開を考える上でもこれらの知的資産は有効に活用していきたいと考えています。

ここで、今後の方向性を立案するために、当社を取り巻く外部環境を分析したいと思えます。外部環境は脅威（当社にとって好ましくない要因）と機会（当社にとって好ましい要因）に分けて分析を行います。

## 当社にとっての脅威要因

### ①材料費の高騰

昨今の資源高により鉄、アルミなどの材料価格が軒並み高騰しています。現状では材料費の高騰分を取引先からの注文分に価格転嫁できておらず非常に厳しい状況にあります。

### ②海外企業の高いコスト競争力

多くの製造業に言えることですが、コスト面だけを見ると中国をはじめとする海外企業に太刀打ちできない状況にあります。当社の取引先でも価格面を重視する企業は海外発注率を高めています。

### ③少子高齢化による若手労働力の減少

労働力人口が減少していることは、技術の継承を考える当社にとって脅威要因となります。当社でも採用活動は行っていますが、人材の確保に苦労しています。

## 当社にとっての機会要因

### ①中板から厚板の大型構造物の需要増加

ここ数年、既存取引先はもとより、新規取引先からもこのような注文が増加しています。

### ②さらなる一括注文への需要増加

当社は一貫受注を売りにしていますが、このニーズは増加傾向にあります。

### ③顧客の品質要求の高度化

近年製品検査を求められる注文が増えています。品質重視のニーズの高まりと捉えると当社にとっては機会となりうる要因です。

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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



# これからの事業展開

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

## 今後の経営方針

当社は、お客様に喜ばれるために「当たり前のことを実践にこなしていく」ことを徹底して実践してまいります。お客様から「富士工作所に仕事を任せておくと安心する」と言われる存在であり続けたいと思っています。また、あらたな技術にも積極的に挑戦することで、品質重視で付加価値の高い仕事を行ってまいります。

## ビジョン

～2013年の姿～

～富士工作所の2つのなりたい～

- ①「富士工作所で技術を学びたい」と思わせるような会社になりたい
- ②あくなき向上心を持った職人たちがやりがいを持って働ける会社になりたい

## 今後5年間の方向性と取組み

今後5年間において、高度な溶接技術や見栄えを求められる大型構造物の取引を増やしていきたいと思っています。現在大型構造物の取引額は売上高の10%未満ですが、5年後までに30%まで増やしていきたいと考えています。 ※当社では、5t以上の構造物を大型構造物と定義しています

今後の取り組みは以下の4つです。

- ①顧客対応力をさらに高めていくこと
- ②品質のさらなる向上のため技術力を強化すること
- ③情報発信力を強化すること
- ④経営理念を浸透させること



# これからの事業展開

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

今後5年間に取り組むこと

## ①顧客対応力の強化

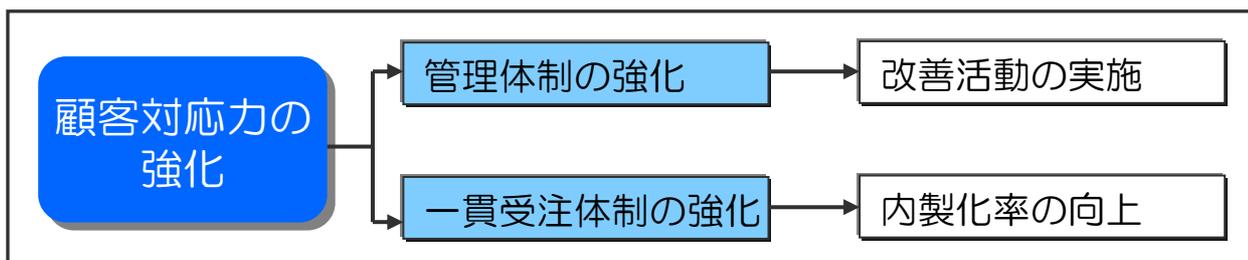
顧客対応力の高さは、当社の知的資産の一つであり、高付加価値な仕事を行っていく上でなくてはならないものであると考えています。

### <管理体制の強化>

そのためにも今年度から実施している工場長とグループ長による管理体制の強化が重要と考えています。管理上の問題点は、合同会議の場で徹底的に議論しあうことで改善していきたいと思っています。

### <一貫受注体制の強化>

また、一貫受注体制をとっていることが、当社がお客様から選ばれる理由の一つであると認識しています。この強みをさらに強化していきたいと考えています。現在、一貫受注体制とはいえ、「機械加工」と「組立工程」は外注先での対応です。これでは、完璧な一貫受注体制とはいえません。より迅速な顧客対応を考えると内製化率を高めていくことが重要です。外注先との良好な関係は維持しつつも、自社で機械加工や組立工程を行える体制を築くことが当社の目指すべき姿と考えます。この取り組みは顧客対応力を高めると共に、内製化によるコストダウンにも繋がると考えています。材料コストの高騰という脅威を社内の努力で回避しつつ、お客様の満足に伝えていく、この姿が今後5年間で当社が行いたいことです。そのためには、工場の拡張、設備の増設、人員の補充を行っていく必要があります。計画的な経営資源の補強を行っていききたいと考えています。





# これからの事業展開

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

今後5年間に取り組むこと

## ②品質のさらなる強化

付加価値の高い仕事をこなしていくためには、品質の向上が欠かせません。当社では、品質の向上こそが他社との差別化に繋がる一番の要因であると考えています。

### <溶接技術の強化>

まずは、高い溶接技術を身につけることが重要と考えます。具体的な溶接例として、「TIG溶接」と「半自動溶接」があげられます。TIG溶接では、裏波溶接のような高度な溶接を行える職人をさらに増やしていきたいと考えています。そのためにも溶接検定の取得を会社として積極的に支援していきたいと思えます。

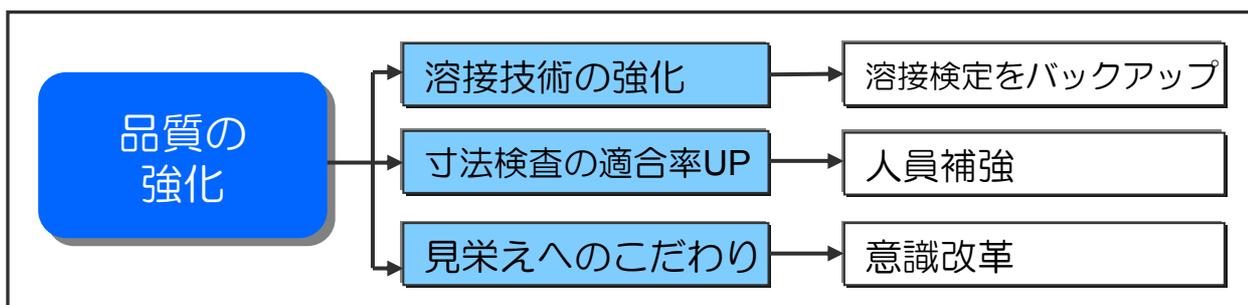
半自動溶接では、非破壊検査（PT、MT、UT、RT）の適合率を高めることが重要と考えています。現在、取組み中である熟練職人による職場内訓練（OJT）をさらに充実することで、職人全体の技術力の底上げを図ってまいります。

### <寸法検査の適合率のUP>

次に製品の寸法検査の適合率を高めることも重要だと考えています。最終工程の検査体制を強化して不適合品の撲滅に努めたいと思えます。具体的には、検査人員を補充することで対応してまいります。

### <見栄えへのこだわり>

さらに、完成物の見栄えを良くすることにも細心の注意を払ってまいります。現在も見栄えへの配慮は行っていますが、まだまだ不十分だと思えます。見栄えへのこだわりは持ち続けたいと考えます。そのためにも常にお客様の顔を浮かべながら仕事を行っていくように、経営理念の浸透を通じた従業員の意識改革を行ってまいります。





# これからの事業展開

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

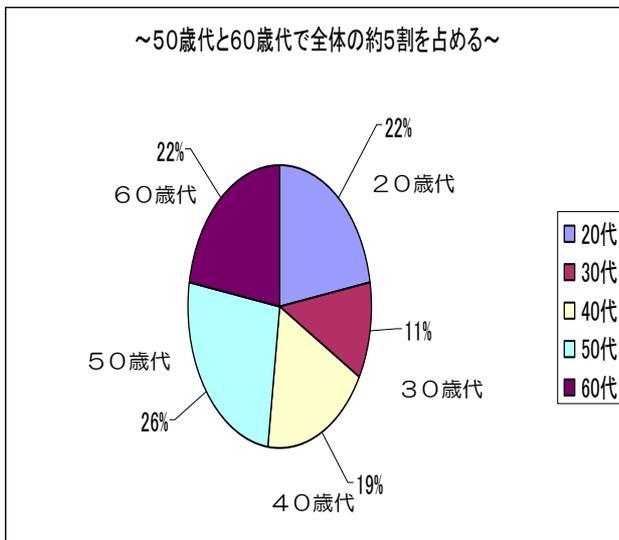
知的資産とは

今後5年間に取り組むこと

## ③情報発信力の強化

### <ホームページの活用>

ホームページを活用した情報発信にも力を入れていきたいと考えています。当社の持つ強みを積極的に情報発信することで、新たな顧客を開拓していきたいと思っています。



またホームページを活用することで人材採用にも活かしたいと考えています。左の図にありますように当社は30歳代の人材が約10%と非常に少ない状況にあります。反対に50歳代と60歳代は全体の約5割に達しており、年齢構成のバランスの悪さが目立ちます。これは、技術の継承という観点から考えると問題があります。

今後は、ものづくりに興味のある若者への情報発信を積極的に行っていくことで、年齢構成のバランスを保っていききたいと考えています。

### <交流会への参加>

さらに、異業種交流会などへも積極的に参加することで、自社の技術力等を情報発信していきたいと考えています。当社は、今後5年間の取組みを通じて高度な技術を要する注文への対応力を高めてまいります。大型構造物の取り扱い量の増加に向けて、“攻める営業”をおこなっていききたいと考えています。





# これからの事業展開

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

今後5年間に取り組むこと

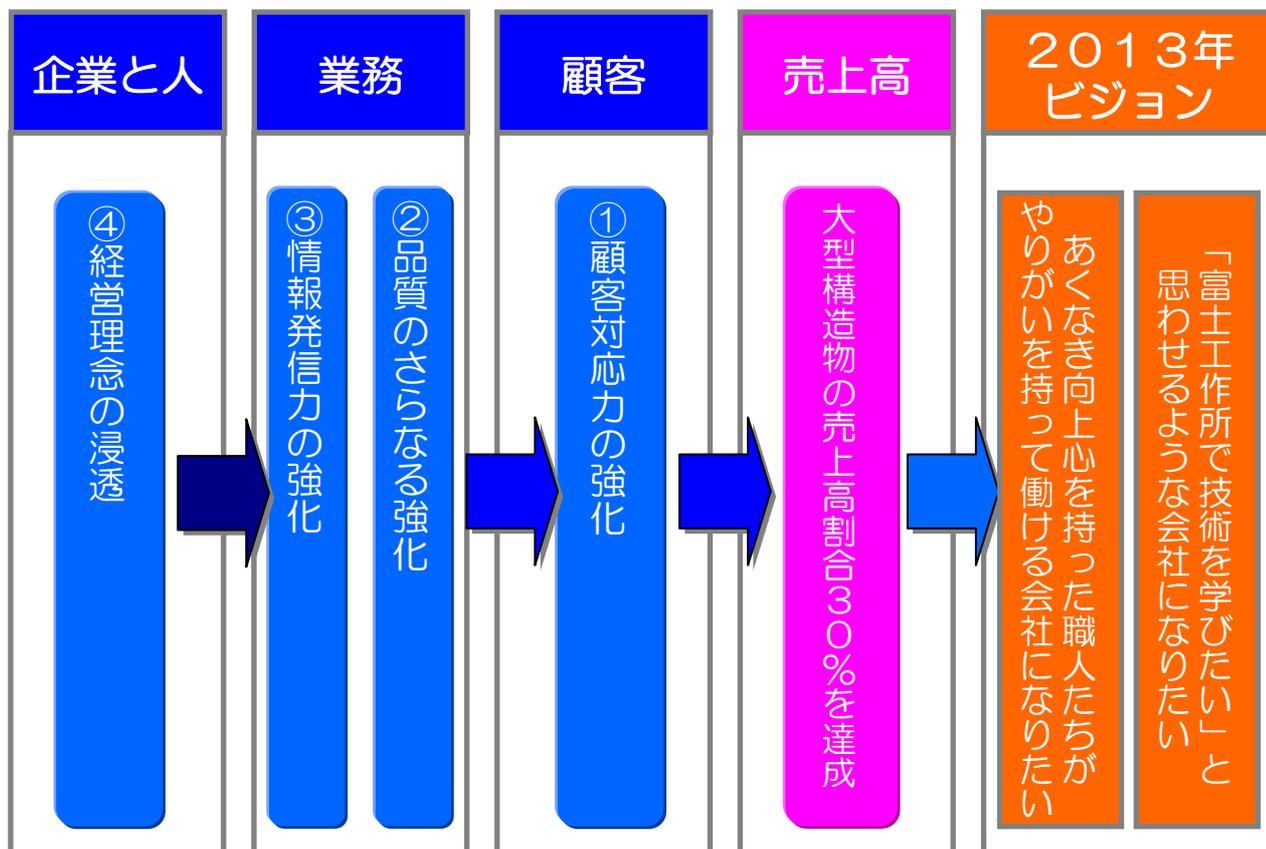
## ④経営理念の浸透

このたび新体制2年目を迎えるにあたり、経営理念を作成しました。この経営理念を従業員に浸透させていきたいと考えています。経営理念を全従業員が理解することで、従業員の価値観を統一したいと思っています。また、社外にも経営理念を提示することで、富士工作所を理解していただきたいと考えています。

以上①から④の取り組みを行うことで、大型構造物の売上高を伸ばし、ビジョンを達成したいと思います。

※当社では、5t以上の構造物を大型構造物と定義しています

## <これからの事業展開>



27

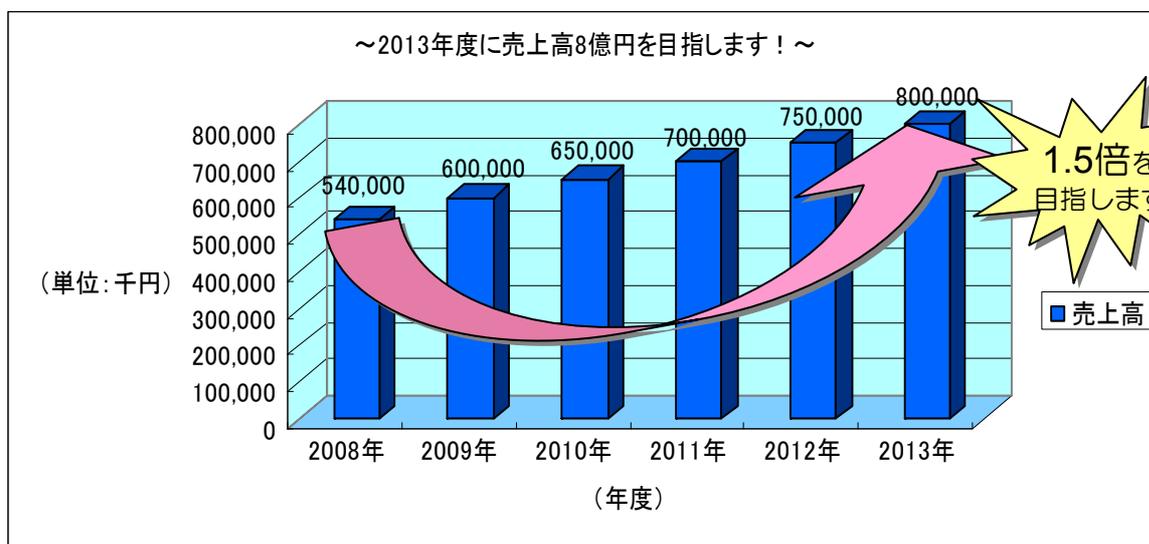


# これからの事業展開

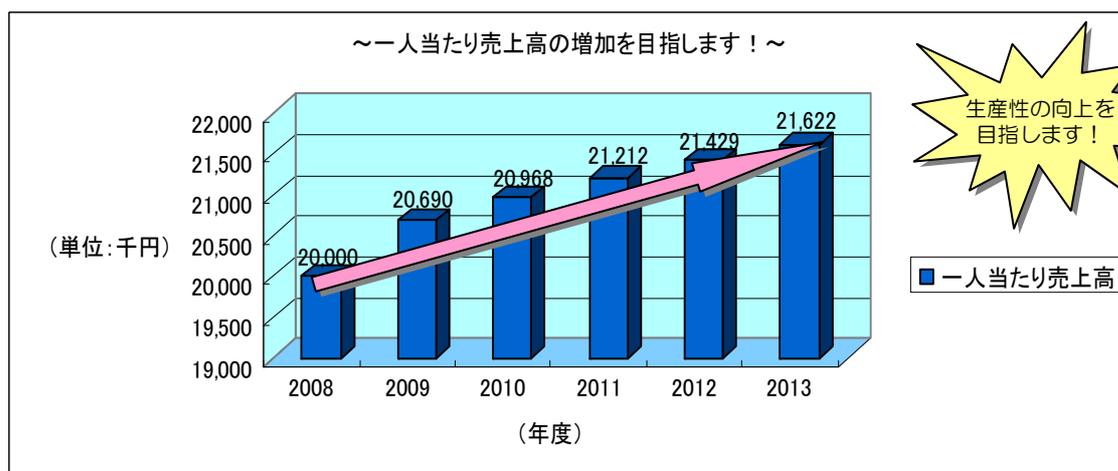
## 財務計画

2013年度の売上高は、8億円を目指します。  
従業員一人あたりの売上高も21,622千円を目指し  
生産性の向上に努めていきたいと考えています。

### 売上高計画



### 従業員一人あたりの売上高計画



	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度
従業員数	27名	29名	31名	33名	35名	37名

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



## 事業指標一覧

知的資産	指標	単位	2008年6月30日 時点	2013年 目標値
人財力	改善発表会	回	合同会議で 毎月1回実施	合同会議で 毎月1回実施
顧客 対応力	年齢構成比の バランス (20歳代~40歳代)	%	52%	60%
	従業員数	名	27名	37名
	従業員一人 あたり売上高	千円	19,370千円	21,622千円
	売上高	千円	523,000千円	800,000千円
	大型構造物の 売上高割合 <small>※大型構造物とは5 t 以上の構造物を指す</small>	%	10%	30%
ネット ワーク力	外注先の件数	社	36社	36社
	仕入先の件数	社	30社	30社

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



## 会社概要

社名 株式会社 富士工作所

設立 1979年

資本金 4000万円

従業員数 27名

代表取締役 田邊敏樹

所在地 〒651-2271

神戸市西区高塚台3丁目1番57

TEL078-991-3853 (代) FAX078-991-3032

URL <http://www.fuji-spf.co.jp>

営業品目 製缶・鋅金・プレス機械加工・レーザー加工

取引銀行 商工組合中央金庫 神戸支店

三井住友銀行 板宿支店

四国銀行 神戸支店

取引先 アメロイド化工機株式会社

アレバT&D株式会社

川崎油工株式会社

日下部電機株式会社

神戸ステンレス株式会社

株式会社神戸製鋼所

三伸工業株式会社

株式会社神鋼環境ソリューション

株式会社楯菱電産

東建リーバ株式会社

東洋産業株式会社

阪神機器株式会社

兵神機械工業株式会社

株式会社若月工作所

(五十音順)



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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



設備名	説明	台数
天井走行クレーン	7.5t/3 t	1台
天井走行クレーン	7.5t	1台
天井走行クレーン	5 t	1台
レーザー加工機	ML3015LVPLUS	1台
ファインバンダー機	FaBⅡ-1253 (125 t)	1台
油圧プレス	門型油圧プレス (500 t)	1台
油圧プレス	横押式 (100 t)	1台
油圧プレス	SPH-30	2台
シャーリング	DCT-2565	1台
コーナーシャーリング	CSH-220	1台
ラジアルボール盤	YR5-150	1台
ラジアルボール盤	RE-1000	1台
卓上ボール盤		3台
丸鋸	H-650HD	1台
旋盤	DLG-SH 63×150	1台
旋盤	360HB-X	1台
ベンディングロール	6型 1250×6	1台
ターニングローラー	10 t用	1台
TIG溶接機	YC-300 3P2	2台
TIG溶接機	DA300P	2台
TIG溶接機	ELECON-500P	1台
半自動溶接機	YD-350GR3	1台
半自動溶接機	DM350	3台
半自動溶接機	YD-350KRⅡ	3台
半自動溶接機	YD-500KRⅡ	4台
半自動溶接機	DUAL POWER DP350	1台
交流アーク溶接機	AW-250	2台
交流アーク溶接機	BZ-400	3台
交流アーク溶接機	AW-500	1台
ガウジング	SILICON-ARC 600	1台
エアープラズマ	M-3000	1台
エアープラズマ	A-50	1台
エアープラズマ	A-70	1台

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

事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは



# 知的資産経営報告書とは

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  
事業展開事業指標  
一覧

会社概要

知的資産とは

## 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分かりやすく伝え、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みなどは、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を生じることがあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲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、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を賜りました。

中小企業診断士 青木 宏人（あおき ひろと）氏

## ④本書に関する問い合わせ先

株式会社 富士工作所 担当者 田邊敏樹  
〒651-2271  
兵庫県神戸市西区高塚台3丁目1番57  
TEL078-991-3853（代）FAX078-991-3032  
E-mail: tsk-tanabe@fuji-spf.co.jp