

2024年  
**知的資産経営報告書**  
110年の歩みと新たな挑戦



**KAJIWARA**



カジワラ 株式会社

IRON WORKS CO., LTD.

# 目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	8
6.	人的資産	10
7.	組織資産	11
8.	関係資産	14
9.	現在価値創造ストーリー	15
10.	経営環境	16
11.	将来ビジョン	19
12.	将来価値創造ストーリー	20
13.	実行計画	21
14.	会社概要	22
15.	あしがき	23

## ■110年の歩みと新たな挑戦 ～KAJIWARAの未来へ向けて～

当社のものでづくりの原点は、1915年（大正4年）に立ち上げた小さな鉄工所にあります。それ以来、100年以上にわたり、さまざまなお客様のご要望にお応えし、皆様のご愛顧を賜りながら、今日まで歩んでまいりました。

当初は圧力容器の製造を手掛けておりましたが、現在では環境やエネルギー分野を中心に、設計からアフターサービスまで事業領域を広げております。こうした業務の拡大にもかかわらず、創業以来の「ものでづくりの精神」は、今なお私たちの活動の根底にあります。

特に近年では、製造現場と技術部門が密接に連携し、さらには工事部門も含めた一貫した体制を整えることで、設計から施工、アフターサービスに至るまで、一貫して高品質なサービスを提供できる強みを築いてまいりました。

2023年10月には、新本社事務所および工場が稼働を開始し、さらなる革新と創造の拠点としての役割を担っております。そして、2024年10月1日、110周年を迎えるにあたり、「二度目の創業」を目指し、商号を「株式会社KAJIWARA」へと変更いたしました。

これからも皆様のご期待に応え、さらなる成長と革新に努めてまいりますので、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## ■知的資産経営報告書の作成にあたって

当社は2024年10月に110周年を迎えました。この歴史的な節目を前に、梶原鉄工所が築き上げてきた歩みを改めて振り返り、次の世代に繋げるべく、知的資産経営報告書を作成いたしました。

本報告書では、創業から今日に至るまでの当社の成長と進化を支えてきた知的資産である、技術力、対応力、風土などを共有するとともに、今後のKAJIWARAを担うメンバーが描く未来のビジョンをお示しします。

そして社外の皆様に対し、当社がこれまで培ってきた知的資産とともに、今後さらなる革新と成長を目指す姿勢をお伝えし、共に新たな道を歩むための礎といたします。今後も持続可能な成長を実現し、皆様の期待に応えてまいります。

株式会社KAJIWARA  
（旧社名株式会社梶原鉄工所）  
代表取締役 梶原 敏樹



## ■経営理念（Philosophy）

私たちは、原理原則に忠実であるとともに、  
常に変革と創造を実行し、  
社員の物心両面の幸福を追求することにより、  
人類と社会に貢献する。

## ■品質・環境方針（Quality & Value）

### <基本方針>

産業機器の設計・製造に関する継続的な改善を行い、環境保全に努めると共に環境負荷の低減と顧客第一に徹した品質向上に努めます。

## ■行動指針

### 1. 継続的改善

P D C A サイクルを回して、マネジメントシステムの運用と継続的改善を図ります。

### 2. 顧客満足の追及

- 1) 事業活動を常に意識して、顧客満足への一層の取り組みを行います。
- 2) 人的ミスやクレームの撲滅に努めて不具合製品の削減に努めます。

### 3. 環境の保護と汚染の予防

- 1) 3 R 活動に取り組み、環境負荷を低減します。
- 2) 自然エネルギー等による発電システムを運用して持続可能な資源の利用を進め、循環型社会に貢献します。
- 3) 環境関連機器の販売を通じて広域的に汚染を予防し、生態系の保護に努めます。

### 4. 要求事項の順守

国や地方自治体が定める法令や規制、また当社が同意する利害関係者からの要求を順守し、一層の環境保全に努めます。

# 製品概要

当社は1915年（大正4年）に圧力容器類メーカーとして創業し、以来、お客様のご指導のもと、技術の向上に努めてまいりました。長年の経験を活かし、幅広い製品づくりに対応する技術力を培ってきました。また、他社との差別化を図るため、作業面やその前後の工程にも細心の注意を払い、品質管理を徹底しています。これにより、お客様のニーズに応える高品質な製品を提供し続けています。

## カジワラヒーター



### 長寿命と高品質が生み出す安心のカジワラヒーター

カジワラヒーターは、長い歴史と高い品質を誇り、トラブルやクレームがほとんどありません。大量生産によりコストダウンを図りつつ、効率的な製造で利益を確保しています。

特にメンテナンスがほぼ不要でアフターサービスが簡単な点が強みで、保証期間後も故障が少なく収益化が難しい製品ですが、その信頼性が選ばれる理由です。

使用することで、ランニングコストの削減や定期メンテナンスの負担軽減が可能となり、船の運用にも大きなメリットがあります。多くの船で採用され続けた実績が、カジワラヒーターの価値を証明しています。

## 脱臭装置



### 高い熱交換効率でコスト削減を実現

当社の脱臭装置は、高い熱交換効率により燃料消費量とCO<sub>2</sub>排出量を大幅に削減する省エネ型です。特注設計が可能で融通が利き、狭いスペースにも対応可能です。また、独自開発した熱交換器は高い熱交換効率を誇り、製作に必要な金型や治具は唯一無二の自社製です。安定して連続使用できるため、装置の停止による生産中断を防ぎ、長期的なコストパフォーマンスにも優れています。トラブル時も迅速に対応し、営業からアフターサービスまで一貫したサポート体制で、お客様からの信頼を得ています。

## 集じん装置（バグフィルタ）



### ユニット製作により据付工事の短縮を実現

当社の集じん装置は排ガスを内部で整流し、フィルターでばいじんをろ過することにより極めて高い集じん効率を実現します。

当社独自の多室構造を標準化しており、セミモジュール化された装置をユニットごとに設置することで短期間での据付工事を実現します。製鋼所・製鉄所、ごみ焼却設備、バイオマス発電設備など設備用途は多岐にわたります。

## 有機ランキンサイクル ORC発電システム



### 遠隔監視システムによりトラブルを予防

欧米諸国で採用されているイタリアのZUCCATO ENERGIA社のORC発電システムです。太陽熱や地熱など自然由来のエネルギー源や産業活動下で廃棄されている熱エネルギーを活用し電力を生成します。ORCにおいては遠隔監視システムを導入し、運転状態の変化からトラブルの予兆を捉え適切に処理することにより、予防する取り組みを実施しています。

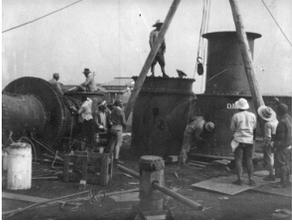
※ZUCCATO ENERGIA社の日本総代理店として活動しています。

## KPTシステム 高圧空気灰輸送



### 様々な飛灰を1km以上先まで搬送可能

高圧空気を利用した高濃度灰輸送システムです。焼却炉や石炭焚きボイラなどから発生する様々な飛灰に対応が可能で、1km以上離れた目的地まで搬送することができます。他にも『真空輸送』『低圧輸送』も取り扱っています。

年代	出来事や背景		知的資産
1915年 大正4年		<p>兵庫県姫路市伊伝居において、梶原定吉が梶原鉄工所（現：KAJIWARA）を個人で創業した。 圧力容器およびボイラーを製造する。</p>	<p><b>組織資産：</b>梶原鉄工所の歴史の始まり</p>
1936年 昭和11年		<p>鍛造部および鋳造部を新設し、機械仕上げ工場を拡充。 IHIからの船関係の溶接業務を多く受注していた。</p> <p>兵庫県姫路市飾磨区恵美酒へ工場を移転。 鋼鉄船が主流となり、船関連の仕事を受注するため、地の利を活かせる浜手に移転する。</p>	<p><b>組織資産：</b>創業時から続く、溶接の技術力</p>
1937年 昭和12年		<p>呉海軍工廠の指定工場となり、復水器（圧力容器）や取鍋を製作。 仕上組立工場を建設。 軍需が拡大する中、姫路で腕が良いと評され、軍の依頼により事業を開始する。</p>	
1938年 昭和13年		<p>海軍艦船部品の特命生産を開始。 山口県光工廠設置後も、同品目を受注。</p>	
1940年 昭和15年	<p>圧力容器部品の自社製造を実現するため、金属加工用の機械を導入。 部品の内製化を果たす。</p>		<p><b>組織資産：</b>梶原鉄工所の独自路線</p>
1944年 昭和19年	<p>機械工場を新築し、諸機械を増設。</p>		
1945年 昭和20年	<p>商工省より運搬機械生産工場、兵庫県重要民生生産工場に指定。</p>		<p><b>関係資産：</b>ガデリウスとの強い繋がりが</p>
1948年 昭和23年	<p>梶原定吉逝去。 梶原道太郎が2代目に就任。</p>		
1950年 昭和25年		<p>法人組織に改組し、株式会社梶原鉄工所となる。 煤吹器（スートブロウ）の生産を開始。 スートブロウとは、ボイラーや空気予熱器、節炭器などの熱交換器の伝熱面に付着する煤やダストを除去する装置である。 ガデリウス商会との取引を開始。</p>	
1957年 昭和32年	<p>林田工場を建設し、鋼板製溶接継手の生産を開始（現在は他社に分離）。</p>		

年代	出来事や背景	知的資産
1963年 昭和38年	 第二工場（松之本工場）を建設。 オイルヒーターの受託製造を開始。	<b>組織資産</b> ：梶原鉄工所の独自路線
1965年 昭和40年	梶原友治が3代目に就任。	
1970年 昭和45年	ガ德里ウス商会と業務提携を行い、電気集じん装置の製作および納入を開始。	
1971年 昭和46年	 中島工場を建設し、集じん装置製造に本格的着手。 ガ德里ウス商会の仕事比率が70%～80%まで増加。	<b>関係資産</b> ：ガ德里ウスとの強い繋がり
1972年 昭和47年	会社更生法適用を申請。 長沢泰一郎弁護士が管財人に就任。	
1974年 昭和49年	会社更生事業計画を提出し、林田工場を売却。	<b>風土資産</b> ：リスクを重く見る風土
1978年 昭和53年	都築良之助が4代目に就任し、ガ德里ウスの傘下に入る。	<b>関係資産</b> ：ガ德里ウスが技術を伝授
1979年 昭和54年	中島工場に集じん板加工工場を増設。 排気用電気集じん機の内部品製造により、発電所建設需要に応える。 集じん機とは、発電所で石炭を燃焼した後に出る煤を取り除く装置である。	
1980年 昭和55年	業績が好転し、石炭火力発電所の復活が強みとなる。 ダイヤモンド社「日本企業収益率ランキング」TOP100に入る。	
1983年 昭和58年	中島工場に広幅集じん板加工工場を増設。	
1984年 昭和59年	会社更生法手続を終結。 アメリカの圧力容器検定機関ASME CODEの"U"および"UM"スタンプを取得。	
1987年 昭和62年	梶原繁男が5代目に就任。	
1995年 平成7年	建設業許可を再取得。管、塗装、熱絶縁、鋼構造物、機械器具設置各工事業を開始。 空冷蒸気復水技術を国産化。	
1996年 平成8年	 自社ブランドのバグフィルタ集じん装置「KJ式大型バグフィルタ」、および灰輸送装置の設計・製作・納入を開始。 バグフィルタの海外製作を実施し、中国のFEIDA社との取引開始。	<b>風土資産</b> ：自社で何とかしようという風土
2001年 平成13年	ABB(株)の技術を徐々に移管。	<b>組織資産</b> ：梶原鉄工所ブランド
2002年 平成14年	製造オンリーからエンジニアリングを志向する会社への脱皮を目指す。 自社製品の開発を急務とする。 ダイオキシン関連規制が施行され、環境機器の需要が増加。	<b>組織資産</b> ：設計も含め対応できる技術力
2004年 平成16年	 船舶用オイルヒーターの営業権をオルボルグ株式会社より譲受。 サンロッドオイルヒーター（油加熱器）を自社ブランドとして生産開始。 従業員数が全盛期の半数となる64名まで減少。	<b>組織資産</b> ：オイルヒーターの営業権

年代	出来事や背景		知的資産
2005年 平成17年		現社長の梶原敏樹が6代目代表に就任。集じん装置（環境）事業を黒字化。 サンロッドオイルヒーターからカジワラヒーターへ名称を変更。 船舶ブームに乗りオイルヒーターが増勢し、製造業に追い風。 人事制度の整備を進め、社内体制を刷新。	<b>組織資産</b> ：人事制度  <b>風土資産</b> ：自社で何とかしようという風土  <b>風土資産</b> ：できませんではなくやってみる姿勢（トライアル）
2006年 平成18年	中国XI'AN XIKUANG社と集じん装置の取引を開始。 中国人研修生を受け入れ、その後、うち一人を中国駐在員として雇用。 NC旋盤およびマシニングを導入。		
2008年 平成20年	リーマンショック発生も、プラント・造船の大量受注により、即時の影響を最小限に抑える。		<b>組織資産</b> ：受注から納品までのサイクルが長いビジネスモデル
2010年 平成22年	当社ブランドとしてのオイルヒーター製造数が延べ3,000台に達する。 新日本製鐵株式会社よりバグフィルタを新規受注。		<b>関係資産</b> ：新日本製鐵という新しい顧客
2011年 平成23年	東日本大震災が発生。鉄鋼部品のラベル自動プリント機械の製造を開始。 客先構内で事故が発生し案件を失注したが、事故をきっかけに安全意識を高める。 全社員参加による社内の標語コンクールを実施。		<b>組織資産</b> ：事故を経験して感じた怖さ
2012年 平成24年	西日本に1台しかない最新鋭複合加工機を導入。		<b>組織資産</b> ：お客様の信頼につながるISO認証
2013年 平成25年	ISO9001、ISO14001を取得。最新鋭インモーションセンターを導入。従業員のコスト意識向上を図るため、生産管理システムを変更。		
2014年 平成26年		創業100周年を迎え、 新規事業として太陽光発電を建設。 中島工場を山陽特殊製鋼株式会社に売却。	<b>組織資産</b> ：新しい人材獲得につながる、人のつながり
2015年 平成27年	東日本大震災の影響を受けた福島第二原発に集じん機を納入。		
2017年 平成29年		脱臭装置の設計・製造を開始。	
2018年 平成30年	脱臭装置に関する窓口として、神戸事務所開設。		
2019年 令和元年	関東地区営業強化のため、東京営業所開設。		
2022年 令和4年	工事部門の新設。		
2023年 令和5年		本社ならびに本社工場を現住所に移転。	
2024年 令和6年	伊・ZUCCATO ENERGIA社との日本総代理店契約締結。		
2005年 平成17年		創業110周年。 「株式会社KAJIWARA」に商号変更。	

# 業務フロー（カジワラヒーター）

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント

関連知的資産

## 営業活動・見積

1



造船所のメーカーリストに入り込む活動、現在はKAJIWARA 1社しかないので受注前提で見積～納入図作成までの工程を同時に進めることができます。お客様から仕様書入手次第、見積及び納入図を作成します。見積～納入図までを自動で作成できるシステムがあるので2時間程度で作成可能です。年間500件の依頼に対応しています、船舶用油加熱器は60年近く販売しており、約9万台の納入実績があります。

### 組織資産

カジワラヒーター60年の歴史

### 組織資産

短時間で見積、納入図を作成できるシステム

## 受注・製作指示

2



お客様より納入図が承認され承認図として返ってくるので、現場に指示を出す指示書を作成します。納期の3か月前に工程表を作成し同時に船級協会に受検申請をします。受注状況が製造現場でも確認できるので作業工程が組みやすく短納期にも迅速に対応しています。

### 情報資産

受注状況がわかりやすい管理システム

## 材料・付属品

3



付属品はお客様の要望に応じて、逃し弁、空気抜弁などを用意します、オーダーごとに取りまとめてくれる問屋さんに2か月前に手配書を送ります。材料は特殊材や加工品があるので3か月前に手配しスムーズに製作できる状態にしています。

### 関係資産

カジワラヒーターをよく理解してくれる問屋さん

## 製作・検査

4



製作指示書を基に製作します。工程がスムーズに流れるように、1人2役3役できるように取り組んでいます。溶接には免許が必要で、船級協会による立会検査を全数受けています、現在4名が溶接を担当し技術力は船級協会からも信頼を得ています。

### 関係資産

品質を信頼してくれる船級協会

### 風土資産

工程内が協力しあう風土

## 出荷

5



傷がつきやすいので積み込みの際は固縛後、シートをかぶせて養生し、積み込み検査を徹底しています。複数の客先向の製品を積み合わせて出荷し納入後は造船所にて組立が行われます。納入後のトラブルもほとんどなくお客様の作業がスムーズに行えます。

### 組織資産

厳しい工程内検査の仕組み

# 業務フロー（脱臭装置グループ）

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント

関連知的資産

## 1 引合・見積



お客様から、新規生産ライン立上や新工場建造に伴う装置新設、また老朽化に伴う装置更新等の需要からお引き合いを頂き、まずは排ガス諸条件（流量・温度や含有溶剤成分）や設置スペース、排熱回収等オプションの可否などをヒアリングします。

その内容から装置のサイズや仕様を決定し、見積・仕様書および計画図を作成します。装置は標準化されておらず都度設計されるため、レイアウトや仕様の自由度が高く、限られた設置スペースや特殊な仕様にも対応が可能です。

### 人的資産

適切な仕様検討が可能な脱臭装置に長年携わる熟練者

1

## 2 受注・詳細設計



受注までお客様の予算やご要望に合わせて徹底的に協議を重ね、受注後は設計人員にて詳細な設計を行います。併せて、予算・仕様・納期などに応じてバーナーやファンなど付帯機器を選定します。

設計段階から据付工事や輸送についても思慮し、最適な装置構造・機器レイアウトを検討します。部署内には電気設計、機械設計ともに複数名在籍しており包括的な設計が可能です。

### 関係資産

特定の仕様や性能を評価され、リピートでご発注頂く顧客

2

## 3 製作・品質管理



お客様より製作のご承認を頂くと、本社工場もしくは協力工場様にて製作を開始します。

製品は品質管理部が溶接部を中心に全数非破壊検査等を、また主要な付帯機器はサプライヤー様の工場にて立会検査を実施し、品質を担保しております。

長年のノウハウの蓄積から高水準な溶接技術を有し、特に高効率に定評のある自社開発の熱交換器は熱変位を考慮した独自技術により実現しております。

### 人的資産

溶接の特性を熟知した作業員

### 関係資産

製品を理解し、長年にわたり全面的な協力を頂く協力工場様

3

## 4 出荷・据付工事



工事工程から逆算し、各部品・機器ごとに最適な出荷スケジュールを作成します。また少数のトレーラーで輸送できるよう装置の分割単位も検討します。

工事に際しては、工事業者と現場を下見し、重機の展開場所、養生要否、搬入経路など懸念事項をしっかりと確認し、詳細な工程表を作成します。

据付完了後は試運転まで対応し、ターンキーでの引き渡しを標準としております。

### 関係資産

長年にわたり依頼しており、過去実績から当該装置の据付を熟知する工事業者様

4

## 5 アフターサービス



装置の定期点検や修理などのアフターサービスも自社で承っており、製品を長く安定してご使用いただける体制を整えております。加えて、お客様の生産状況に応じた運用方法の変更や省エネ化などの時勢に即した装置改良のご提案なども行っております。

2022年には社内に工事管理部を新設し、より幅広くスピーディーな対応が可能となっております。

### 情報資産

多様な顧客への提案を可能にする成功事例・実績の蓄積

### 風土資産

トラブル時も決して逃げず最後まで責任を持って対応する風土

5

## ・製品や工程、抑えどころを熟知した作業員



カジワラヒーターの品質は、製品や工程の重要なポイントを熟知した熟練の作業員によって支えられています。各工程における細かな工程内検査を通じて進捗の遅れを防ぎ、全体の品質を確保します。

作業員は、前後の工程を常に確認しながら作業を進めるため、工程間での無駄やミスをも最小限に抑え、効率的な生産プロセスを実現しています。ジョブローテーションの導入により、様々な工程に柔軟に対応できる体制が整えられており、これにより、製品の設計上の安全性や信頼性をさらに向上させています。

また、各工程における作業員の専門知識が、クレーム防止や迅速な対応を可能にし、最終的な製品の品質を極限まで高めています。

## ・神経を使い高度な技術を持つ作業員・検査担当者



KJチューブ式熱交換器

脱臭装置（熱交換器）の作業は、材料の長尺物に伴う歪みの調整や、溶接時の細かい変形を扱う高度な技術が必要です。最新技術では対応できない繊細な部分にも対応できる熟練作業員が、歪みを最小限に抑え、精密な作業を実現しています。この作業には、特別な知識と経験を持つ作業員が不可欠で、社内でも限られた人材のみが対応できるため、神経を使う作業が求められます。

また、検査担当者は、自社製品の品質を守るために非破壊検査を実施し、特に溶接部の欠陥検出には有資格者が担当しています。最近では、非常に難易度の高いチューブ1320×2本に加え、さらに複雑な部位の検査も成功し、欠陥が発生しやすいポイントを熟知することで、最終的に無欠陥の高品質な製品を提供することができ、お客様から高い評価をいただきました。

## ・設計からアフターサービスまで対応できる営業担当者



営業担当者は、顧客のニーズを的確に把握し、仕様変更が発生しないよう細心の注意を払いながら見積もりを作成しています。受注後もお客様と密にコミュニケーションを図り、価格やサイズなど具体的な要件に柔軟に対応し、高い顧客満足度を維持しています。

現場での状況に応じた判断力や、設計・サービスに関する広範な知識を持ち合わせており、製品の完成後もアフターサービスを通じて継続的にサポートを提供します。仕様変更やトラブルが生じた場合でも迅速に対応し、顧客からの信頼を確立しています。

現場での迅速な判断力や各部門との密な連携により、設計から納品後のメンテナンスまでスムーズに進行させ、長期的な顧客満足を実現しています。

## ・梶原定吉から始まる梶原鉄工所(現：KAJIWARA)100年の歴史



梶原鉄工所(現：KAJIWARA)は、兵庫県姫路市伊伝居で梶原定吉によって創業され、圧力容器やボイラーの製造を手掛ける職人技術に優れた企業としてスタートしました。創業当初、伊伝居は金属製品の生産地として知られており、厳しい要求に応える中で技術を磨き、川崎重工での経験も活かしてさらなる技術向上を遂げました。

その後、多くの船関係の溶接仕事を受注し、業界内で溶接技術の高さが広く認知されるようになりました。現在では、圧力容器の製造に強みを持ちつつ、時代の変化に応じた環境関連機器の製造にも注力しています。こうした背景から、梶原鉄工所は独自の技術と経験を積み重ね、長年にわたり高い品質と信頼性を提供し続けています。

## ・梶原鉄工所(現：KAJIWARA)の独自路線



ガデリウス氏と握手する二代目梶原進太郎

戦後復興期にスウェーデンのガデリウス商会と提携し、外資との強力な関係を築くことで独自の路線を歩み始めました。当時の経営陣は、外資との連携の重要性を見抜き、ガデリウス商会のファブレスの考え方に対応し、全工程を任される製造体制を確立しました。

この戦略により、他社と差別化を図りながら成長を遂げることができました。特に、外資との取引は当社の技術力を国内外で認知させ、困難な時期も乗り越える大きな支えとなりました。



<https://www.kajiwara-ltd.co.jp/anniversary/>  
110周年特設サイトを公開しています

## ・ 圧力容器と元請けの技術を合わせた独自技術



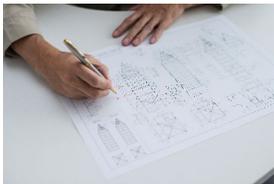
KAJIWARA(旧：梶原鉄工所)は、自社の圧力容器に関するノウハウと、元請けとして培った技術を融合させた独自技術を持っています。その代表的な例が「熱交換器」です。



この熱交換器は、高い熱交換効率を誇り、特定の製作治具も自社専用に開発されています。高温条件下（800度から900度）でも安定して使用できる製品であり、他社にはない連続使用が可能な点が大きな特徴です。

こうした高度な技術力により、圧力容器の分野でも卓越した品質を提供し、幅広い業界で使用され、信頼を得るに至っています。

## ・ 設計から製造まで一貫できる対応力



KAJIWARA(旧：梶原鉄工所)は、製造業からエンジニアリング志向へと転換を進めてきました。ダイオキシン規制に伴う電気集じん機からバグフィルタへの変更により、設計の重要性が増し、設計業務を自社で行う技術力を確立しました。



これにより、設計から製造までを一貫して対応できる体制が整えられ、製品の品質管理も自社で完結することが可能となりました。また、新しい環境規制やニーズに対応するための技術力も強化され、1から10まで全て自社で対応できる柔軟性と高品質な製品提供が可能です。こうした一貫体制により、業界内外での信頼性をさらに高めています。

## ・ オイルヒーターの営業権



KAJIWARA(旧：梶原鉄工所)は、オイルヒーターの製造部門を担っていましたが、ある時期を境に営業権を譲受することとなりました。デンマークのオルボルグ社は世界的なボイラー製造会社であり、日本の船舶市場をほぼ独占していましたが、日本法人が撤退を決定。その結果、オイルヒーターを日本市場に安定供給するために、梶原鉄工所が営業権を引き受けることになりました。



こうして、「カジワラヒーター」として自社ブランドを築き、現在も高いシェアを維持しています。モノづくりに真摯に取り組み、良好な関係性を築き続けた成果です。

# 組織資産（風土・理念）

## ・逃げない



KAJIWARA(旧：梶原鉄工所)では、問題が発生しても逃げずに正面から対処する姿勢を大切にしています。社長は「うちは逃げない」という信念を持ち、クレームや問題が発生しても、最後まで責任を持って対応します。この姿勢が顧客からの信頼と高い評価に繋がり、長年にわたり支持され続けています。

また、歴史的に不安定な業界での危機感を抱きつつ、新たな挑戦に積極的に取り組んできました。業界の激しい変化の中で生き残るためには、問題に対して正面から向き合い、解決することが不可欠であり、これが当社の成長の原動力となっています。

## ・できませんではなく、やってみる



KAJIWARA(旧：梶原鉄工所)では、困難な状況に直面しても「できません」ではなく「やってみる」という積極的な姿勢が根付いています。業績が厳しい時期にもABB（スイスを本拠とする電力および自動化技術に強みを持つ多国籍企業）の技術を活用し、バグフィルタの開発に取り組み、初めての設計や海外製造にも成功を収めました。

この姿勢は、社長から幹部、現場のスタッフに至るまで共有されており、日々の業務においても同じ方向を向いて挑戦し続けています。この「やってみる」精神が、同社を困難な状況から幾度となく救い出し、新たな成長の原動力となっています。

## ・常に安泰という保証はない



KAJIWARA(旧：梶原鉄工所)では、「常に安泰という保証はない」という考え方が根底にあります。歴史的に困難な状況を乗り越えてきた経験から、常に新しいことに挑戦し続ける姿勢が培われてきました。

何もしなければ衰退するという危機感を抱き、変革と創造を実行し続けています。この姿勢は会社全体に浸透しており、社員の物心両面の幸福を追求しながら、人類と社会に貢献することを目指しています。

## ・ 高度な技術を持つガデリウス社



梶原鉄工所(現：KAJIWARA)は、スウェーデンのガデリウス商会との強い繋がりを築いてきました。当時の経営陣が先見の明を持ち、ガデリウス商会との取引を確立。この関係を通じて、ヨーロッパの高い技術を習得し、独自の路線を歩むことができました。

会社更生法を申請した際にも、ガデリウスからの支援を受け、社長が派遣されるなど深い関係が続いています。現在もOBや旧ガデリウス商会の方々との交流が続いており、技術と知識の共有が行われています。

## ・ 長年の付き合いにより信頼関係を築き上げた協力会社

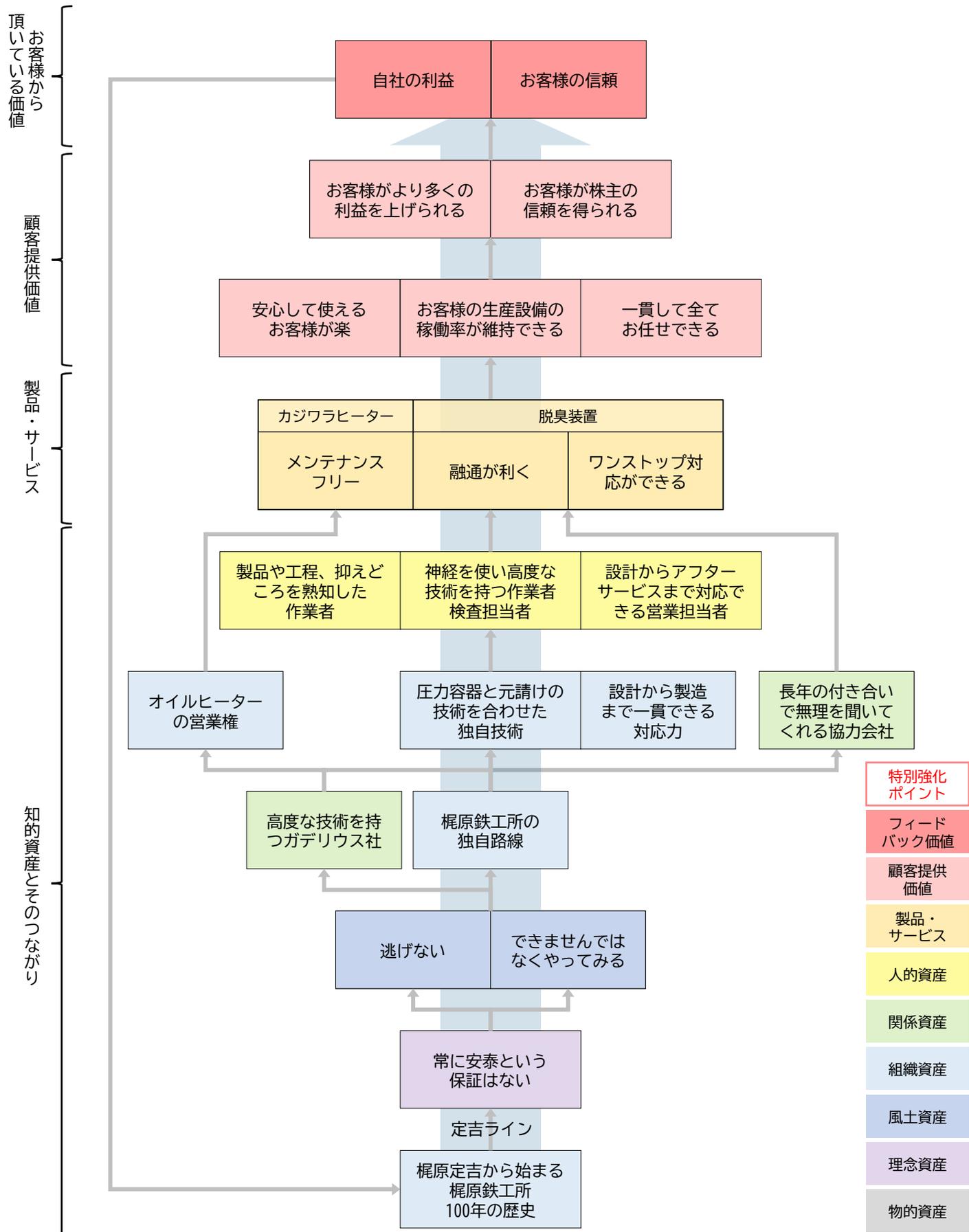


KAJIWARA(旧：梶原鉄工所)は、長年にわたり付き合いのある協力会社との強固な関係を築いています。これらの協力会社は当社製品に精通しており、製品の重要な箇所を隈なく抑える能力を持ち合わせています。このような協力会社は国内だけでなく、海外にも数社存在しています。

また、脱臭装置の据付に関しても、継続して同じ協力会社に任せることで、常にノウハウの共有ができる状態にあります。さまざまな要求に対応してもらえるこの関係性は、過去に助け合った経験が現在に活かされています。このように、持ちつ持たれつの関係が信頼を基に続いており、製品の品質向上にも大きく寄与しています。



# 現在価値創造ストーリー



### 顧客の変化

#### 【現状】

##### 細かい要求の増加

プラントメーカーからエビデンス重視の細かい要求が増加。検査書類や各工程の写真、報告書のわかりやすさが求められている。

##### 情報の受発信の変化

下請け企業が自社で情報を発信し、信頼性確保のため経営状況や後継者情報の提供が求められるようになってきている。

##### 一社完結のニーズ

大手企業は人口減少や社員数減少により、自社内の手間を省くため、一括対応を仕入先に求めている。

#### 【変化予測】

##### 細かい要求のさらなる増加

エンドユーザーとの取引でもエビデンス提出が求められる可能性が高まり、細かい要求が増加する。

##### 情報発信の重要性

企業が自社で情報を発信し、お客様が当社の信頼性を確認するために、経営状況の透明性が求められる。

##### 一括対応のニーズ

顧客企業は手間を省くため、設計から製造、周辺機器まで一括対応を求め、丸投げの傾向が強まる。

#### 【対策】

##### 細かい要求への対応

エンドユーザー取引増加を見越し、報告書やエビデンス提出に対応するためのフォーマット統一や情報集積を進める。

##### 透明性と信頼構築

経営状況や後継者情報の透明性を確保し、迅速に情報提供できる体制を整えることで信頼を築く。

##### 一括対応体制の構築

設計から製造、周辺機器まで一括対応できるよう、各部署間の連携を強化し、効率的な対応を図る。

### 市場の変化

#### 【現状】

##### 人口減少と企業の廃業

小さな鉄工所が廃業し、特に下請け企業が減少している。後継者不足や人材不足が深刻な問題となっている。

##### 環境意識の高まり

環境意識が高まり、国としても推進している。大手企業は製造工程での環境配慮が求められ、対応を進めている。

#### 【変化予測】

##### 廃業と人材不足の増加

小規模企業の廃業が続き、人材と後継者不足がさらに深刻化する可能性が高い。

##### 環境対策の強化

市場が環境対策を重視する方向に転換し、企業の環境対策が一層求められるようになる。

#### 【対策】

##### 環境対策商品の拡充

環境対策になる機器を多く取り扱い、「KAJIWARA = 環境対策商品」というブランドイメージを強化する。

##### 連鎖的な需要への対応

環境意識の高まりに伴う商品需要に対応し、環境対策商品を安定的に提供する体制を整える。

## 現在の状況と変化予測

## 自社にとっての影響と対応策

### 技術の変化

#### 【現状】

##### 新技術の導入

新技術の導入には高い投資コストがかかり、AIやスマートグラスの活用には慎重になっている。

#### 【変化予測】

##### DXの活用

ウェアラブル端末等を活用し、遠隔で現場の情報共有を行うことで効率化が進むが、コストが課題となる。

##### AIの活用

品数が少ないためAIの情報蓄積が限られるが、社内ではAIチャットの活用が見込まれる。  
技術漏洩のリスクが増加する。

#### 【対策】

##### 新技術の獲得

新しい技術獲得のための戦略を立て、KAJIWARAの特長を強化していく。  
新技術の展示会等に積極的に参加する。

##### AIとスマートグラスの導入

グループウェアやAIチャットを活用して情報共有と効率化を図る。  
自動化による自社の特長の維持に配慮しつつ技術を導入する。  
VPN接続を利用してセキュリティを強化する。

### 自社の変化

#### 【現状】

##### 新工場と3次元測定器の導入

新工場を設立し、3次元測定器を導入して生産効率を高めている。

##### 若手社員の増加

事務職、製造色問わず、若手社員が増加している。

#### 【変化予測】

##### ベテラン層の大量引退

今後、ベテラン層の大量引退が予想される。

#### 【対策】

##### 若手採用と技術継承

マニュアル作成や採用活動の強化を進め、若手をさらに採用し、技術の継承を図る。  
少数精鋭か大量採用の方針を決定する。

##### 地域連携と地元就職推進

姫路商工会議所と地域の中小企業と連携し、姫路出身者の地元就職を推進。工業高校の学生の見学を受け入れる。



### 仕入先や協力 先の変化

#### 【現状】

##### コスト管理の厳格化

どんぶり勘定が減り、きちんとしたコスト管理が行われるようになってきた。

#### 【変化予測】

##### 協力会社の減少と高齢化

協力会社の数が減少し、外注設計の高齢化が進む可能性がある。これにより、製造の維持が難しくなる。

#### 【対策】

##### 協力会社の確保と教育

協力会社が減少すると製造に影響が出るため、協力会社の買収や新たな協力先の確保を行う。また、技術とコストの教育も重要である。大型製品の製造が可能な工場や、中国の協力先の依存度の見直しも必要。

### 競争相手の変 化

#### 【現状】

##### 競争相手の増加

脱臭装置の取引先が増えるとともに、競争相手も増加。

#### 【変化予測】

##### 海外企業の参入

海外企業が低価格で市場に参入してくる可能性があり、サービスや品質に不安はあるが、価格の魅力が大きい。

#### 【対策】

##### 価格競争とメンテナンス

納品時に赤字でも、メンテナンスなどで採算を合わせる戦略が必要。価格勝負ではなく、当社の強みを活かせる案件に注力する。



## 「KAJIWARAの挑戦。すべてをお任せできる会社へ。」

KAJIWARAは、新たな市場や技術分野に挑戦することで、革新と成長を追求していきます。また、KAJIWARAの製品をブランドとして確立し、世界へと広げることで、グローバルな市場での認知度を高めます。そして、具体的な売上目標である「10年後に50億円」を達成し、その後も常にその目標を維持・更新し続けることを目指し、企業全体が一丸となって取り組んでいます。

### 【戦略概要】

#### 1. KAJIWARAシェアの拡大

既存のお客様の仕事を大切にし、堅実に仕事をこなすことで技術と経験を蓄積します。積み上げられた実績を基に、国内外問わず新しい領域のお客様に対しても、確かな製品を展開していきます。結果として、お客様にとって信頼され任せられる存在となり、KAJIWARAのシェア拡大に繋がります。

#### 2. 製品や対応の幅を広げる

お客様が抱える様々な悩みごとに耳を傾け、これまで取り組んだことのない未知の製品にも積極的にチャレンジしていきます。企業として成長しながら対応できる範囲を広げ、設計からアフターサービスまで、新たな領域の仕事にも一括して対応できるよう努めます。

#### 3. KAJIWARAブランドの確立

「KAJIWARA」の名前を浸透させ、常に求められるブランドとして確立します。そのためには、お客様へのシェアを拡大するとともに、安定した品質の製品を供給し続け、満足していただける会社として認知されることを目指します。

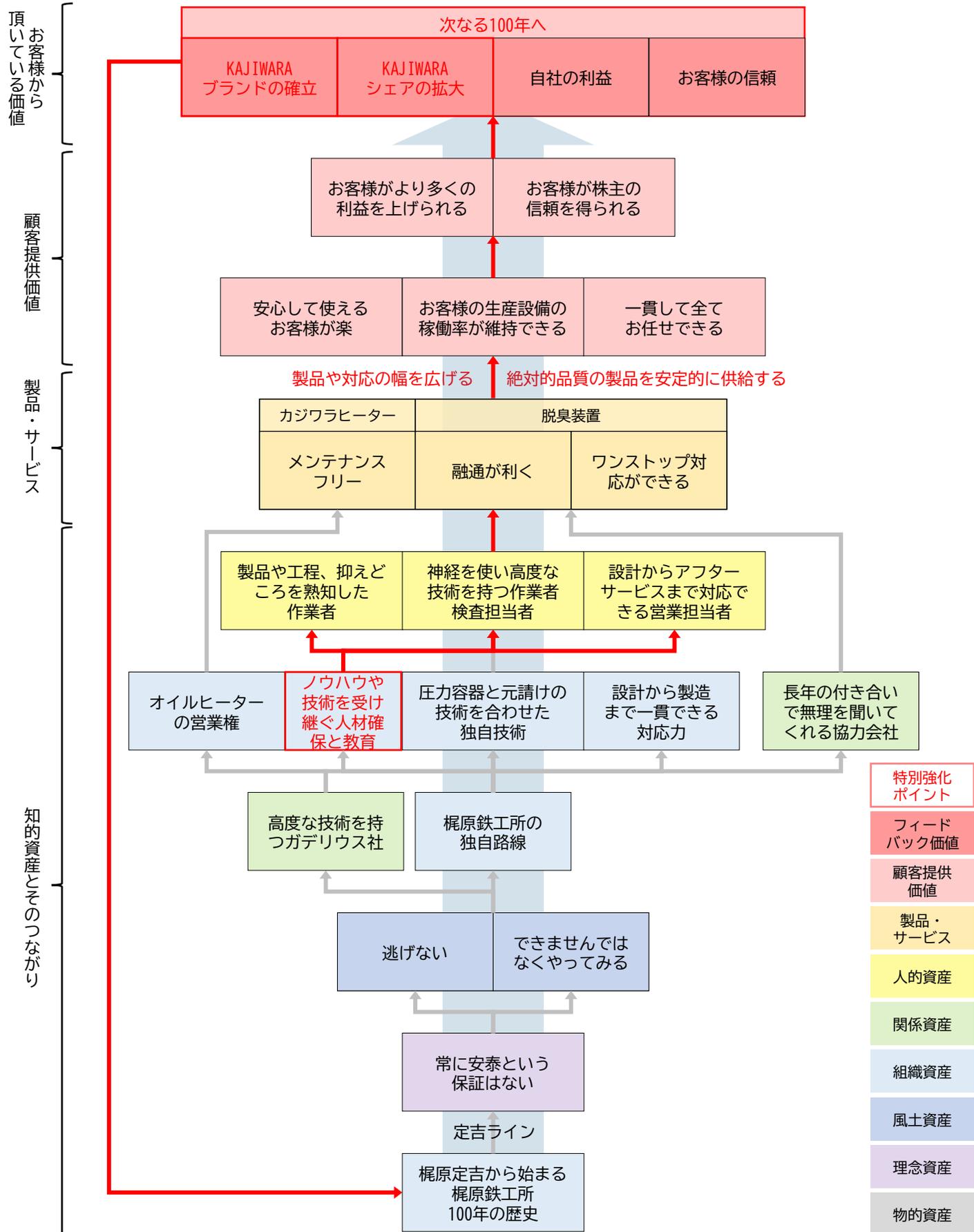
#### 4. 絶対的品質の製品を安定的に供給する

サービスを安定的に供給することを目指し、KAJIWARAグループ内に確かな技術力を保持するため、内製化を進めるとともに、技術を受け継ぐ人材を育成していきます。また、協力企業との関係を強化し、相互利益を追求し続けていきます。

#### 5. ノウハウや技術を受け継ぐ人材確保と教育

人材が失われ、ノウハウが散逸しないように、社員に対する待遇を向上させます。また、新しい人材を育成するための教育にも注力します。さらに、KAJIWARAブランドを確立し、認知を広めることで、KAJIWARAという企業に魅力を感じ、働きたいと思ってもらえる会社へと成長していきます。

# 将来価値創造ストーリー



# 実行計画

## ■定性目標

項目	具体的な行動
内製化の強化	KAJIWARAグループとして内製化できる範囲を増やす。
海外展開	ベトナム、モンゴルに海外拠点を展開してグローバル展開を目指す。
製品、対応範囲の拡大	お客様が抱える様々な悩みごとを拝聴しこれまで携わったことのない未知の製品にもチャレンジし、企業として成長しながら対応範囲を拡大する。設計からアフターサービスまで、新たな領域の仕事も一括での対応を目指す。
M&Aによる技術獲得	技術、ノウハウ獲得のためのM&Aも検討する。
KAJIWARAブランドの知名度アップ	新製品の展示会等への出展を行い知名度を高める。
実績の蓄積と可視化	既存製品のクレームを出さず実績を増やし、絶対的な品質を可視化する。
足を使った営業展開	お客様への足を使った営業展開により信頼を構築する。
人材育成	グループ内でノウハウを蓄積し、人材育成を行う。
人事制度体制の確立	各種法律やコンプライアンスを鑑み、就業規則の見直しを含め、体制を整えていく。

## ■定量目標

	現状 (2024年)	KPI 5年後 (2029年)	KGI 10年後 (2034年)
売上高 (全社)	35億	40億	50億
社員数	88名	100名	110名

具体的な財務計画については非公開とさせていただきます。

# 会社概要

商号	株式会社梶原鉄工所
英文名	KAJIWARA IRON WORKS CO.,LTD.
代表者	代表取締役 梶原 敏樹
創業	1915年10月1日
設立	1950年9月11日
資本金	28,000千円
従業員数	96人(2024年8月現在)
所在地	本社 〒672-8022 姫路市白浜町宇佐崎南1丁目54-2 TEL 079-244-8220(大代表) FAX 079-244-8221
	松之本工場 〒672-8057 兵庫県姫路市飾磨区恵美酒字松之本227 TEL 079-235-5960 FAX 079-235-0748
	神戸事務所 〒650-0017 神戸市中央区楠町6-2-4 ハーバースカイビル403号 TEL 078-595-9610 FAX 078-599-9666
	東京営業所 〒108-0014 東京都港区芝5-29-20 クロスオフィス三田808号 TEL 03-5427-3361 FAX 03-5427-3362
事業内容	熱交換器設計・製作 環境プラント機器設計・製作・施工 発電プラント機器製作・据付 各種プラント機器 設計・施工・補修 第一種圧力容器の設計・製作 ボイラ機器類製作
工場認定資格	労働安全衛生法 ボイラー及び第一種圧力容器製造許可 労働安全衛生法 クレーン製造許可 各船級協会 ボイラー及び圧力容器製造承認
溶接士技量資格	船級協会(NK) 認定溶接士 労働安全衛生法 ボイラー溶接士(普通/特別) JIS溶接士適格性証明書資格者(JIS Z3801, JIS Z3821, JIS Z3841)
建設業の許可	管工事業、鋼構造物工事業、機械器具設置工事業
技術資格	JIS Z3410(ISO14731)／WES8103溶接管理技術者(2級)
非破壊検査技術者	JIS Z2305 PDレベル2
ISO認証	ISO9001/14001取得(2013年)
Webサイト	<a href="https://www.kajiwara-ltd.co.jp/">https://www.kajiwara-ltd.co.jp/</a>
営業時間	8:00~17:10

## 1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（平成17）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おります。

## 2. 注意事項

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おります。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事もあり、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事を、ご了承願います。

## 3. 作成者

株式会社K A J I W A R A（旧：梶原鉄工所）

メンバー

前田 浩登	天野 亮介	植井 正仁	佐藤 隆幸
小林 隆一郎	梶原 大輔	井端 康生	高島 宏美
高砂 知明	福井 愛斗	川上 真吾	石丸 哲

## 4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢  
中小企業診断士 柳田有香

## 5. 問合せ先

〒672-8022 姫路市白浜町宇佐崎南1丁目54-2  
TEL 079-244-8220(代表)  
FAX 079-244-8221  
Webサイト：<https://www.kajiwara-ltd.co.jp/>

## 6. 発行

2024年10月

