

MATSUDA SEIKO

知恵の経営報告書



2010年
2月

板金・塗装・組立

SHEET-METAL
MATSUSEI 有限会社 松田精工

－ 社長からみなさまへ －

～ 新しい時代のニーズに対応する ～

有限会社松田精工は、モノづくりを中心とした産業地域である京都府京丹後市の金属加工企業です。当社はおかげさまで、創業より今年で24年を迎えることができました。設立当初は、取引先も数社でしたが、設備を増やすごとに社員を雇用し、現在では一級技能士をはじめとした若い人材を有し、多数の企業様にお取引をいただいております。

部品加工1つをとっても、その部品ひとつひとつの仕上がり具合がより洗練されたモノであることが重要であると考え、大型単品加工を中心とした板金加工から大型塗装、小さな加工品まで一貫した製品づくりに取り組んでいます。

現在では、時代の流れとともに、依頼のあった金属加工だけでなく、地域の声を取り入れたオリジナル商品の開発を行い、どんな小さなモノでも対応する企業であることの必要性を感じております。

本報告書は、社員及び入社希望の方、また顧客・取引先様に対して活動方針を理解していただくとともに、今後の事業活動を明確化することにより、より一層の事業充実を図るべく作成したものです。社員はもとより、地域住民や取引先の方々との交流を大切に、社会に貢献することを常に考えて、みなさまに喜んでいただけるモノづくりに取り組んでまいります。



平成22年 2月

有限会社 松田精工
代表取締役 松田和広

－ 目 次 －

1. 社長からみなさまへ	2
2. 経営理念	4
3. 企業行動のイメージ	5
4. マネジメント	6
● 人材育成研修	
● クレーム対応	
● 試作の対応 ～ネットワークの構築～	
5. 技術・ノウハウ	9
● 課題をカタチに変える発想力と技術力	
● 大型加工設備と見極め力	
● 環境配慮型「粉体塗装」の技術	
6. 製品・サービス	13
● あらゆる金属の加工	
● 試作品・特注品の作成	
● 声を活かしたオリジナル商品	
7. 松田精工の沿革	16
8. 今後の事業戦略	17
9. セグメント分析シート(現状+5年後)	20
10. まとめ	22
11. 会社概要	23
12. あとがき	24

－ 経営理念 －

【経営理念】 どんなモノにも挑戦し続ける

【行動理念】

品質追求は惜しまない

より早く・より美しく・より安く

不可能と思われることこそ挑む

やってみないと始まらない

地域と一緒に歩む

地域の声を取り入れる

■取引先の希望に添える製品づくり■

現在、取引企業は、主要取引先を含め30社あり、「板金→塗装」の工程を自社内で行うことができます。各工程のみでの受注についても承っております。塗装工程で行う「粉体塗装」技術においては、多様化するニーズにもお応えするため従来の溶剤塗装の「塗る」をよりさらに美しく、より強い塗膜を形成することの品質追求を惜しみません。加工から仕上げまでの一貫した製品作りに誇りを持ち、お取引をさせていただく企業の方々のご希望に添えるモノづくりを目指します。

■お客様の要望に対する特注品・試作品は何でも提供したい■

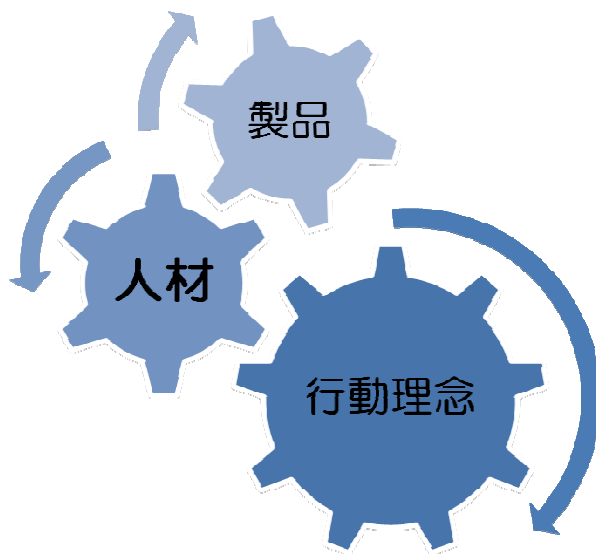
人と人との繋がりから生み出される製品こそ、真の“サービス”と考え、地域から求められる製品を供給していくために、様々な企業や団体と連携し、不可能と思われること挑む姿勢を努力しています。決して最初からあきらめず、～やってみないと始まらない～精神を持ち、技術の向上にも積極的に挑戦していきたいと考えております。また、これらを通して地域に貢献していきたいと思っております。

■喜んでいただくことが自社の技■

自社の社員数は11名で、平均年齢30歳代と若くパワー溢れた会社です。その中でも技能士（国家資格）を持った社員もおり、知識豊富な人材から社員全員への技術の共有化を図り、全体的な発想力・提案力・実現力といった力の強化を図ります。その上で、製品を完成させていく過程で判断し、改善してきた経験等をもとに、お客さまに喜んでいただける製品づくりをお約束いたします。

このことこそ、自社の技術力と捉え、「どんなモノにも挑戦し続ける」企業として存在していきたいと考えています。

－ 企業行動のイメージ －

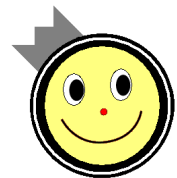


3I(アイ)『言わない3つの約束』

- ・ 昔のことは言わない
- ・ 人のことは言わない
- ・ やいもしないで「できない」とは言わない

会社を1つにするために！

『僕の日』～ 新入社員ストーリー ～



「おはようございます！」（ほら、みんな大きな声で言わないと社長にしかられちゃうよ！）

朝礼は、【経営理念】と【行動理念】を社員全員で復唱することから始まる。このことは、社員全員の日課となっている。そして僕は毎日清々しい気持ちで聞き入ってしまうんだ。

僕の会社は、「金属加工業」で、来る日も来る日も、「鉄」「ステンレス」「アルミ」「チタン」を削ったり、曲げたり、繋げたりしているんだ。取引先が約 30 社あるから、そこからの受注生産で、なんとかやってるみたいだけど、景気の悪化で結構大変みたい。でもこの間、社長の友達が言っていたけど、他の会社のほとんどは 70～80%売上ダウンだって。（僕の会社は前年比 40%売上ダウンだから、なんとか踏ん張ってる方だと思う。）

僕はこの会社にやって来て1年目だ。まだまだ修行中の身で色々な部署をまわり、毎週厳しい研修を受けている。誰もがどの部署でも対応できるようになり、なおかつ技術力をあげるためにやってるらしい。ちなみに僕の他には 11 名もの先輩がいて国家資格を持っている強者もいる。

社長は、「板金から塗装」までの工程を全て自社で行うことが、自慢（強み）らしいけどそれが経営にどう関係してるのかは、今の僕ではわからない。先代（創業）の社長さんの時は、取引先は 1 社で、板金の腕だけで大きく会社を成長させた職人肌の人だったと聞いたことがあるけど、今の社長になってからは、【大型レーザー加工機】や【粉体塗装設備】を導入して、一貫したモノづくりを目指しているみたい。そのお陰かどうかわからないけど、一気に取引先が増えて、僕が誕生したっていうわけ。

また、この社長、人を引き付ける力っていうのかなあ？不思議な力があるんだよなあ。この間なんて「3I(アイ)」とか言って、勝手に作って張り出してるし。いつも知らない近所のおじさんや、おばさんと世間話をしては、出かけて行って仕事を取ってくるんだ。

（次ページ以降へ続く…）

マネジメント

僕的一天（新入社員ストーリー）

さあ今日は僕の一番苦手な日、「人材育成研修」の日だ。僕が入社してから毎週やっている。いつものように平林工場長と本城先輩が中心となって進めるんだけど、本当に効果があるんだろうかと毎週思う。でも入社当初は1日100個作るのが精一杯だったけど、今なんて200個も作れるまでになった。（技術力が上がってるのかな？）



◎人材育成研修

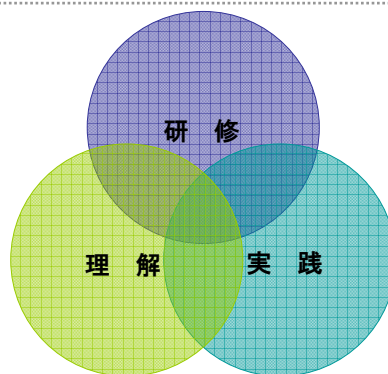
構造資産

人材育成研修を導入することによって、従業員1人1人の生産性を高めることができ、日々の業務を遂行する中で、会社全体の業績向上に貢献できる人材を育成することが可能となります。効果的な研修により、当社の事業を担う人材の流出に不安を抱くことなく、理想的な将来計画を実行することができ、ビジネスの妨げとなるさまざまな障害も最小限に抑えることができます。

(有) 松田精工 教育訓練カリキュラム	
指導 社長 本城 寛徳	
2009/6/18 実習A班・B班 場所 (有) 松田精工 工場内	
材質=鉄 板厚=1.6t~3.2t(中厚物の場合)	
8:00 ①製造作業をするにあたっての安全衛生・品質防止厳守事項などを学ぶ	
② 溶接の物、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
10:15 ① 不安定な状態や不安定な行動を抑制し安全管理の指導	
② 溶接の物、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
12:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
13:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
15:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
15:15 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
17:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
終了	

(有) 松田精工 教育訓練カリキュラム	
指導 社長 本城 寛徳	
2009/6/25 実習A班・B班 場所 (有) 松田精工 工場内	
材質=鉄 板厚=1.6t~3.2t(中厚物の場合)	
8:00 ①製造作業をするにあたっての安全衛生・品質防止厳守事項などを学ぶ	
② 溶接の物、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
10:15 ① 不安定な状態や不安定な行動を抑制し安全管理の指導	
② 溶接の物、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
12:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
13:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
15:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
15:15 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
17:00 ① 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
② 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
③ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
④ 溶接、溶接の物、溶接の物による危険	
終了	

← 毎週ごとのカリキュラムを設定して、全従業員を対象とした研修を実施し、スキルアップ、ミスの減少、アイデア養成へと役立てる



技能者による若手社員育成の効率UP!

また、従業員が全ての工程を理解することにより、お客様との相談・確認可能となり、優秀な技術者の育成とともに、新しいアイデアの創造へとつながります。当社では、部門間の意見交換を通して、スムーズな作業工程の実現へと前進しています。

KPI = 社員の他部門対応率70%

－ マネジメント －

僕の日（新入社員ストーリー）

「ブルルルルル・・・」（あっ電話がかかってきた。）

対応した事務担当の社長の奥さんがだんだん険しい顔になってくる。ただならぬ雰囲気が出てきた。

（まさか！クレームだ！）

研修を中断して、社長と工場長と何やら話しこんでいる・・・。

しばらくすると、社長はニコニコしながら、僕たち社員の前にきた。ある取引先に納めた製品の一部に傷がついていたらしい。その製品は、よその会社からは断られ、うちに頼んできた特注品だった。（よその会社も断ったような難しいモノだからしょうがないでしょ！）どうやら解決策を話し合ってたみたいだ。

社長は、僕らに向けて「同じ失敗を繰り返さない様、しっかり研修しよう。」とだけ言って取引先へ出かけて行った。

僕には許せなかった。難しい製品だとは言えクレームがあったことにニコニコする社長の態度に少し腹がたったのだ。

僕の思いを見透かしたように、工場長は言うのだった。

「社長は、むずかしい事に挑戦した社員全員に誇りを持ってるんだ。やりもしないで“できない”という事が一番嫌いなんだよ。起きたことを悔やんでも仕方ない。大事なのは、その後の対応だよ。また、クレームは何もマイナス要素だけではない。お客さまからの情報提供の1つなんだ。全員で解決することでプラス要素に転換するんだよ。」

そのうちに研修が再開された。

（僕は、絶対同じミスは繰り返さないようにと心に誓った。）



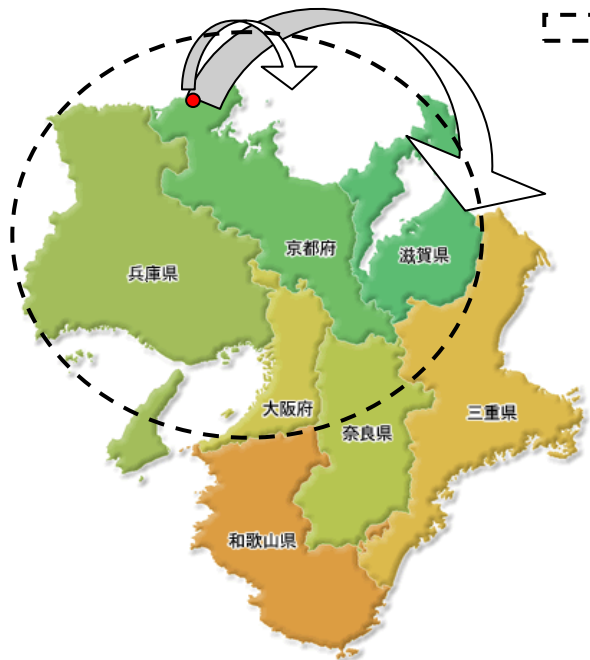
◎クレーム対応

構造資産

+

関係資産

当社では、クレームへの対応は可能な限り現地まで伺い、お客様の生の声をいただきながら、アドバイスを含めた解決対応を、その場で行います。いただいたクレームについては情報共有のために従業員へ報告し、同じクレームの繰り返しが発生しないようスキルアップに役立てます。また、京阪神地域以外の場合でもクレーム連絡後には、速やかに対応いたします。クレーム対応は、当社を成長させる大切な原動力であると考えております。前述の人材育成にも重点的に取り入れ、クレームの割合が減少することが、当社の成長の証と捉えています。



「〰〰」 即日対応可能エリア

KPI = 現地処理割合50%、クレーム率3%/月

－ マネジメント －

僕的一天（新入社員ストーリー）

今日のテーマは・・・なにに・・・。

「試作の対応について」

最近は特に知らない人から「こんなモノがつかれないか?」「こういった悩みがあるんだけど・・・」といった困りごと相談が多いらしい。だから今まで以上に素早く対応できる体制を整えるんだって。（あっ、だから社長はいつも知らない近所のおじさんや、おばさんと話してるのか！そう言えば図面持って話してたなあ。）

受注から完成までの流れの説明とそれぞれの工程についての研修が始まった。



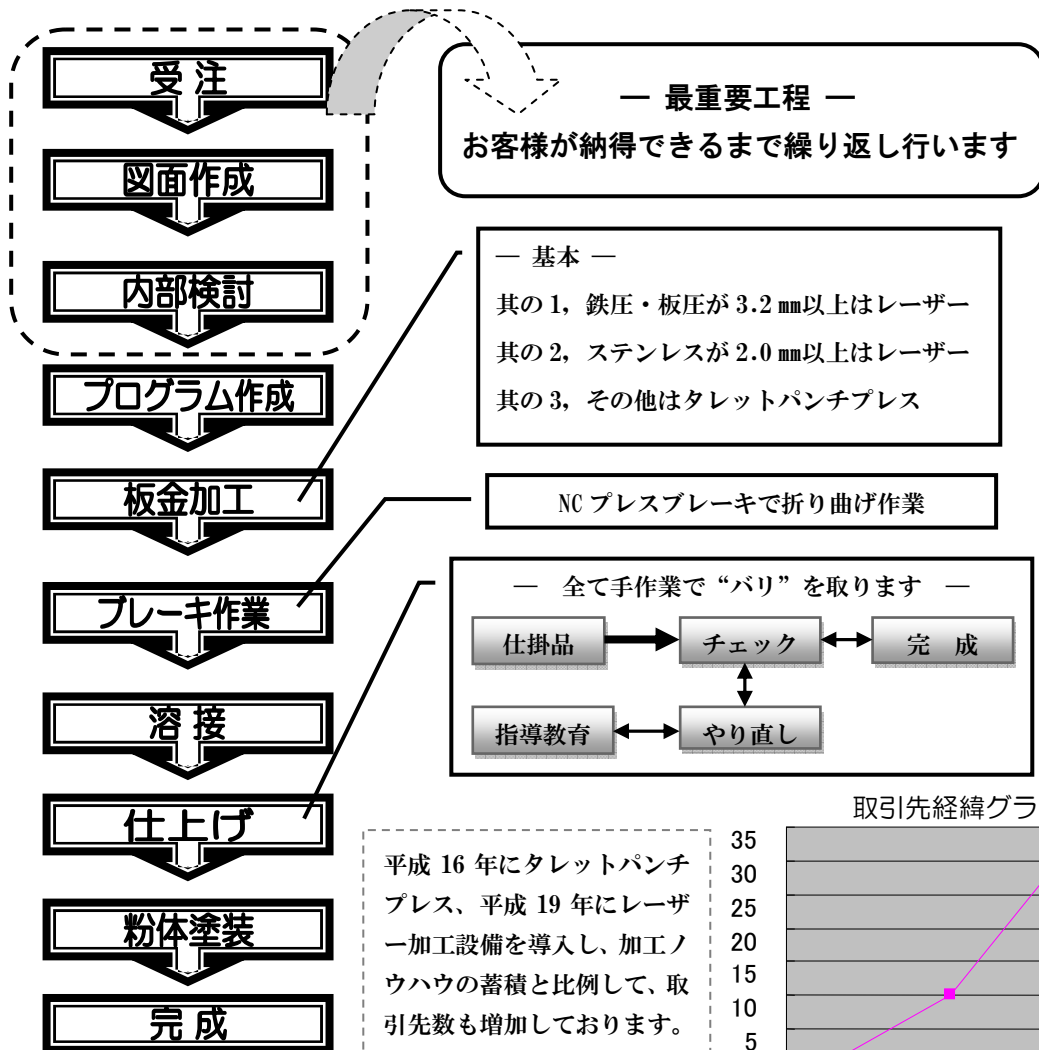
◎試作の対応

構造資産

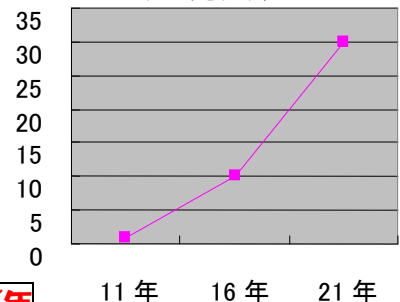
+

関係資産

お客様が日ごろ不便に感じていることなど、小さなことであっても、大手企業ではできない「小回り」が、当社の売りです。様々な分野におけるモノづくりに取り組むことにより積み上げた経験をもとに、いつでも、どんなことでもご相談に対応いたします。また、試作と検証の作業を繰り返すことにより、高品質なモノを生み出し、以後の相談や再依頼があったときには、素早く対応できる体制を整えております。さらに、試作を通じて新たな取引先や連携先などとのネットワーク構築を行っております。



取引先経緯グラフ



KPI = 試作・特注品相談件数 4件/年

－ 技術・ノウハウ －

僕的一天（新入社員ストーリー）

人材育成研修が2時間程過ぎた頃、玄関の自動ドアが開いた。そこには、土まみれになった近所のおじさんが立っていて、満面の笑みで工場長を呼びつけた。

「例の試作品うまいこといったよ。これで100%の確率で穴があくよ。いいモノつくってくれたねえ。すごいなあ。」

（この前は60%だって怒っていたのに！）

思い起こせば、1年程前、「畑やビニールシート内に設置したマルチシートの上から、苗を植える作業はとても手間がかかり、重労働で困っている。」と相談があった。これを解決しようと、社員全員で「農機具（定植用穴あけ機）」の発明にとりかかった。図面作成・テスト実験及び試行錯誤や改良を重ねた結果、ようやく試作品ができ、何回か試験的に渡したモノのようだ。（この瞬間がたまらなくうれいんだよね！）



◎課題をカタチに変える発想力と技術力

人的資産

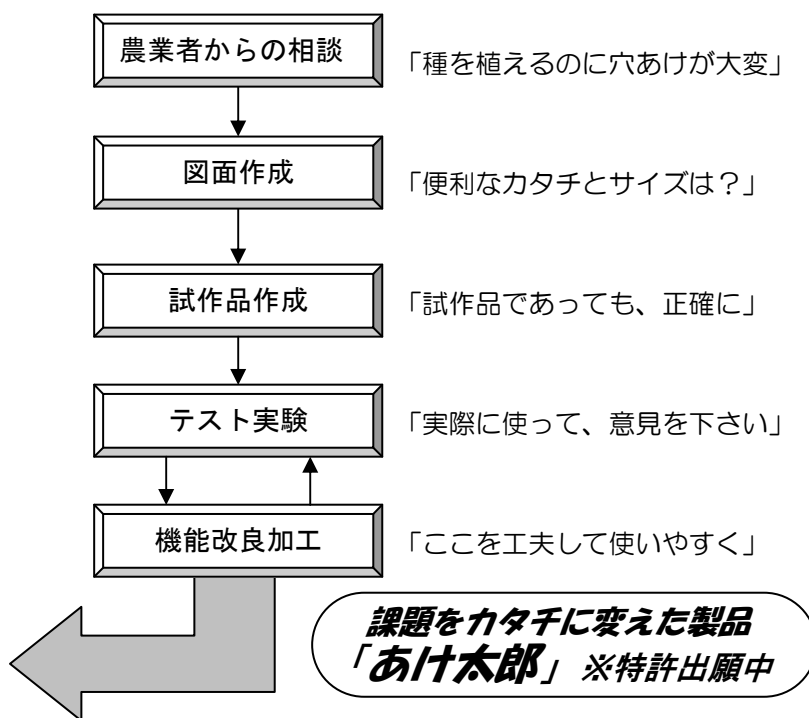
+

構造資産

当社は、依頼された金属加工のほかに、自社開発商品として「カウント表示機」「ホースまき」「屋外ホース格納庫」などの開発と販売を行ってきました。これらは特に、当地域で必要とされているものに焦点をあて、作業の効率化を目的として開発を行うとともに、地域の困りごとを解決することをポイントに、平成21年には農業者等を使用対象とした「あけ太郎」を開発し販売を開始いたしました。



「あけ太郎」開発までの流れ



当社の開発商品は、地元の課題を解決するために考案したものであり、地域住民と従業員が一体となった発想力と、当社の技術力でカタチにしたものです。従業員は技能士資格を有する平均年齢30歳代のパワー溢れる若い人材です。製品の「高品質」は彼らなしではありえません。

KPI = 完成までの平均日数（単品＝当日 ～ 一貫作業＝10日間）

－ 技術・ノウハウ －

僕の日（新入社員ストーリー）

農園のおじさんから相談を受けた日以来、試行錯誤が始まった。内部検討と図面作成を繰り返した社長と平林工場長は、マルチシートの上から穴をあけ、土をかき出し、なおかつそのマルチシート片を回収できる器具づくりにとりかかった。穴をあける刃にはどのような工夫を凝らせば良いのか？、**1つの器具にどれくらいの角度の刃をいくつ付ければ効率よく穴があくのか？、どうすれば耐久性が上がるのか？抵抗が少なく鋭い刃にするには・・・つまり穴あけ率 100%を達成するにはどのような構造にすればいいのか？**

レーザー加工が適しているのか？タレットパンチプレスが適しているのか？浮かんでくるのは無数の「？」ばかりであった。その「？」を解決すべく、多数の試作器具ができたと同時に、失敗器具もたくさんできた。



◎大型加工設備と見極め力

構造資産

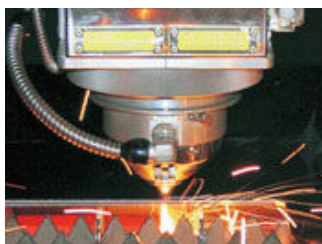
人資産

大型レーザー加工機は、それ自体が特別な用途の為に限定されて製造された加工機ではありませんので、あらゆる用途に使用することが可能です。型を使用しない単品の加工や、オーダーメイドの製品加工などにも利用されています。また、当社は京都府北部地域では最大のレーザー加工設備を有し、鉄は22mm、ステンレスは12mmのクリーンカットが可能なることにより多様なニーズに対応できます。特性を活かすため、材質・形状により加工機を使い分けることが作業効率に大きく影響するため、経験による見極め力が必要となります。



← レーザー加工設備 FO-3015NT
京都府下最大級の設備です

タレットパンチプレス EM-2510NT →
最新鋭の設備をそろえております



← レーザー加工
仕上がりには気を使います



KPI = 自社完成の割合 80%

－ 技術・ノウハウ －

僕的一天（新入社員ストーリー）

こうしてようやく、満足いく器具が出来上がった。プレーキ作業（折り曲げ作業）と溶接が済み、塗装作業に入った。僕の会社では完成度を高めるための技術として、環境に配慮した「粉体塗装」を行っている。

以前も研修の中でこんな話があった。

「以前丹後では、板金加工した後、塗装関連は全体で約 70%も市外へ外注に出していた。丹後の同業者の中には、液体塗装を行っているところがあるけど、徐々に粉体塗装のニーズが高まり、今や塗装のイメージは「塗る」から「コーティング」へと大きく変わろうとしている」んだって。（なんでだろう？）

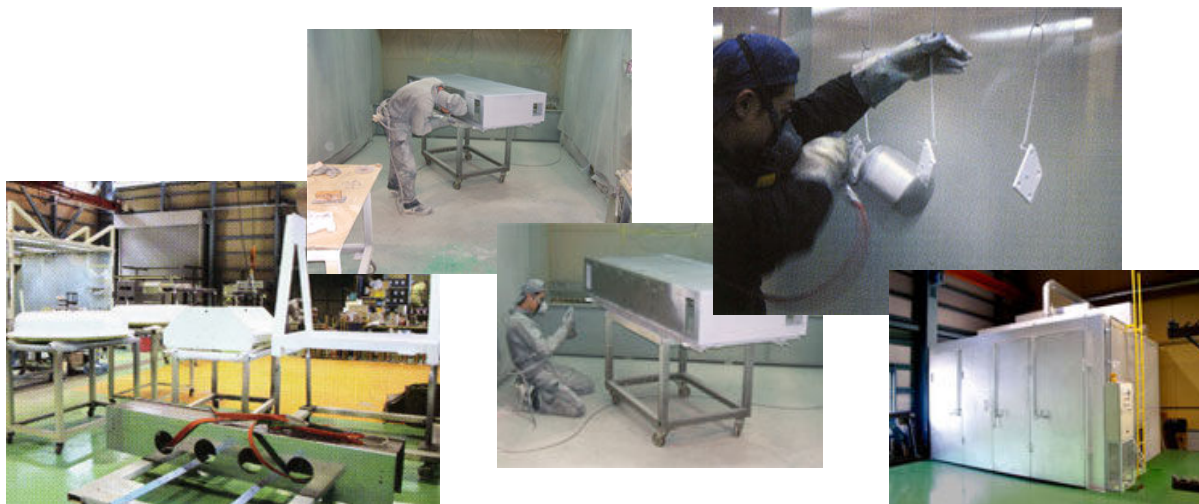
なぜ粉体塗装が注目されてきたかという、工場長の説明では、主に①環境に優しい。②耐久性に優れている。という2つの点で、①については、トルエンやキシレン等の揮発性有機化合物を全く使用しないので、大気汚染やオゾン層破壊の原因物質を工場から放出しない、完成した塗膜からもホルムアルデヒド等の有害物質を放散させない、ほとんどの粉体塗料は、鉛やカドミウムなどの特定有害物質を含まず世界的に厳しい基準をクリアしている、などがあげられるそうだ。②については、静電気力で、モノに付着したパウダー状の塗料が、窯で焼き付けることにより溶けて硬化するため、サビにくく、キズに強い、絶大な信頼を得ている、そうだ。しかし、量産向けで少量多品種には向かない、色数、テクスチャーのバリエーションが少ないなどがデメリットで、メーカー常備色以外（調色注文品）では、少量での購入が出来ず少数品での調色粉体には対応しにくい面があるそうだ。



◎環境配慮型「粉体塗装」技術

構造資産

完成度を高めるための技術として、環境に配慮した「粉体塗装」※を行っております。京都府北部地域では、粉体塗装をしているのは当社のみ（日本パウダーコーティング協同組合WEBサイト掲載企業）であり、他社との差別化及びトータルコスト削減にも活躍しています。塗装のイメージは、今や「塗る」から「コーティング」へと大きく変わろうとしています。



※粉体塗装とは、粉状の塗料を用いた金属製品に対しての焼きつけの塗装法です。塗装皮膜が厚く塗膜が頑丈なため、傷付きにくく、耐久性・耐候性に優れており、環境に優しい次世代の塗装方法です。工業製品はもとより、インテリア、エクステリア、装飾品等への粉体塗装のニーズが増加してきています。環境汚染の要因である揮発性有機化合物の放出がなく、環境への意識はもちろんのこと、個性が要求されオリジナリティ豊かな製品が求められてきています。この技術により製品のライフサイクルがアップします。

KPI＝自社製品全体に占める粉体塗装割合30%

ちょっと資料編（粉体塗装）

粉体塗装の有利性

■塗装の合理化

高品質…薄膜から厚膜まで自由な作業性と多形体・小数品にも対応できます

経済性…溶剤型に比べ塗装のスピードアップ、不良率や塗装ロス削減が可能です

低公害…有機溶剤を使用せず大気汚染の原因がなく、産業廃棄物も激減します

■粉体塗装の特色

無溶剤である…溶剤・水等を含まず 100%固形分塗料であり揮発損失がありません

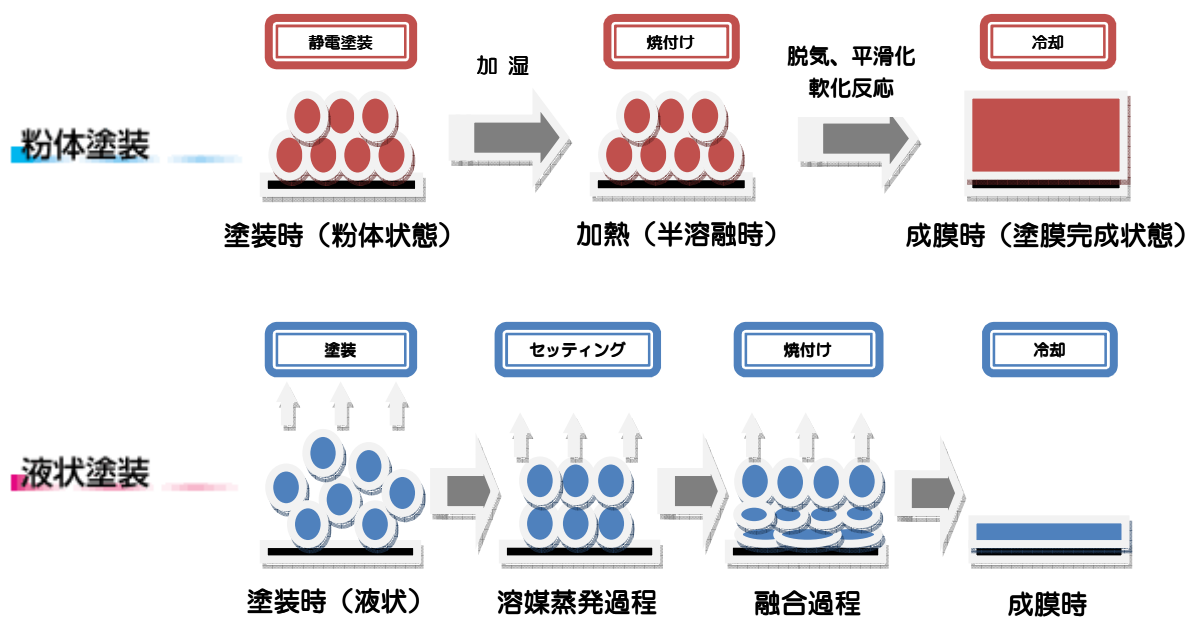
公害発生の減少…従来塗装の場合に発生する廃水処理がなく環境保護に有利です

高性能な塗膜…高分子量の合成樹脂が塗膜形成成分であるため高性能な塗膜です

塗膜の厚さは自由自在…1回の塗装で 25～150 μ の塗膜が自由に得られます

塗料の損失が少ない…オーバースプレーされた塗料を回収し、再使用が可能です

塗装効率の向上…一般溶剤塗料に比較して吐出量が 3～5 倍の塗装能力があります



KPI = 粉体塗装部門売上割合 30%

－ 製品・サービス －

僕の日（新入社員ストーリー）

お昼に差し掛かったころ、社長が得意先から帰ってきた。お昼からは、工場長と一緒にクレーム対応製品の再納入に行くらしい。よって研修は一時中断で、通常業務に戻る事となった。

僕の担当は、製品の仕上げ作業のお手伝いをする事だ。**あらゆる金属を1つずつ手作業で「バリ」を取る。**「バリ」というのは、金属加工で発生する“ささくれ”のこと。金属加工にバリは必ず発生する。これを取る工程が一番重要らしく、一人前になるまで5年くらいはかかるらしい。

社長は**“取りやすいバリ”**ができるように、**レーザー加工設備を導入**したんだって。でももっと取りやすくする為に前工程や設計段階ではどのような事を行えばいいのか、などを研究してるらしい。



◎あらゆる金属の加工と手作業での仕上げ

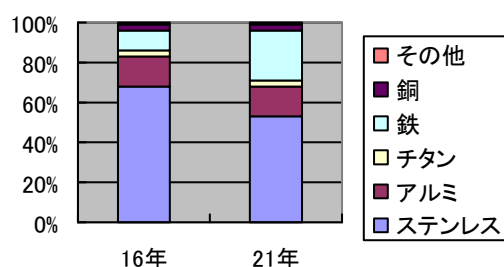
人的資産

構造資産

ステンレス・アルミ・チタンの加工をはじめ、特殊金属のメカニカルシール製品加工まで、あらゆる金属の加工が可能です。当社では、これらの多種にわたる金属加工のため、約5年前より設備を導入して、様々なご要望にお応えしてまいりました。その結果、多くの加工方法の経験を経て、現在の当社のスタイルへとたどりつきました。製造の工夫を含め、工程の正確さとスピードをより一層アップさせることにより、お客様との信頼関係を保ち技術力の向上を実現しています。



材料加工割合

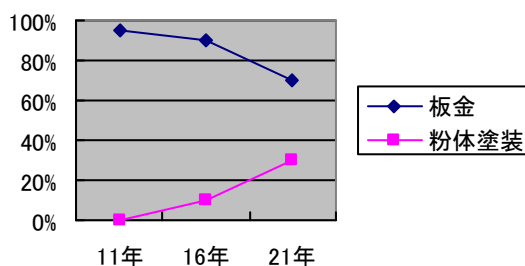


バリ取り前↑

バリ取り後→



自社製品に占める加工割合



確認しながら手作業でバリを取ることで、美しい製品へと仕上がります。

KPI = 手仕上げ平均時間（アルミ）16時間

－ 製品・サービス －

僕の日（新入社員ストーリー）

僕はまだ、先輩からの指導を受ける身であり、毎日が勉強だ。いつものように、先輩のチェックを受け、やり直しを行っている最中、奥さんが飛び込んできた。

「フォーミュラカーのギアはできてる？」（あっ、今日は京都工芸繊維大学の学生フォーミュラチームからの特注品の納入日だった！）

僕の会社は、数年前から京都工芸繊維大学と連携し、フォーミュラカーのギアを試作品として無償で提供しているんだ。これは車の最も重要な部分で、高度な加工技術が必要とされる。これは社長の「はじめからあきらめるのではなく、まずはやってみることが大切」という想いから果敢に取り組んだ成果だ。今では「何でも試作サービス」として対応している。

ちなみに昨年の京都工芸繊維大学チームの結果は、旋回性能（全国 4 位）、耐久走向（全国 8 位）、総合順位は 83 チーム中、全国 13 位だったらしい。見えないところで、技術が生きていることを実感している。



◎試作品・特注品の作成（何でも試作サービス）

構造資産

+

関係資産

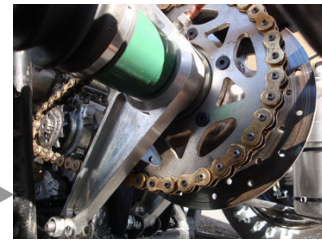
どんなモノでも試作をしてみないと、その製品の価値を確認することはできません。

当社では、お客様の要望に対する試作品・特注品は何でも提供させていただきたいという考えで、何でも試作サービスとして「想いをカタチにする」お手伝いをいたします。

大企業では難しい小ロットでも、小回りの効くモノづくり企業としてご相談に応じます。はじめからあきらめるのではなく、まずはやってみることが大切であると考えます。



京都工芸繊維大学と連携



フォーミュラカーのギア製作

次なる試作・特注加工に、続々と取り掛かっています



KPI = 試作・特注品受入率 99%

－ 製品・サービス －

僕の日（新入社員ストーリー）

社長と、工場長が帰ってきた。帰ってくるなり、無言でなにやらゴソゴソしている。

「女の人でも簡単に、タイヤ交換ができるジャッキってどうしたらいい？」

また自社開発製品のヒントをつかんだらしい。いつもこうやって自社開発が始まる。

・・・・・・この間も、あの時も、そしてその前も・・・・・・。僕もこうして作られたのだろうか。

僕の名前は「あけ太郎」。そう、あの「農機具（定植用穴あけ機）」だ。

地域からの声を聞き、それをこの会社の社員全員が一丸となりカタチにしてくれたモノ。

僕以外にもたくさんの仲間がいる。これからも新しい仲間が増えていく。そして、お役にたてる商品として存在していくだろう。

「どんなモノにも挑戦し続ける、有限会社 松田精工」と共に・・・・・・。（おわりです）



様々な分野を視野に入れた、「松田精工ブランド」と言われたい。

◎声を活かしたオリジナル商品

構造資産

当社は、板金加工・溶接・塗装と一貫した生産が可能であることで、様々な製品の加工を承っております。主要製品といたしましては、半導体・液晶・スポーツ機械関連の製品生産の他に、自社製品開発にも注力し、独自の製品を生産しております。地域の情報をいち早くキャッチして、当社の技術で解決できるモノについては、製品化を行います。また地域住民の方々などからご相談いただくことにより、農業関連や自家用製品の開発も行っております。これまでの経験と知識を活かして、時代のニーズに沿える「新しい製品」づくりに挑戦しております。



『カウント表示器』

社長が草野球の試合を見ているとき、マネージャーの女の子が汗だくでスコアを表示している姿をみて、持ち運びのできる表示器を製作したことが始まり

『ホースまき巻くん』MS-003 型

社長が消防団に所属し、消化訓練中、繰返し行われるホースの延長・撤収作業を迅速化するため制作した

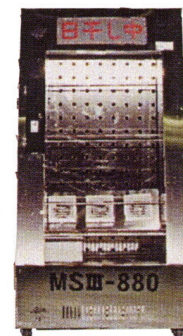


『屋外ホース格納庫』

地域の消防団から老朽化しているホース格納庫の取替えにあたり、耐久性を追及し制作した

『魚冷風天日干し装置』MS3V-880

近隣の干物販売業者からの相談で、雨の日が多い当地方でも天日干し可能な設備を制作した



K P I = 売上 に 占める 自社商品販売割合 0.5%

－ (有)松田精工の事業沿革 －

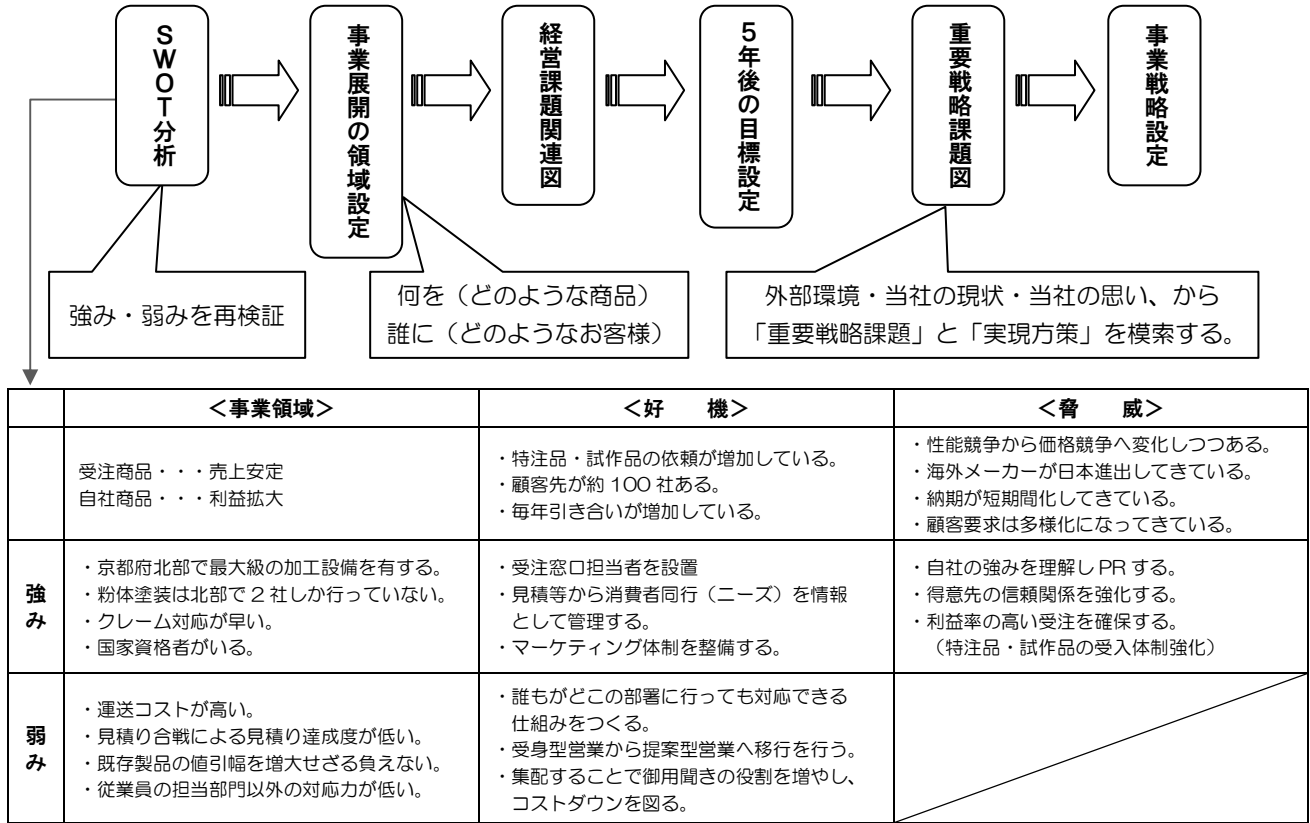
- 昭和61年 5月 松田浩（先代）が松田精工を創業
- 平成15年 9月 有限会社松田精工へ法人成り
- 平成15年 9月 松田和広が代表取締役役に就任
- 平成16年 3月 工場を改築、タレットパンチプレス機を導入
- 平成17年 4月 経営革新法認定を取得
- 平成17年 6月 工場を増築、粉体塗装設備を導入
- 平成19年 1月 大型レーザー加工設備を導入
- 平成20年 1月 自社開発商品（多数）製作開始
- 平成21年 9月 あけ太郎（オリジナル商品）開発 ※特許出願中
- 平成22年 1月 知恵の経営（知的資産経営）報告書作成（2月公表）



有限会社 松田精工

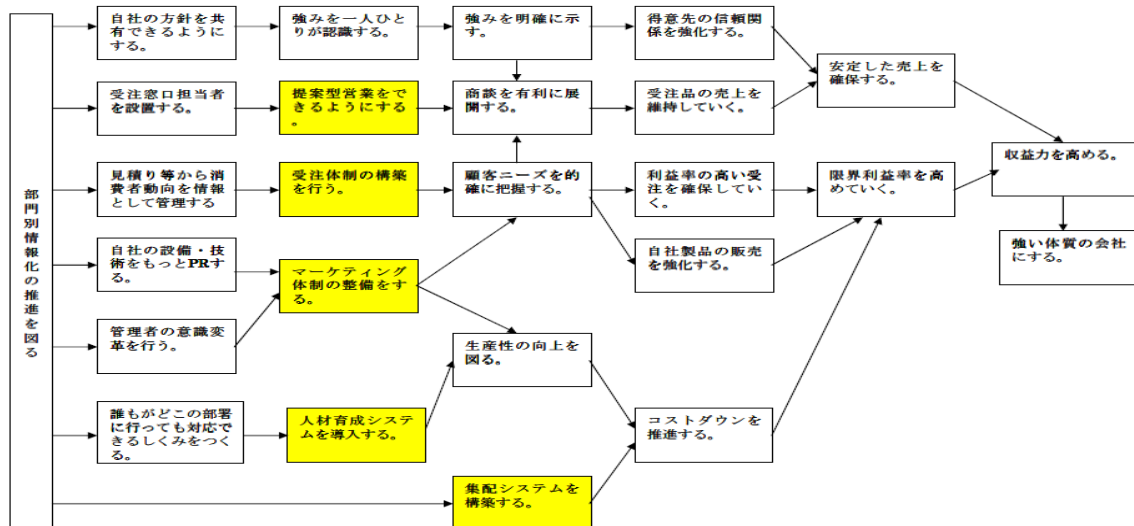
－ 今後の事業戦略 －

当社は、これまで記載した「強み」のほか、「弱み」についても分析を行い、5年後の目標を設定しました。今後の事業戦略を明確化することにより、『より強い体質の会社』として、以下に記載する事項にポイントをおいた事業活動を、今後展開してまいります。



◆事業展開の領域（戦略ドメイン）

事業展開	ターゲット	・現在取引のある約 30 社の取引先及び過去取引のあった企業 ・一般人（個人客）（特注品・試作品を求めている人）
	ニーズ	・引き合い数（見積り要請）が増加傾向 ・地域（個人）からの商品開発・試作品依頼が年々増加



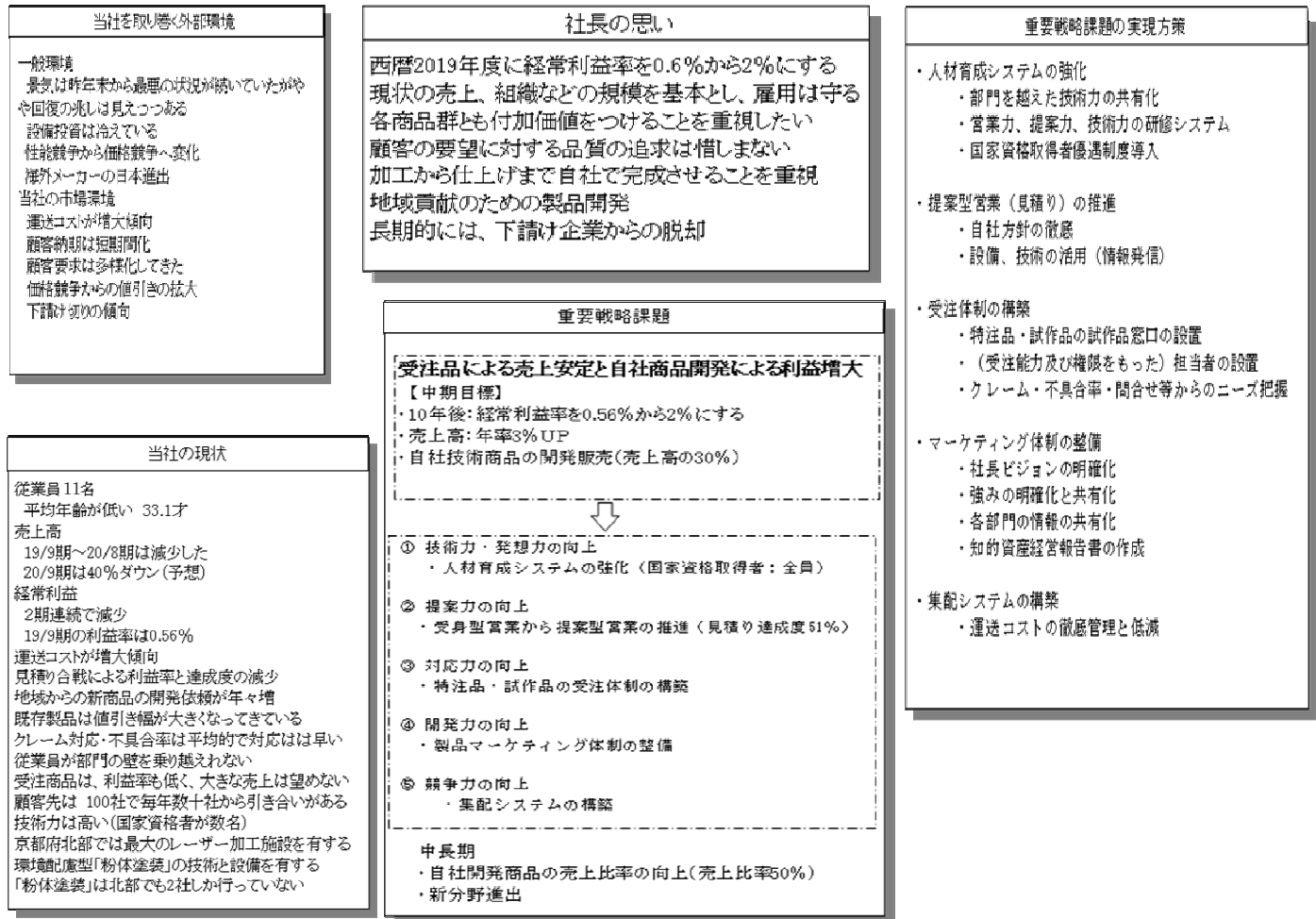
－ 今後の事業戦略 －

◆ 5年後の主な目標

受注品による売上安定と自社開発製品による利益増大

- ・ 経常利益率を現在の 0.56% から 2% にする
- ・ 売上高を年率 3% UP させる
- ・ 自社技術商品の開発販売の売上高シェアを 30% にする

◆ 重要戦略課題図



◆ 前述を踏まえて、当社の戦略と重要課題を以下のとおり設定します

戦 略	重要課題
人 材 戦 略 (人材に関する方策)	国家資格取得者優遇制度の導入
販 促 戦 略 (営業に関する方策)	提案型営業の推進
製 品 戦 略 (受注に関する方策)	受注体制の充実
流 通 戦 略 (流通に関する方策)	マーケティング体制の整備
価 格 戦 略 (価格に関する方策)	集配システムの構築

－ 今後の事業戦略 －

1. 国家資格取得者優遇制度の導入（人材戦略）

- ◎技術力 … 国家資格者を中心に定期的に社内において、技術力強化の研修会を開催し、国家資格取得のやる気をアップさせます。結果的に「互いに協力し合える社内体制（各部門を越えた技術力の共有化）」としても大きく貢献します。
- ◎発想力 … 営業時及び接客時においても、その高い技術力から多様なニーズや課題を克服できる発想力向上にも繋がると考えます。

現状KPI＝従業員資格取得率 33%

目標KPI＝従業員資格取得率100%

2. 提案型営業の推進（販促戦略）

- ◎提案力 … 現状の受け身型の営業では、価格競争（値引き合戦）となり、大手企業に勝てないのが現状です。しかし提案型の営業へとシフトチェンジして、自社の方針を取引して頂く企業及び個人の方に理解していただくと同時に、当社の強みである設備・技術等を積極的にPRし、その上で、課題や困っていることを解決するための提案を持ちかけることで、受注案件を作り出すことが可能となると考えます。

現状KPI＝見積り達成度20%

目標KPI＝見積り達成度51%

3. 受注体制の充実（製品戦略）

- ◎対応力 … 受注能力及び権限をもった担当者を常時配置し、受注動向にも柔軟性をもって対応します。また、クレームにも迅速に対応すると共に、データ管理し、原因をつきつめることで、今後のクレーム率を減少させることができます。

現状KPI＝受注件数 4件／年、クレーム率3%

目標KPI＝受注件数12件／年、クレーム率1%以内

4. マーケティング体制の整備（流通戦略）

- ◎開発力 … 見積り要請・お問い合わせ等から顧客ニーズを的確につかむことで、開発製品計画を立て、販売経路の選択とともに、販売促進努力により、需要の増加と新たな市場開発を図る必要があると考え、マーケティング体制の整備を行います。

現状KPI＝自社製品数 5商品

目標KPI＝自社製品数15商品

5. 集配システムの構築（価格戦略）

- ◎競争力 … 近隣事業所からの受注を中心とするため、受注先・自社共に運送コストの低減が図れ、価格に反映させることが可能となります。その為、他社に負けない競争力を養うことができます。また、集配ルート、集配時間を定めることにより、個別の集配でコストが増大しないよう配慮します。また、営業面においても「御用聞き」の役目も同時に果たし、追加受注等にも繋がると考えます。

現状KPI＝集配割合50%

目標KPI＝集配割合80%、コスト削減率20%

－ セグメント分析シート(現状＋5年後) －

分類	大項目	小項目
経営理念	1. 品質追求は惜しまない	
	2. 不可能と思われることこそ挑む	
	3. 地域と一緒に歩む	
マネジメント	1. 高満足度実現マネジメント	①人材育成研修
		②クレーム対応
	2. ネットワークづくり	①試作の対応
技術・ノウハウ	1. 開発力	①課題をカタチに変える
	2. 技術力	①大型加工設備と見極め力
		②環境配慮型「粉体塗装」技術
製品・サービス	1. あらゆる金属の加工	
	2. 試作品・特注品の作成	
	3. 声を活かしたオリジナル商品	

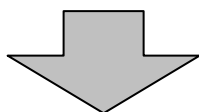
－ セグメント分析シート(現状+5年後) －

K P I
従業員の他部門対応率＝70％（資格取得率33％）
目標：5年後の従業員の他部門対応率＝100％（資格取得率＝100％）
クレーム処理の現地処理割合、クレーム率＝現地50％、クレーム3％／月
目標：5年後の不具合率＝1％以内
試作・特注品相談件数＝4件／年、取引先数＝30件
目標：5年後の試作・特注品相談件数＝12件／年
完成までの平均日数＝単品は当日、板金のみは1週間、板金から塗装は10日間
目標：5年後の完成平均日数＝現在より2割早期完成
自社完成の割合＝自社完成80％、見積達成度20％
目標：5年後の自社製品数、見積達成度＝自社製品数15品、見積達成度51％
自社製品の粉体塗装割合＝30％（5年前は10％）
粉体塗装部門売上割合＝30％
手仕上げ作業平均時間＝16時間（最も時間のかかるアルミの場合）
目標：手仕上げ作業平均時間＝12時間（アルミの場合）
試作・特注品受入率＝99％
目標：5年後の試作・特注品受入率＝100％
売上げに占める自社商品販売割合＝0.5％
目標：5年後の自社商品の売上高シェア＝30％
受注製品の集配割合＝50％
目標：5年後の集配割合＝80％、コスト削減率＝20％

－ まとめ －

（セグメント一覧表）

	◎経 営 理 念◎	◎マネジメント◎	◎技術・ノウハウ◎	◎製品・サービス◎	
セグメント分析	1. どんなモノにも挑戦し続ける (1)品質追求は惜しまない (より早く・より美しく) (2)不可等と思われることに挑む (やってみないと始まらない) (3)地域と一緒に歩む (地域の声を取り入れる)	1. 人材育成研修をカリキュラムを設定し定期的実施 2. クレーム対応は、京阪神エリアは現地へ同い解決対応 3. 試作の対応（当社で完了できない場合でも、地元のネットワークにより京丹後市内で完成）	1. 課題をカタチに変える (発想力・開発力) 2. 大型加工設備と見極め力 (経験・ノウハウ) 3. 環境配慮型「粉体塗装」技術 (技術力)	1. あらゆる金属の加工と手作業での仕上げ 2. 試作品・特注品の作成 (何でも試作サービス) 3. 声を活かしたオリジナル商品	■ 希望に添える製品づくり ■ 要望に対する特注・試作は何でも提供 ■ 喜んでいただくことが当社の技
	←【工夫（努力の過程）】→		←【強み】→	←【使われ方（結果）】→	
影響度比較	10	30	50	10	100
活用度	2	3	4	3	5段階
努力指数	5	10	12, 5（強化ポイント）	3, 3	影響度÷活用度



知的資産の再分類

- 【人的資産】…社長・従業員の発想力・営業力、加工の際の見極め力、手作業での仕上げ度合い
- 【構造資産】…人材育成研修、クレーム対応、試作対応サービス、製品技術力、大型加工システム、加工・塗装技術、オリジナル商品
- 【関係資産】…試作対応・クレーム対応を含めた顧客・企業との関係、試作を通じたネットワーク関係

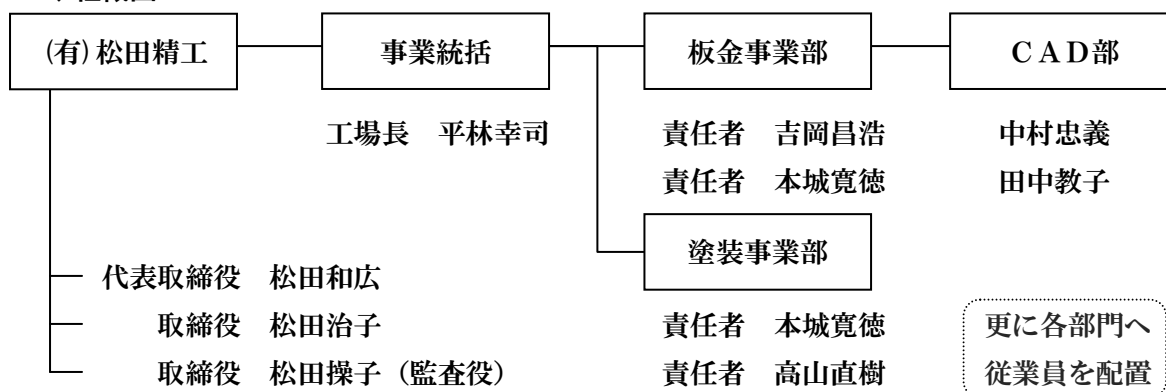
～報告書作成にあたり～

社員の意識を高め、まとまりを重視するため、また顧客・取引先との良好な関係を構築するために、僕の日～新入社員ストーリー～を取り入れた構成で、読みやすく・理解しやすい内容をまとめた報告書となるよう意識しました。なお、金属加工業ですので、事業経営に影響を及ぼすような完全なノウハウを記載するのではなく、そのノウハウを保護しつつ、見える化させる点については大変苦労いたしました。本報告書の作成経過において、経営理念の明確化等、当社の今後の活動に重要なポイントが更に強調された内容となり、関係先と当社が互いに理解し、高めあえるツールとして活用できるものと考えております。

－ 会社概要 －

社 名： 有限会社 松田精工
 設 立： 昭和61年5月
 資 本 金： 300万円
 所 在 地： 京都府京丹後市網野町生野内1122-1
 T E L： 0772-72-1701
 F A X： 0772-72-1792
 U R L： <http://www.matsuda-s.com>
 従業員数： 11人
 事業概要： ステンレス・アルミ・チタン・特殊金属の加工など

◆組織図



◆主な設備一覧

設備内容	メーカー・形式等	数量
レーザー加工機	アマダ F03015NT 4K (5*10)	1
タレットパンチプレス	アマダ EM2510NT (5*10)	2
NCプレスブレーキ	FBDIII8025NT (2500) 他	4
自動プログラム	アマダ AP-100	3
乾燥炉 (大型)・塗装ブース (大型)	箱型熱風循環式 温度 200℃ 間口 4500	4

◆主な取引先 (順不同)

(株)竹村製作所、(株)積進、(株)セキテック、ニューリー(株)、小坂金属工業(株)
 (株)京都製作所、マスミホーナー(株)、エーエフ工業(株)、ミズノ(株)、(株)SSK
 (株)ゼット、(株)アシックス、ほか

－ あとがき －

企業価値を把握するには、企業における有形資産のみならず、人的資産、知的財産、ノウハウ等からなる「知的資産」を認識し評価を行うとともに、それをどのように活用して企業の価値を高めていくのかという経営戦略を知ることが重要です。知恵の経営（知的資産経営）報告書とは、この「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）を、ステークホルダー（利害関係者）に分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図るために作成されるものです。企業の価値創造性が重要視されている現代社会においては、このような報告書により、企業の正確な実力をはかることがより一層重要です。知的資産経営報告書作成にあたり、経済産業省から2005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。ただし、技術力やノウハウを中心に記述し、その結果、新規顧客や連携企業等の開拓につながることを期待して作成した次第であります。

本報告書に記載しました事業戦略ならびに事業見込み等は、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をしております。そのため、将来にわたり当社を取り巻く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、実施または実現する内容とは異なる可能性があります。よって、本報告書に記載した内容や数値などを、当社が将来にわたって保証するものではないことをご了承願います。また、取引先との関連により、当社の売上額等の数値は、本報告書へは記載しておりませんことをご了承ください。

有限会社松田精工 代表取締役 松田和広

この報告書の作成にあたり、地域力連携拠点京丹後市商工会の事業により、知恵の経営報告書作成セミナーにおいて講師を務めていただきました立命館大学経営学部准教授中森孝文先生をはじめ、京都工芸繊維大学創造連携センター 行場吉成先生、大阪府行政書士会（テクノ行政事務所）大脇伸太郎先生、地域力連携拠点応援コーディネーター（森戸博法務事務所）森戸博氏、京丹後市商工会経営支援課 田中勝茂氏・安田稔氏のご支援をいただき作成したものです。ご支援いただきました皆様方に対して、この場をお借りしまして厚く感謝申し上げますとともに、今後共より一層のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

有限会社松田精工 〒629-3134 京都府京丹後市網野町生野内 1122-1

発行：平成22年 2月 初版

京都府中小企業「知恵の経営」実践モデル企業に認証されました



