

知的資産経営報告書 2022

「100年後も存続する企業を目指して」



目次

1.代表者挨拶3P
2.経営理念4P
3.事業概要5P
4.沿革5P
5.事業（業務）プロセス7P
6.現在価値ストーリー9P
7.事業価値を高める知的資産10P
8.経営課題と戦略14P
9.将来ビジョン17P
10.将来価値ストーリー18P
11.企業概要19P

1. 代表者挨拶

時代の変化に伴い、お客様が求めることも変化します。その変化に対応するためには、日々絶え間ない努力が必要です。他社で対応できない難しい作業でも、塗料メーカーや受注先の協力のもと、各製品の用途に応じて適正な品質の製品を提供するなど、納期はもちろんのこと、品質・予算等、顧客の要望に全力でお応えしています。

その体制を構築するため、当社では、自ら考え・行動する社員の育成に努めています。社員が早期に塗装技術を習得できるように塗装ノウハウ・作業手順等をデジタルで管理、業務フローマニュアルを作成・更新も行っています。

また、当社は社員が一番の宝物であると考えています。社員の幸せは企業の幸せであると考え、社員が働きやすい職場を作るために、就労環境を適時整備しています。

積極的な設備投資を行うとともに社員のチャレンジ精神を養い、失敗を恐れず様々な塗装方法に挑戦し続けることで、100年後も存続する企業を目指します。



2.経営理念

○経営理念 ～ 100年後も存続する企業を目指して～

誠意と信用重視の心構えで、お客様に信頼される企業を目指します。如何なる困難にも不屈の精神で挑戦することで価値ある製品を創り出し、社会に貢献すると共に、社員1人ひとりの幸せを築きます。

○方針

- ・常にお客様が求める品質・コスト・納期の遵守を徹底し、お客様に満足を提供することで、取引先との相互発展に寄与します。
- ・改善活動の継続を徹底することでコストの低減を実現、適正利潤を確保し企業の持続的発展を図ります。
- ・職能別、階層別教育を計画的に実施し、お客様の要望を実現できるよう挑戦を続けます。
- ・人権を尊重し、地域社会へ貢献する明るい職場と、人間性豊かな企業づくりを行います。



3.事業概要

●焼付塗装・溶剤塗装・粉体塗装

当社の塗装工程は塗装前処理（脱脂、被膜処理）→水切り乾燥→塗装→検品→組立→検品といった流れです。塗装業務に関しては全て社内ですべて完結する一貫体制をとっています。

4.沿革

昭和63年 先代が独立開業

平成14年 賃貸から自社工場として土地を建物取得

平成20年 事業承継

先代創業者（実父）が昭和63年に設立、業歴33年の金属製品塗装業者です。平成20年に現代表者が2代目として就任し、主に電車のサスペンションやATMの塗装をメインに取扱い、業況は順調に拡大してきました。しかしながら、事業環境はコロナウイルスの影響で一変し、電車のサスペンション等の受注が減少したことで、令和3年には赤字を計上する事態に陥りました。その後、他分野への営業強化による収益改善に取組み、建設機械向けの受注が増加し、令和4年9月期決算では黒字に転換、結果として受注構成比も全体売上の80%を建設機械向けが占める状況となっています。

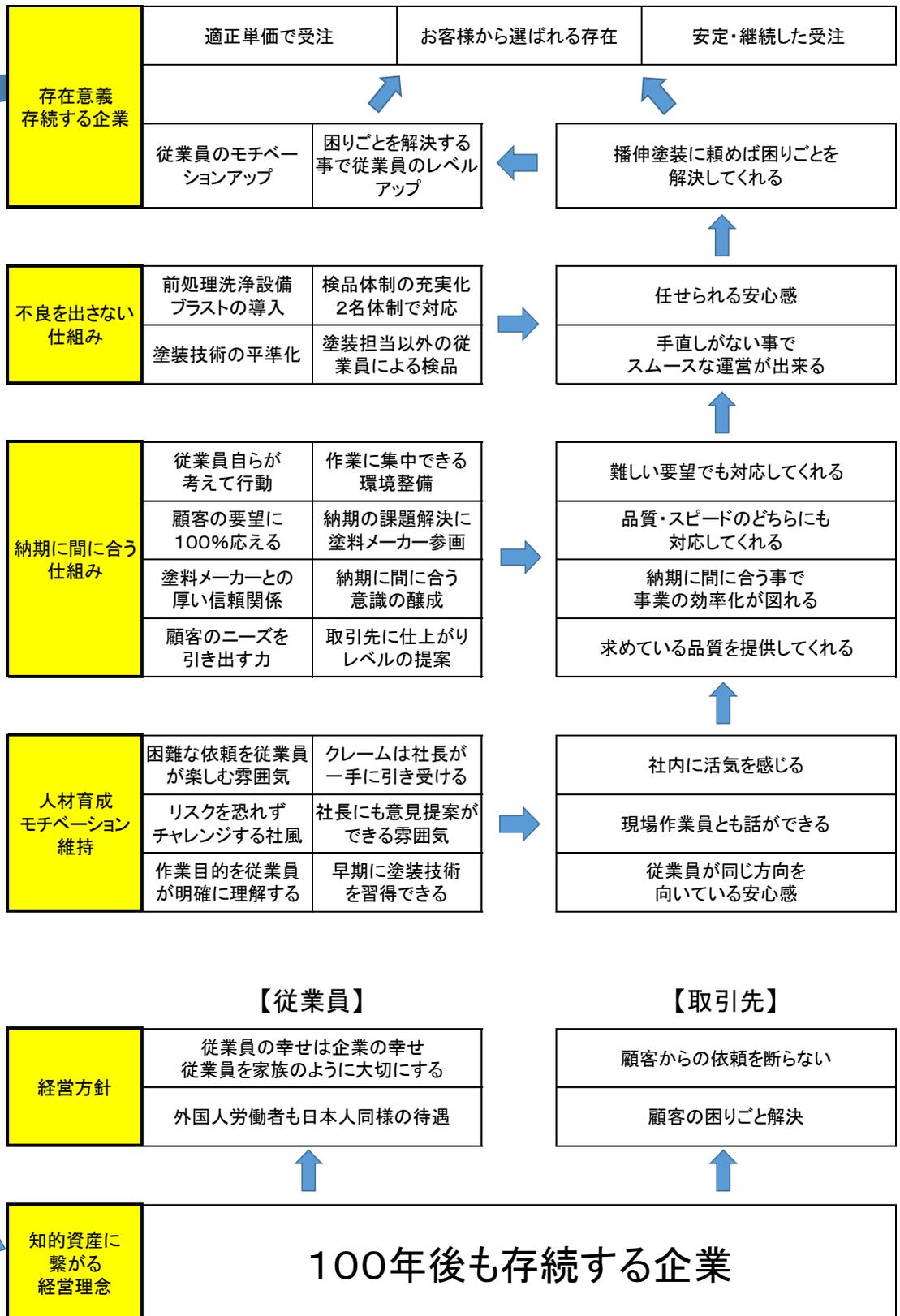
◀これまでの事業展開▶

期間	年度	出来事	知的資産との関係
創業期	S 63	・先代が井野塗装として創業。	<ul style="list-style-type: none"> ・職人氣質であった先代は、塗装技術を背中で見せて覚えさせる取組で、一人前の塗装工になるには10年以上かかっていた。
	H 14	・賃貸から自社工場として土地建物を取得	
事業承継・変革期	H 20	・事業承継	<ul style="list-style-type: none"> ・資金繰り、金策に奔走 ・職人のノウハウをデータ化 社長自身が先代(実父)から、塗装ノウハウ(塗料粘度・配合量他)を習得する際に職人独特の慣習に苦労した経験から、あらゆるノウハウのデータ化に取り組む。 ・作業内容の明確化 ノウハウのデータ化と併せて、各作業の目的を明確化し、「背中を見せ育てる…」ではなく、なぜ必要かを理解させて育て、早期習得につなげる。 ・困り事解決が存在意義 ものづくりへチャレンジする風土と人的資産の確保、開発力・提案力が蓄積。 ・一貫生産体制の確立。 ・高品質要求に応えてきたことで社員の技術力向上。 ・社員には楽に働いてもらいたいとの考え方から、社員(塗装工)から業務効率化の提案を挙げてもらい、積極的に実現に向けた設備投資を行う。 ・顧客ニーズに合わせ、用途にマッチした品質・適正納期・予算を提案。
		<ul style="list-style-type: none"> ・受注割合 その他金属製品 93% 建機向け 7% ・ベトナム人社員を採用 ・元KTCの生産管理者を引抜き採用。生産工程全般に関与し、全製品の工程を管理。 ・検品体制を確立 ・洗浄機、乾燥炉、塗装ブース、コンベアモーター等の設備を随時導入。 ・コベルコ向け受注開始 ・取扱い製品数がトータル1,000点を超え、コベルコ向けが半数以上を占める。 ・受注割合 建機向け60% その他金属製品40% 	
成長期	R3 ~	<ul style="list-style-type: none"> ・知的資産経営への取組み。 ・ものづくり補助金申請への取組み。 ・受注割合 建機向け80% その他金属製品20% 	<ul style="list-style-type: none"> ・明確な経営理念確立に向け知的資産経営に取り組む。 ・建設機械メーカーからの受注増加に伴い、プラスト加工の内製化を検討、設備導入に向け「ものづくり補助金」申請に取り組む。 ・さらなる一貫生産体制を構築することで他社との差別化を図る方針。 ・塗装ロボットの導入(開発)を検討

5.事業（業務）プロセス

プロセス	取組	工夫・特徴
・営業	○トップセールスによる受注確保	○取引先との関係強化 ○商談については社長が対応
・受注 ・塗料仕入	○スケジュール確認 ○仕入先連携	○井原塗料との協力関係 ○受注先の要望を把握し提案 ○受注先の課題解決へのアドバイスや解決策の提案(納期短縮や品質維持に向けた塗料や塗装の仕様を提案)
・下処理 ・塗装 ・乾燥	○工場内清掃 5Sの徹底 ○製品の研磨 ○油脂除去 ○塗装 ・溶剤塗装 ・粉体塗装	○製品のゴミや異物付着防止のため、工場内の清掃を徹底 ○不良品発見時は除去等の対応を行うとともに再発防止に向けたデータを収集 ○研磨・油脂除去を行い、静電気を利用した溶着により、塗料の無駄をなくしている ○低温乾燥と高温乾燥による速度調整が可能 ○塗装設備・乾燥設備が充実 ○各作業の目的を明確化・職人のノウハウをデータ化・業務フローマニュアルを作成し、通常5年かかる塗装技術を1年で習得 ○社員の能力向上に向け、難易度の高い塗装にも積極的にチャレンジ、また塗装ノウハウやデータを蓄積
・検査	○塗装品のキズ、ゴミ付着等の仕上がり状況を確認・検査 ○生産管理者1名・検品者2名体制で検査実施	○塗装したもの以外のものが製品を検品 ○取扱数が多く、検品においても一定のレベルが必要 ○生産管理者が全工程を把握し、不良品発生を抑制し、低コストを実現
・梱包 ・納品 ・アフターフォロー	○納期厳守 ○宅配便による出荷 ○不良品発覚時の早期対応	○試作品については、その結果を確認し対応を図るとともに自社データとしてマップ化

6. 現在価値ストーリー



【従業員】

【取引先】

7. 事業価値を高める知的資産

(1) 人的資産

■ 社員自身が考えて行動する

社員の塗装技術が一定レベル以上あることで塗装製品の均一化が図れ、適正な納期でお客様の用途に合った品質の製品の納入が可能です。

また、リスクを恐れずチャレンジし、困難な依頼を社員が楽しむ雰囲気があり、多種多様な塗装に対応できる技術力が身に付いており、他社で断られるような塗装も手掛けています。



■ 代表者のリーダーシップ

探求心が旺盛で、お客様の困りごとの解決策を追求する信念を持った代表者です。

社員に対しては、失敗を恐れず自ら考え行動できるように自主性を重んじ、クレームは一手に引き受け、何事にもチャレンジできる雰囲気づくりを心掛けています。

このようなことが、不良を出さず納期に間に合わせる仕組みにも繋がっています。



7. 事業価値を高める知的資産

(2) 組織資産

■ 検品体制と生産管理体制の確立

塗装作業を行っていない者が、思い込みや甘えがない検品作業を行います。そのため、返品がほとんどなく取引先から任せて安心という高い評価を得ています。

生産管理に精通した社員が、全商品の生産工程を一括管理することで、作業工程が随時改善され生産性の向上につながっています。



■ 社内風土

代表者は「社員は子供・家族」、「一緒に悩み・苦しみ・喜ぶ」との思いで、社員を信頼し任せることで、個々の成長を促しています。また、職場は風通しが良く、社員から社長へ思ったことはなんでも発言できる環境となっており、社員同士のコミュニケーションも図れています。

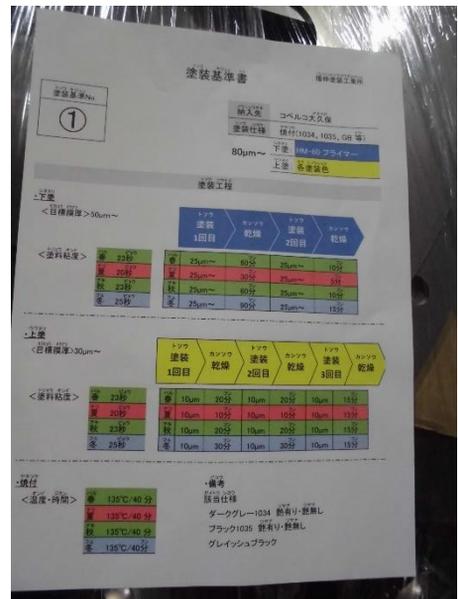
7. 事業価値を高める知的資産

(2) 組織資産

■ 塗装技術・業務フローのマニュアル化

昔ながらの「背中を見て覚えろ・技は盗むもの」といった職人氣質な体制から、代表者やベテラン社員の持つ塗装技術やノウハウ・業務フローをマニュアル化し社員に還元しています。

各作業の目的を明確化し、なぜ必要なのかを理解することにより社員は短期間で技術の取得が可能です。誰でも作業ができる体制にすることで、適正な品質と適切な納期を守れる技術力を備えています。



7. 事業価値を高める知的資産

(3) 関係資産

■ 塗料メーカー・協力会社との関係

塗料メーカーには、必要な材料を小ロットでも要望に応じ短納期で柔軟に対応して頂いています。塗装に関する困りごとや、疑問・質問にもスムーズに回答・アドバイスを頂き、業界の動向なども情報提供して頂いています。また、当社独自の配合データを塗装メーカーへ還元することで、業界の活性化にも貢献しています。

協力会社には、生産性の向上や当社の一定の品質を保つ基準を理解頂き、情報の共有化が図れています。

このような協力体制により、難易度の高い塗装や多種多様な塗装に対応でき、また一貫生産や一定量の受注が可能で、納期を守ることができます。

■ お客様との関係

難易度が高く他の業者に断られて困っている塗装にも積極的に関わり、解決に向けて取組み、お客様目線での的確な情報提供・提案を行うことで、お客様から高い評価を頂いています。また、当社基準の品質を保ちながら納期を確実に守ることで、お客様との信頼関係が構築されています。

8.経営課題と戦略

■塗装ノウハウのデータ化・マニュアル化

顧客の求める事が時代により変化しています。その変化に対応するために日々絶え間ない努力が必要です。当社では塗装ノウハウのデータ化・マニュアル化にする事で早期の塗装技術習得を促しています。今後、IT技術を使い塗装データを蓄積していきながら、よりスピーディーかつ顧客の要望に応えるため、更なる塗装ノウハウのデータ化・マニュアル化を進めていきます。

■新たな塗装方法への挑戦

建設機械部品をはじめとして産業機械部品や電車車輻部品等、多種多様な製品を取り扱っています。同じ塗装方法で対応できる場合と、まったく違う方法を考える必要があるため、その都度、塗装工・塗料メーカーと話し合い、塗装方法・塗料の種類を検討しながら顧客の要望に応じています。

精一杯注力し、作業しても新しい要望が出る場合がありますが、その際は、社長が一手に引き受けているため、社員は失敗を恐れず、いろいろな塗装方法に挑戦できています。試行錯誤を繰り返すことで、「新たなやり方」が見えてくることから、挑戦し続けたいと考えています。

■協力企業との関係強化

塗料メーカー・受注先を仕事上の関係と捉えるのではなく「お付き合い」と考えています。他社で塗装が難しい作業でも、当社では塗料メーカー・受注先と協力しながら取組む事で顧客の要望に応じています。当社だけで解決できない事でも協力企業と一緒に取組む事で、他社にない提案・要望に応じていきます。

8.経営課題と戦略

■当社の魅力発信

当社ではホームページ・パンフレットを作成していません。そのため顧客に訴求できるツールがないことから、当社への依頼は社長の人脈に頼った手法となっています。今後、当社のアピール方法を作成し、広く多くの方々に当社を知って頂く機会をつくり繋がる事で、当社の良さをもっと発信していきたいと考えています。

■社員全員が同じ方向を向く

顧客によって納期厳守や納期がなく品質のみ求められる場合等、要望は様々です。それらの要望にこたえるためには、顧客との打合せ段階で顧客が重視する項目を確認し、塗装工に伝える必要があります。そのため社員とコミュニケーションをとり、意思疎通を図ることが必要になります。常に社員とはコミュニケーションを図りながら、納品に向け取組んでいます。今後、更なる要望に応えるためコミュニケーションを図りながら、社員全員が同じ方向を向いて進んでいきます。

■社員のモチベーション向上

当社では社員の半数をベトナム人実習生が担ってくれています。彼らは3～5年で母国に戻りますが、母国で使用されている建設機械を目にすることで、自分が日本で手掛けてきた重機である事がわかります。自ら関わった建機が母国で使用されている事に誇りを持ち、また当社に勤務したいと戻ってくれる者もいます。当社の仕事が世界で役に立っている事で、必要とされている会社であると再認識してくれる瞬間であり、その瞬間の積み重ねが社員のモチベーションの維持向上に繋がると考えています。社員自らが考え、自分たちで運営できる会社を目指し、今後も必要とされる会社であり続けるために社員と研鑽に励みます。

8.経営課題と戦略

■ 働きやすい環境づくり

当社では社員が一番の宝物であると考えています。社員が働きやすい環境を作るために、設備導入や日本人とベトナム人との交流が図れるよう、休憩時間の有効活用や近隣の畑で野菜を栽培し社員に提供するなど、社員全員を家族と思って付き合っています。

また、安定した生活を実現するために仕事の重要性を説明することに加え、一つ一つ顧客の要望に応える事で次の仕事に繋がる事を伝えています。

今後も社員の生活を守るために存続できる会社を目指します。

9. 将来ビジョン

100年後も存続する企業



- ・ 社員全員が同じ方向を向く
- ・ 社員のモチベーション向上
- ・ 働きやすい環境作り

100年続く企業を目指して・・・

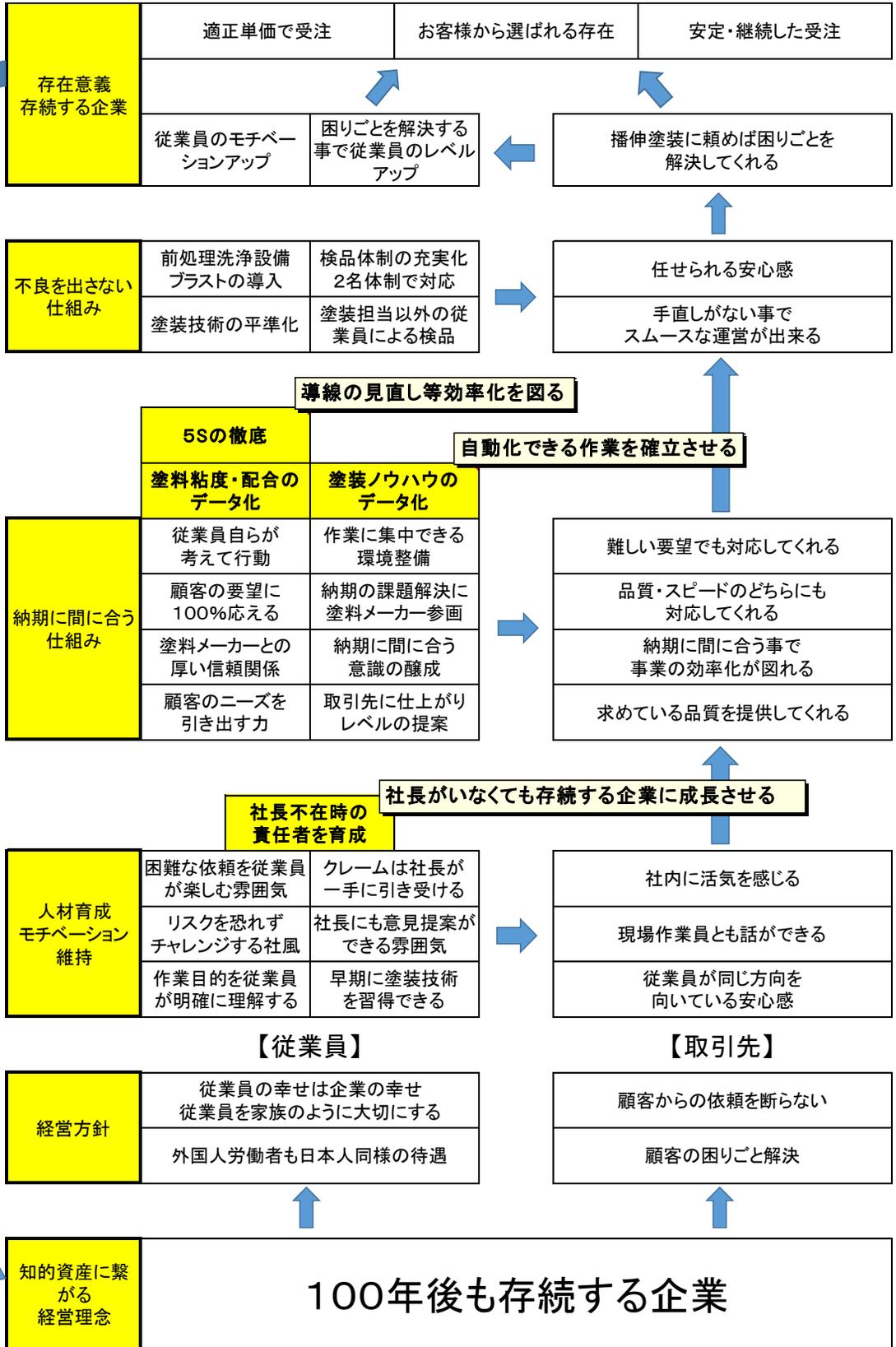
塗装業界自体のイメージが良くないことが、人材不足に繋がっています。

自社の塗装ノウハウ・配合を塗料メーカーを通じてオープンにする事で業界全体の作業効率向上が図れ、5Sを徹底し職場環境をクリーンなものに変え、業界全体が活気付く事で人手不足の解消に繋がると考えています。

社員の事を最優先に考えて経営をすることで、自社への愛着が沸き、当事者意識で仕事に取り組んでくれる事が、企業の持続的発展に繋がっていくと考えています。

業界全体のイメージを変え、自社が業界及び地域に貢献する為には100年後も存続する企業を目指すことが重要であると考えています。

10. 将来価値ストーリー



11. 企業概要

企業名 : 有限会社 播伸塗装工業所

代表者 : 井野 優作

所在地 : 兵庫県三木市別所町西這田字奥山605

設立 : 昭和63年12月15日

資本金 : 10,000,000円

社員数 : 8人

メールアドレス :

