

知的資産経営報告書



2023年10月



ファインモールド株式会社

FINE MOLD CO. LTD

目 次

1. ご挨拶	2
2. 経営哲学	3
3. 事業概要	4
4. これまでの事業展開	8
5. 自社の強み・優位性(知的資産)	13
6. 市場環境	22
7. これからの事業展開	24
8. 会社概要	27
9. あとがき	28

表紙の説明



- ①会社正面と従業員
- ②ISO9001、13485認証取得工場のマーク
- ③事業継続力強化認定工場マーク
- ④健康事業所宣言マーク

1. ご挨拶

弊社は1984年3月に先代と母がファインモールド株式会社を設立し事業を開始致しました。来年(2024年)には色々な関係者様のご支援の基、創立40周年を迎えます。社名の由来は「ファイン」(精密な・素晴らしい)、モールド(樹脂・成形)と言う意味を持ちます。現在、社名に込められた先代の想いを引き継ぎながら二代目の私が経営しております。

当時、本宮市近辺には射出成形メーカーはまだ少なく、弊社は草分け的な存在でした。当初はカメラの機構部品、携帯電話の導光版や光学レンズ等を主力製品として生産して展開しておりましたが、生産拠点が新興諸国に移り、国内産業の空洞化が進む中、射出成形メーカーも厳しい環境にさらされ、消滅したり、M&Aで買収される等、劇的な世の中の変化にも直面致しました。

その環境化においても弊社は、「終わりなき技術の追求」を経営理念として掲げ、常に新技術の導入を図り、「ISO9001」や「ISO13485」等の認証を取得して品質マネジメントシステムを構築する等、生産や品質管理体制の確立と改善に努力致しました。又、生産協力会社とのネットワークも強化し、市場が求める安値で高品質な製品を一貫生産(塗装、印刷、組立等)できる体制も作り上げました。

現在では、お客様からの信頼度も高く、OA機器や通信機器、及び医療機器や車載機器等新分野への進出も果たし、安定した経営基盤を確保する事が出来ております。

今後は更に生産の特殊技術(自動化)と品質の向上に努め、社会に貢献する事で地域やお客様からより信頼され、未永く必要とされる企業を目指すと共に、従業員の健康と生活の向上を図り、働き甲斐のある会社づくりに専念して参ります。

今回の知的資産経営報告書では、財務的な内容以外、普段目に見えない部分に焦点を絞り、経営方針、組織、取引先様との関係等、弊社の知的資産である「強みを見える化」して、50年後も100年後も活用できる様に纏めました。この報告書は次世代の継承者や従業員が会社を運営していく為に貴重な参考文献になると思います。又、ファインモールドに係わる全ての方々にも弊社をご理解して頂くツールになればとの思いから作成致した次第です。

2023年10月
社名： ファインモールド株式会社

代表取締役 辻 儀昭



2.経営哲学

(1) 経営理念

終わりになき技術の追求

(2) 経営理念の趣旨・説明

時代の進化に対応する為、常に新技術の習得や導入を図り、それらを駆使して地球環境の保護にも努め、社会に貢献する事で地域社会やお客様から末永く信頼され、必要とされる会社作りを目指しています。

(3) 行動指針（経営目標）

①数値目標

年間の売上金額と経常利益金額の目標値を設定し、月々の目標は経営計画表にて示されています。

②行動目標

収支金額以外の主な年間の重点活動目標を設定し、月々の目標は経営計画表、品質改善計画表にて示されています。

※行動指針は「夢八訓」の教えに習いながら活動し、成長する事を目的にしています。（夢をかなえる行動）

- ・ 夢 ⇒ 夢がある者には希望がある。
- ・ 希望 ⇒ 希望のある者には目標がある。
- ・ 目標 ⇒ 目標のある者には計画がある。
- ・ 計画 ⇒ 計画のある者には行動がある。
- ・ 行動 ⇒ 行動がある者には実績がある。
- ・ 実績 ⇒ 実績がある者には反省がある。
- ・ 反省 ⇒ 反省がある者には進歩がある。
- ・ 進歩 ⇒ 進歩がある者には夢がある。

3. 事業展開

(1) 事業内容

ファインモールド株式会社は1984年に射出成形事業からスタートし、創業当初はカメラ機構部品や洋服用ハンガーの生産から始まり精密レンズ生産、OA関連部品等徐々に生產品の幅を広げ、新規取引先を拡大してきました。

現在では医療部品、車載部品、通信機器部品等、多種多様な製品を生産しています。

2013年には医療機器の品質マネジメントシステムであるISO13485認証取得し医療製品に対する品質管理体制を強化しました。又、この頃より協力工場とのネットワーク体制も実現し、成形から印刷、組立までを行う一貫受注体制が構築され更なる事業の発展へと繋がりました。

近年では自動機(製品取出し、ゲートカット、部品挿入)や高精度画像寸法測定器等積極的に新しい技術の導入や設備投資を行い安定した生産と品質管理体制にて事業が展開されています。

(2) 各事業(商品・サービス)について

①精密医療部品 事業

事業開始時期) 2009年頃

製品の用途) カテーテル医療部品、歯科医療機器部品

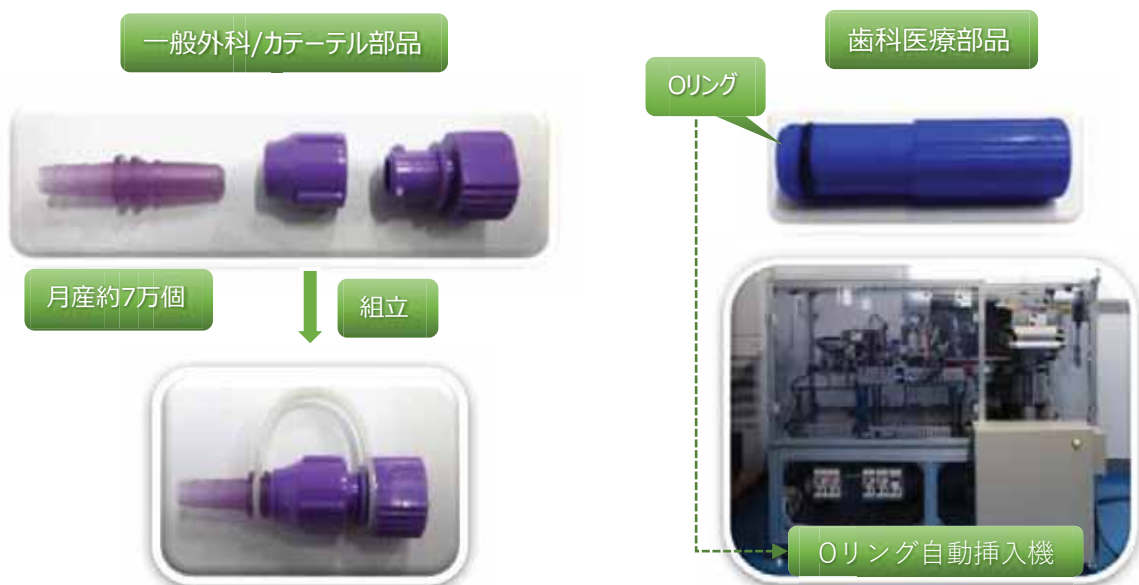
特徴 主に精密小部品。30t~75tの成形機を使用し1~2週間程度の連続成形にて生産。

ISO13485の認証を取得し、QMSに基づく生産や品質管理体制を確立。

生産Lot毎に外観/寸法チェックによる品質評価を実施。

リングの挿入やゲートカットは自動化で対応し、生産効率UPを実現。

協力会社での組立品に対しては受入検査を実施しています。



3. 事業展開

② 車載部品 事業

事業開始時期) 2000年頃～

製品の用途) 自動車内外装部品

特徴) 主に小～中部品。75t～150tの成形機を使用し1週間程度の連続成形にて生産。成形品・シルク印刷・ASSYの一貫受注生産。
成形品は車内外装品で製品表面はシボ加工が施されている。成形単品は生産Lot毎に外観/寸法チェックによる品質評価を実施し、シルク印刷や組立加工は協力工場へ委託し、受入検査を実施しています。

車載内装Assy部品



シルク印刷

3部品Assy

表面シボ加工



車載内部部品

駒替えて3種類の製品に対応
機種により部品組込み工程有

③ 通信機器部品 事業

事業開始時期) 2005年頃～

製品の用途) セキュリティー端末機器外装部品、車載ネットワーク機器外装部品
電話機外装部品

特徴) 主に中～大型部品。75t～250tの成形機にて生産。
カバーやパネル、ケースといった外装品が多く、表面シボや塗装、シルク印刷の製品が多数あり、単品は生産Lot毎に外観/寸法チェックを実施しています。
塗装や印刷は協力会社へ委託し、受入検査を実施しています。

ネットワーク機器外装品

・シルク印刷
・表面、側面シボ加工
・部品熱溶着取付



セキュリティー端末部品

・複雑形状



電話機外装品

・シルク印刷
・表面、側面
・シボ加工品



3. 事業展開

④その他

事業開始時期) 2004年頃～

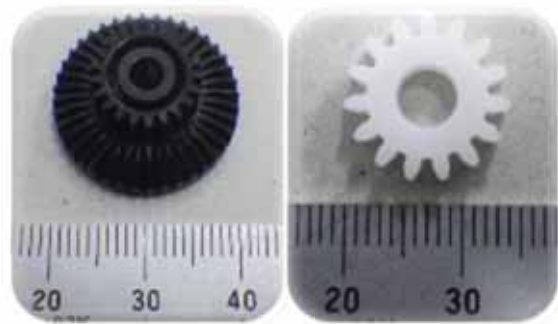
製品の用途) 強電機構部品、OA機器部品

特徴) 75 t～150 t 精密小型部品から大型部品で一部の製品にはガラス入りの材料を使用している。

ガラス入りの材料の特性としては強度UP、絶縁性UPといった効果がある。
生産Lot毎に外観/寸法チェックによる品質評価を実施しています。



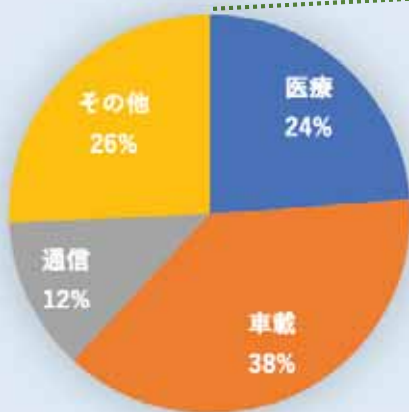
強電機構部品
特徴：ガラス15%入
強度耐性UP



精密小型ギア部品
多種多様の材料
OA機器内部部品

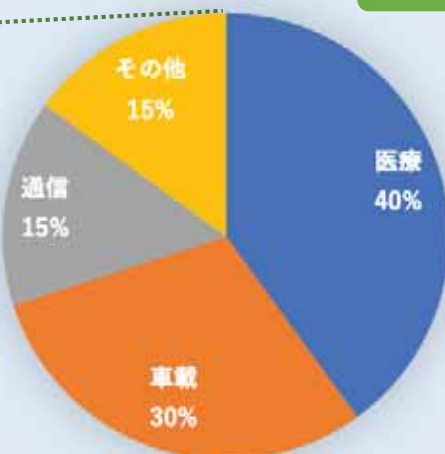
(3) 売上構成比率

2023年度



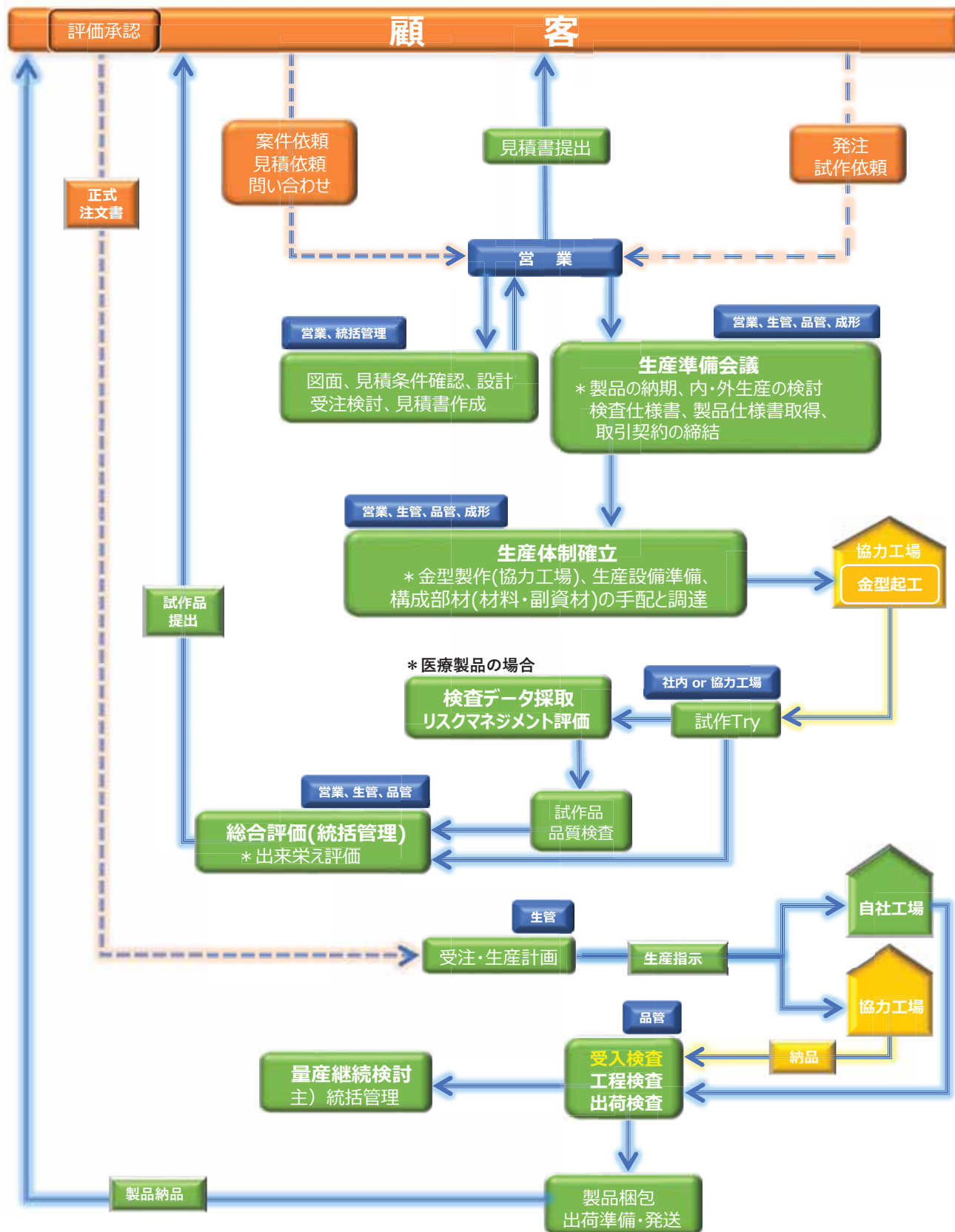
5年後

2028年度



3. 事業展開

(4) 業務プロセス



4.これまでの事業展開

(1) 会社の沿革

期間	年度	出来事	知的資産との関係
創 業 期	1984～ 1989年	先代社長「辻 勉」がファインモールド(株)を設立し創業 成形機を導入し射出成形事業を開始、県内では珍しい最新式の全電動成形機も配備 創業当初の主力はカメラの機構部品や洋服用のハンガーを生産	創業者は人望も厚く本宮地域に他の成形会社を立ち上げる等、業界の発展にも寄与する世話好きの頑張り屋で創意工夫にも長けたアイデアマンでもあった。 創業者の幅広い交友関係と先見の明やQCDに対する対応の良さもあり、顧客も仕事も増加した。
	1990年	創業者の長男「辻 儀昭」入社	
	1991年	無人化対応、手作りストッカー配備	現社長が入社し、成形技能士の資格を取得する等、成形技能も向上した。
	1992～ 1996年	「辻 儀昭」射出成形2級技能士取得 自動警報連絡装置を設置 主力製品はプラスチックレンズの生産や組立（セキノスと取引開始 売上50%）	レンズの生産効率をUPさせる為、従業員の増強や作業の自動、無人化にも努めた。
激 動 期	1997～ 1998年	「辻 儀昭」社長就任、先代は会長就任 「平 英子」他検査員入社	世代交代により勤勉で資格や認定取得マニアの現社長が就任し、現在に繋がる人材の採用等、顧客対応や組織体制を改善した。
	1999～ 2002年	「八巻 昌裕」成形技術者候補入社 「辻 儀昭」射出成形1級技能士取得 全電動成形機を拡大配備 サンシンと取引開始（車載用部品）	
	2003年	プラスチックレンズ売上激減 3年スパンで受注が変わるプラスチックレンズの製造が主力だった為、急な売上激減により赤字経営に転落し、従業員的大幅なリストラがあった。	新しい技術や設備を積極的に導入し、プラスチックレンズ業界だけでなく、人脈を活かして受注変動が少なく長スパンの医療機器部品の生産等、経営上のリスクを分散する為、他分野への営業、活動を精力的に展開した。
	2004年	新規取引先4社獲得 他分野に営業展開 ナンシン、大栄、日の出と取引開始	
	2005～ 2006年	中期5ヶ年計画策定（本宮会計センター） 東北リズムと取引開始（カメラ部品）	中期5ヶ年計画の策定、及び新規顧客の獲得等で短期間に業績を回復することができた。
	2007年	「辻 儀昭」射出成形特級技能士取得 「川名 久子」入社(会社の総務・経理交代) 会社の窓口担当者変更に伴い、顧客との対応が良くなり、顧客や利害関係者から好評を得た。	会長死去に伴う経営への影響も最小限に留めることができた。
	2008～ 2009年	会長死去 リーマンショック発生 Y.M.Kと取引開始 (富士システムズ医療機器部品)	事前に会長から社長への経営に関する業務の引継ぎが完了しており、成形技術的にも射出成形技能士の資格を取得する等、生産活動においても支障は無かった。

4.これまでの事業展開

期間	年度	出来事	知的資産との関係
成長期	2010年	「藤谷勝人」入社（統括管理課長就任） スズキ製作所と取引開始(コーナー樹脂材) 5S活動の推進 ISO9001認定取得準備	統括管理課長の入社によりISO9001やISO13485の認証を短期間で取得することができた。大手顧客との取引に必要なQMSが確立され、組織図、品質保証や製品実現体制が整い会社としての基礎ができた。
	2011～ 2012年	ISO9001認証取得、「5S」活動の推進、改善提案制度を確立して運用 2011年3月に東日本大震災が発生したが被害は少なく2～3日後には通常稼働出来た。 「吉田 晃」入社（品質管理担当就任） 「辻 儀昭」第三種放射線取扱主任者免状取得した。放射線測定器を協力会社と開発し、販売した。 協力会社とのネットワーク強化 (成形、印刷、組立、一貫受注体制の構築) コアタックと直接取引開始（通信機器） 東北リズム、スズキ製作所との取引終了	経営理念や品質方針、経営目標も明確になり、経営計画も具現化され目標に対する実績の進捗管理が見える化された。 又、新たな人員「吉田、安田、菊多、渡辺」の採用により、品質や生産管理体制も強化された。 ホームページが掲載された事により、新規顧客からの問い合わせや引き合いも来るようになり 取引においては中間顧客業者の撤退や廃業等もあったが、その業者からの弊社推薦や紹介等により、大手顧客との直接取引が実現した。
	2013～ 2016年	ISO13485認証取得 ホームページ掲載 「八巻昌裕」射出成形2級技能士取得 Y.M.Kとの取引解消 富士システムズと直接取引開始	社長の人脈と協力会社への支援によりネットワーク体制が確立され、弊社のQCD活動の成果も評価された結果、受注(売上)が増加し、経営基盤の安定に繋がった。
	2017～ 2019年	岡谷電機産業と取引開始（強電機構部品） ナカニシと取引開始（歯科医療機器部品） 医療製品の主力化、経営基盤安定化推進 健康事業所宣言の証明書取得 喫煙室設置、体温計や血圧計等、配備 従業員への健康に関する配慮活動が全国健康保険協会から評価された。 2019年10月に台風19号により本宮市では大水害が発生したが、倉庫の床上浸水はあったが工場に被害は及ばなかった。	又、社長が営業を兼ねている為、顧客との打ち合わせの際、即決出来るメリットも功を奏した。 健康事業所宣言に取り組むことにより、就業環境が整備され、従業員の健康状態やパフォーマンス。生産性が向上すると共に、従業員が使う医療費も軽減し、折半している企業側の負担が軽くなる。又企業イメージが上がる為、従業員の確保が容易になり、定着率も良くなった。
	2020～ 2021年	事業継続力強化計画の認定取得 弊社の防災、減災、感染症に対する事前対策計画の内容が経済産業省から認定された。 サンシン廃業、エントラストと取引開始	事業継続力強化計画認定により、金融支援や税制優遇、補助金審査による加点が受けられる他、会社のブランド力が向上し、社会的な信用を獲得することができた。
	2022年	「安田 卓、菊多 加代子、渡辺 幹夫」入社 車載用部品(エントラスト)の売上が激増し現在の主力製品になった。	
	2023年	年間の売上総金額が「4億円」を突破した。	

4.これまでの事業展開


(2) 経営戦略の変遷

期間	戦略・方針	取組み	投資（内容・金額）
創業期 1984年 ～ 1996年	<p>社会や市場の動向を見据えて、工業用精密プラスチック部品の生産事業を展開する。 (カメラ機構部品)</p> <p>他分野へも進出し、事業を拡大する。 (洋服用ハンガー等)</p> <p>成形業務に必要な技術力を高める。</p> <p>休めない多忙状態を回避する為、生産効率を向上させ、生産の自動化を図る。</p>	<p>最新式の全電動成形機を購入し工場が一番目立つ場所に設置した。</p> <p>カメラレンズの増産に伴い従業員を増強した。</p> <p>無人化対応の為、手作りストッカーの作成や自動警報連絡装置を配備した。</p> <p>射出成形技能士2級の資格取得に挑戦</p>	<p>成形機、周辺機器の配備 投資金額≒15,000万円 FANUC-225t①-50t②-30t② SUMITOMO-25t②-150t① NIIGATA-50t② -75t② NIIGATA-160①</p> <p>ストッカー、自動警報装置</p> <p>土地建物、倉庫、動力機器 投資金額≒9,000万円</p> <p>社有車、エアコン、測定機 投資金額≒1,000万円</p>
		成果	課題
	<p>成形生産活動を実施する上での4M体制が確立された。(機械、材料、工法、作業員) 成形技能士2級取得1992年 辻 儀昭</p> <p>県内初の全自動成形機を導入した事で、見学者も多数来社し、電動化の波を広げた。</p> <p>プラスチックレンズの受注が順調で、品質の良さから、組立まで請け負う事になった。 又、ストッカーや自動警報装置の配備により生産効率も向上した。</p> <p>他分野への進出成果が実り、ハンガー等の 受注を得て、売上が増加した。</p>	<p>工業用プラスチックの海外生産化が始まり、国内生産の減少により空洞化が問題になった。</p> <p>※同業者からハンガーの生産をさせて欲しいとのオファーが絶え間なく有った。</p> <p>レンズやハンガーの生産効率や稼働率を向上させる為、従業員の増強や生産の自動化が必要になった。 ※ハンガーは利益率が低く改善が必要。</p> <p>業務体制の見直しや、更なる成形、生産技術の習得が必要になった。</p>	
	<p>創業者 代表取締役社長 1984年 辻 勉</p> 	<p>創業当時の社屋</p> 	<p>各種レンズ、カメラ部品</p>  <p>洋服用ハンガー</p> 

4. これまでの事業展開

期間	戦略・方針	取組み	投資（内容・金額）
激動期 1997年 ～ 2009年	終わりなき技術の追求 全電動成形機の拡大配備 リスクを分散させ、経営を安定させる為、新分野の顧客獲得と受注の拡大を目指す。	射出成形技能士の資格取得に挑戦 新規顧客先の開拓 ・携帯電話の導光版の製造（北日本金型） ・ビデオカメラのファインダーレンズの製造（セキソ） ・コンパクトカメラのファインダーレンズの製造（日出） ・カメラの機構部品の製造（東北リズム） ・医療機器部品の製造（Y,M,K） ※中期5ヶ年計画の策定 ※経営計画を作成し、目標を設定する。	1988年 成形機配備 FUNAC-30t(2基) 2000年 成形機配備 FUNAC-50t 2006年 成形機配備 SUMITOMO-130t 2007年 成形機配備 NIIGATA-75t 2008年 成形機配備 FUNAC-50t 全電動成形機 各種成形機やその周辺設備に関する 投資金額≒5,000万円
	成果	課題	
	成形技能士1級取得 1997年 辻儀昭 成形技能士特級取得 2007年 辻儀昭 様々な分野の製品を製造する事により、成形技術力や生産能力も向上し、顧客の評価も高まった。	生産拠点が海外に移り、国内製造の空洞化が急速に進んだ。 海外移転が難しく、国内に残る仕事を模索し、経営基盤をより強く安定化させる為の営業展開を行う事が必要。 リーマンショックによる受注減の動向。	
代表取締役社長 辻儀昭 1997年就任 	成形設備機器  	通信機器 / 医療  	

4. これまでの事業展開

期間	戦略・方針	取組み	投資（内容・金額）
成長期 2010年 ～ 2023年	<p>経営理念 終わりなき技術の追求。 新しい技術を導入し、顧客から信頼される企業を目指す。</p> <p>品質方針 ・法規制やお客様の要求事項を満たし、社会的にも存在価値が有る会社。 ・品質マネジメントシステムの有効性を確実に維持し、より良い改善が継続的に行える会社。 ・柔軟な発想でアイデアを駆使し、安全で優れた製品作りが出来る会社。 ・社員全員が目標に向かい、一致団結努力し、時代の変化にも対応が可能な進化できる会社。 ・社員がルールを順守し、健全で希望にあふれ、働ける幸せが実感できる会社。</p> <p>※安定した売り上げの基盤づくりと協力工場との関係強化。</p>	<p>品質方針5項目を掲げ、各期の経営目標を設定し、それに準じた経営計画表を作成し事業活動に取り組み進捗管理を見える化した。</p> <p>ISO9001,ISO13485の認証を取得し、顧客にもアピールできる品質や生産管理体制を構築した。</p> <p>経営基盤の安定化を図る為、変更が少なく生産スピンの長い医療機器製品の受注拡大に取り組んだ。</p> <p>事業継続の為インフラ設備の更新や自動機の導入配備にも積極的に取り組んだ。</p>	<p>2011年/2015年 FANUC-250t/FANUC-100t 2017年/2020年 NIIGATA-100t/FANUC-150t 2021年/2022年 SUMITOMO-75t/FANUC-50t</p> <p>等、成形設備投資金額 ≒10,000万円 リアカバー Nat自動挿入機 ノズルチップの「リング」挿入機、ゲート自動Cut機等、自動機器投資金額 ≒2,500万円 チラー、エアコン、健康機器 コンプレッサー、パソコン 社有車等、投資金額 ≒8,000万円 測定器、不動産投資金額 ≒1,500万円 各種資格や認証取得維持講習会等への投資金額 ≒2,000万円</p>
	成果	課題	
	<p>会社を運営する為に必要な基礎や経営を継続する為の基盤が確立された。</p> <p>・経営の基礎＝マニュアルや手順書に基づく実践作業等「QMS」の運用が出来ている。</p> <p>・経営の基盤＝安定した顧客が確保できた。 受注変動の少ない、医療分野の顧客獲得 ※売上、利益共、目標が達成され、設備の更新や従業員の所得拡大ができた。</p>	<p>・世代交代がスムーズに出来る様、業務のマニュアル化を更に進める必要がある。</p> <p>・従業員の高齢化や求人難を踏まえて更に作業の無人、自動化を推進する必要がある。</p> <p>・仕事の基本は「5S」や「改善」活動であることを再認識させ、会社や個人の成長、進化を更に促す必要がある。</p>	
<p>ISO活動推進メンバー</p>  <p>ISO9001認証取得 ISO13485認証取得</p>	<p>品質方針、経営目標の掲示</p>  <p>成形技能士資格、事業継続力強化計画認定証</p> 	<p>「リング」自動挿入機、成形機</p>  <p>5S、改善提案掲示板</p> 	

5. 自社の強み・優位性 (知的資産)

1. 成形技術の共有化

成形技術は属人的になりがちですが、弊社は組織としての成形技術向上を目指しています。その為に成形設備のメンテナンスや成形段取り作業の方法等についてはできるだけ手順書を作成し、成形技術の共有化が図れる様に対処しております。

弊社では射出成形技能士「特級」の資格を持つ社長が成形技術の講師となって成形条件の設定や品質問題の解消方法等、成形担当者に対し成形技術力の伝授と指導に努め射出成形技能士の育成に当たっております。

その結果、弊社の成形条件設定力が向上し、お客様からの信頼性も徐々に高まり、お客様が他社ではできない難しい製品の試作や量産も依頼される様になりました。仮にお客様から成形条件表等を提示されても、弊社独自の設定条件が優位であることを提言し証明できる様にもなっています。

成形技術が向上したことによる波及効果としては、トラブルの減少、生産ロスや経費削減にもつながっています。

成形工程の管理は「成形工程作業手順書」に基づいて実施され、成形設備については、「成形設備日常点検表や定期点検表」にて管理されています。又、生産の記録は「成形機稼働実績表」に示されています。

成形設備の更新はタイムリーに最先端の設備を導入する事が可能で、成形工程における自動化が推進されています。他、関連技術としては、製品取出し機のチャック板の制作ですが、豊富な経験と学んだ知識を活用し、殆ど自社にて開発し、設置し、運用しています。

↓ 射出成形技能士資格書



↓ 各種製品取出し用チャック板



5. 自社の強み・優位性(知的資産)

2.品質管理体制

(1) QCD保証

医療機器の品質マネジメントISO13485やISO9001を取得しており各担当が内容を熟知し、日々の業務に活かしています。
QMSの確立によって品質、生産管理体制が整い会社の基礎が出来ました。

(2) 安定した品質

長期連続生産による品質の安定に加え、機械の自動化や無人化、工程検査に出荷検査等、熟練された高いレベルの作業員による検査の実施も品質維持に繋がり、こちらも大事な知的財産の一つとなっています。

(3) 品質管理体制の確立

検査規格や検査方法の設定及び品質標準書類(検査基準書、品質管理表、一口標準書、作業指導書)等作成し運用しています。
製品を生産する場合は必ず作業標準書を掲示して確認しながら検査を実施しています。工程検査ではF/M/L検査を実施することで長期連続生産でも安定した品質の確保が出来ています。



↑ 出荷検査作業中の様子
熟練の作業者が客先より求められている品質を提供しています。



↑ ゲートカット&外観検査中の様子
「次工程に不良は流さない」を念頭に各作業者が検査を行っています。



↑ 立上げ検査(F)の様子
立上げ検査と同様に中間検査(M)と最終検査(L)も実施し品質を保証しています。



↑ライン検査様子
作業指導書を確認しながら検査を実施しています。

5. 自社の強み・優位性 (知的資産)

3. 生産管理体制

～働きやすい環境～

弊社では「まずやってみる」「自由にやらせてみる」という社風があり、従業員一人一人が考えて自発的に行動することで新たな発想が生まれ、それが機械の自動化や無人化、個々の改善活動に繋がり、生産活動に余裕を生み出す仕組みになっています。

(1) 24H機械無人運転

成形機の中には無人で連続大量生産できるものがあり、様々な形状や材料の製品を日々生産しています。

成形された製品を自動でストックトレイに収納することにより無人化を実現しています。社内の負荷率を60%以下に抑えることで、急な試作や受注にも生産対応が可能になります。

(2) 一定量の在庫保有

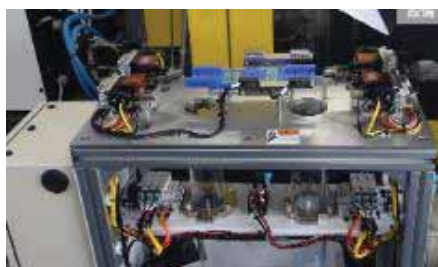
無人での連続生産が可能で、製品を保管する倉庫も2棟あり、ある程度の在庫が保管出来ます。短納期や緊急注文にも在庫で対応できる仕組みになっています。

(3) 積極的な自動化 (独自の自動化システム)

現在まで金型へのインサートナットに自動挿入機、Oリングの自動挿入機や自動ゲートカット機、最近ではゲート幅1mmで4個取りの製品をレーザーで一括カットできる独自の最新の自動ゲートカット機を導入し、今後も積極的に自動化に向けての取り組み活動を実施していきます。



無人で稼働し、出来上がった製品を自動でトレイに収納。最大72hの無人稼働が可能



増産により取り数を2個→4個にし、自動カットシステムを導入。生産効率が格段にUP



大型倉庫を保有しており、一定量の在庫を抱えることが出来ます。倉庫内の資材等の保管状況、製品の品質管理も万全です。



レーザーゲートカット機の導入。大幅な業務改善を実現

5. 自社の強み・優位性(知的資産)

4. 組織力づくりー1

意識と能力の高い従業員

弊社では各部門の業務に必要なスキルを「スキルマップ表」にて明らかにしており、各従業員が持つ資格は「資格認定者登録票」により管理しています。尚、業務に不足なスキルは「教育・訓練計画表」に基づき、教育、訓練が行われ、実施した教育内容は「教育・訓練実施記録」に記録され、技能及び知識の向上が図られています。

品質マニュアルでは、各部門の役割と権限が明確に示されており、組織図では従業員の特性を考慮し、各従業員の具体的に主な担当業務が記載されています。

このような取り組みが功を奏し、1人1人「任せることができる社員」、自分の職務や目的を理解して行動ができる意識と能力の高い従業員(人的資産)が育つ要因になっています。

他、会社の窓口の心得としては、皆が営業マンであるとの認識を持つ様に指導しており、出来るだけ丁寧な対応で会社の印象を良くする活動が行われています。

スキルマップ一覧表

品質マニュアル(職務、権限)

教育・訓練計画表

教育・訓練実施記録

5. 自社の強み・優位性(知的資産)

4.組織力づくり-2

業績・目標の共有

経営理念

会社としての経営の根本「あるべき姿」が示されています。

品質方針

経営理念を踏まえ、ISO9001及びISO13485規格の要求事項が全て網羅される形で作成されています。

経営目標 (品質方針と連動)

品質方針が経営目標に反映される様、設定しています。

数値目標: 売上金額、及び経常利益の年間目標が示されています。

行動目標: 収支以外、年間の重点活動目標が示されています。

経営理念、方針、及び目標の共有化

弊社においては、毎期の月初めに理念や方針、経営目標について説明会を開催し、全従業員にその内容を周知させています。

又、それらはいつでも確認出来る様に、朝礼の集合場所に見易く掲示されています。

経営計画 (経営や品質目標を具体化)

経営目標の各項目を経営計画に落とし込み、月々の具体的な活動目標を出来るだけ数値化し、担当部門や個人の目標値を明確にしています。

経営計画に対する実績の共有化 (計画の数値化と見える化)

計画目標に対する実績の達成度合いは、毎月朝礼にて概要を説明した後に回覧し、更にボードに掲示して公開する等、実績の共有化、見える化を図っています。

尚、未達成事項については、フォローアップを行いながら目標の達成に努めています。

経営理念/品質方針

⇒

経営目標

⇒

経営計画

経営理念	
絆のつなぐ技術の追求	
常に最先端の技術や最先端の製品を開発し、国内外に展開して地球規模の発展に寄与。社会に貢献する事で地球社会の発展に貢献し、企業として成長を遂げる。	
品質方針	
1.	法規制やお客様の要求事項を満たし、社会的にも存在価値がある会社。
2.	品質マネジメントシステムの有効性を確実に維持し、より良い改善が継続的に行える会社。
3.	柔軟な発想で、アイデアを駆使し、安全で優れた製品づくりができる会社。
4.	社員全員が目標に向い一戦団結努力し、時代の変化にも対応可能な進化できる会社。
5.	社員がルールを遵守し、健全で希望にあふれ、働ける幸せが実感できる会社。

第40期 経営目標	
業績目標	
売上金額	491,650,000円 (四捨九入五入)
経常利益	94,600,000円 (五十四百六十五円)
行動目標	
1.	独自の自動化システムを導入する。(既設)
2.	協業工場へのレベルアップの進捗を徹底推進する。(既設)
3.	製造現場の見える化を推進する。(既設)
4.	ITシステムの特長を最大限に活用する。(既設)
5.	改善提案活動の活性化を推進する。(既設)
6.	従業員の採用拡大を目指す。(既設)

経営計画	
1.	経営理念/品質方針
2.	経営目標
3.	経営計画
4.	経営計画
5.	経営計画
6.	経営計画
7.	経営計画
8.	経営計画
9.	経営計画
10.	経営計画
11.	経営計画
12.	経営計画
13.	経営計画
14.	経営計画
15.	経営計画
16.	経営計画
17.	経営計画
18.	経営計画
19.	経営計画
20.	経営計画
21.	経営計画
22.	経営計画
23.	経営計画
24.	経営計画
25.	経営計画
26.	経営計画
27.	経営計画
28.	経営計画
29.	経営計画
30.	経営計画
31.	経営計画
32.	経営計画
33.	経営計画
34.	経営計画
35.	経営計画
36.	経営計画
37.	経営計画
38.	経営計画
39.	経営計画
40.	経営計画
41.	経営計画
42.	経営計画
43.	経営計画
44.	経営計画
45.	経営計画
46.	経営計画
47.	経営計画
48.	経営計画
49.	経営計画
50.	経営計画
51.	経営計画
52.	経営計画
53.	経営計画
54.	経営計画
55.	経営計画
56.	経営計画
57.	経営計画
58.	経営計画
59.	経営計画
60.	経営計画
61.	経営計画
62.	経営計画
63.	経営計画
64.	経営計画
65.	経営計画
66.	経営計画
67.	経営計画
68.	経営計画
69.	経営計画
70.	経営計画
71.	経営計画
72.	経営計画
73.	経営計画
74.	経営計画
75.	経営計画
76.	経営計画
77.	経営計画
78.	経営計画
79.	経営計画
80.	経営計画
81.	経営計画
82.	経営計画
83.	経営計画
84.	経営計画
85.	経営計画
86.	経営計画
87.	経営計画
88.	経営計画
89.	経営計画
90.	経営計画
91.	経営計画
92.	経営計画
93.	経営計画
94.	経営計画
95.	経営計画
96.	経営計画
97.	経営計画
98.	経営計画
99.	経営計画
100.	経営計画

5. 自社の強み・優位性(知的資産)

4.組織力づくりー3

コミュニケーションによる情報の共有化

社内コミュニケーション

弊社にて重要な情報の共有化は、主に毎日の朝礼にて行われています。市場や客先の動向、新規製品の受注や設備投資計画、及び客先クレームや生産工程において重大な不具合等が報告されます。

生産協力会社とのコミュニケーション (Win-Win 関係の構築)

協力会社には安定した発注を心掛け、弊社の成形技術や生産、品質の管理体制を惜しむことなく提供し、生産効率や品質の向上に対するアドバイス等、積極的な支援を実施しています。

顧客や成形設備メーカーとのコミュニケーション (Win-Win 関係の構築)

成形特級技能士の資格を持つ社長が営業活動を行っている為、お客様との交渉時に成形技術的な助言や提案をすることが可能で、要求事項に対しても即決、即断が出来る為、信頼度も高まり、タイムロスも削減されています。又、設備メーカーとは各種自動機の共同開発(資金協力)等により、独自技術のノウハウを共有することが可能になっています。

その他、弊社の主な取組活動

「5S」と改善活動の活性化

「5S」は生産効率UPと品質管理の基本である事。又、改善は会社や自らが成長、進化する為の大切な業務であることを認識させる為に絶えず反復教育や指導を実施しています。特に改善は知的資産を生み出す活動として、改善提案規定を作成し、自由な発想を尊重し従業員の知恵が結集できる様、活性化に努めています。

オアシス運動の展開 (おはよう、ありがとう、失礼、すみませんの励行)

挨拶はコミュニケーションの第一歩であり、人間関係を良くする潤滑剤であることを十分に理解させ、自らが進んで積極的に行う様、道徳的な指導を重ねています。

社内コミュニケーション(朝礼)



『5S』活動の推進



改善提案掲示板



オ・ア・シ・ス運動の展開



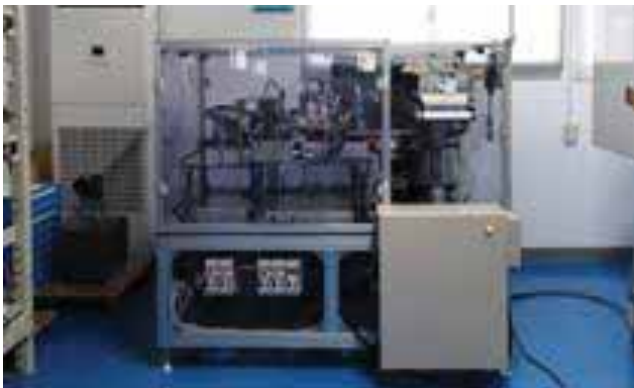
5. 自社の強み・優位性(知的資産)

5.全体がより良くなる為の提案力

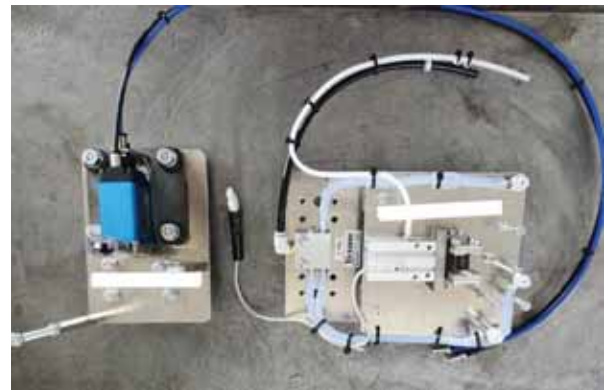
得意先・協力工場・弊社、全ての会社がより良くなる為に、あらゆる角度から提案を行い、下記の様な改善が図られています。

- 例)1 **Oリングの自動挿入及び検査機**⇒作業工数削減・品質の安定化
- 例)2 **ゲート処理の自動化**⇒作業工数削減・品質の安定化
- 例)3 **梱包資材(トレー使用)の提案**⇒作業工数削減・傷防止・員数管理の容易化
- 例)4 **金型構造及び形状変更・使用材料の提案**
⇒製品形状及び材料特性を考慮し、得意先及び金型メーカーと協議を重ねて安定した生産ができる金型を製作

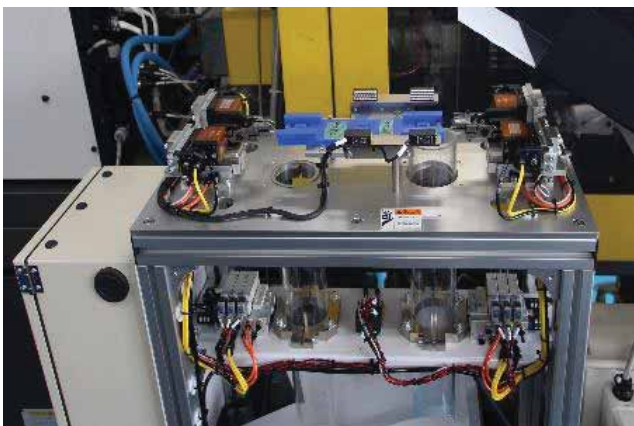
提案の採用により、工数削減・安定生産・作業の容易化が実現し、社内外の関連部門における改善活動の効果がより良い関係づくりに繋がっています。
又、得意先からも高い評価を頂き、新規受注は元より、弊社への新たな取引先を紹介して頂ける等、営業面においても付帯効果になっております。



例1)Oリング自動挿入・検査機



例3)自動ゲートカット装置
(トラバースに設置)



例2)自動ゲートカット装置
(成形機脇に設置)

5. 自社の強み・優位性(知的資産)

6. 共に発展・成長する協力工場

弊社にとって協力工場とは、ただの外注先の位置付けだけでなく、共に発展・成長を目的として協力体制が確立されている「win-win」の関係です。

(1) 各種機器の無償提供

成形協力工場に対し、現役の射出成形機、画像測定器、超音波洗浄機、アニール用箱型乾燥機、取出機アタッチメント等を無償で提供しております。

(2) QCD保証体制の支援

QCD保証体制の支援も積極的に行っており、協力工場の朝礼等にも参加させて頂き、情報の提供、交換、教育指導等を通じてコミュニケーションの向上にも努めております。

(3) 社内の負荷率約60%以下の設定が可能

社内において、お客様からの急な短納期注文等に柔軟に対応可能な状態をキープさせる為に、社内の負荷率は約60%以下に設定しており、それを超える場合は協力工場に依頼しております。

※原則として社内負荷率がそれ以上に低下する場合でも、協力工場からの引上げはしない。

(4) 一貫生産体制

プラスチック成形品の製造だけではなく印刷や塗装、組立等一貫生産した商品を提供することが出来ます。(協力工場との強い信頼に基づく協力体制が出来ているからです。)

過去に『製品と印刷まで出来る』や『成形と印刷と組立を一貫で』と言うことで受注出来た事例が沢山あります。

協力工場の朝礼に参加
(宮古プラスチック)
品質管理と仕事の基本等を
直接教育指導



他、①測定機や②成形機の
取扱い説明等の支援業務

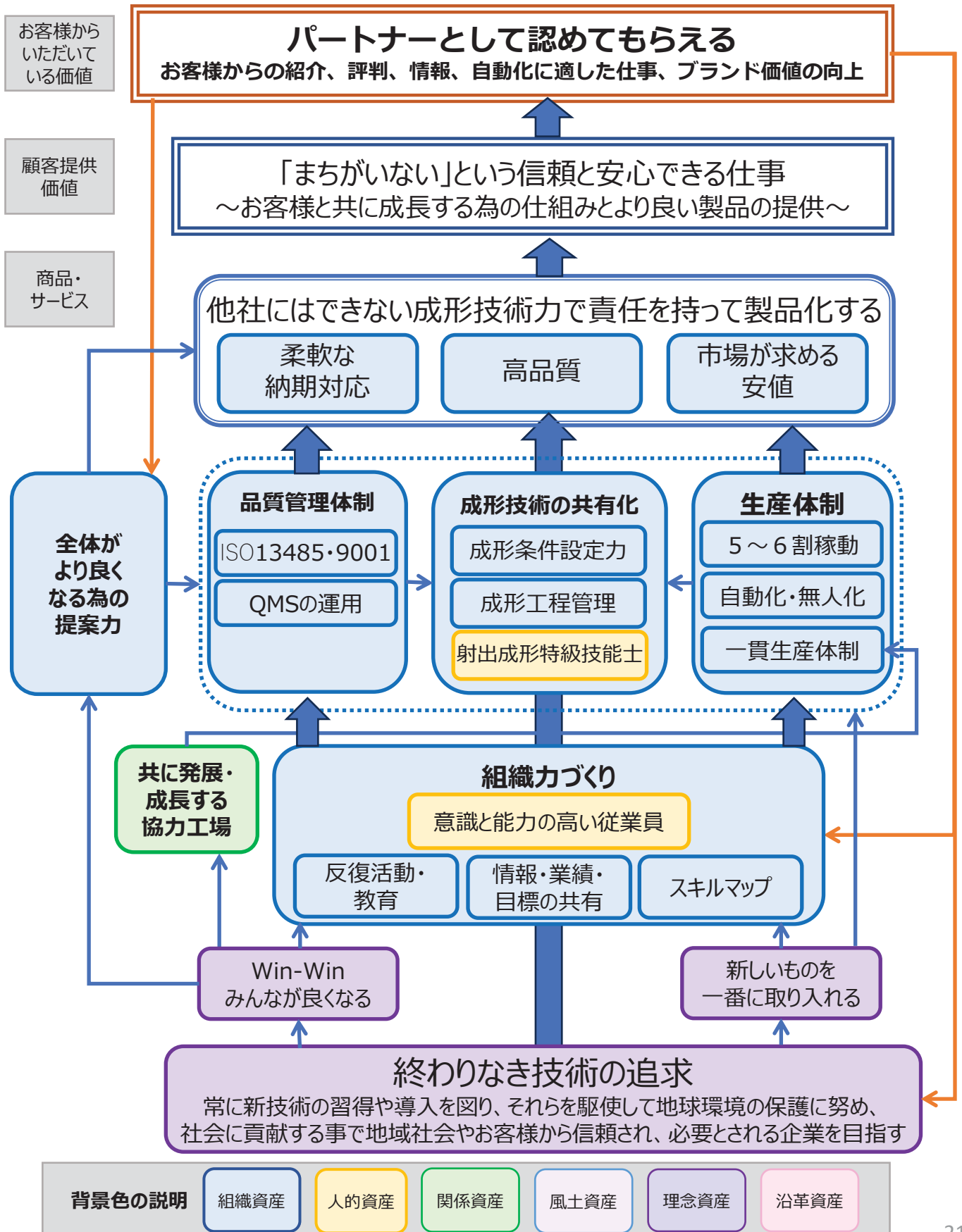


①キーエンス画像測定器
IM6020
宮古プラスチックへ無償提供



②ファナック成形機 電動50t
宮古プラスチックへ無償支給

5. 自社の強み・優位性（現在価値ストーリー）



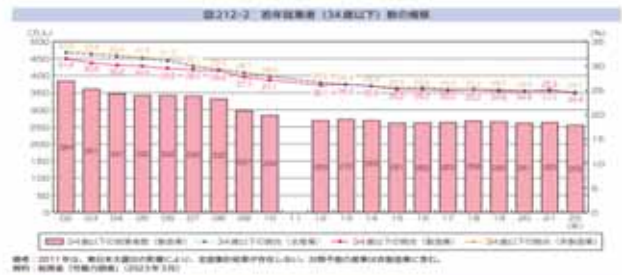
6. 市場環境

1. 製造業における人材の動向

右図は経済産業省が2023年6月のホームページに掲載している若年就業者（34歳以下）と、高齢就業者（65歳以上）の推移表です。国内の製造業における若年就業者数は2002年から2012年頃まで減少基調が続き、以降はほぼ横ばいで推移しており、直近の2022年は255万人となっています。

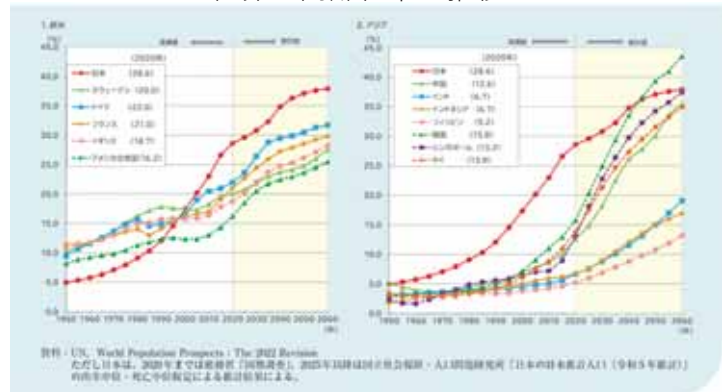
一方、高齢就業者は2002年以降、リーマンショック等により一時的に減少した時期を除いて増加傾向で推移していたが、2018年以降は、ほぼ横ばいとなっており、直近の2020年では90万人となっています。

将来的に日本の少子高齢化が進み、製造業においても後継者不足が懸念されます。弊社は最新技術の導入を積極的に行っており、後継者不足の施策として、新たにデジタル技術を導入し、将来に向けて進行中です。



出所：経済産業省 「2023年版ものづくり白書」

世界の高齢化率の推移



出所：内閣府 「令和5年版高齢社会白書」

2. 医療機器業界の動向

右図の通り、世界の様々な国で高齢化が高まり、65歳以上の人口が増えてきていること、そして、日本においては平均寿命が延びてきている事も一因となり、弊社の主要取引先となっている医療機器市場は国内・海外ともに今後も成長が見込まれています。

医療は高齢になるほど必要となる方が増える為、医療に対するニーズが今後も増え続けることが予想できます。

このように、高齢化の未来を見据えると、今後ますます医療機器の開発・製造・流通が盛んになっていくことが予想できます。

このような市場環境の中、弊社の強みである、医療機器における品質マネジメントシステムの国際規格【ISO13485】の継続運用、生産工程の自動化を更に推進し、社員の少数精鋭体制を強化していきます。

そして、経営理念でもある【終わりのなき技術の追求】のもと、あらゆる提案を行いながら新規案件の受注及び新規取引先の開拓を着実に進め、安定した経営を継続し、中小企業のモデル企業になることを目標にしています。



出所：「医療機器産業ビジョン研究会 第1回WG資料 医療機器業界動向 みずほ銀行産業調査部」市場動向を参考に医療機器の市場規模データを抜粋し作成

6. 市場環境

3. 製造業界のDX推進状況

DXにつきましては、令和5年6月16日に閣議決定された【骨太方針2023】の中で「投資拡大と経済社会改革の実行」という項目の中に謳われています。

GX、DXを加速することで地域、中小企業の活性化を計るということです。

現在川上企業(発注側)におけるDX推進の調査資料があります

。右記に示したように、今後DXを推進していかなければいずれ淘汰されてしまうのは間違いありません。

そのため弊社ではDX認定ロゴマークを2024年中に取得する為に社内体制の強化やDX人材育成の為に講習など積極的に参加し、DX認定事業者になるべく、知識を深める活動を行っています。

◆大手企業の**82.9%**が「社内でDXに取り組んでいる」と回答

◆大手企業の**94.9%**から「取引先(受発注)となる中小企業もDXを推進すべき」の声

◆大手企業の**70%以上**が、DXを全く推進するつもりのない企業との取引(受発注)を「躊躇」

出所：2021年 一般社団法人中小企業個人情報セキュリティ推進協会

4. デジタル人材不足

問題となるのが実際現場でDXを指揮するデジタル人材不足の深刻化です。

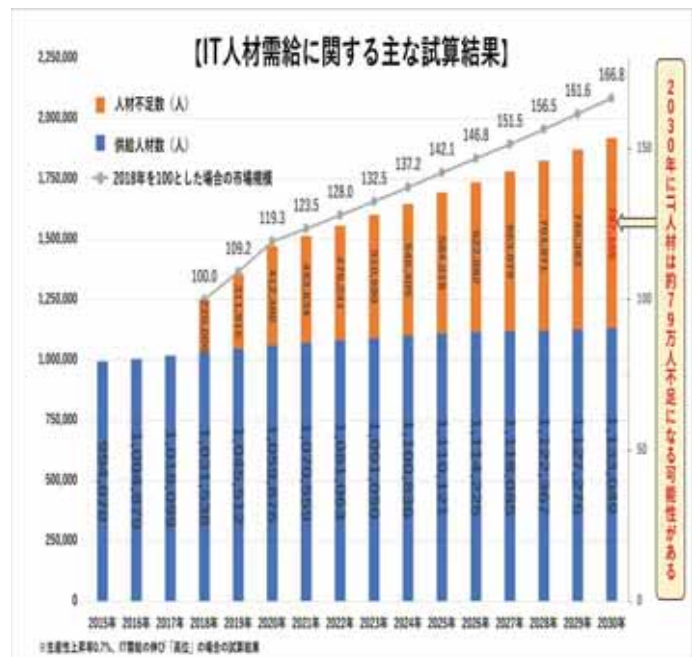
「拡大するIT需要」「減少する労働人口」「目まぐるしく変化するIT技術」など刻々と変化する世の中でIT人材の供給が追い付いていないのが現状です。

国はDXを推進するも中小企業に推進する人材がない(育たない)状態です。

弊社では社内で人材育成することで地域創生、国の経済成長にも貢献したいと考えています。

右記図は経済産業省が公表した国税調査結果を元に作成したグラフになります。IT市場規模に対するデジタル人材不足の数を表しています。

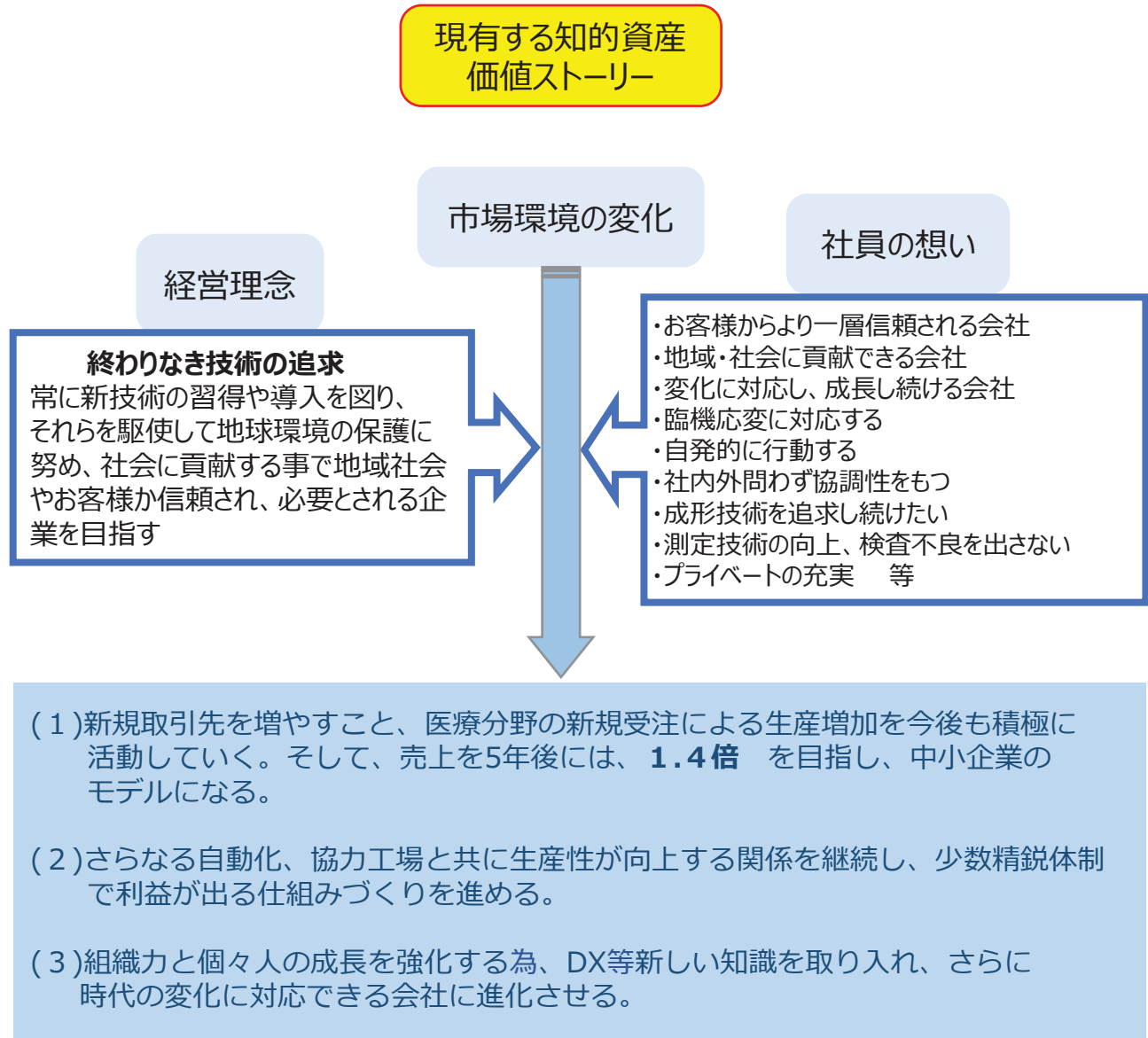
これによると2030年までには約79万人もの人材が不足するという試算結果となっています。



7. これからの事業展開

1. 将来の経営戦略

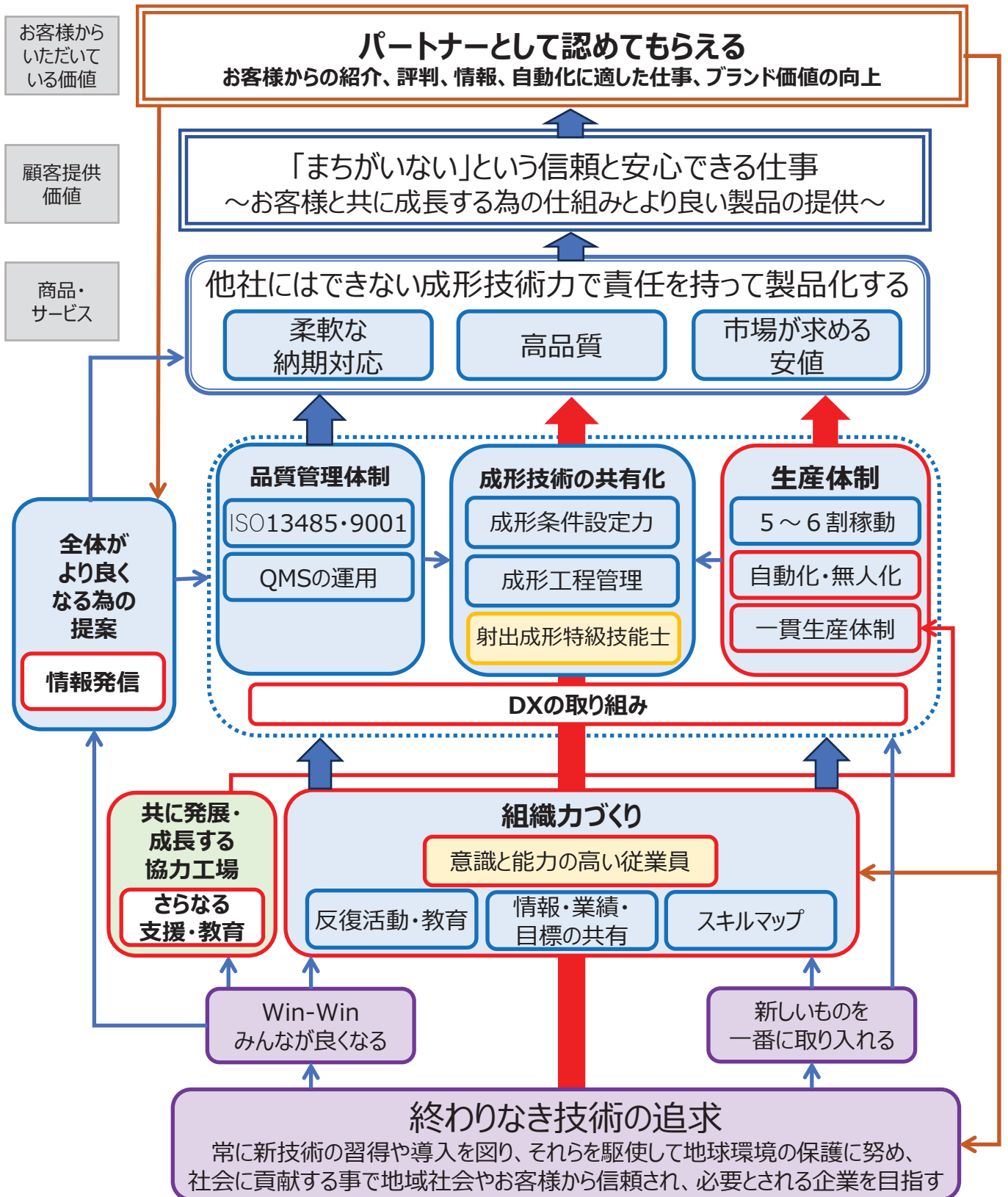
経営理念・社員の想い及び経営環境を総合して、将来の経営戦略を次のようにする。



2. 将来の経営戦略を実現する為の重要成功要因

- ① 営業力の強化
- ② 自社の生産性向上
- ③ 協力工場の生産性向上
- ④ 組織力の強化
- ⑤ 個々人の成長

7. これからの事業展開（将来価値ストーリー）



枠線の説明

赤線：将来獲得あるいは強化すべき知的資産を示す

現在保有する知的資産を強化するとともに、不足する知的資産を補充し、それらを連携させ経営方針達成に結びつける。

矢印の説明

青線は従来あった関係。太さは関係の強弱を示す。赤の実線は従来もあったが、さらに強化すべき関係。赤の点線は新たに構築すべき関係を示す。

7. これからの事業展開（重要評価指標）

		現状（2023年）	将来（2028年）
KGI(key goal indicator :重要目標達成指標)			
売上高			
（経常）利益			
一人当たりの生産高			
KPI(Key Performance Indicators:重要業績評価指標)			
営業力の強化	顧客とのコミュニケーション	—	ありがとうの言葉 2倍 笑顔 2倍
	HP更新	2か月に1回	1か月に1回
自社の生産性向上	他社の先進事例の見学	—	毎年1件 (5年間で5件)
	業務改善提案	1人3件 100%改善	1人3件 100%改善
協力工場の生産性向上	弊社のDXの考え方の浸透	—	有力な協力工場（3社） に浸透させる
	協力工場の弊社見学	随時	新しい機械導入・自動化の都度、情報発信を行う
組織力の強化	朝礼における一言発言の実施	—	当面は1週間に1人 (5年後には毎日1人)
個々人の成長	外部研修	1人	年1人 (5年間で5人)
	展示会に参加 (新規情報収集)	—	年1人 (5年間で5人)

8. 会社概要

会社名	ファインモールド 株式会社
創業	1972年
設立	1984年3月
会社所在地	住所：〒969-1101 福島県本宮市高木字長瀬74 T E L：0243-33-4861 F A X：0243-33-4862
代表取締役	辻 儀昭
資本金	1500万円
従業員	15名
事業内容	プラスチック成形・加工、各種金型製作(試作～量産)
ホームページ	https://www.finemold.jp/



阿武隈川沿岸にあるファインモールド

9. あとがき

(1) 知的資産経営とは

知的資産経営とは、従来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・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、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、即ち非財務情報を、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います。

(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ならびに付帯する事業見込み等は、全て現在入手可能な情報をもとに、弊社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり弊社の取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容等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、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等を、弊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) 作成者

ファインモールド株式会社

代表取締役 辻 儀昭 統括管理課長 藤谷 勝人
川名 久子 安田 卓 平 英子
八巻 昌裕 吉田 晃 渡辺 幹夫

(4) 作成支援

当報告書は次の団体・個人により作成支援されています。
帝国データバンクアクセス契約コンサルタント
松倉 恵子

(5) お問い合わせ先

〒9698-1101
福島県本宮市高木字長瀬74
ファインモールド株式会社

(6) 発行

2023年10月

