

知的資産経営報告書 2016年版



株式会社 浜野製作所

1. 代表取締役からのご挨拶
2. 経営理念
3. 企業概要
4. 対応技術分野
5. 沿革
6. 創成～拡大～変革期の事業ストーリー
7. 浜野製作所の強み
8. 現在の事業ストーリー
9. SWOT分析
10. 今後の事業改革
11. 未来の事業ストーリー
12. おわりに

1. 代表取締役からのご挨拶

株式会社浜野製作所は「おもてなしの心」をキーワードに、常に新しい「物作り」にチャレンジしている会社です。

企業を取り巻く環境は刻々と変化しており、お客様のニーズは多種多様に亘っております。弊社では、「こんなものが欲しい」「こんなもの作れないか?」といったお問い合わせに関して、図面化や現物採寸からのご相談や、最終製品のアッセンブリまで、お客様からのご依頼にきめ細かく幅広い対応をさせていただきます。

当社では『皆様に必要とされ信頼される会社』を目指し、ISO14001、ISO9001の認証を取得。産学連携活動による電気自動車（HOKUSAI）、深海探査艇（江戸っ子1号）の開発に携わり、若手人材の育成や新商品の開発にも注力しております。

私ども浜野製作所は、既存の技術・システムと新技術・新システム・新素材への対応などを含めたトータルの複合価値を高めたサービス・情報を今後も発信し続け、「信頼」ある会社づくり・人づくりを継続してまいります。「常に明るく・元気良く」をモットーにスタッフ・お客様の笑顔があふれる会社であり続けることこそが、我々、浜野製作所の願いであり、目標です。

浜野 慶一



2. 経営理念



「おもてなしの心」を常に持ってお客様・スタッフ・地域に感謝・還元し、夢(自己実現)と希望と誇りを持った活力ある企業を目指そう！

(安定した生活の基盤をつくる場・スタッフの人生が輝ける場・充実した人生が送れる場・自分自身が成長できる場としての浜野製作所であり続けたい。)

行動指針

- ① 速い事：何事においても「後でやろう！」「時間が出来てからやろう！」ではNG。良いと思った事・言われた事は即時実行の事。
- ② 行動に移す事：いくら良い考えがあっても行動に起こさなければやっていないのと同じ。例え失敗しても良いのでやってみる事。一番ダメなのは議論だけして「やっている気」になってしまっている事。これでは何も変わらないし、何も生まれない。
- ③ 努力・工夫をする事：自分の心と頭で考え常に「これが最良か？」と創意工夫をする事。そしてこれを習慣づける事。
- ④ 協力する事：スタッフ同士で協力をし合い相手の気持ちになって助け合う事。自分だけ良ければ・・・そんなやつとは一緒に働かない。
- ⑤ 継続していく事：上記4項目を一時の事だけでなく継続していく事。

3. 企業概要



社名	株式会社 浜野製作所	業務内容	設計・開発、精密板金、レーザー加工、筐体製作、金属プレス加工、プレス金型設計・製作、機械加工、各種アッセンブリ
所在地	東京都墨田区八広4-39-7		
創立	昭和53年9月	資本金	1,500万円
代表者	代表取締役 浜野 慶一	従業員数	39名 (2016年9月現在)



本社板金工場



プレス・金型工場



第三工場



ガレージスミダ

創業以来、金属製品を主に取り扱っています。

3. 企業概要・仕事の流れ



何を作っている会社？



創業以来、**金属製品の受託生産**を手がけています。薄い板状の金属に、機械を使って切断・曲げ・溶接などの加工を施し、様々な精密金属製品を作ります。

小さな金具から、大人の背丈ほどもある金属製の筐体まで、サイズは大小様々。部品から完成品まで幅広い仕事を手がけます。顧客は機械メーカーが多く、BtoB向けのものづくりがほとんどです。

基本的な仕事の流れ



3. 企業概要・製品事例～多様なニーズに対応した製品事例



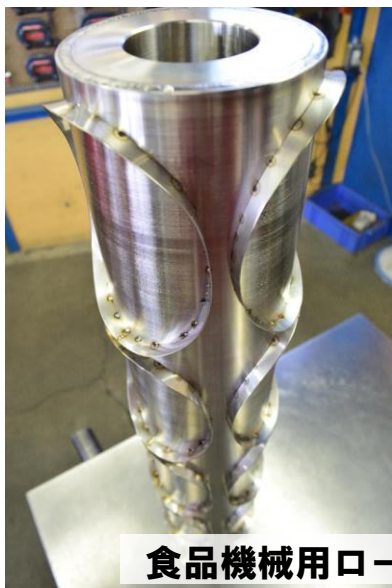
一品から試作、量産まで。機械設計から部品加工まで幅広く手がけます



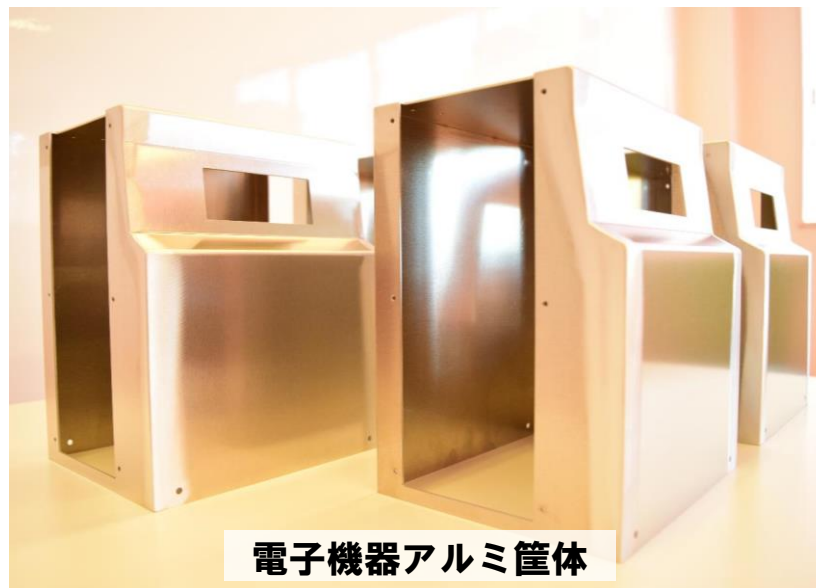
コンベヤベルト溶着加工機



端子金具



食品機械用ロータリーカッター



電子機器アルミ筐体

小ロット

量産

4. 対応技術分野～中小ものづくり高度化法12分類

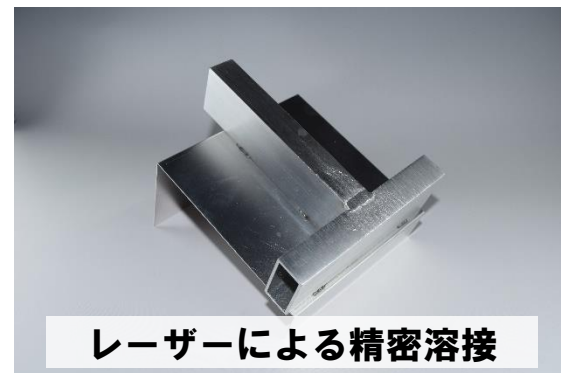
～素材系をのぞく幅広いものづくり分野に対応～

技術分野	概要	対応度
デザイン開発に係る技術	・審美性の高い製品デザイン ・人間工学、安全設計に配慮した技術開発	■ □ □ □ □
情報処理に係る技術	・IT(情報技術)を活用した製品開発 ・製造機器の制御や品質検査に関わるソフトウェア	□ □ □ □ □
精密加工に係る技術	・金属等の材料に機械加工・塑性加工・レーザー加工等を実施し精密に加工	■ ■ □ □ □
製造環境に係る技術	・温度、湿度、圧力、清浄度の制御 ・水、水蒸気等の流体制御、精製、ろ過	□ □ □ □ □
接合・実装に係る技術	・熱による接合 ・塑性・弾性変形を用いた接合 ・接着技術	■ ■ □ □ □
立体造形に係る技術	・鋳造、射出成型等の融体加工 ・粉体加工 ・3Dデータを用いた積層造形	■ □ □ □ □
表面処理に係る技術	・表面処理 ・表面改質 ・被覆膜形成	■ □ □ □ □
機械制御に係る技術	・力学的な動きによって動作を制御する動的機構技術	■ □ □ □ □
複合・新機能材料に係る技術	・新たな原材料 ・従来にない特性をもつ新機能材料の開発	□ □ □ □ □
材料製造プロセスに係る技術	・素材の生産効率化、品質向上	□ □ □ □ □
バイオに係る技術	・生物ないし生命現象を生産に応用する技術	□ □ □ □ □
測定計測に係る技術	・測定結果の評価・分析・解析 ・非破壊検査 ・測定信頼性担保のための評価技術	■ □ □ □ □

※ □0…経験なし □1…取り組むことがある □2…日常的に対応している
□3…差別化できている □4…技術を網羅している



簡易金型による塑性加工



レーザーによる精密溶接



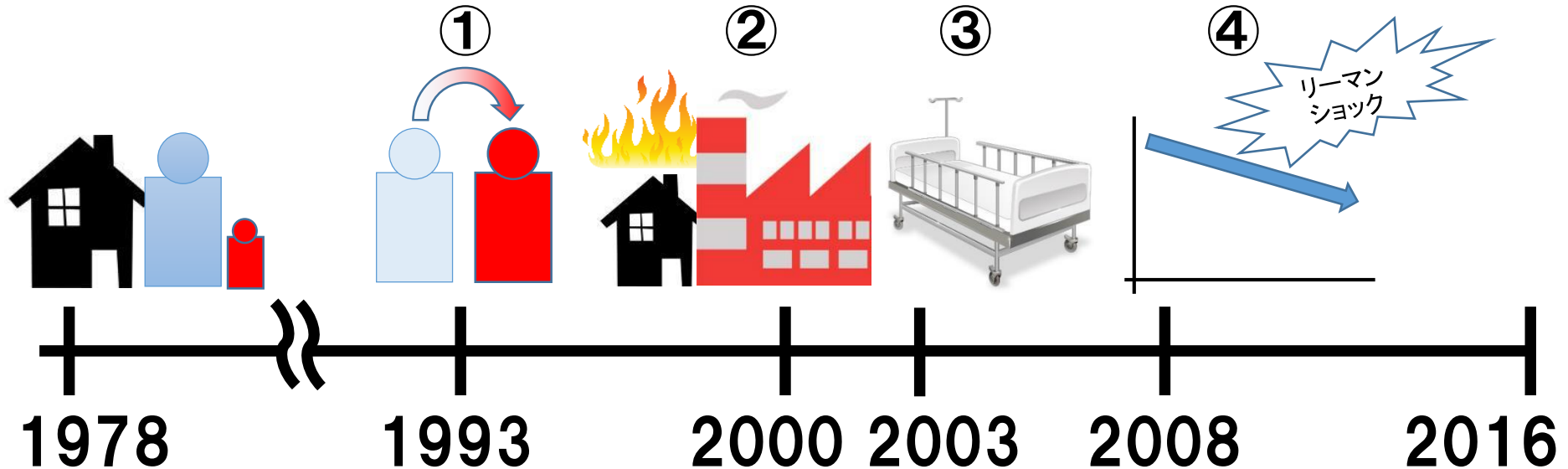
卓上型端末の設計・製作

5. 沿革



	年代	出来事	培ったもの
創成期	1967年6月	浜野嘉彦が墨田区八広に浜野製作所（金属金型工場）を立ち上げる。	
	1978年9月	工場を墨田区八広に建設し、(株)浜野製作所を設立。	
	1993年3月	創業者浜野嘉彦の逝去に伴い、浜野慶一が代表取締役社長に就任。	
	2000年6月	本社工場が近隣の火災のもらい火により全焼。	
成長期	2000年9月	墨田区八広に精密板金・試作工場を設立。	プレス・金型による量産品に加え、小ロット・試作品の対応を開始。
	2002年6月	墨田区八広にプレス・金型工場を設立。	
	2003年4月	墨田区と早稲田大学の包括提携に伴い、早稲田大学の産学連携活動をスタート。	産学連携活動スタート。
	2003年7月	ホームページ開設 http://www.hamano-products.co.jp/	ネットを通じた情報発信を開始。生産管理導入。
	2007年6月	ISO14001（環境） 認証取得。	
	2008年11月	ISO9001（品質） 認証取得。	若手を中心とした活動で国際認証規格を取得。
変革期	2012年1月	深海探査艇「江戸っ子一号」プロジェクト調印式。	深海8,000m探査艇「江戸っ子一号」の製作プロジェクトスタート。設計開発請負の本格化。
	2014年3月	経済産業省主催「平成25年おもてなし経営企業選」で選出される。	2015「攻めのIT経営中小企業百選」、2011「経営革新計画奨励賞」、2008「東京都中小企業ものづくり人材育成大賞」など、外部から活動のご評価を多数いただく。
	2014年4月	組立業務や品質管理を主に行う「第三工場」を新規設立。	品質保証を独立したフロアに移動。この頃より増えてきた組立品などにも対応。
	2014年4月	町工場×先端技術でものづくりを変える！新規事業施設「ガレージスマダ」オープン。	墨田地域にあらゆるものづくり案件を集め、形にしていく新ものづくり拠点をオープン。
	2014年7月	江戸っ子一号プロジェクトが第7回海洋立国推進功労者賞（内閣総理大臣賞）を受賞。	2013年11月の8,000m深海探査実験成功を受け、「江戸っ子一号」の取り組みが表彰を受ける。
再成長期	(予定) 2016年X月	ガレージスマダを建て替え。	

6. 創成～拡大～変革期の事業ストーリー



- ①突然の社長交代。先代の遺した思い
- ②新工場建設のさ中…前工場焼失
- ③リハビリベッドの親子
- ④景気悪化…海外流出…進む道は？

6. 創成～拡大～変革期の事業ストーリー①



浜野DNA～Episode1：先代が引き継いでくれた会社

浜野製作所は、私の父が昭和53年9月に創立した会社です。会社を設立した墨田区は工場兼自宅のような小さな町工場が軒を連ねている場所である。朝早くから夜遅くまで加工・梱包・配達・経理作業に追われているこの会社を継ごうとは思わなかった。時は流れて私が大学4年生になり就職活動を始めた。そんな時に父に誘われ久しぶりに酒を酌み交わしていると「慶一、ものづくりは良いぞ」「俺はこの仕事を誇りに思っている」と目をキラキラさせながら話してくれた。私は様々な誤解をしている事を理解し、将来この会社を継ぐことを決意した。

しかし、父は「これからは量産を行うプレス加工ではなく、1品物を扱う板金加工が日本の主流になる」と私を当時、お付き合いのあった板金加工屋に丁稚奉公へ出させた。外で修行をし、いつかは・・・と考えていた矢先の1993年に父が他界した。その後、私が戻り母を師匠に仕事をしていたのだが、3年後に母も病気で他界した。

世の中には創業者がご子息に会社を譲るとしながら会長職に就き、実権は創業者が未だに握っているという企業が少なくない。おそらく両親が生きていたら私も喧嘩しながら会社を運営していたのかもしれない。幸い引き継いだ時に浜野製作所に借金はなく、両親が亡くなるという形で私は後を引き継ぐ事になった。私は、この会社を「命をなげうって両親が私に残してくれた宝物」だと思っている。当社の企業理念におもてなしの心とあるが、私は他人の気持ち・目線に立って考え行動出来る事だと私は定義している。私の両親は、このことを自ら体現しこの会社を私に託してくれたのだと思っている。

浜野 慶一

6. 創成～拡大～変革期の事業ストーリー②



浜野DNA～Episode2：火事の経験から出来た経営理念

当社の歴史を紐解いた時に一番大きな事柄は2000年6月30日に起きた火事だろう。隣の建物から「火事だ！」という声があがり外に出た。火の勢いは強くこのままでは当社も全焼してしまうのは目に見えた。呆然と立ち尽くす中で私はお客様の納期が迫っている事を思い出した。私はすぐに近くの不動産屋さんへ駆け込み事情を話すと貸し工場を貸して頂く事が出来た。一番大変な時に助けて頂いた恩を忘れないために【地域】という言葉を経営理念に込めた。

貸工場を借りる事が出来たが、溜まった書類や仕事・消防の水でサビてしまった金型を毎晩、当時唯一のスタッフであった金岡と磨いた。深夜2時までサビを落として次の日も7時半に会社に来る。そんな生活が続いたある日、「金岡、もうやめよう。後始末は俺がするから」とこぼすと「俺は金の為にここに来ているんじゃない。この会社はまだ終わっていない」と職人ながらのぶっきらぼうな口調で話してくれた。この言葉は今でも心に刺さっており、この経験から【スタッフ】という言葉を経営理念に込めた。

浜野 慶一

6. 創成～拡大～変革期の事業ストーリー③



浜野DNA～Episode3：リハビリベッドの親子

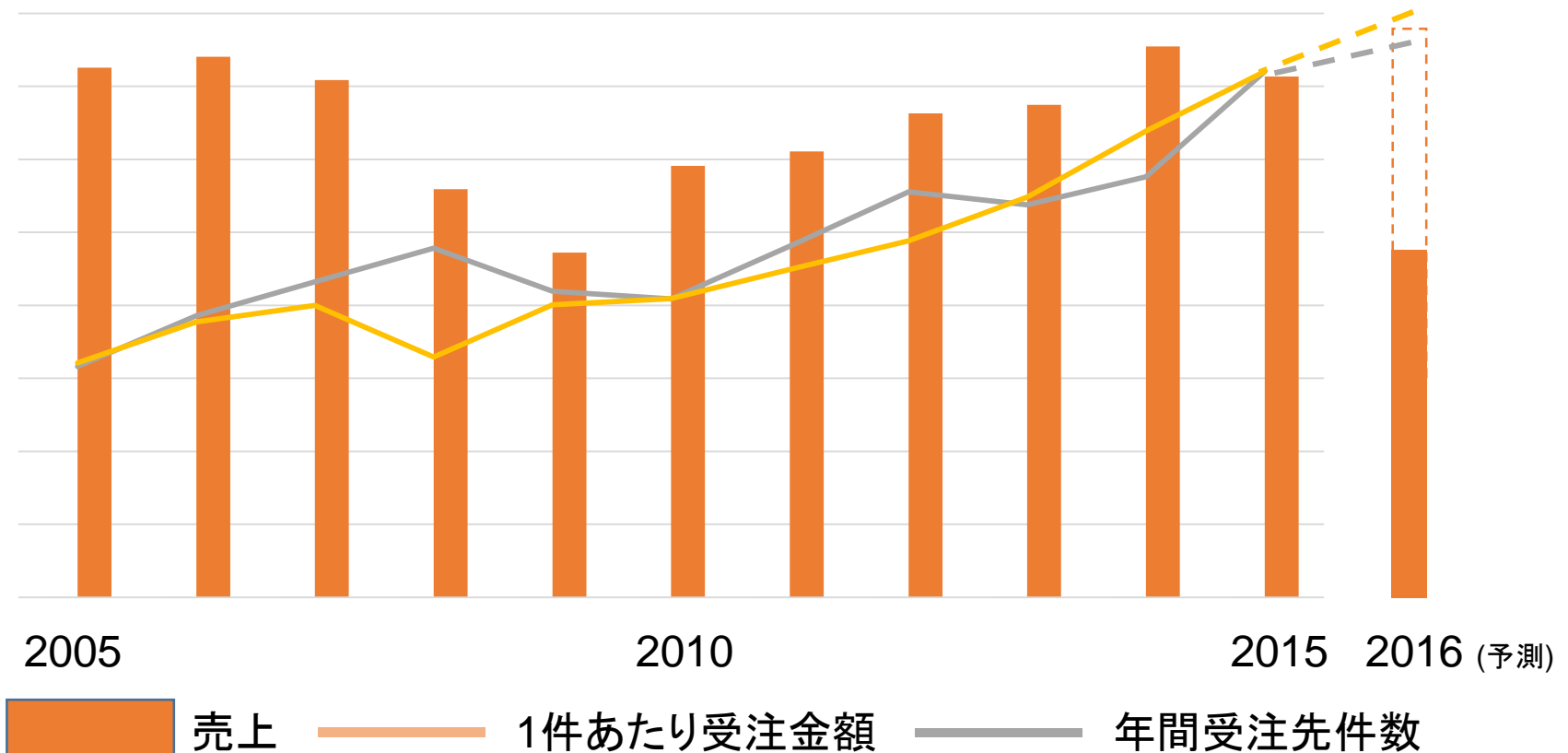
当社には今でも様々なお問い合わせが来るが、一番感慨深いものと言えは「リハビリベッドの親子」であろう。当社がホームページを開設して間もない頃にメールが1通入り、送り主の男性から電話が入った。「私が目を離している隙に愛する愛娘が交通事故にあってしまい、大変つらい思いをしている。リハビリを行う為に既存のベッドを改良して欲しい。納期は1週間でお願い出来ないか」との事であった。個人のお客様が明確な納期を区切る事は珍しいのだが娘の誕生日プレゼントとして渡したいというのである。その時、現場には連日深夜までの残業続きだったので即答は出来ず、すぐに現場に相談しに行った。すると「社長、やりましょう！」という声上がるのではないかと。呆気にとられながらも作業は始まった。簡単な仕事ではなく遅くまで残る日もあったが何とか誕生日に間に合わせる事が出来た。

当日、お父さんは『おもちゃやお人形ではないプレゼントを娘が喜ぶのか・・・』と最後まで悩んだが、「お父さんと一緒にリハビリを頑張ろう。一緒にまた散歩をしよう」と私たちが製作したベッドを見せた。すると、娘さんはお父さんに「パパありがとう、パパありがとう、パパありがとう」とお父さんを抱きしめたそうである。『そうか・・・こんな町工場でも誰かに必要とされ喜ばれる実感を得ることが出来るのか』そう私は思った。この経験があるから今でも多様なご相談を出来るだけ受けようとしている。

浜野 慶一

“ものづくりの上流”を目指し取り組んできた10年

設計・開発へのチャレンジなど高付加価値のサービスを提供する体制を構築し、売り上げは過去最高レベルに回復。注文1件あたりの金額は10年前の2.2倍、年間受注先は280社に。



7. 浜野製作所の強み



高い技術解決力をもった人材

- 長年の現場経験に加え、多様な顧客の問い合わせが絶えない環境に身を置くことで、課題解決力に優れた人材が育っている。作りやすさなどの現場目線を踏まえ、お客様の希望する要求を満たす最適な提案を導き出す。

2.2倍

- 受注一件あたり売上(10年前と比較)

67%

- 技能検定、技能資格保有率

4名

- 地区優秀技能者表彰受賞者



対応力・柔軟性に優れた加工現場

- 板金・プレス・機械加工と様々な加工分野に対応し、少量多品目の経験に富んだ、考える力をもった現場が育っている。また技能資格へのチャレンジや基礎素養教育によって、人材が定着化し、生産性が年々伸びている。

11.5%

- 年間教育訓練時間比率

61.8%

- 有給休暇取得率

82.5%

- 再注文頂ける確率(リピーター率)

800件以上

- 38期年間改善提案件数

4%減少

- 労働時間削減率(38期実績)

7. 浜野製作所の強み



オープンスタンス経営

- 工場見学、講演会、インターンシップの継続や、若手の積極登用によって、新しいことに対して拒否反応が少ない風土が根付く。それにより、PJ事業等のチャレンジ案件獲得や、ブランド力向上に良い効果をもたらしている。

4,000人

- 年間工場見学者数

年間10名以上

- インターンシップ学生受入

実績10件以上

- 産学官金連携活動

浜野ブランド(情報発信力・案件キャッチ力)



- 先進的な取り組みにスポットをあてた講演や取材依頼を積極的に引き受け、加えてWebやSNS、メールマガジン等の情報発信ツールを活用することで、高い情報発信力をもつ。そうした活動が会社の信用・ブランド構築につながり、案件相談や採用活動、更なる取材依頼へとリンクしている。

年間50件

- メディア掲載数

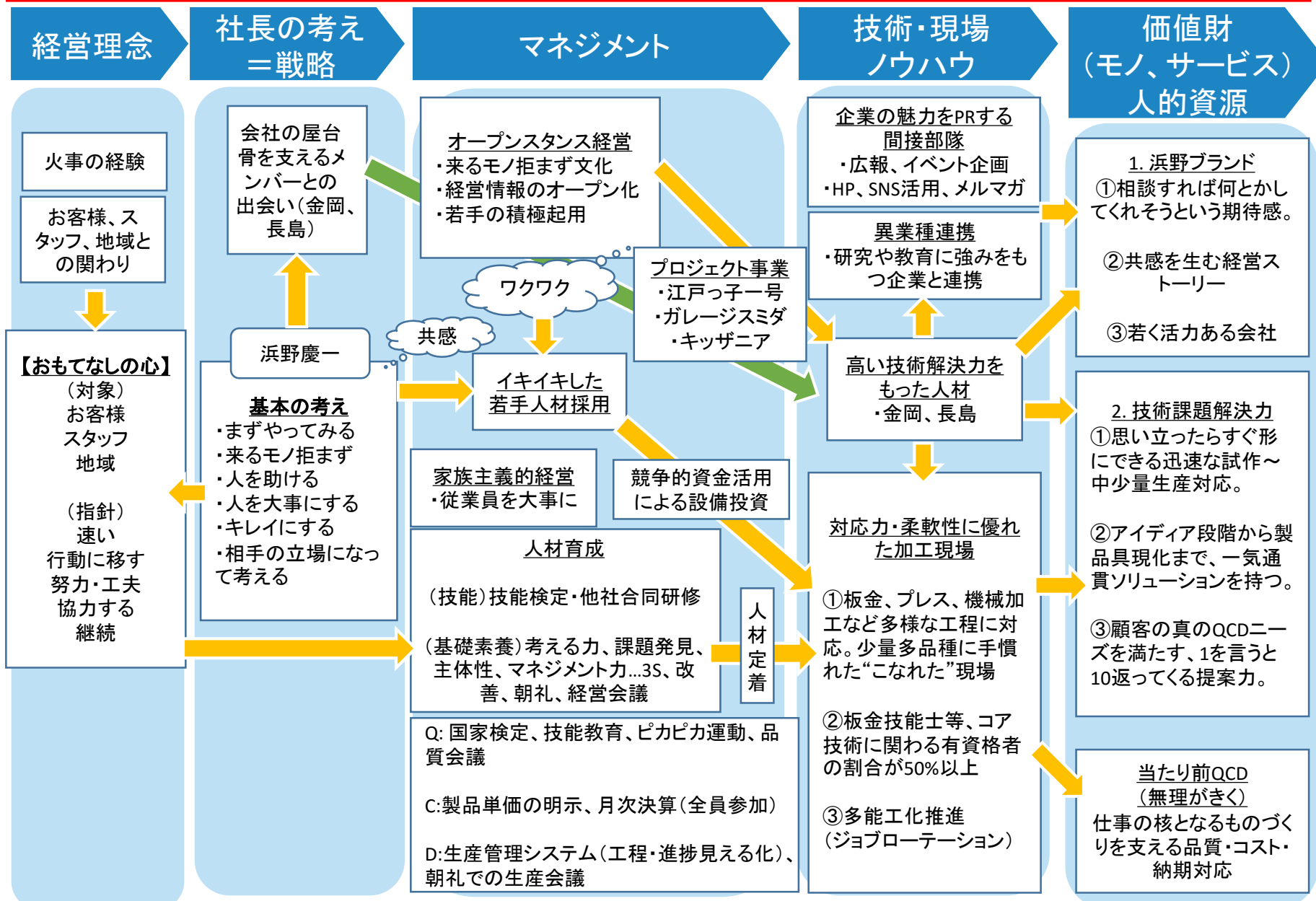
毎月12,000通

- メルマガ「はまかぜ」配信数

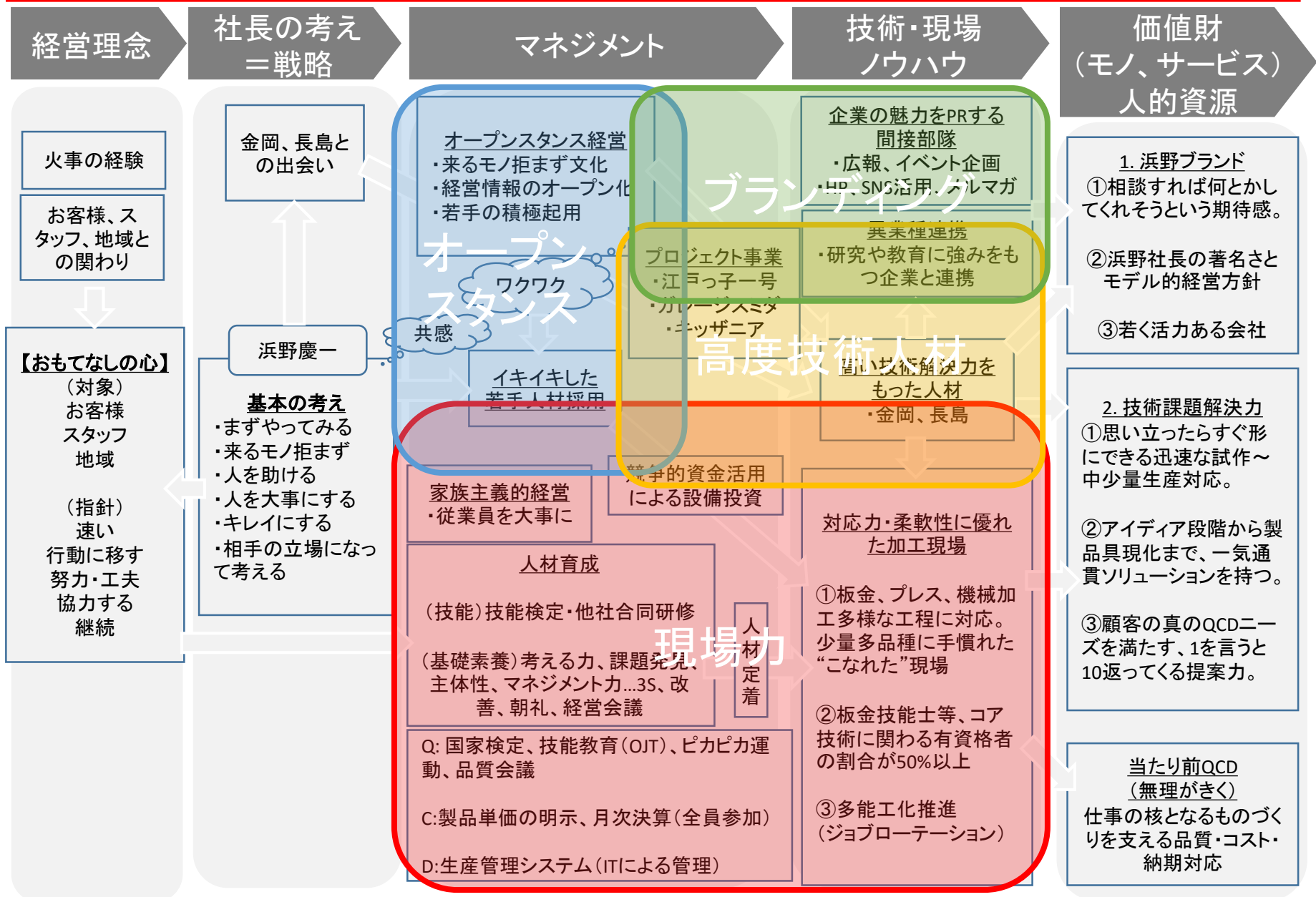
年間80件

- 代表講演回数

8. 現在の事業ストーリー



8. 現在の事業ストーリー



9. SWOT分析



強み S	弱み W
<ul style="list-style-type: none"> ・ 浜野ブランド（何とかしてくれそう） ・ 新しいことに積極的に取り組む文化風土 ・ イキイキした人材（若手が多い） ・ 開かれた工場づくり ・ Web、SNS、メディアを活用した情報発信力 ・ 地域連携を盛んに実施 ・ 異業種、学校とのネットワーク ・ ポンチ絵から製品を作る ・ 設計から製造まで対応する一気通貫ソリューション ・ 確実なQCDを実践するものづくり能力 ・ 顧客の要望に応える技術対応力 ・ 普通の町工場が出会えていない顧客層にリーチ ・ 3Dスキャナー、3Dプリンタ等の新機軸の設備を保有 	<ul style="list-style-type: none"> ・ コスト高（人、土地） ・ 技術人材の人数・対応分野が限られている ・ 技術的な独自性に乏しい ・ 設備内製化率が低い ・ 機械稼働率が低い ・ 付加価値を生んでいない仕事時間が長い ・ 品質不安定。不良数が高止まり ・ 売り上げに山谷がある（リピート品が少ない） ・ 自社商品をもたない
機会（追い風） O	脅威（向かい風） T
<ul style="list-style-type: none"> ・ 東京オリンピック2020 ・ 大企業ものづくり力低下 ・ 大手のものづくりの国内回帰 ・ スタートアップの増加 ・ IoT、インダストリー4.0等、異分野からのものづくり分野への参入 ・ JAPANブランドの信頼性 ・ 東京という立地 ・ 会社のファン・協力者が多く存在 ・ 低価格の産業用ロボットの充実、中小企業への産業用ロボット導入への施策的な後押し 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自動化、省力化機械の高機能化 ・ 情報化進展による技術普及のスピードアップ ・ 新興国のQCD上昇 ・ 取引先中堅企業のものづくり知見向上 ・ 協力工場の高齢化、後継者不足による縮小傾向 ・ 仕事の山谷 ・ 国内部品加工業の縮小傾向 ・ 国内労働者の減少

9. クロスSWOT分析



		内部要因		
		強み S	弱み W	
外部要因	機会（追い風） O	<ul style="list-style-type: none"> ・浜野ブランド（何とかしてくれそう） ・新しいことに積極的に取り組む文化風土 ・イキイキした人材（若手が多い） ・開かれた工場づくり ・Web、SNS、メディアを活用した情報発信力 ・地域連携を盛んに実施 ・異業種、学校とのネットワーク ・ポンチ絵から製品を作る ・設計から製造まで対応する一気通貫ソリューション ・確実なQCDを実践するものづくり能力 ・顧客の要望に応える技術対応力 ・普通の町工場が出会えていない顧客層にリーチ ・3Dスキャナー、3Dプリンタ等の新機軸の設備を保有 	<ul style="list-style-type: none"> ・コスト高（人、土地） ・技術人材の人数・対応分野が限られている ・技術的な独自性に乏しい ・設備内製化率が低い ・機械稼働率が低い ・付加価値を生んでいない仕事時間が長い ・品質不安定。不良数が高止まり ・売り上げに山谷がある（リピート品が少ない） ・自社商品をもたない 	
	<ul style="list-style-type: none"> ・東京オリンピック2020 ・大企業ものづくり力低下 ・大手のものづくりの国内回帰 ・スタートアップの増加 ・IoT、インダストリー4.0等、異分野からのものづくり分野への参入 ・JAPANブランドの信頼性 ・東京という立地 ・会社のファン・協力者が多く存在 ・低価格の産業用ロボットの充実、中小企業への産業用ロボット導入への施策的な後押し 	<p>【積極戦略】 強みを活かし機会をつかむ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・安定した品質、納期対応、設計提案から製造までの一貫対応を武器に、国内に活動拠点をもちメーカーから定期的な受注を獲得する。 ・3Dスキャナー、3Dプリンタ等の新規設備と、これまで培ってきた金属加工技術をかけ合わせ、スタートアップ企業からの様々な案件に対応する。 ・異業種や大学・研究所とのネットワークを活かし、競合相手がリーチできていない客層にアクセスする。 	<p>【改善戦略】 弱みを克服し機会をつかむ</p> <ul style="list-style-type: none"> ・毎朝の幹部会議で常に品質情報を共有し、全体最適の視点から改善策を計画・実行する。 ・省力化、自動化設備の導入・設備の内製化によって、少～中量生産品の生産効率を上げる。 ・電子制御・ソフトウェア・機械制御等、対応技術分野の拡大を計り、上場メーカー、スタートアップ企業からの案件対応範囲を広げる ・自社商品を開発し、設備余剰能力を活用して空き時間に生産を行う。 	
	脅威（向かい風） T	<ul style="list-style-type: none"> ・自動化、省力化機械の高機能化 ・情報化進展による技術普及のスピードアップ ・新興国のQCD上昇 ・取引先中堅企業のものづくり知見向上 ・協力工場の高齢化、後継者不足による縮小傾向 ・仕事の山谷 ・国内部品加工業の縮小傾向 ・国内労働者の減少 	<p>【差別化】 強みを活かし脅威の影響を避ける</p> <ul style="list-style-type: none"> ・価格勝負の加工品からは距離を置いて、リピート品のなかでも、組み立てが入るものなど、総合的なものづくり能力がもとめられる案件に注力する 	<p>【致命回避】 弱みを克服し脅威の影響を避ける</p> <ul style="list-style-type: none"> ・引き合い状況、失注原因を社内でも共有し、個人レベルでなく全社体制で案件獲得に取り組む。 ・常に最新の技術動向をとらえ、的確な設備更新を行う。 ・常に今できることより一步先の技術課題案件を引き込み、技術向上の糧とする。 ・会社の魅力を高め、工学的な素養のある人材を始め、若手人材の積極採用に努める。

国内ものづくりのサービス指向
IoT社会における新時代のものづくり

クロスSWOT分析

3年後の浜野製作所のあるべき姿

新しいものづくりを常に先取りし、お客様のトータル技術サポーターとしての地位を確立。
ソフトウェア、機械制御等の技術分野開発に取り組み、お客様から選ばれる課題解決型企业となって、年間売上、労働生産性向上を目指す。

- ①ものづくり組織能力強化
- ②お客様のものづくりサポーターを目指す
- ③人を大切にする経営
- ④オープンイノベーションプラットフォーム【GS】



ものづくり組織能力強化

- 強みであるQCD力に磨きをかけるため、設備更新、設備内製化、技能検定受験、ジョブローテーション、品質改善に取り組み、確実に利益の出る生産体制を作り上げる。また、生産・工程管理能力を強化し、組み立てなど総合的なものづくり能力が要求される案件に対応する。

- 【目標】 ● ①多能工^(*1)人数比率50% ②納入不良率低減 ③納期遅延0件
- 【方法】 ● ①ジョブローテーション推進 ②生産管理者の選任 ③技能検定毎年1名以上受験。電気機器組立て、機械保全技能など新たな職種へのトライ ④設備補助金の獲得 ⑤メカトロ技術の複合した生産設備を自社設計・製作
- (*1) 部門内業務の70%を担当可能な人材を多能工と定義



お客様のものづくりサポーターを目指す

- 製品の企画段階から懐に入り、お客様が自社で十分に対応できていない領域を弊社で補う。今できること+ α を求められるチャレンジ案件に常に取り組み、工学系人材の定期採用を行うことで、対応技術領域の拡張を計ると同時に、技術ノウハウを社内でも共有化する。結果、お客様のものづくりサポーターとしての地位を確立し、困ったら浜野に相談...という流れを作る。

- 【目標】 ● ①設計案件比率30% ②工学系人材の毎年採用 ③技術者の育成
- 【方法】 ● ①設計ノウハウの共有化 ②年2回インターンシップ活動の定期実施 ③機械設計技術者試験、組込みソフトウェア技術者試験などへの挑戦



人を大切にする経営

- 社員がやりがいと使命感・誇りをもって働き、互いに切磋琢磨し、努力が報われる企業文化・風土を構築する。会社の魅力アップにつなげると共に、人材採用・人材活用・育成の面で好循環を作り出す。

- 【方法】
- 退職金制度の導入 ・能力開発支援制度の制定
 - 人事考課制度の見直し ・毎年の定期昇給
 - 力量マップの見直しと開示 ・社員旅行・懇親イベントの定期開催



オープンイノベーションプラットフォーム【GS】

- 3Dプリンタ・3Dスキャナ等の先進的な生産設備を整え、最新のものづくり事情に明るいスタッフが案件相談に対応。スタートアップ企業の開発支援、BtoC寄り案件など、本業ではアクセスできていない客層の取り込みを計る。

- 【目標】
- ガレージスミダ入居企業 8社以上
- 【方法】
- 施設の改築・改装のため、東京都「H27インキュベーション施設整備・運営費補助事業」の助成を利用。

11. 将来の事業ストーリー～中小ものづくり高度化法12分類



※灰色地が既存保有技術、赤地が目標

技術分野	概要	対応度
デザイン開発に係る技術	・審美性の高い製品デザイン ・人間工学、安全設計に配慮した技術開発	■ ■ □ □
情報処理に係る技術	・IT(情報技術)を活用した製品開発 ・製造機器の制御や品質検査に関わるソフトウェア	■ ■ □ □
精密加工に係る技術	・金属等の材料に機械加工・塑性加工・レーザー加工等を施し精密に加工	■ ■ ■ □
製造環境に係る技術	・温度、湿度、圧力、清浄度の制御 ・水、水蒸気等の流体制御、精製、ろ過	□ □ □ □
接合・実装に係る技術	・熱による接合 ・塑性・弾性変形を用いた接合 ・接着技術	■ ■ ■ □
立体造形に係る技術	・ casting,射出成型等の融体加工 ・粉体加工 ・3Dデータを用いた積層造形	■ ■ □ □
表面処理に係る技術	・表面処理 ・表面改質 ・被覆膜形成	■ □ □ □
機械制御に係る技術	・力学的な動きによって動作を制御する動的機構技術	■ ■ ■ □
複合・新機能材料に係る技術	・新たな原材料 ・従来にはない特性をもつ新機能材料の開発	□ □ □ □
材料製造プロセスに係る技術	・素材の生産効率化、品質向上	□ □ □ □
バイオに係る技術	・生物ないし生命現象を生産に応用する技術	□ □ □ □
測定計測に係る技術	・測定結果の評価・分析・解析 ・非破壊検査 ・測定データの信頼性担保のための評価技術	■ ■ □ □

※ □0…経験なし □1…取り組むことがある □2…日常的に対応している
□3…差別化できている □4…技術を網羅している

具体的活用事例

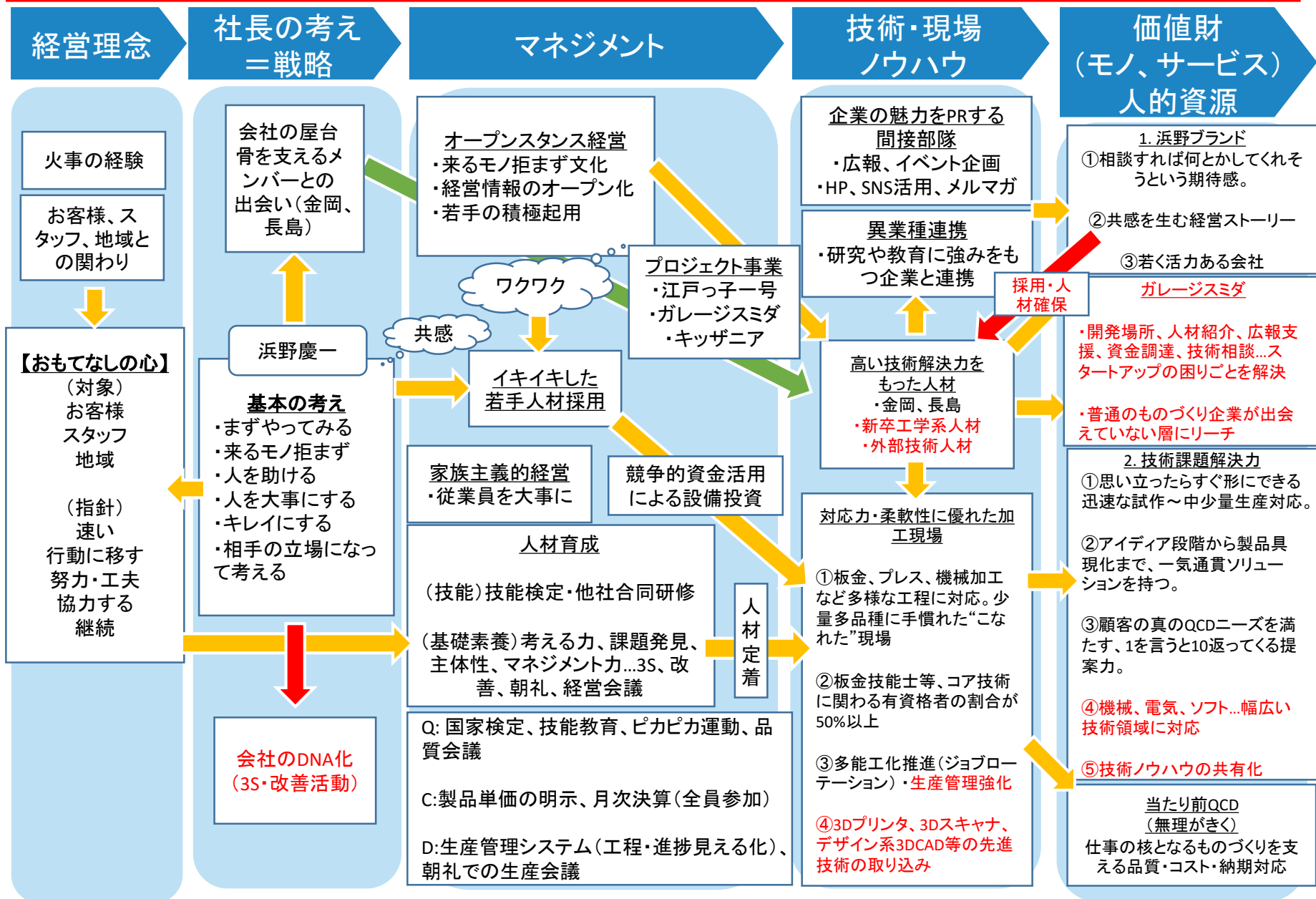
・IoT機器等、組み込みソフトウェア、センサー、通信技術など複数の技術分野にまたがる製品への対応

・ロボットなど、高精度・高信頼性の位置決め技術を要する、相当高度な機械制御を伴う製品への対応

・メカトロ技術を活用した生産設備改造、あるいは自社生産による製造効率化

・3Dスキャナ・3DCADを用い、現物から設計製造に利用可能な3Dデータを作成するノウハウの構築。製品開発への応用

11. 将来の事業ストーリー



知的資産の変化の表

	現在	3年後
人的資産	<ul style="list-style-type: none"> ・人材不定期採用 ・新規設計案件比率15% ・多能工人数比率20% 	<ul style="list-style-type: none"> ・人材定期採用 工学系（機械電気 1人/年） ・新規設計案件比率30% ・多能工人数比率50%
組織資産	<ul style="list-style-type: none"> ・労働生産性 ・技術対応分野 機械 ・研修制度未整備 ・生産管理専任者不在 ・不良率 ・技術ノウハウの属人化 	<ul style="list-style-type: none"> ・労働生産性向上 ・技術対応分野 機械電気ソフトウェア ・一人あたり年2回以上の研修 ・生産管理者の選任 ・不良率低減 ・技術ノウハウの形式知化
関係資産	<ul style="list-style-type: none"> ・ガレージスミダ入居企業5社 ・インターンシップ1回/年 	<ul style="list-style-type: none"> ・ガレージスミダ入居企業8社 ・インターンシップ2回/年

①知的資産経営とは

知的資産経営とは、財務諸表には表れてこない無形の資産で、企業における競争力の源泉である人材・技術・知的財産・組織力・理念・ネットワークなど、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。「知的資産経営報告書」とは、そのような目に見えにくい経営資源を、従業員・顧客・株主といった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を共有化するため作成されるものです。本報告書は経済産業省より平成17年10月に公表された「知的資産経営の開示ガイドライン」に準拠し作成されています。

②注意事項

本報告書に記載しました全ての内容は、現在入手可能な情報に基づき、当社の判断によって掲載しています。そのため、本報告書に掲載した内容の実施や数値目標は、将来にわたって保証されるものではないことを、十分にご了承願います。

③作成者

株式会社浜野製作所
取締役副社長 藤林豊典

④作成支援者

地方独立行政法人東京都立産業技術研究センター
森 和男 様、山田 一徳 様

吉井裕之様、芳賀宏一郎様

⑤お問い合わせ先

〒131-0041
東京都墨田区八広4-39-7
TEL: 03-5631-9111
FAX: 03-5631-9112
Mail: info@hamano-products.co.jp

⑥発行

2016年9月