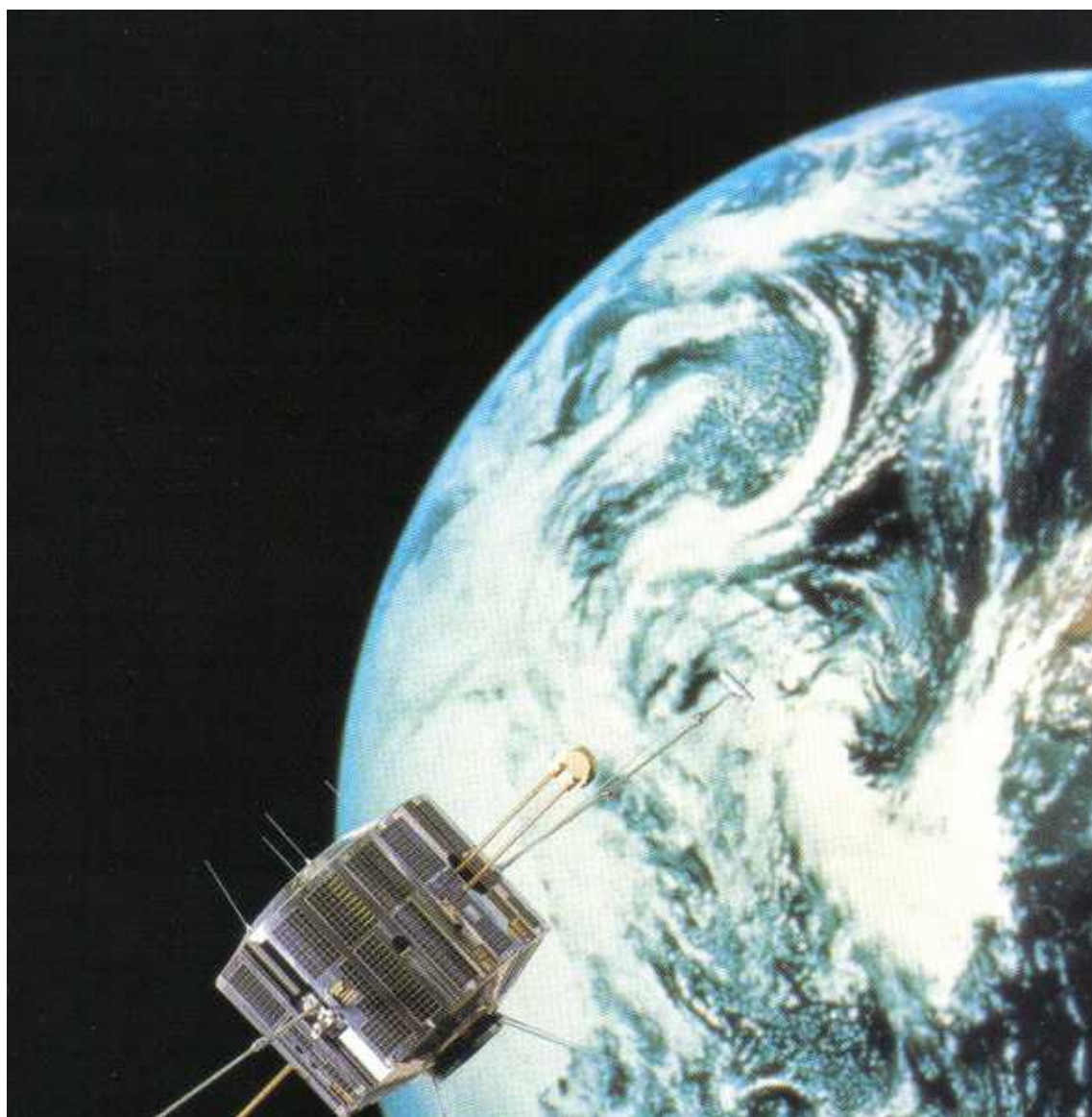


知的資産経営報告書

KIT - SEIKO COMPANY LIMITED



平成22年12月

知的資産経営報告書

目次

・ 経営者メッセージ.....	1
・ 経営哲学.....	3
1. 企業理念.....	3
2. 経営方針.....	3
・ 事業概要.....	4
1. 沿革.....	4
2. 事業内容.....	5
3. 事業をめぐる環境.....	8
・ これまでの事業展開.....	10
1. これまでの経営展開.....	10
2. 過去の実績.....	11
・ 事業の強み.....	13
1. 技術ノウハウ.....	13
2. 工場内の工夫.....	13
3. 人材.....	14
4. 重要管理項目	
・ これからの事業展開.....	17
1. 今後のビジョン.....	17
2. 経営戦略の方向性.....	17
3. 重要経営目標達成指標（KGI：Key Goal Indicator）.....	18
・ 取り組む事業計画.....	19
1. 価値創造の展開.....	19
2. 売上計画.....	21
・ 会社概況.....	23
・ 知的資産経営報告書とは.....	24
1. 本報告書の目的.....	24
2. 本報告書ご利用の注意事項.....	24
3. お問い合わせ先.....	24

キットセイコーの名前の由来

当社は昭和15年に、高精度の螺子を製作する専門メーカーとして（株）田辺製作所を設立し、昭和25年に（株）東武螺子製作所に改称しました。平成元年に現社長が事業分野の拡張を狙い、精密部品は何でも創り出します、という意味をこめて、（株）キットセイコーと名づけました。

・ 経営者メッセージ

代表取締役社長 田辺 勲

私ども株式会社キットセイコ - は、精密ねじ加工を専門として1940年(昭和年15年)埼玉県羽生市で株式会社田辺製作所として創業し、1989(平成元年)に現社名に変更し70年間営んでおります。この間、お客様からの多種多様のニ - ズ中で、切削加工が困難とされていた難削材(チタン合金、析出硬化系ステンレス)の加工を乗り越え、克服してきました。そして、人工衛星、半導体検査機器装置、鉄道信号保安機器、医療機器、OA機器などの部品として最新技術分野の発展に貢献してきました。

今後も、お客様の多種多様の要望やこれまでの信頼に応えられる様に、固有技術を磨き上げ、多品種少量の注文、高品質、低コスト、短納期化を積極的に取り組み、更なる製品作りに努めてまいりたいと考えております。そして、基本理念である『奉恩感謝の精神とお得意様の発展なくして我社の発展なし』の考えをものづくりを通じ、次世代に承継していきたいと考えております。

常務取締役 田辺 弘栄

昭和15年、田辺弘が創業し、現社長、田辺勲に到るまで70年という月日が経ちました。現在、仕事を行えば行うほど、これまでの70年間当社に携わってきた役員・社員の思いや歴史を感じる事が多くあります。そして、お得意様と接すれば昔のいろいろな話を聞き、製造現場に戻れば昔から伝わってきた技能を目の当たりにする事ができます。この70年間の当社の技能を承継していくことが私たちのやるべき事であると感じています。

そして、当社の基本理念を基とし、私たちは『企業は永久的に存続し続けなければいけない。そして、お得意様、従業員、地域、自らを幸せにしていけるような企業でなければならない。』と考えています。

これからの企業活動においても、大きな山や谷もきっとあると思います。どんな大きな谷が来た時にも、社員皆でチームワークと創造力をもって、乗り越えていきたいと思えます。そして、皆が笑顔でいられるような企業づくりに邁進していきたいと考えています。

(経歴) 1998年 入社と同時にシチズン精機株式会社へ出向

NC旋盤の組立て・調整・加工・据付を経験

2000年 復職 NC旋盤加工、汎用機による二次加工、品質管理

2003年 常務取締役就任(総務・製造担当)

.経営哲学

1. 企業理念

報恩感謝の精神とお得意様の発展なくして我社の発展なし。

早納・正確・安価をもってユーザーニーズに即応できるよう
努め、共存共栄で社会に貢献する企業であること。

2. 経営方針

厳しさを楽しみ、自己成長出来る職場環境をみんなで創る。
その働きやすい雰囲気の中で創造力・技術力を常に高め、
プライドのある製品をお客様に提供し続ける。

事業概要

1. 沿革

昭和 15 年	羽生市で株式会社田辺製作所として創業、ネジ製造専業 (沖電気芝浦工場、中島飛行機太田工場、東京無線、富士航空計器、 日本精密工具等の部品及び精密螺子を製造)
昭和 22 年	工業用計測機器メーカー及び同社系列工場への納入開始
昭和 23 年	伝送通信機器メーカーへの納入開始
昭和 25 年	地域の同業者が企業合同、羽生市内の 6 工場を合併し、(株)東武 螺子製作所を設立、現在の当社を本社、資本金 200 万円
昭和 29 年	時計、音響機器、鉄道等の大手メーカーへの納入開始
昭和 31 年	大手総合家電メーカーへの納入開始
昭和 32 年	昭和 30 年代前半から、切削加工に事業範囲を拡大 6 工場分離独立
昭和 34 年	大手家電メーカーへ洗濯機用部品の納入開始
昭和 36 年	工場増築
昭和 37 年	資本金を 500 万円に増資
昭和 45 年	資本金を 1,200 万円に増資 宇宙産業メーカーへ人工衛星「おおすみ」用部品の納入開始
昭和 58 年	本社第 3 工場完成
昭和 60 年	空調機器、冷蔵機器、コンプレッサーメーカーへの納入開始
昭和 63 年	コンピューターサーバー冷却装置メーカーへの納入開始
平成元年	現在の社名に変更、現社長就任、商事部発足、金型製作、プラスチック 成型等の業務開始(ネジ以外の切削加工が全体の 9 割を占める)
平成 9 年	半導体製造・検査装置メーカーへの納入開始
平成 18 年	新本社屋完成
平成 20 年	彩の国工場に認定
平成 22 年	小惑星探査衛星『はやぶさ』プロジェクトサポートチームとして、 宇宙開発担当大臣、文部科学大臣より、感謝状受贈



2. 事業内容

(1) 事業内容

当社は、真鍮、アルミ、鉄、ステンレス、銅、チタンなどの材料を使って特殊ネジ、シャフト、ボルトやナットなどの超精密機工部品の金属切削加工を行っています。多品種少量生産を得意とし、「納期」「品質」「価格」に自信を持って、JIS・ISOの規格品はもちろん規格品以外を含めた各種部品を製作いたします。最近話題になった小惑星探査機「はやぶさ」をはじめとする人工衛星、原子力発電装置、鉄道信号、半導体検査装置などは、それぞれの製品に応じた仕様・性能が求められます。当社製品は、こうした各業界で長年にわたり使用され、品質、精度、耐久性等、高い評価を得ています。



【本 社】



【当社製品群】



【当社製品群】

(2) 製品

人工衛星用製品

人工衛星向けの当社製品は、イオンエンジン、電波高度速度計、放射線計測装置、プローボット、画像航法誘導装置、障害物検査装置、赤外線レーザー誘導装置、コンポーネント各種に使用されています。

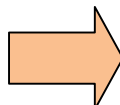
人工衛星用には、軽量で耐久性や低磁気性に優れた「チタン合金ボルト」や強度、耐久性や低磁気性に優れた「ステンレスボルト」が求められます。

当社は、切削加工で製造する六角穴付ボルトを主体に生産しています。汎用品の小ネジの追加工にも対応しています。



【人工衛星用商品群】

原子力発電装置用製品



【人工衛星】

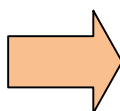
原子力発電装置向けの当社製品は、パイプライン等の流量計や高圧容器内圧力変化数値のデータをコントロール室に伝送して安全、環境、コストの最適化を図るシステム装置に使用されています。

原子力発電装置用には、風雪や海岸地帯の潮風等による耐腐食性に優れた材質であるSUS630が多く使用されます。また、強度面でも引っ張り強度規格930MPA以上、降伏点規格725MPA以上が要求されています。

当社は、切削加工で製造する顧客の図面に基づいた六角ボルト、六角ナットを主体に生産しています。



【原子力発電装置用商品群】



【原子力発電所】

鉄道信号用製品

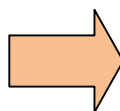
鉄道信号向けの当社製品は、鉄道列車用各種信号装置への電源供給ケーブルの締結用に使われています。

鉄道信号用には、強度・精度の他導電性と耐腐食性が要求され、この特性に優れたSC合金材が多く使われています。

当社は、ネジの頭部を圧造するヘッダーで製造する多様な端子ボルトと切削加工による機工部品を主体に製造しています。



【鉄道信号用商品群】



【鉄道信号】

半導体検査装置用製品

半導体検査装置向けの当社製品は、半導体製造装置および半導体高速試験装置を構成する超精密バルブ製品や締結部品に使われています。

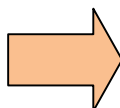
半導体検査装置用には、強度と耐腐食性に優れたSUS316および303、3

04を主に使用しています。さらに、高速化に対応するために軽量で機械的追従性に勝るアルミ合金を使用することもあります。また、製品精度は1ミクロン単位での超精密部品が要求されます。

当社は、NC旋盤加工により製造する多種多様なネジを主体に製造しています。識別番号の彫刻加工も同時に切削加工で行っています。



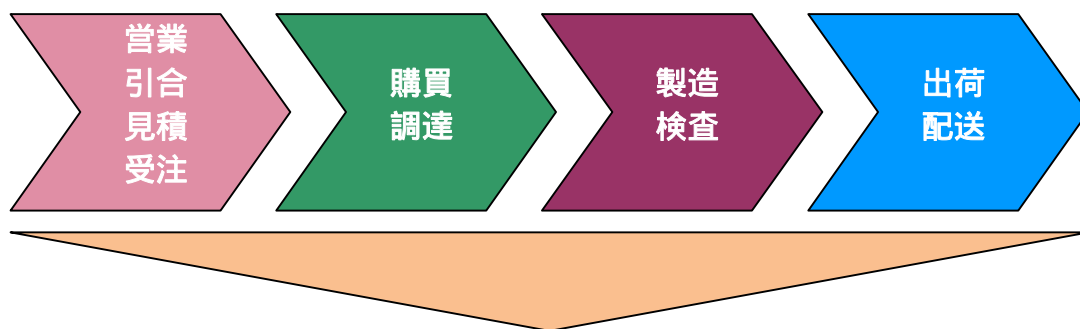
【半導体検査装置用商品群】



【半導体検査装置】

(3) ビジネスモデル

当社は、顧客からの図面に基づき切削加工による特殊ネジ、シャフト、ボルトやナットなどの製造を主としています。さまざまな顧客の多品種少量の特殊切削加工製品を、熟練工のスキル・知恵と工夫により「短納期」「高品質」「適正価格」で提供するビジネスモデルを構築しています。



業務プロセス	各業務プロセスにおける特色等
営業引合見積受注	<ul style="list-style-type: none"> ・高い品質対応により大手顧客との長年の取引関係 ・信頼関係による大手顧客からの新規顧客の紹介 ・顧客からの図面付特注品の引き合い ・品質、価格、納期をその場で回答できる工場長による営業体制 ・引合時のJIS規格確認
購買調達	<ul style="list-style-type: none"> ・納期、品質、価格に満足できる安定した供給先を確保 ・供給先との長年の信頼関係で小ロット購買が可能 ・小ロット購買を可能にしたことで在庫圧縮を改善（在庫日数を2.3ヶ月から1.7ヶ月へ圧縮）

<p style="text-align: center;">製造 検査</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・チタン合金、ステンレス鋼等の難削材の外形をNC旋盤で切削する技術を蓄積 ・量産用転造機で難削材のねじ山を1個流して塑性加工する技術を蓄積 ・六角穴付ボルトの六角穴のプレス成形で精度を出す技術を蓄積 ・市販ネジのペンチレス作業や切削刃の手作りでの部品製造 ・NC旋盤をはじめ汎用機の段取り時間を短縮 ・熟練工の手作業高度技能で高精度製品を製造 ・熟練工のノウハウで問題発生時の迅速な対応 ・マイスター制度による技能承継体制を確立 ・グループ別目標管理による製造効率化推進体制を確立 ・工程の「見える化」への取り組み ・短納期、品質改善、価格低減への取り組み ・受注～出荷のリードタイムは受注量に応じ即日から10日に対応 ・5段階検査により万全な検査管理体制を確立 自主チェック、第3者チェック、中間検査、最終検査、出荷検査
<p style="text-align: center;">出荷 配送</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・納期対応のため営業持込みまたは宅配便でも対応 ・製造履歴管理の実施 ・引張り強度、硬度データ、材料証明書の完備

3. 事業をめぐる環境

当社は、金属切削加工による超精密機工部品の製造をおこなっています。米国の金融機関に端を発する世界的な経済不況によりほとんどの業種が低迷する状況となりました。大手ユーザーはより安価な労働力やサプライヤーを求め海外移転を進め、海外からの安価な機工部品の流入や縮小している国内需要への新規参入活動が活発となり、より競争が激化しています。

当社の主たる納入先は鉄道信号メーカー、半導体検査装置メーカー、人工衛星メーカーや原子力発電装置メーカーとなっています。このような厳しい環境の中、当社も大手企業の中国移転や半導体装置における韓国メーカーとの競争の激化など市場の縮小を余儀なくされております。反面、世界的な不況の影響は受けているものの、中長期的には市場が拡大するとの見方がされている宇宙産業や原子力発電装置産業の納入先を持っており恵まれた環境にあります。

また、今後の需要が期待できまだ参入できていない航空機メーカーや国内立地型で景気変動の影響が少ない食品製造機器メーカー、医薬品業界向け製造機器メーカー、医療機器メーカーなどへの参入対策に取り組む所存です。いずれも量産品でなく、かつ、当社が得意とするステンレスを多用した製品を製造しており、当社の超精密機工部品加工技術をご提供できるものと考えております。

現在のお得意様の業界および新規参入目標の業界の環境は次の通りです。

業 界	機 会	脅 威
鉄道信号	<ul style="list-style-type: none"> ・東南アジアにおけるアナログ信号需要が多い 	<ul style="list-style-type: none"> ・国内では新規需要が減少 ・更新需要のみ
半導体検査装置	<ul style="list-style-type: none"> ・景気回復による半導体メーカーの積極投資で需要が増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・景気の変動による需要の波が大きい
宇宙（人工衛星）	<ul style="list-style-type: none"> ・他産業への波及効果が高く裾野が広い高付加価値産業 ・民需主体の新たな成長の期待。 商業衛星市場の拡大 GPS 衛星、高分解能観測衛星等を利用した新規市場への期待 	<ul style="list-style-type: none"> ・防衛需要は厳しい
原子力発電装置	<ul style="list-style-type: none"> ・エネルギー安全保障、地球温暖化対策に貢献するエネルギー源として世界的に再評価（社会インフラ） ・中国、インド、韓国で原子力発電の建設が加速 ・新興国でも原子力発電導入の動き 	<ul style="list-style-type: none"> ・各国のエネルギー政策に需要が左右される可能性が高い
食品製造装置	<ul style="list-style-type: none"> ・国内立地型産業 ・安定した市場が見込める 	<ul style="list-style-type: none"> ・競争が激しい
航空機	<ul style="list-style-type: none"> ・アジアを含む国際的な航空需要の拡大 ・航空ニーズの多様化による超大型機、超音速機、次世代航空機搭載用電子機器等の市場の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ・防衛需要は厳しい ・JISQ9100 の認証取得が必要 ・難削材の対応技術要
医薬品製造装置 医療機器	<ul style="list-style-type: none"> ・国内立地型産業 ・景気変動の影響が少ない ・平成 20 年の世界的金融危機でも堅調に推移 ・業界規模は 1 兆 8,700 億円(平成 20 年) ・予防医療が重要視傾向にあり診療関連機器の需要が拡大 ・介護、福祉施設の需要が堅調 ・ジェネリック医薬品の生産が拡大傾向 	<ul style="list-style-type: none"> ・赤字病院の増加 ・病院の統廃合の動き ・高精度が要求される

これまでの事業展開

1. これまでの経営展開

(1) 圧造加工による大量生産期

昭和 15 年の創業以来、戦後の黎明期を経て昭和 31 年からの成長期に入った 35 年頃までは、**規格の小ネジ**（ミリネジ、インチネジ）の生産を中心に事業を行ってまいりました。当時は圧造加工のヘッター、転造機を中心に活用し**大量生産**を行っており、大手電機メーカー、大手機器メーカーとの取引がありました。この間は、次の来るべき変化に対応できる技能や技術を蓄積していた時期でもあったわけです。



(2) 切削加工による大量生産期

昭和 36 年には、資本金を 500 万円に増資しました。この頃、圧造加工の小ネジの生産に加え、**切削加工**である自動機（カム式）、ターレットを用いたボルトナットの生産も行っておりこれまでの圧造加工の仕事と同じ量の切削加工を行っていました。



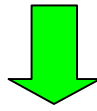
(3) 特殊な精密ネジ生産のスタート

昭和 45 年には資本金を 1,200 万円に増資しました。同年には、特殊精密ネジ等で取引のある大手電機メーカーが参画して日本最初の人工衛星「おおすみ」が打ち上げられました。これを機会に、切削加工によるチタン等の**難削材**の加工や量産加工ではない、ネジ、ナット、シャフト等の**多品種少量生産**がスタートすることになりました。



(4) 切削加工による多品種少量生産期

多品種少量生産時代の到来を確信して、昭和 50 年には自動機に変えてそのような生産に適合した NC 旋盤を導入しました。以前の大量生産期には機工部品生産の海外展開や価格勝負がより顕著になったなどの状況がありましたので、大量生産を**縮小傾向**とし、**価格競争**になりにくい**多品種少量生産**に切り替えていきました。



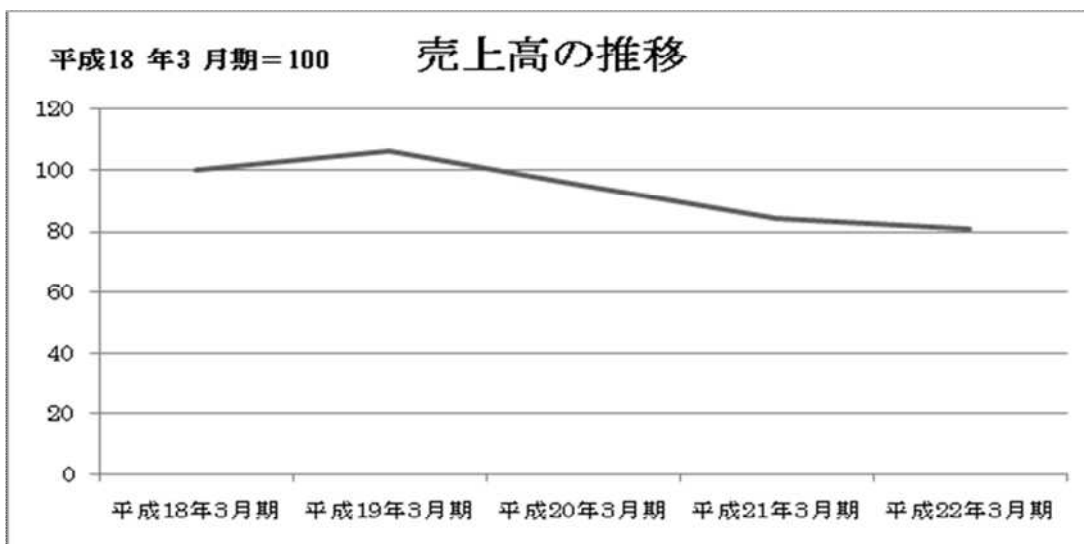
(5) 現在の生産体制

金属切削加工による多品種少量生産を得意として人工衛星用部品、原子力発電装置用部品、鉄道信号用部品、半導体検査装置用部品等多様な**超精密機工部品**の生産、提供を行っております。取引先からは**高品質、短納期、適正価格**であるということが高く評価され、**確固たる信頼**を得ております。

2. 過去の実績

(1) 売上高の推移

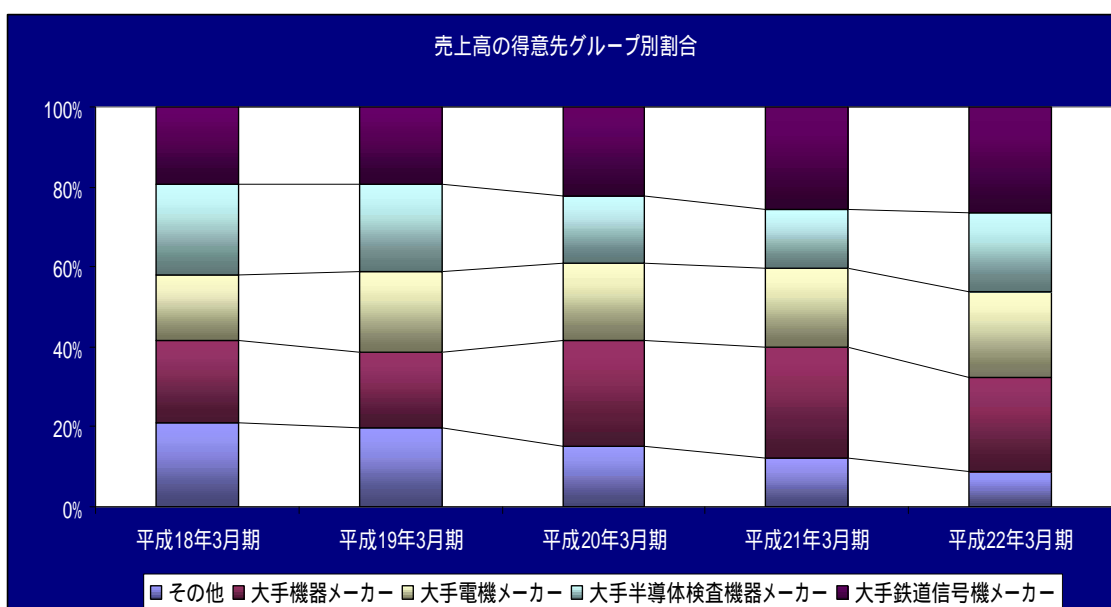
大手4社への直納以外の得意先からの受注が減少したため売上高は平成20年3月期以来、21年3月期マイナス11.3%、22年3月期マイナス4.1%、とそれぞれ前期を下回りました。この売上減少は、国内の機械工業の動向（日本機械工業連合会/機械工業生産額）とほぼ同様な動きを示しております。同業界の生産額は、平成20年8月のリーマンショック以降急減しましたが、当社の平成21年3月期の落ち込みはこの業界平均より小幅でした。この間、営業損失の計上となりましたが、21年3月期は損失幅を約半減し、22年3月期に至り対前期比13.2%の製造原価低減を中心に販売費・一般管理費の削減で、5.6%の営業利益率を計上しました。



(2) 得意先グループ別売上

大手得意先に対する売上は、大手鉄道信号機メーカーグループを除き、それら得意先での売上高減少とほぼ同程度に落ち込んでおります。大手電機メーカーグループへの、売上の落ち込み幅は少なかったのですが直近の平成22年3月期には回復をしております。その他得意先グループに対する売上は、過去3期間にわたり激減（年平均30.6%減）が続きました。

その原因としては、厳しい経済状況下これら得意先グループの受注量が減少したため、外注加工を内製化したことで発注の減少幅が増幅されたものと考えられます。その減少幅は、大手取引先グループへの直納の減少幅のほぼ倍にあたります。



．事業の強み

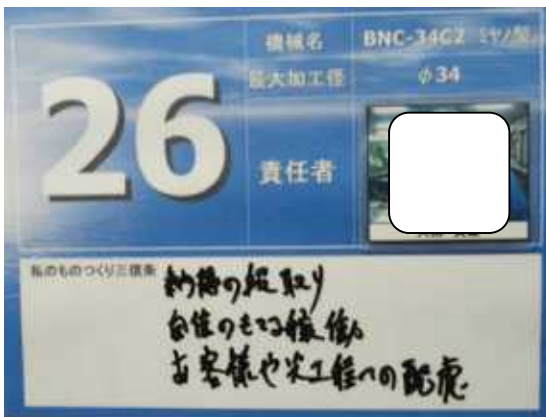
1．技術ノウハウ

当社の製造技術は熟練工によって支えられてきました。汎用機の使いこなし・ロウ付けバイト及び治具等の独自製作・段取時間の短縮により、難削材の小ロットを効果的・効率的に製造し、高品質・短納期・低コストで出荷することでお客様に喜ばれてきました。人材が長期間定着することは当社の強みなのですが、反面、技術が属人化し熟練工の退職時には新人に引き継げない、という問題が発生しました。

そこで、当社では5年前からマイスター制を取り入れました。熟練工が退職年齢に達した時に再雇用し、マイスターとして新人を指導することを開始しました。マイスターは9時から3時までの短時間勤務者とし、木曜日を休みとする週休3日制としました。これにより、新人は修得していない技術について意識的に質問し、更に木曜日には教を請う熟練工がいないという緊張感の中で仕事をする事になり、技術の移行が可能となりました。また、熟練工は短時間勤務になることで、給料を得ながら自分の趣味に打ち込める時間を得ることができます。

将来的には、退職者ではなく、在職技術者をマイスターとして処遇する人事制度にリンクした制度としたいと考えています。

2．工場内の工夫



社員には自分の強みを自信を持って発揮してもらおうよう、性格面・仕事面で「私の10個の良いところ」を書いてホワイトボードに張り出しています。そして、NC旋盤等の機械には担当者が自分の写真と共に「私のものづくり3信条」を貼り機械に愛着をもち、責任を持って仕事をするよう教育しています。

NC旋盤工場の床は通常蒸発した油で、汚れていますが、常に清掃することで油汚れが有りません。そのための清掃用具も通路の取り出しやすい位置に置いてあり、気づいた人が清掃するようにしています。

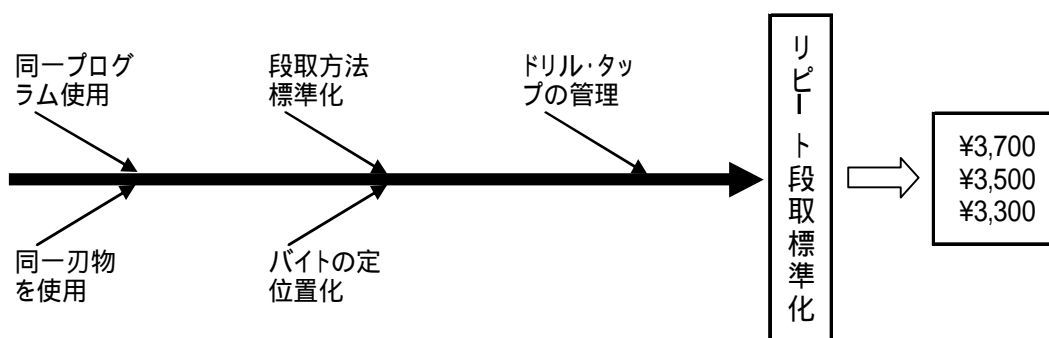
品質管理では、初回検査・第3者検査・抜取検査・補正検査・最終検査を行い不良品が出庫されないようにしていますが、特に抜取検査では専用の机を工場の中間に配し、専任の女性が機動的に検査をしています。



3. 人材

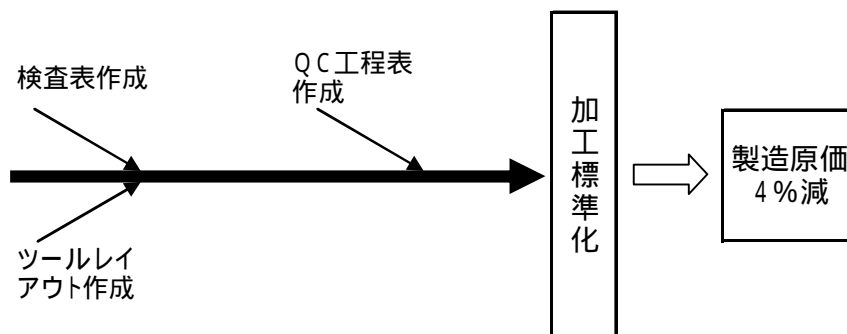
今期から課の内部をグループにして、4半期目標管理制度を取り入れました。少人数で会社目標を達成するために、自分たちは何をすべきか4半期ごとに目標を立て実績を検証する制度です。この狙いは会社の売上げ・利益を達成することはもちろん、自分たちで考え、他のメンバーに発表することで主体的に考える訓練になります。言われたことをするのではなく、能動的社員になって欲しい、という教育的効果を狙っています。

(1) 1課1グループは、段取改善による原価低減を以下のように取り組んでいます。

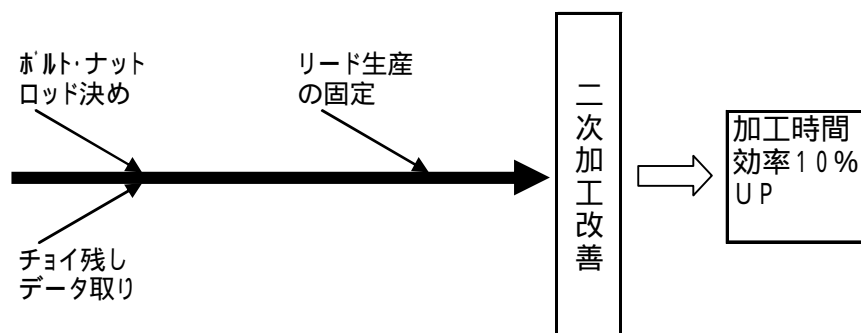


この段取改善で、目標の時間当たり利益（売上げから材料費・経費を引いた値）を3,300円から3,700円までの3段階で設定し、最高の3,700円を達成するよう改善を続けていきます。

(2) 1課2グループは、加工の標準化による原価低減を以下のようにとりにくんでいます。



(3) 2 課は、二次加工改善によるリードタイム短縮に以下のように取り組んでいます。



現在第二四半期が終わりましたが、四半期ごとに全員の前で発表し、皆から意見・アイデアをもらうことで効果的な取り組みになるようにしています。また、教育的効果については、能動的に取り組むことで徐々に、パワーポイントが上手く作成できる、説明能力が向上する、深く考えることができるようになり効果が表れつつあります。副次的効果としてコミュニケーションが良くなり一体感が醸成されてきました。

活動の発表写真



当社は、以下の理由により、埼玉県より彩の国工場の指定を受けました。

- ・ 特徴ある技術や生産品の保持
- ・ 地域雇用機会の創出
- ・ 工場見学の積極的受入
- ・ 作業環境の快適化
- ・ 従業員の福利厚生の実



4. 重要業績管理指標 (KPI : Key Performance Indicator)

当社の事業の強みを示す重要業績管理指標は次の通りです。

知的資産の内容		3年前	現在
人的 資産	引き合いに対する品質・価格・納期の 短時間回答	工場長が対応	若手リーダーが回 答作成し工場長チ ェック
	JIS 規格チェックノウハウ	熟練工がノウハウ 保有	若手リーダーが習 熟しつつある
	チタン合金等難削材切削加工技術	熟練工 1 名保有	熟練工 1 名及び若 手 3 名保有
	転造機 1 個流し技術	熟練工 1 名保有	熟練工 1 名及び若 手 1 名保有
	六角穴付ボルトの六角穴成形プレス 加工技術	熟練工 1 名保有	熟練工 1 名及び若 手 1 名保有
	手作業による高精度加工技術	熟練工 2 名保有	熟練工 2 名保有
	トラブル迅速対応力	熟練工 3 名保有	熟練工 3 名及び若 手 1 名保有
構造 資産	小ロット購買・小ロット加工体制確 立	在庫期間 2.4 ヶ月	在庫期間 1.7 ヶ月
	マイスター制度	登録者 3 名	登録者 4 名
	グループ別四半期目標管理による生 産効率化	未実施	3 グループ編成し て実施
	工程の見える化	大日程の見える化	大日程から当日の 工程まで見える化
	短納期体制の構築	受注から納品まで 平均 3 週間	受注から納品まで 平均 1.5 週間
	適正価格の実現		お客様の新製品 発注額 月間 120 万円
	不良品流出防止策		5 段階チェック体 制
関係 資産	大手上場企業との直接取引	5 社	5 社
	大手上場企業紹介新規お客様	月間平均 2 社紹介	月間平均 2 社紹介
	小ロット購買可能先	1 社	1 社

．これからの事業展開

1．今後のビジョン

これまでユーザーの厳しい要求に対して決してあきらめない心構え、知恵と工夫、そして長年の経験で培われた技能といった熟練の技が当社のユーザーからの高い信用を蓄積してきました。このような熟練の技を新たな世代に承継し先人たちが培ってくれた信用力をゆるぎないものとするとともにキットセイコーの新たなステージを構築するため超精密機工部品のフロンティアを目指します。

このため、厳しさを楽しめるような職場環境作りを進め、働きやすい職場環境の中で創造力、技術力を高め、高度化するユーザーニーズに対応していける人づくりを目標にします。

2．経営戦略の方向性

熟練の技を承継しユーザーからの信用力を盤石なものにし、「超精密機構部品のフロンティア」を目指すために、「人的資産」「構造資産」「関係資産」の3つの分野で当社の戦略の方向性を示します。

(1) 人的資産

マイスターの技能の承継と若手マイスターの育成
多能工化の推進
主体的に考え、発表し、行動していける人材の育成

(2) 構造資産

低収益体質の改善への取り組み
マイスターの技能承継マニュアル化への取り組み
働きやすい職場環境作りと従業員満足度の向上

(3) 関係資産

国内立地型産業を中心とした新たな販路の拡大
高い顧客満足度の獲得
高い購買先、外注先満足度の獲得

3 . 重要経営目標達成指標 (KGI : Key Goal Indicator)

上記の経営戦略を達成するために、「人的資産」「構造資産」「関係資産」における重要経営目標達成指標 (KGI) を設定します。

(1) 「人的資産」に関する KGI

マイスター熟練技能習得率
外部研修参加件数
現場改善アイデア提出件数
中間検査不具合発見率
四半期管理の年間目標達成率

(2) 「構造資産」に関する KGI

製造原価低減率
不具合流出件数
労働生産性
材料費
購入品粗利益率
マイスター熟練技能の「見える化」

(3) 「関係資産」に関する KGI

お得意様の未取引部門訪問件数
新分野開拓訪問件数

・ 取り組む事業計画

平成 23 年 3 月期は対前年比 4%アップ、24 年 3 月期は対前年比 12%アップを目標として掲げ 2 年間で 20 年 3 月期の水準近くに戻します。3 年目の 25 年 3 月期は対前年比 15%アップを目標とします。この計画を達成するために今後も、前述の「経営戦略の方向性」に従って大手お得意様の「電気メーカーグループ、機器メーカーグループ、半導体検査機器メーカーグループ、」を中心に、これまでお取引をいただいている全てのお得意先に、従来以上に積極的な営業を展開させていただきます。

1. 価値創造の展開

(1) 中期事業計画達成のための社内支援体制

より働きやすい環境づくりと、新卒者を含む若手社員の採用・育成が喫緊の課題となります。具体的には、社員の四半期毎目標管理発表会、マイスター制度によるコミュニケーション増、「マイスター制度」活用による OJT、若手マイスターと多能工の育成、若手、熟練工を交えての現場一体となった技術承継マニュアルの構築、外部研修への派遣や Web-ラーニングの活用 半期毎(4月と10月)に会社と社員で利益を折半配分する**利益慰労金**制度の継続的な実施等を行います。

(2) 平成 23 年 3 月期の課題

平成 23 年 3 月期は、現在の大手得意先グループから 22 年 3 月期実績レベルの受注を確保し、売上合計対前年比 4%アップを図ります。その他約 20 社のお得意様に積極的な営業活動を行います。また、上記大手お得意様の取引先事業部から未取引の他事業部をご紹介いただき、積極的な営業活動を行います。

(3) 平成 24 年 3 月期及び 25 年 3 月期の課題

平成 24 年 3 月期以降は、多様な鉄道信号端子用、人工衛星用、原子力発電装置用、その他装置・機器用のネジ・ボルト・ナット・シャフト等の**超精密機工部品**を、既存のお得意様の未取引事業部門をはじめ未開拓の産業分野に提供するための積極的な営業活動をはじめ、お得意様の開拓を行います。

以上の活動を通じ、お得意様との長期安定的なお取引関係を構築、強化、維持することに努めます。

社内支援体制
(平成 23 年 3 月期 ~ 25 年 3 月期)

(1) 人的資産:

新卒を含む若手従業員雇用推進
四半期毎目標管理発表会、マイスター制度(OJT)によるコミュニケーション増
マイスター制度による若手マイスターと多能工の育成
積極的な OFF-JT 実施(外部研修派遣)、Web - ラーニング活用

KGI(重要経営目標達成指標)

四半期管理の年間目標達成率; 100%
外部研修参加数; 1 回/年/1 人
中間検査不具合発見率; 前年度 40%削減
現場改善アイデア提出件数; 平成 23 年 3 月期)3 件/半年
平成 24 年 3 月期及び 25 年 3 月期 6 件/半年
マイスター熟練技能習得率; 平成 24 年 3 月期全員平均 60%
平成 25 年 3 月期全員平均 70%

(2) 構造資産:

グループ別四半期毎目標管理推進
技術継承マニュアル構築
マイスター制度の積極的活用と定着化
利益慰労金配分制度の継続実施

KGI(重要経営目標達成指標)

不具合流出件数; 平成 23 年 3 月期前年度 40%削減、平成 24 年 3 月期前年度 20%削減、平成 25 年 3 月期前年度 20%削減
労働生産性; 平成 23 年 3 月期 3,600 円、平成 24 年 3 月期 3,700 円、平成 25 年 3 月期 3,800 円
製造原価低減率; 平成 23 年 3 月期 ~ 25 年 3 月期前年度 4%減
マイスター熟練技能の見える化; 平成 23 年 3 月期 ~ 25 年 3 月期 24 件/年
材料費; 平成 23 年 3 月期 ~ 25 年 3 月期前年度 4%減
購入品粗利益率; 平成 23 年 3 月期 ~ 25 年 3 月期前年度 3%増

平成 23 年 3 月期 ~ 24 年 3 月期
課題

(3) 関係資産:

新規顧客の開拓;
営業対象のリストアップ及び積極的な営業活動
大手お得意様の未取引部門への積極的な営業活動

KGI(重要経営目標達成指標)

お得意様の未取引部門訪問件数; 1 社/月

平成 25 年 3 月期課題

(3) 関係資産:

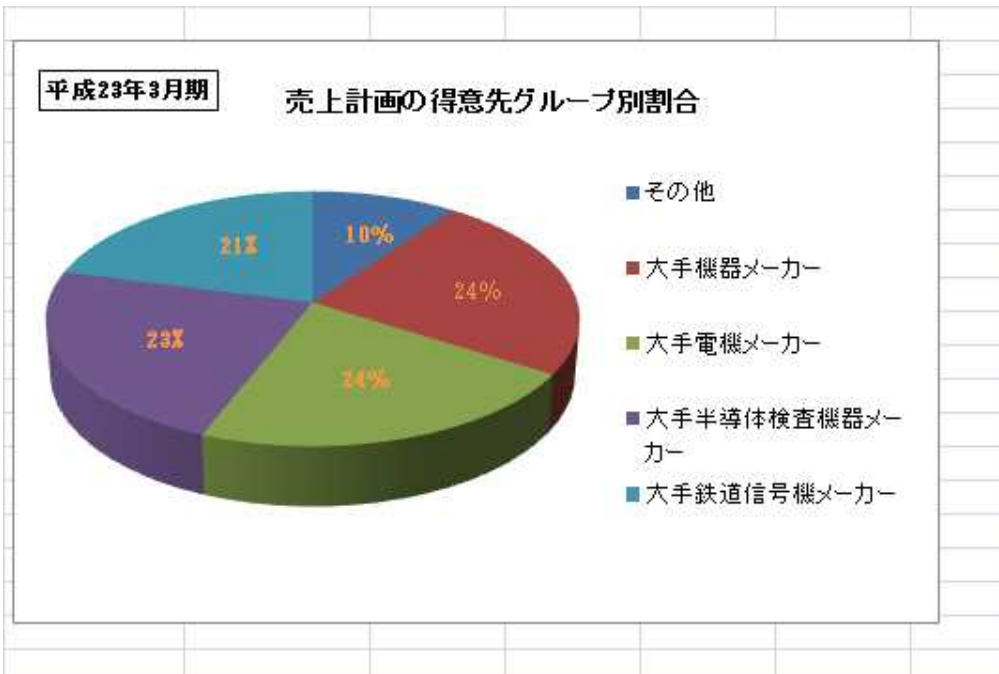
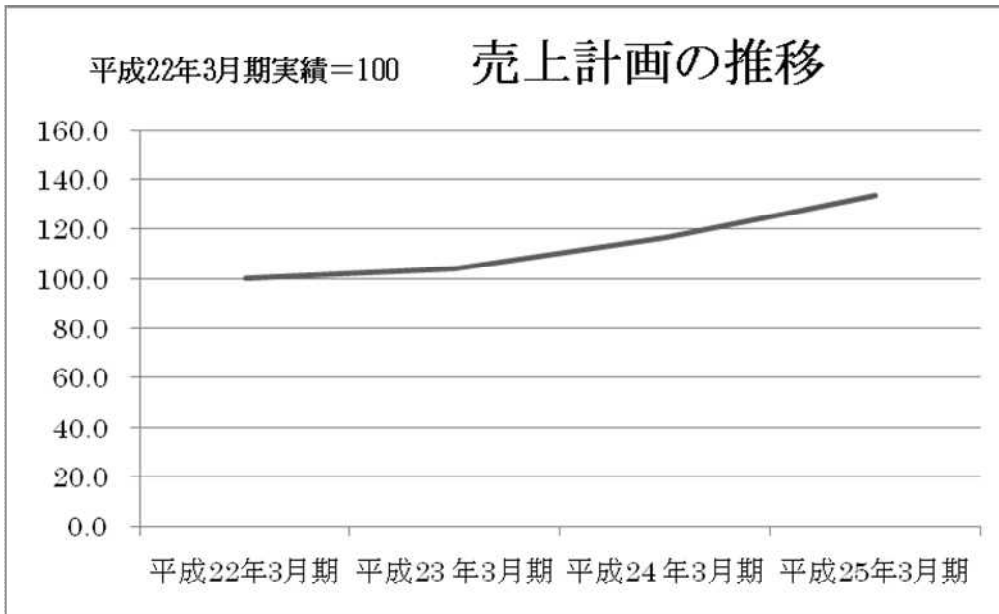
新たな産業分野開拓;
食品製造装置メーカー
医薬品製造装置メーカー
医療機器メーカー
航空機メーカー

KGI(重要経営目標達成指標)

お得意様の未取引部門訪問件数; 1 社/月
新分野開拓訪問; 1 社/月

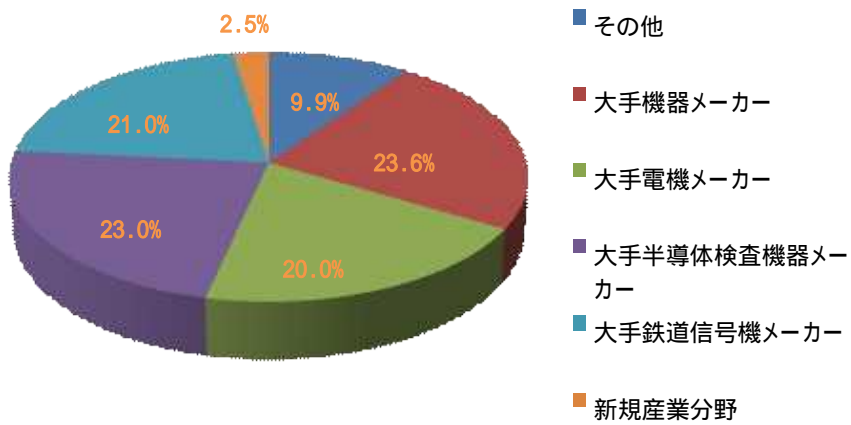
平成 25 年 3 月期売上目標:
対前年比 15%アップ

2. 売上計画



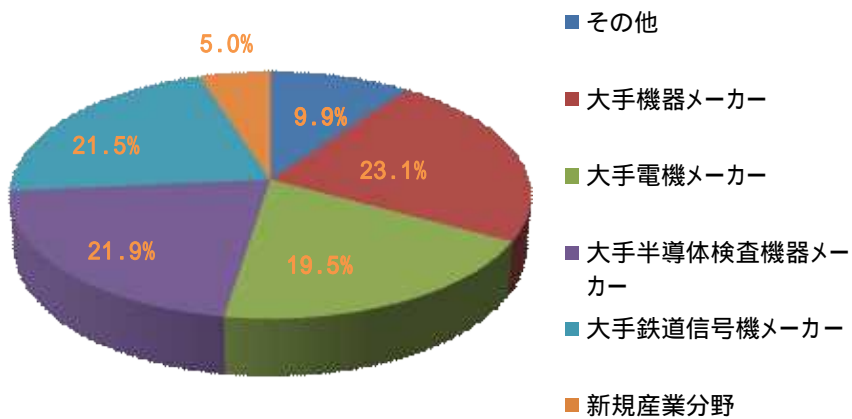
平成24年3月期

売上計画の得意先グループ別割合



平成25年3月期

売上計画の得意先グループ別割合



. 会社概況

会社名	株式会社キットセイコー
代表者名	代表取締役 田辺 勲
所在地	〒348-0025 羽生市上手子林 307 Tel048-561-6111 Fax048-561-6115
E-mail	kittseiko@co.email.ne.jp
URL	Http://www.kitseiko.co.jp
業務内容	精密金属切削加工、圧造加工
資本金	12,000 千円
従業員数	役員 4 名、常用従業員 9 名、パートタイマー 11 名（内嘱託 3 名） 合計 24 名
主な設備	NC 旋盤 34 台、転造機 4 台、ローリング 6 台、フライス盤 8 台、プレス 4 台、ボール盤 3 台、ペンチレス 8 台、ターレット 3 台、ヘッダー 3 台、自動タップ 2 台、タッピング 2 台、ハブ研磨機 1 台、トリマ 1 台 合計 79 台
取引銀行	足利銀行羽生支店、埼玉りそな銀行羽生支店

．知的資産経営報告書とは

1．本報告書の目的

知的資産経営計画書は、従来の貸借対照表に記載されない、目に見えにくい資産で当社が自ら保有し、競争力の源泉となっている固有の知的資産（**人的資産**、**構造資産**/組織・技術・技能、**関係資産**/対外的関係・ネットワークなど）を認識した上で、それを特に弊社にとって重要な**ステークホルダー**（従業員、顧客、株主、債権者等の**利害関係者**）の皆さまを意識して、過去から現在、将来にわたる中期的な企業価値創造プロセス（企業価値創造戦略）を分かりやすくお伝えし、当社の将来性について認識の共有化を図る目的で作成したものです。また、これにより他社との比較も可能になり有用な情報として産業全体の価値向上に資することが期待されます。

本報告書の開示は、原則として経済産業省から平成17年10月に公表されました「知的資産経営の開示ガイドライン」に準拠しております。

2．本報告書ご利用の注意事項

本報告書に記載されている将来の経営戦略、事業計画、見込みなどは、現在入手可能な情報に基づく、現時点における当社の判断による予測です。経営環境（内部環境や外部環境）の変化によって、見直し、軌道修正する事があります。従って本書に記載した内容や数値などは将来にわたって保証するものではないことをご了承戴きますようお願いいたします。

3．お問い合わせ先

株式会社キットセイコー

住所 〒348-0025 羽生市上手子林 307

担当 常務取締役 田辺 弘栄

TEL 048-561-6111

FAX 048-561-6115

e-Mail kittseiko@co.email.ne.jp

URL <http://www.kitseiko.co.jp>