

知的資産経営報告書 2008



昭和電機のご紹介。

目次

1.みなさまへ	03
2.経営哲学	04
社是	05
社訓	05
経営理念	05
環境方針	06
品質方針	07
3.事業概要	08
4.事業展開	09
全国の営業拠点	11
Beeダッシュプロジェクト	12
いろいろ相談工房(is工房)	16
ホームページ	19
「風力のis工房」	20
「つぶやき・ささやきから」の研究開発	21
顧客価値創造の成果について	22
5.知的資産の根源	23
協力会社とのパートナーシップ	23
外部研究機関とのパートナーシップ	24
共育(きょういく)	26
6.明日に向けた価値創造	28
今後の経営方針	29
環境へホスピタリティー	30
7.表彰	31
8.広報活動	32
9.会社概要	33
10.トピックス	37
11.知的資産報告書とは	38
12.本書ご利用上の注意	38
13.お問い合わせ先	38

名助演者として貢献する。

社長よりみなさまへ



風力技術開発に限界はありません。昭和電機グループは、業界トップシェアを誇る電動送風機をはじめ風力機械や環境機器を軸に、常に次の製品、次の分野、次の用途の開発に積極的に取り組んでおります。

私どもの仕事の役割は産業界の脇役ですが、今後も徹底的に『産業界の名助演者』でありつづけ、『非上場の優良企業』をめざしていきたいと思います。

この冊子「知的資産経営報告書」は昭和電機グループの見える経営資産と見えない経営資産の活用を客観的にご紹介し、当社をご理解いただきたく2008年度版としてまとめた報告書です。

本報告書をご一読いただき、ご意見、ご指導をいただければ幸いです。

また、昭和電機大東工場の一室に、創業以来現在に至るまで作りつづけてきました「製品・関連商品」の展示室《風源堂》(546.8m²)を設け、目に見えない「空気」に「流れの技術」を加えて「風力エネルギー」を体験できる色々な装置を配置し、皆様のご来場をお待ち申しあげております。

代表取締役

柏木武久

経営哲学

『磨練る(まねる)』から独自性を創り出す

『磨練る(まねる)』というのは、他人の言動から、共感できる事柄、模範と受け止められる事柄などを真似てみて実践してみることです。次の瞬間からは、それらに自己流に加工したり、変形させたり、新しい組み合わせを考えてみることです。

「磨いてみる、練ってみる」ことで独自性を創り出すことです。

《普段、社員に伝えていること》

◆「相利共生」を貫き通すこと

企業が単独で、どのような目的も達成することはできません。

日本に古くから受け継がれた商人道である、「買い手よし」「売り手よし」「地域よし」の精神が利害関係者(ステークホルダー)との良好な協働関係を維持することだと考えます。

◆「したいこと」より「すべきこと」を優先すること

つい「したいこと」を優先するのは、わがままであり、私欲です。

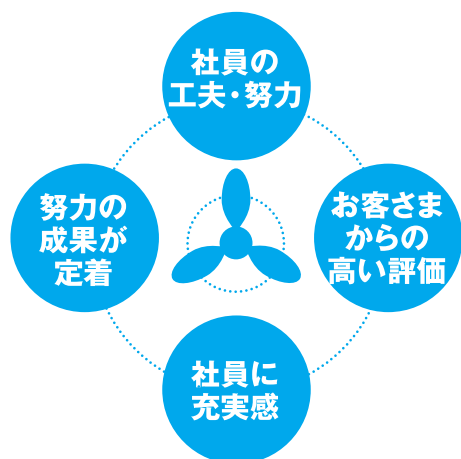
「すべきこと」を優先するのは役割であり、使命です。「すべきこと」をやらないのは怠慢です。

◆「小知」を自覚すること

自分の知っていることは限りなく0(ゼロ)に近いという謙虚さが大切です。

◆仕事とは誠実を刻みつつけること

利害関係者(ステークホルダー)の信頼と満足を獲得できるよう自らの活動は、いかなる状況下でも誠実を刻みつつけることです。



「誠心精鋭」「飛躍求新」で 磨きつづける。

社是

誠心精鋭 (せいしんせいえい)

＜誠心精鋭＞とは事柄の大小にかかわらず活動のすべてに誠意をもって取り組み、お客さま基準により思考し、行動し、顧客満足の創出に貢献することです。

それらが、昭和電機グループの使命と考えています。

昭和電機グループとして、その組織（企業）の社会における価値を有するための根本精神および根本方針を示すものです。企業の経営活動を推進するにあたり、基本となる活動方針を明らかにする経営理念の中核をなすものとして捉えています。

社訓

1. 買う身になって親切に
1. お互いは仲よくたのしく
1. 仕事はいつも積極的に

買う身になって親切に

現場主義の実践を通してお客さまの立場となり顧客志向に徹すること。

お互いは仲よくたのしく

社内外の利害関係者（ステークホルダー）とコミュニケーションを活発にし、良好な人間関係を重視すること。

仕事はいつも積極的に

新しい時代の変化をすばやく感じ取る感性を磨き、つねに意欲的で創造的な活動姿勢で取り組むこと。

社訓は、昭和電機グループ全社員の行動規範を示したものですから、一人ひとりがその行動規範（社訓）に基づいて活動し、状況に最適な美意識・価値観・倫理観を具現化することが大切です。

経営理念

飛躍求新—私たちは『流れの技術』や『回転機の技術』を磨きつづけて産業界の名助演者をめざし市場の信頼と満足を獲得できる活動に誠実を刻みつづけます。

「流れの技術」や「回転機の技術」を代表する送風機は、衣（医）・食・住を支える産業の脇役として不可欠な存在です。同時に「流れの技術」や「回転機の技術」は、事業所や工事現場の作業環境の改善にも必要な技術です。昭和電機グループが有する「流れの技術」や「回転機の技術」は快適な職場作りに駆使され、高効率の産業装置と快適な職場から作り出される高い品質の製品は、ヒトに快適な衣（医）・食・住を創りだします。

企業コンセプトである＜産業界の名助演者をめざす＞の所以はここにあります。

環境方針

環境方針

環境理念

私たちは、送風機、環境改善機器（集じん機など）の開発・設計・製造・販売およびサービスの活動を通して、【流れの技術】と【回転機の技術】をコアに、環境負荷の軽減をめざし天地自然と響き合い、環境へ**ホスピタリティ**（心くばり）するメーカーでありつづけます。

環境活動方針

環境理念をもとに次の方針を定め全員参加の活動で、「環境マネジメントシステムの継続的改善」「汚染の予防」および「環境負荷の軽減」を実践する。

1. 環境関連法規制、その他協定などの要求事項の順守
2. 製品の全ライフサイクルを通して、環境にやさしい製品づくり
3. グリーン提案による、市場のグリーン化推進
4. 減らそう（リデュース）・使おう（リユース）・活かそう（リサイクル）の推進
5. 社員の環境意識の高揚と理解を深め、社内外において環境保全に対する取り組みの輪を広げる

制定：2002年11月11日

改定：2005年8月11日

昭和電機株式会社

昭和風力機械株式会社

代表取締役 **柏木武久**



品質方針

品質方針

1. 顧客へ提供する製品・サービスを通して、「初動と対応」に大きな努力を傾注し、つねに『良好な双方向の関係の共有』を目指す。
2. 顧客ニーズを理解し、要求事項を満たし、到達期限の遵守をもって顧客の信頼と満足を獲得できるよう『誠実』を刻みつづける。
3. 市場の変化の早さに対応できる品質マネジメントシステムを構築し、計画し、実施し、効果的に機能させるため定期的に見直し、システムの向上と『鮮度』を推移する活動を、経営の最前線に位置付けて実践する。

この品質方針は、品質マネジメントシステムの有効性の継続的な改善を実施し顧客に満足を提供するため、昭和電機株式会社としての顧客重視の経営に対する方針であり、経営者としての決意を表明するものです。

制定：2002年11月11日
改定：2005年8月11日

昭和電機株式会社
昭和風力機械株式会社

代表取締役 **柏木武久**

事業概要



電動送風機

ケーシングがアルミ成型構造のモータ軸直結式送風機で、約2万機種を取りそろえ、お客さまの用途に合った製品を1台から提供しております。

耐熱性、耐食性にすぐれたステンレス製送風機も標準化しており、自社開発の防爆モータも組み込むこともできます。

(モータ出力0.025kW~7.5kW)



ミストレーサ®

ミストコレクタ (商品名: ミストレーサ)

ミストコレクタの**ミストレーサ**は用途に合わせて18機種をとりそろえ、主に工作機械から発生するオイルミストの捕集を行い作業環境を改善します。

環境意識の高まりから**ミストレーサ**の需要は年々拡大しています。

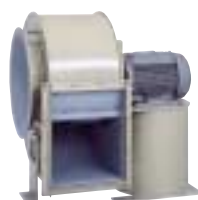
(モータ出力 0.4kW~2.2kW)



ファン・ブローア

溶接構造の送風機で主に大型産業装置やプラント設備に使用されております。耐食性や耐熱性を考慮した仕様が多くののが特徴です。

(モータ出力 0.4kW~300kW)



デンチョク®

電動機軸直結型送風機 (商品名: デンチョク)

溶接構造の電動機軸直結形送風機の**デンチョク**は117機種をとりそろえ、お客さまの用途に合った製品を1台から提供いたします。**デンチョク**はVベルト駆動型の送風機に比べ省スペースで、かつ露出する回転部分がないため安全性が高いのが特徴です。

(モータ出力 0.75kW~45kW)



ダストレーサ®

集じん機 (商品名: ダストレーサ)

送風機の技術を生かして集じん機専用の送風機を開発することで、コンパクトでありながら高性能、低騒音を実現しました。集じん機と送風機が一体になったコンパクト型は0.1kW~22kWまで標準で取りそろえ、集じん機と送風機が分離したセパレート型は最大100kWまで製作しております。

(モータ出力 0.1kW~100kW)

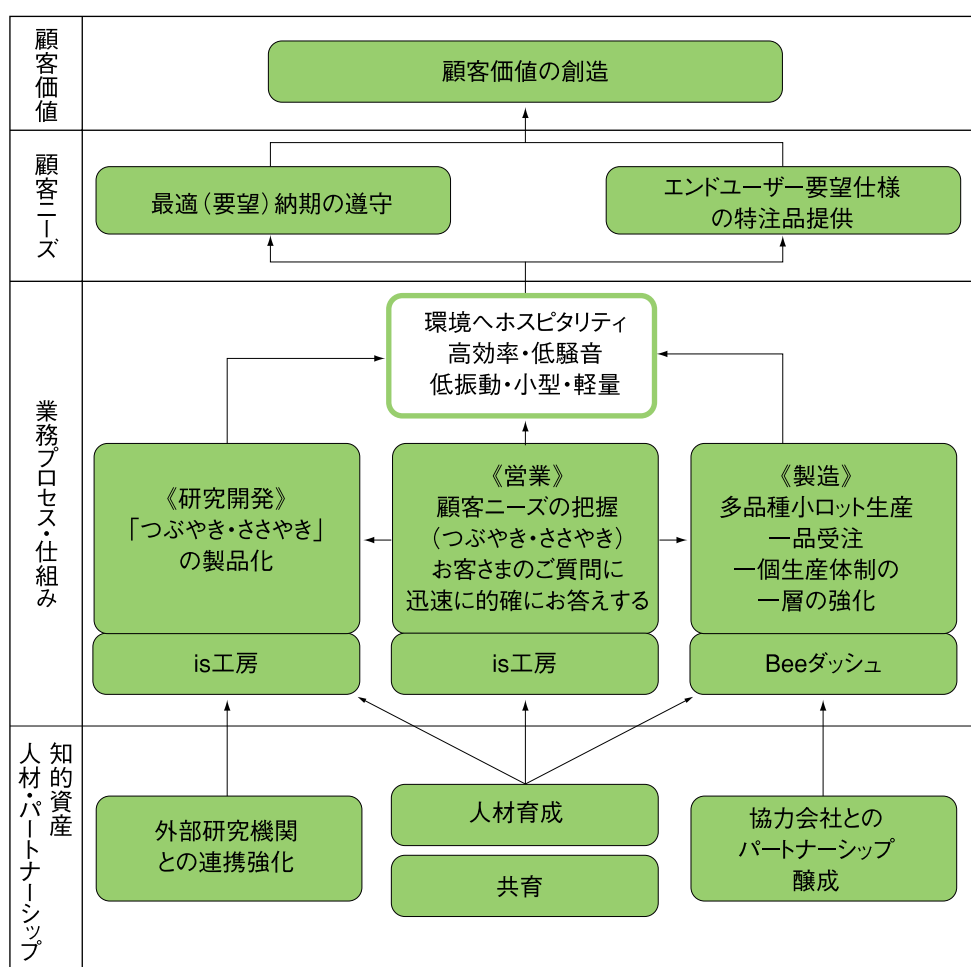
「流れ」の技術や「回転機」の技術。

事業展開

顧客価値創造

昭和電機では、「顧客価値の創造」を実現するためのダイアグラムを描きました。

顧客価値の創造を実現する基本は、知的資産としての「共育」による人材育成や、外部研究機関との連携の強化、協力会社とのパートナーシップの醸成があります。最もベースとなる知的資産を生かしながら、お客さまからの質問に迅速に的確にお答えする営業部門、お客さまのつぶやき・ささやきを「まずやってみよう精神」で製品開発に活かす研究開発部門、生産革新活動などの生産業務プロセスの改善を行なう生産部門。それらの業務の仕組みを活用し、製品やサービスを通じて顧客価値創造を推進します。



事業展開

過去から現在、そして未来へと伝承される企業文化

製品に関する「ものサービス」と情報に関する「ことサービス」があります。

「ものサービス」には、お客さまの仕様に合わせた特注品対応や小ロット生産などがあり、「ことサービス」には、迅速な対応力や短納期対応があります。

これらのサービスを実現するために、昭和電機では「Beeダッシュプロジェクト」という生産革新活動と、お客さまへの正確な情報の提供を迅速に行うための「いろいろ相談工房 (is工房)」があります。



お客さまが望む風力（かぜ）を
1台から短納期でご提供

生産性の
向上

顧客満足
向上



事業展開

全国の営業拠点

日本全国11拠点到展開し、お客さまのご要望に合った最適な送風機、環境機器をご提案いたします。

昭和電機札幌(株)

昭和電機札幌(株)

電話 0133(73)5091

FAX 0133(73)5093

中部ブロック

名古屋支店

電話 052(821)1211

FAX 052(821)3573

静岡営業所

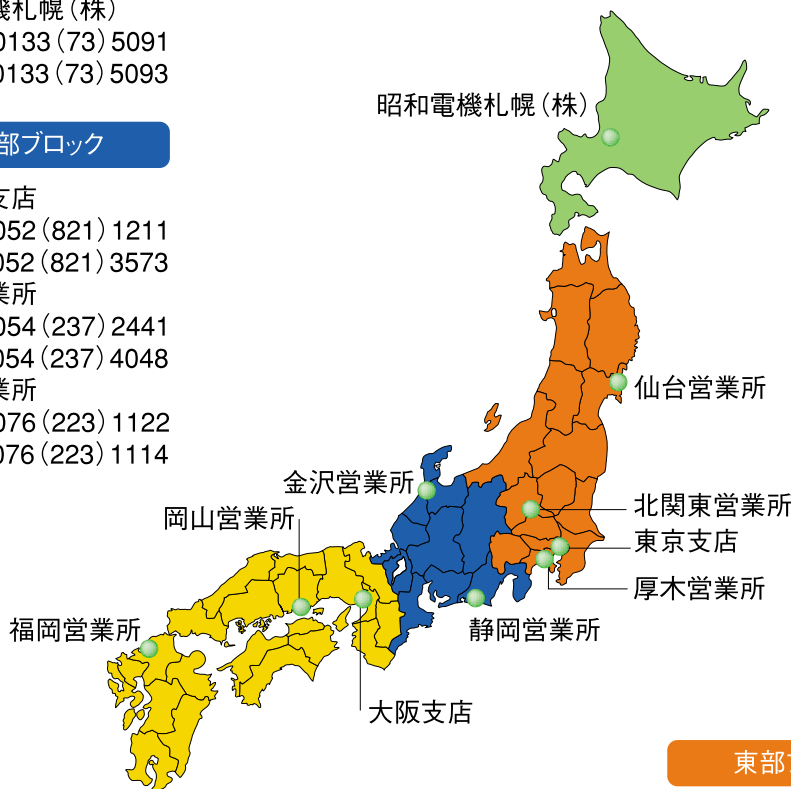
電話 054(237)2441

FAX 054(237)4048

金沢営業所

電話 076(223)1122

FAX 076(223)1114



西部ブロック

大阪支店

電話 06(6932)1221

FAX 06(6939)3711

福岡営業所

電話 092(472)6631

FAX 092(474)1850

岡山営業所

電話 086(242)3351

FAX 086(242)3361

東部ブロック

東京支店

電話 03(3884)3201

FAX 03(3884)3130

厚木営業所

電話 046(221)6501

FAX 046(221)6507

北関東営業所

電話 0277(78)6431

FAX 0277(78)6430

仙台営業所

電話 022(238)3330

FAX 022(238)3332

事業展開

生産革新活動「Beeダッシュプロジェクト」
「Beeダッシュプロジェクト」は、昭和電機の生産活動を革新しお客さまの用途に合った製品を短納期でご提供するための活動です。

目的

- ◆単位時間当たりの生産性向上
- ◆納期遵守率の向上
- ◆在庫金額の削減
- ◆生産リードタイムの短縮
- ◆工場スペースの削減

活動目標

- 1.設計リードタイムの短縮
- 2.加工リードタイムの短縮
- 3.調達リードタイムの短縮
- 4.多品種小ロット生産への取り組みを行い、受注生産体制を整え、お客さまからのご要望に迅速にお応えしています。



事業展開

製品のバリエーションの拡大と短納期に対応が可能になりました。

ベルトコンベア方式から「一人一個流し生産」方式へ

一人が製品を最初から最後まで心をこめて1台ずつ組み立てております。



一人一個流し生産



お客さまへの感謝の気持ちをこめて製品にはこのようなメッセージカードを同梱しております。このカードは四季の移り変わりとともに内容が変わります。



ベルトコンベア方式

◆標準品・準標準品 2,190機種（製造リードタイム：4日間）

カタログ標準品、吐出方向違い、電源電圧違い、屋外仕様。

◆特注品 5,652機種（製造リードタイム：1週間～1ヶ月）

接ガス特殊部材、耐熱仕様350℃以上、カップリング直結。

◆顧別（ユーザ別）特注品

特殊塗装、特殊絶縁種、特殊軸封、特殊モータ仕様
その他。



事業展開

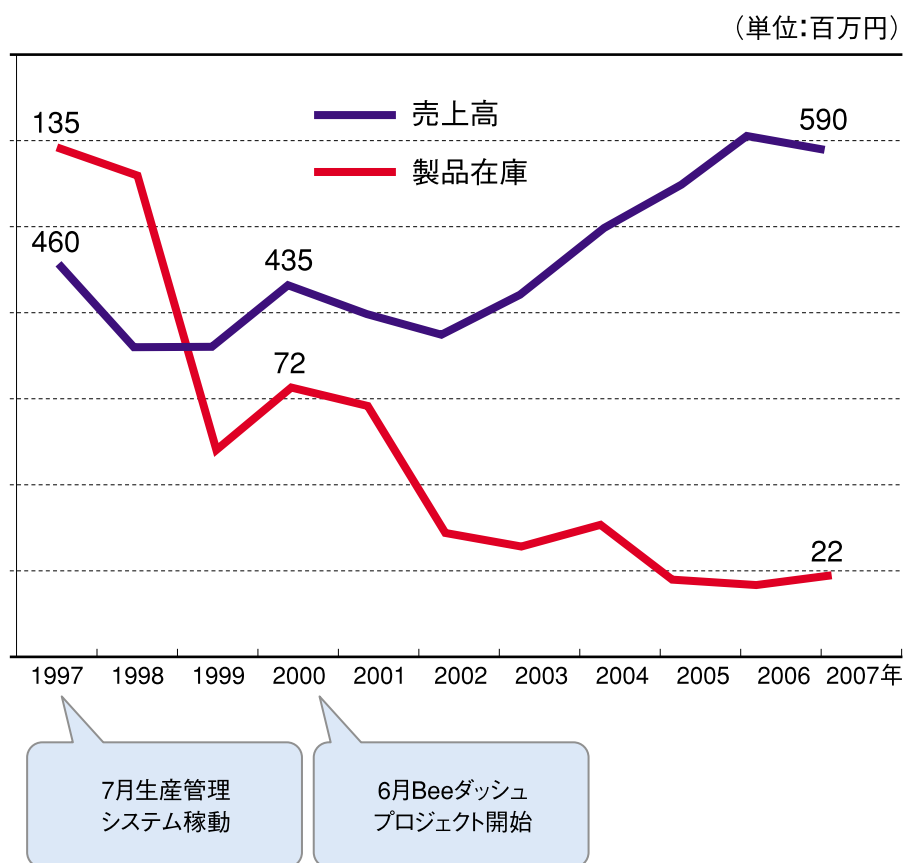
在庫金額が削減されました。

1997年から稼動している全社情報システムと「Beeダッシュ活動」によって、2,190機種が製造リードタイム4日間で生産でき、お客さまが求められる最適製品を迅速にお届けできるようになりました。

製品の在庫回転日数はプロジェクト活動開始時の3.5日から0.79日分に大きく削減されました。

在庫金額の推移（1997年～2007年）

売上高（月平均）と製品在庫金額



在庫金額を大幅に削減。



事業展開

営業部門が工程を確保する

生産工程は営業パーソンが確保するので迅速な納期回答が可能になりました。



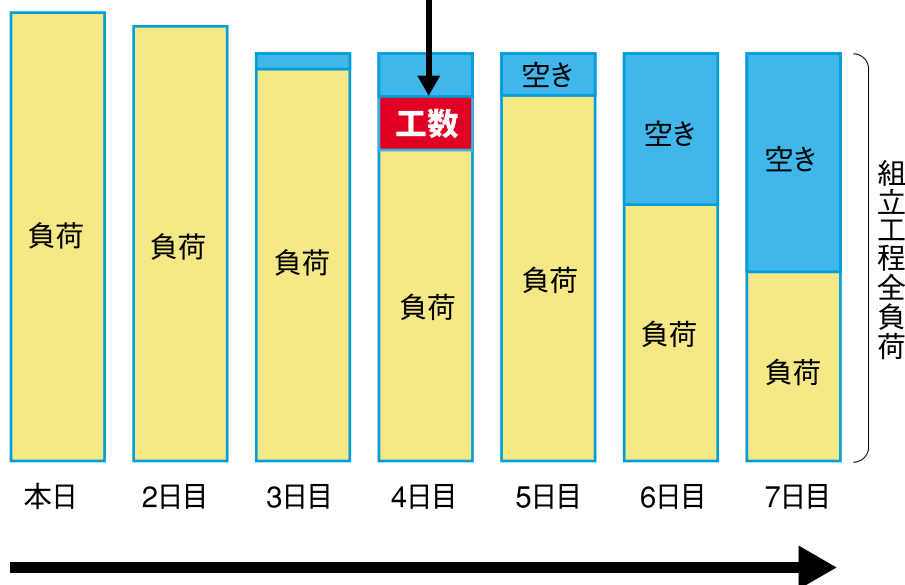
=

工数

工場の空き工程があれば営業パーソンが工程を確保できます。台数を押さえるのではなく、時間を押さえます。

4日目以降の直近工程を確保する仕組みです。

工数が空いていないと手配ができない



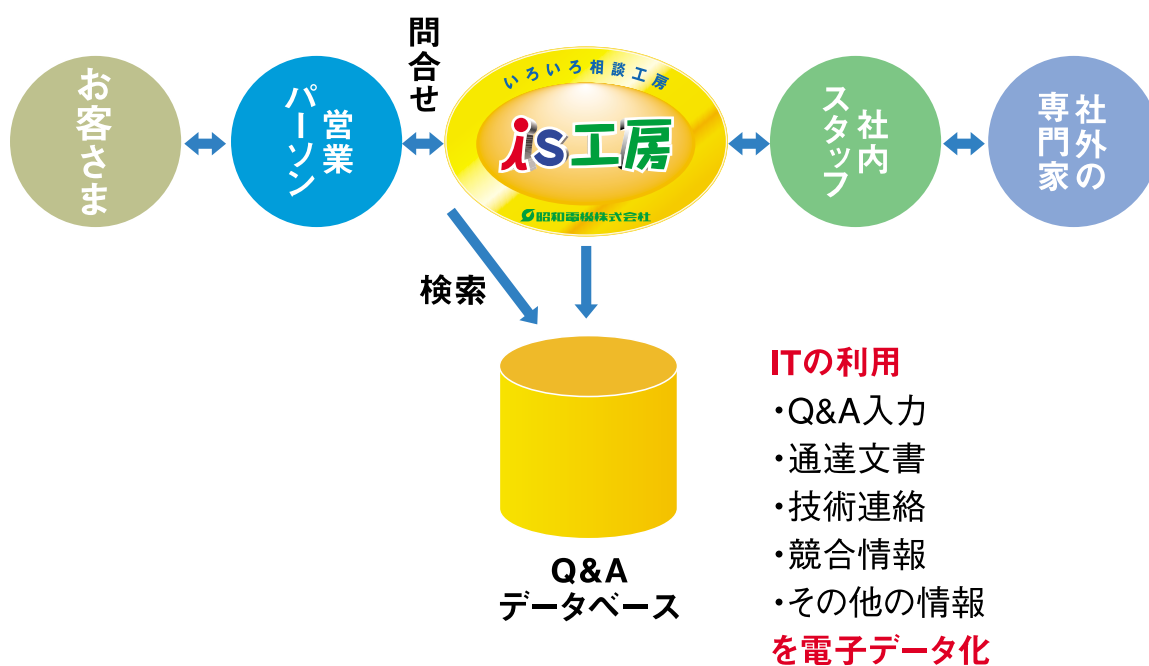


事業展開

is工房

is工房はお客さまからのお問合せに迅速にお答えするための仕組みです

- ◆is工房は、お客さまが当社の営業パーソンに問いかけた疑問・質問に即答する仕組みです。
- ◆is工房は、担当スタッフと充実したQ&Aデータベース、社外の専門家によって構成されています。
- ◆お客さまは当社の営業パーソンに疑問点をお尋ね頂ければ、あらゆる質問に迅速にお答えをお返しいたします。



お客さまからのお問い合わせに
お答えする。

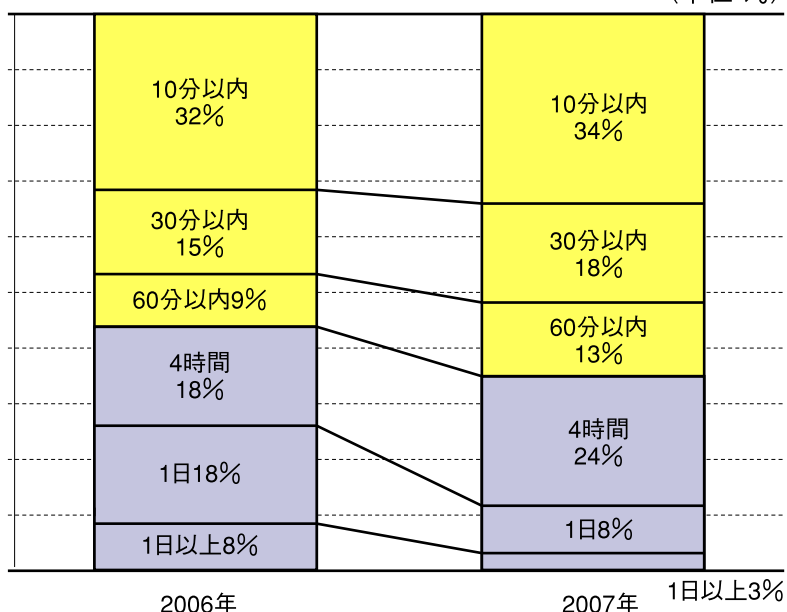
事業展開

is工房からの迅速な回答

is工房の回答時間の昨年度との比較は、1時間以内の回答が56%から65%に大きく改善され、10分以内の回答も全体の34%になっており、営業パーソンを通じてお客様からのお問い合わせに迅速に対応しています。

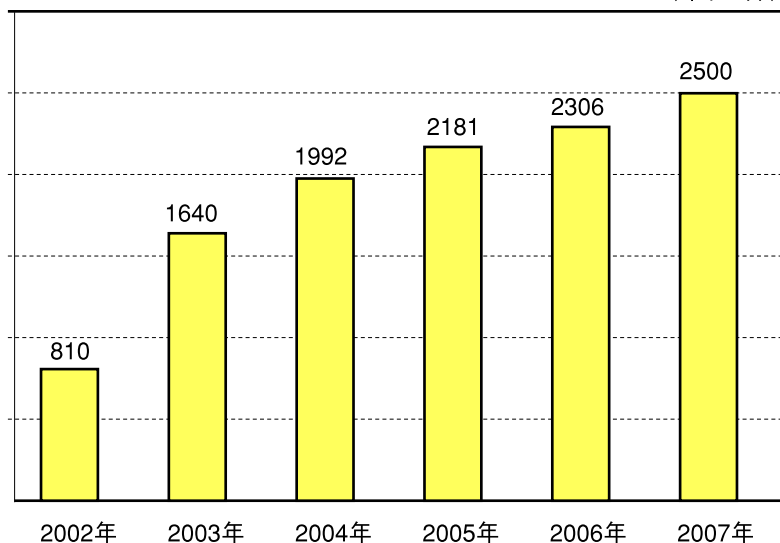
回答時間

(単位:%)



相談件数

(単位:件)





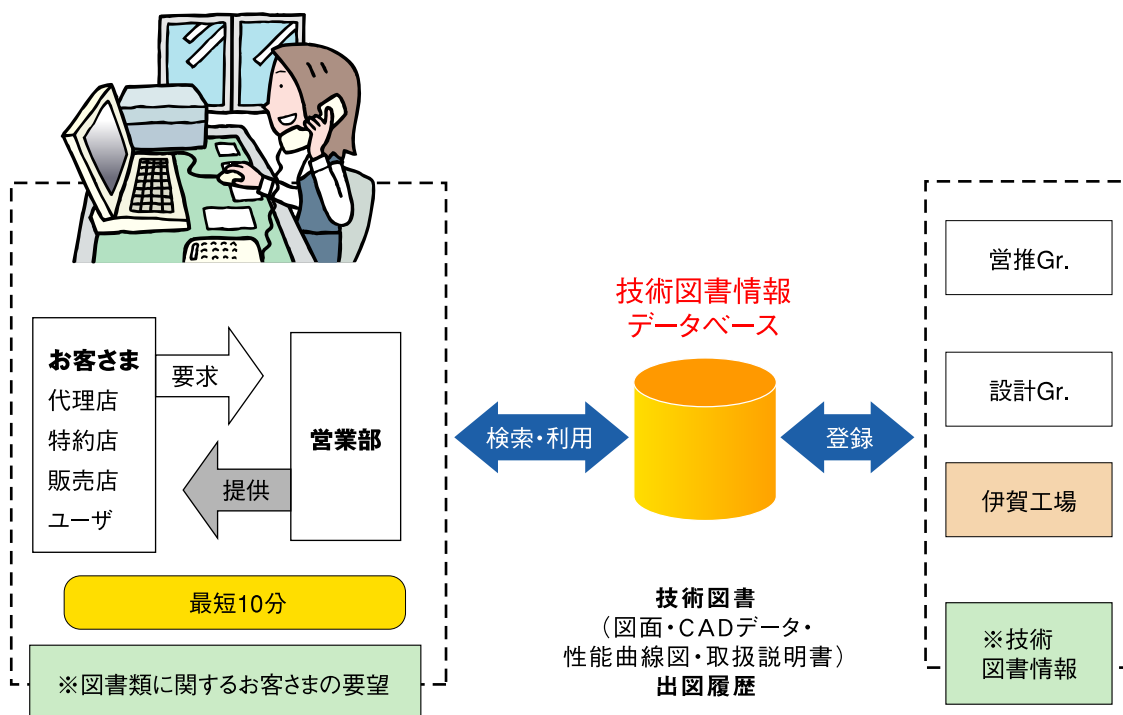
事業展開

技術情報を迅速にお届けいたします

昭和電機は、豊富な技術情報をデータベース化しています。

お客さまへ最短10分でお届けします。

技術情報には、図面、CADデータ、性能曲線、取扱説明書等があります。



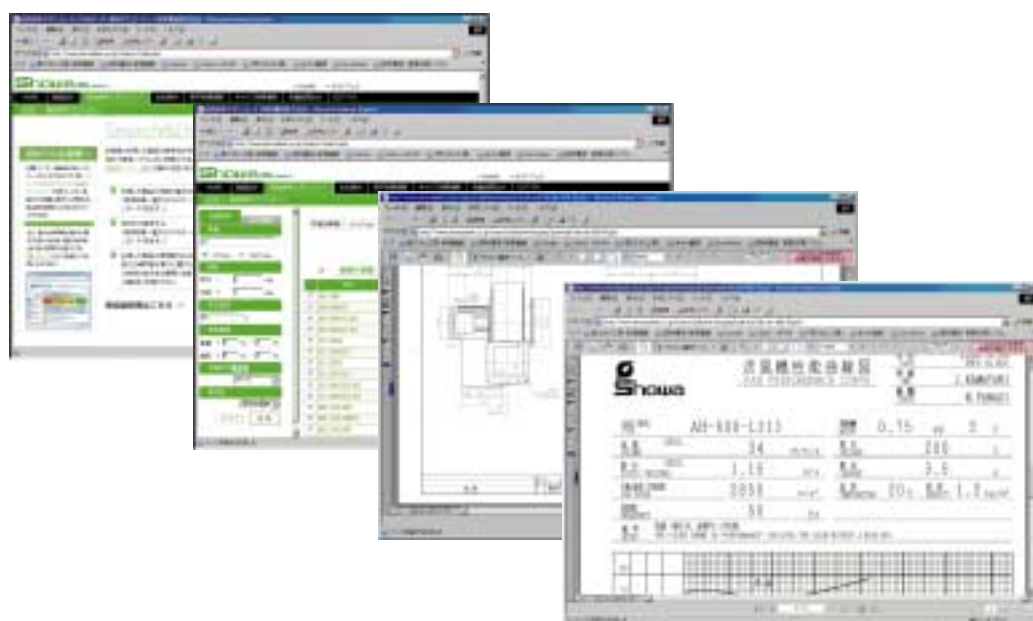
図書名	リードタイム							
	標準品		準標準		特注品			
					図面有り		図面無し	
	以前	いま	以前	いま	以前	いま	以前	いま
納入仕様図	1日	10分	3日	20分	3日	30分	10日	最短3日
性能曲線図	1日	10分	1日	20分	3日	30分	10日	最短3日
見積書	1日	10分	3日	20分	3日	30分	3日	30分
CADデータ	1日	10分	3日	20分	3日	30分	10日	最短3日
取扱説明書	1日	10分	1日	20分	1日	30分	1日	1日

スピーディにお届けする技術情報。

事業展開

昭和電機の公式ホームページ

ホームページからは、昭和電機の持つ技術情報をダウンロードできます



<http://www.showadenki.co.jp>

昭和電機のホームページでは、**技術情報を公開**しています。必要な技術情報をダウンロードすることができ、お客さまの利便性の向上に貢献しています。



事業展開

「風力（かぜ）のis工房」

お客さまの「どうしたら?」を「そうか!」に

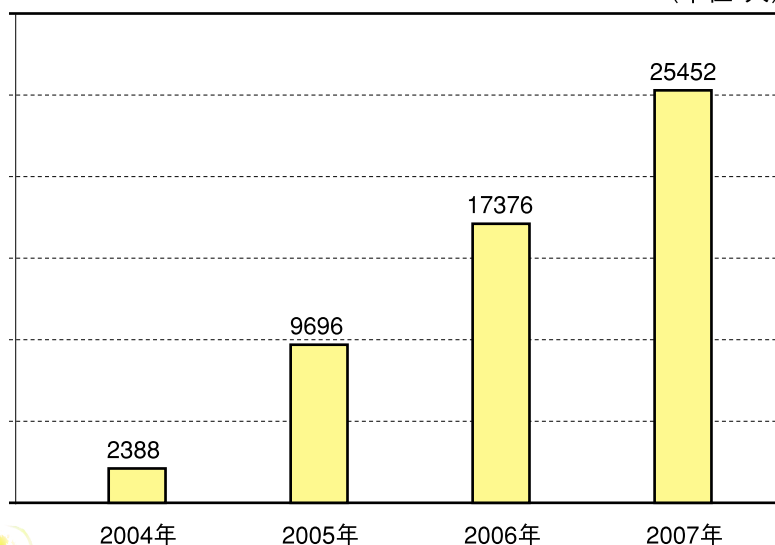
is工房を発展させお客さま向けのQ&A相談コーナーを「風力（かぜ）のis工房」として公開しました。



<http://www.is-kobo.com>

会員数推移

(単位:人)



おかげさまで、「風力（かぜ）のis工房」は、2007年12月現在、**25,452名**のお客さまに
ご登録を戴いています。また、登録Q&A数は、**1,119件**となり、
質問へのアクセス数も**224,703件**となりました。これからも充実したサイトをめざします。

お客さまの?を!に。

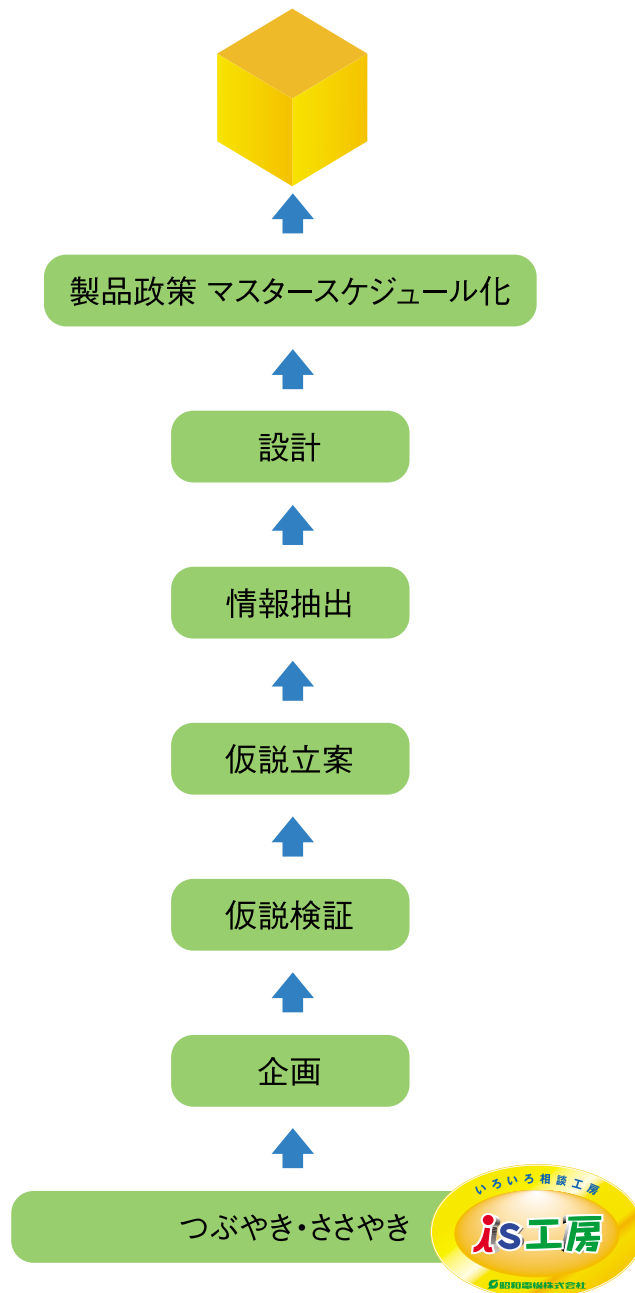
事業展開

「つぶやき・ささやき」からの研究開発

is工房へのニーズを製品化に活かす。

研究開発では、is工房から集められたお客様の「つぶやき・ささやき」を製品化するため、仮説立案や仮説検証、企画案の立案、設計を行い、製品政策を立案し、製品化をすすめています。

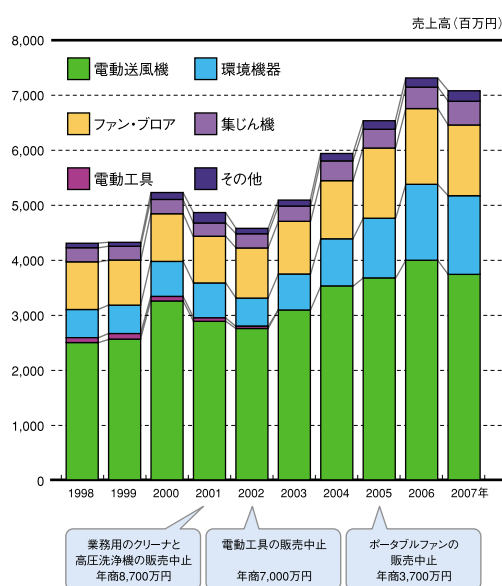
is工房の、お客様の「つぶやき・ささやき」はお客様のニーズそのものだと考え、製品化に生かしています。



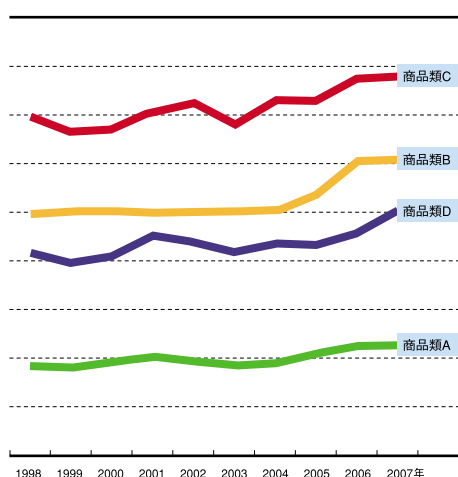
事業展開

顧客価値創造の成果について

商品別販売額の推移



商品別平均販売単価の推移



2001年に業務用のクリーナ、高圧洗浄機、2002年に創業商品であった電動工具、さらに2005年にはポータブルファンの販売を中止し、よりお客さまでの価値創造ができる商品に経営資源を集中し、お客さまのご要望に対応させていただいております。

平均単価は、各商品類とも安定しております。

これはお客さまのニーズに合わせた付加価値の高い製品をご提案、ご提供を継続できていることの現れだと考えています。

これからも、お客さまの顕在ニーズにお応えし、潜在ニーズには「気づき」のお手伝いをさせていただきながら、お客さまの収益拡大のため「産業界の名助演者」として努力していきます。

価値創造商品へのシフト。
ニーズへの提案と提供の現れ。

知的資産の根源

協力会社とのパートナーシップ

昭和電機株式会社は、協力会社各社と「相利共生」をテーマにしたパートナーシップの取引関係を今後とも継続していく方針です。

製品や部材、部品等を最適なタイミングで最適な数量を提供して頂けるのは、長いお付き合いがある協力会社のおかげです。

◆『昭栄会』 19社

昭和電機では、加工系の協力会社の集まりである「昭栄会」に19社ご参画頂いています。

◆『昭栄会2世会（2006年春発足）』

後継者の集まりである「昭栄会2世会」にも12社のご参画を頂いています。

◆『勉強会』 協力会社のトップや経営者幹部の方々とは“ISO勉強会”を開いたり“IT活用勉強会”“EDI研究会”“Beeダッシュ勉強会”などを行い、相互に研鑽を図っています。



勉強会風景（Beeダッシュ）

◆『Beeダッシュ導入プロジェクト』加工系協力会社19社の『Beeダッシュ導入プロジェクト』が開始され当社が協力会社へ出向き、現場での支援を行っています。

◆『取引年数』 昭和電機では、協力会社さまと共に繁栄するため、長いお付き合いをさせて頂き、昭栄会会員企業との平均取引年数は、20年以上になります。

知的資産の根源

外部研究機関とのパートナーシップ

各大学の研究機関と風力エネルギーの利活用について共同研究やご指導をいただいております。

【A大学】工学部・機械工学科（エネルギー環境工学研究室）

現在ある3機の風洞実験装置を当社で製作・設置をした実績もあり、風洞実験装置や流体工学の面から流れに関する指導やアドバイスを頂いています。

【B大学】工学部（応用数理工学科）

垂直軸風車の共同研究をはじめ、風力発電機装置について、指導やアドバイスを頂いています。

【C大学】医学部（機能形態統御学講座 適応生理学分野）

ブローを用いた福祉機器の開発にあたり指導やアドバイスを頂いております。

【D大学】工学部機械システム工学科

送風機の騒音をより静音化させる手法を見出すため送風機の内部流れの研究を行っています。

【E大学】工学部

電動機の特性測定に関する指導やアドバイスを頂いています。

外部コンサルタントとのパートナーシップ

【生産系】

生産革新活動（Beeダッシュプロジェクト指導）（株）工業経営センター 茂木 一雄氏
製品の市場シェア拡大を目指し、①ユーザからの多品種小ロット・短納期の要望に、原価を上げることなく生産し、②他社との価格競争でも、原価を低減して利益を減ずることなく競争していける新たな生産方式及び新たな管理方式を構築しています。

【IT化促進】

「EDI研究会」 ITコーディネータ: 岩佐 修二氏 ツトム経営研究所: 森下 勉氏
協力会社との情報共有化はお互いの生産効率向上に欠かせなくなっています。
EDIにより昭和電機の生産計画や図面情報を開示することにより、お互いの生産性向上や在庫削減、品質向上をめざしています。協力会社の皆さまと一緒に成果のあがるIT導入の勉強会を実施し、2008年4月よりEDIの構築作業に着手いたします。

【販売系】

営業力強化 富士ゼロックス総合教育研究所

- 1) 現状の営業活動を可視化し、問題を顕在化してその対応策を立案・解決し、お客さまにとっての価値の創造を目指しています。
- 2) 販売促進活動における営業の「型」の定着化を図っています。
～個人の経験を組織の知に～
- 3) 面談スキルの向上により、傾聴力を高めお客さまの真の要望をお聞きできるようにします。

【経営管理系】

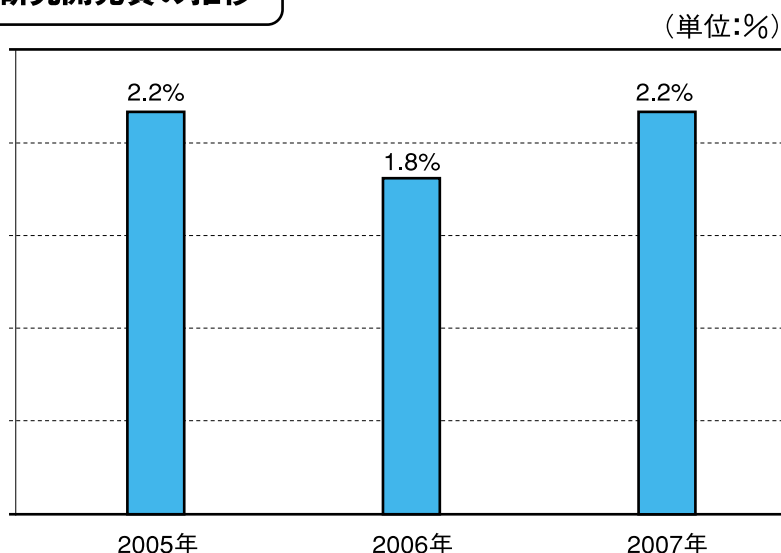
労務管理 川本経営管理事務所 川本 久美子氏

労務管理、社会保険等諸法令に関する事項の相談指導業務

知的資産の根源

売上高対研究開発費・教育費の推移

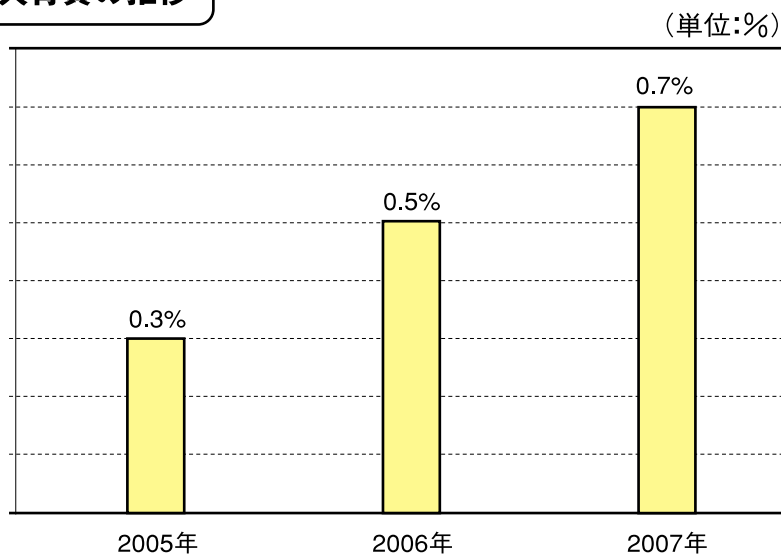
売上高対研究開発費の推移



お客さまにご満足いただくため、研究開発は不可欠です。

空気の流れは目に見えないためあらゆる手法で空気の流れを「見える化」し、風力エネルギーの開発をすすめています。

売上高対共育費の推移



お客さまがお気づきでない潜在ニーズを発見するには、営業担当者の「傾聴力」が必要です。

お客さまのニーズを形にするためには技術者の知識が必要です。

お客さまの要望する商品を最適な数と納期でお納めするためには生産部門の日々欠かせない改善活動が必要です。それらは、すべての昭和電機の「ひと」のスキルです。

昭和電機グループはそれらのスキルを状況に応じて発揮する「共育」に力を入れています。



知的資産の根源

共 育（きょういく）

教育は、共育なり。

一人ひとりに顕在化した特性をより高め、潜在的な特性をより引き出すことが社員の教育の目的です。自主性や協調性をより発揮させるためのものです。

企業(組織)では上司から部下への教育が一般的で、上司がまず燃えなければ、部下への心に火がつきません。

教える側の熱意や成長がなければ、教わる側に伝わらず、育ちません。

教育は、お互いの関係において育っていくのであり、「教育とは共育である」と考えなければなりません。

具体的な基礎成長要件の一つとして

1.感じる力

1.考える力

1.活かす力

の開発を重要課題と捉えています。

企業活動のマネジメントシステムを機能させ組織内の＜安全＞を確保することをはじめとして、いま、企業の社会的責任（CSR）が高く求められています。

昭和電機グループは「社会の期待に応えること」と「法令遵守」を両輪として「共育」「安全」「人間形成」を推し進めてまいります。

お互いに成長しあう「共育」。

「共育」の在り方を追求。

知的資産の根源

2008年度 年間共育計画表

共育名	対象部門(対象者)	共育方法	実施部門
[全社]			
ISO9001,14001 内部監査員養成研修	各部門推薦者	社内集合	品質保証Gr
Beeダッシュ活動による改善活動	全社員	社内集合	各部門
新入社員共育	2008年4月入社新入社員	社内集合・社外講師	経営管理部
新入社員 二次共育	2007年の新入社員	社内集合・社外講師	経営管理部
中堅社員研修	3等級クラスの若手	外部研修	経営管理部
管理者研修	管理・監督者より選抜	外部研修	経営管理部
環境問題の自覚啓発	全社員	Gr・拠点別 ミーティング	各部門
[部門内共育]			
顧客志向推進研修(営業の型と面談スキルの実践と定着)	営業部員	社員集合共育	営業部
ISO9001・14001内部監査員の力量向上	内部監査員	社員集合共育	生産部
生産管理システムの改善	Beeダッシュ、3SP/T	自己啓発・OJT	生産部
品質と原価管理	生産部Gr長	社員集合共育 OJT	生産部
クレーム対応力のスピードUP	生産部チーフ以上	OJT	生産部
[環境関連] 一般			
ガソリン消費量削減のための訪問計画(移動距離の短縮)	営業部員	Gr・拠点別 ミーティング	営業部
グリーン提案をふやすための提案内容の共有化	営業部員	Gr・拠点別 ミーティング	営業部
環境関連知識の収集(環境広報の材料)	総務Gr員	社内集合	経営管理部
新人共育(全社共通共育の一環)	2008年4月入社新入社員	社内集合	経営管理部
騒音規制の共育	営業推進Gr員	社内集合	営業推進Gr
環境問題の共育	営業推進Gr員	社内集合	営業推進Gr
不適合発生の防止と対策	加工Gr員	OJT	生産部
組立作業ミス削減の共育	組立Gr員	自己啓発 ミーティング	生産部
環境関連情報の収集と応用	生産技術Gr員	自己啓発 ミーティング	生産部
環境関連情報の収集と応用	品質保証Gr員	自己啓発 ミーティング	品質保証Gr
グリーン調達の学習	調達Gr員	自己啓発	生産部
RoHS規制等の環境法令の情報共有化	開発・設計Gr員	Gr内ミーティング	開発・設計Gr
開発・設計時の3Rの徹底	開発・設計Gr員	OJT	開発・設計Gr
梱包箱の削減のための共育	物流Gr員	OJT	生産部
梱包方法の共有	生産管理チーム員	社内集合	生産部
[環境関連] 特定			
環境法令	総務Gr員	NEC環境法令により	経営管理部
産業廃棄物・マニフェスト	総務Gr員	NEC環境法令により	経営管理部



明日に向けた価値創造

顧客価値創造のための重要成功要因

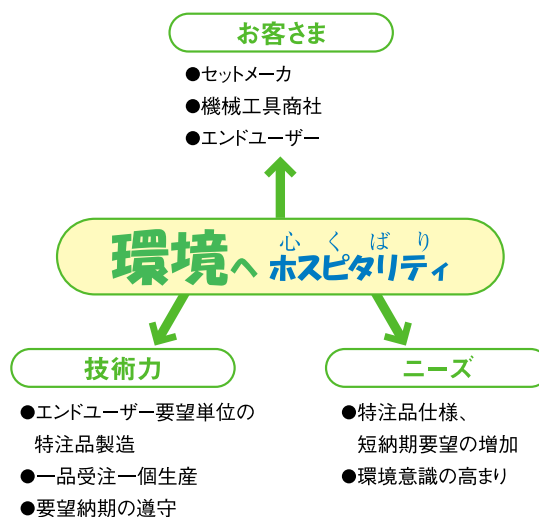
環境へ 心くばり ホスピタリティ

1. 一般用途専用機からエンドユーザー要望単位の特注品へ、一層の充実を図る
(多様なニーズ＝環境にやさしい製品づくりの強化)
2. 受注生産から、多品種小ロット生産方式の一層の強化
(昭和電機の強みを生かした 受注⇒設計⇒生産の短納期化)
3. ユーザーの要望納期の遵守 (最適納期でのものづくりの実現)

クロスSWOT		外部環境	
		機会	脅威
		1) 少子高齢化によるニーズの変化 2) 特注品仕様、短納期要望の増加 3) 省エネ、小型、高効率のニーズの高まり	1) 生産拠点の海外移転による市場減少 2) 原料の高騰
内部環境	強み	顧客価値創造のための重要成功要因 「環境へホスピタリティ(心くばり)」 1. 一般用途専用機からエンドユーザー要望単位の特注品へ、一層の充実を図る (多様なニーズへの対応) 2. 計画生産から、一品受注、一個生産体制の一層の強化 (昭和電機の強みを生かした 受注⇒設計⇒生産の短納期化) 3. ユーザーの要望納期の厳守 (最適納期でのものづくりの実現)	
	弱み		

新事業ドメイン

昭和電機では、SWOT分析を通じて、新たな事業ドメインを下記のように定義しました。セッターメーカー、機械工具商社、エンドユーザーさまの特注品仕様、短納期要望の増加、環境意識の高まりに対して、エンドユーザー要望単位の特注品製造技術、一品受注一個生産能力、要望納期の遵守力等の技術力でお応えします。



明日に向けた価値創造

今後の経営方針

1. 非上場の優良企業をめざして質的拡大を進める
2. 経営は4柱で安定成長を図る
コア技術である「流れの技術」と「回転機の技術」から逸脱しない、四分野の育成開発
3. 業界別の専用機器の研究、開発を推進する
4. 環境に関わる政策を推進する
二次騒音の低減や快音化の開発
高効率モータと高効率送風機の開発
5. 営業系の政策
新製品開発（つぶやき、ささやきの収集）
新販路の開拓（新しいチャネル）
新用途の開発（既存製品の新しい用途開発）
商品力の強化（優位性の向上）
6. 「衣・（医）・食・住」市場のシェアアップ
7. 知的資産の充実
異能人材の登用
外部研究機関との共同研究・開発
一層の「共育」の充実

2012年 売上高 100億円をめざして

1. 戦力

- 1) 拠点再配置化
- 2) 営業部100人体制

2. マーケティング力

- 1) 顧客熟知=顧客満足の充実
- 2) 市場熟知=マーケティング力の向上

3. 顧客対応力

- 1) 特注品対応力のスピードアップ
- 2) サービス体制の充実

4. 競合他社

- 1) ライバル各社を熟知する
- 2) 優位性の確保

100億円達成!
2012年

5. 価格政策

- 1) 顧客価値に連動する制度の確立
- 2) 価格体系の再構築

6. 商品力

- 1) 省エネ対策品の投入
- 2) 軽薄短小化への挑戦

7. チャネル政策

- 1) 現有代理店のシェア拡大
- 2) 商品類別販路開拓

8. 新素材

- 1) 業界別商品の開発
- 2) 環境改善商品の開発

明日に向けた価値創造

環境へホスピタリティ

昭和電機は、**環境へ心くばりホスピタリティ**が顧客価値の創造にとって重要であると考え、下記の3つのことを実践します。

I.ものづくり

知的資産のひとつである「Beeダッシュプロジェクト」による生産革新活動は弊社の強みであり、改善活動の結果「一人一個流し生産」を実現し、高品質な製品を短納期でお届けすることができます。このことは、作りすぎや、流通での滞留のムダを排除することになり、環境への影響も軽減できると考えております。この活動を一層推進し、お客さまにご満足頂ける製品と環境へ心くばりしたもののづくりをめざしていきます。

II.営業部門

知的資産のひとつである「is工房」や「風力(かぜ)のis工房」は、お客さまからの問合せ(ニーズ)に素早くお答えできる利便性の高い機能を持っています。営業パーソンはお客さまとの対話を通して、潜在ニーズを引き出すことのお手伝いをすることが営業活動の中心です。

そして、そのお客さまのニーズからグリーン提案(お客さまの課題の解決・改善の提案)をはじめとして、環境3Rの減らそう(リデュース)・使おう(リユース)・活かそう(リサイクル)といった環境にやさしい製品の開発提案といった役割も担います。

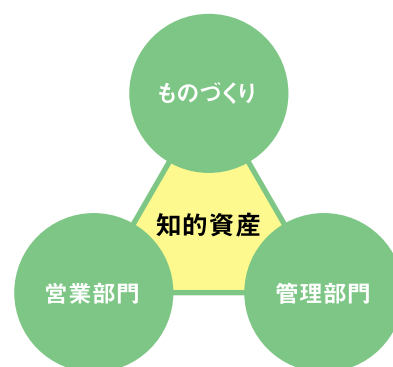
III.管理部門

ひとを育てることが企業の役割です。管理部門では、営業系や技術系、今後伸ばす専門分野の人材採用を行うとともに育成を進めていきます。

ひとは未開発の資源です。ひとの潜在力の開発こそが環境負荷への低減を図ることになると考えます。

ひとは大きな知的資産です。知恵を出し合って新たな研究技術開発に取り組んでいきます。そのために従業員のモチベーション向上を図るプログラムを推進していきます。

屋上庭園、太陽光発電装置をそなえた工場から、環境へ心くばりができる人材を育てることをめざします。



環境への心くばりが成功につながる。

表彰

経済産業大臣賞 「元気なモノ作り中小企業300社」

2007年6月19日



経済産業大臣賞 IT経営促進部門

2006年10月2日



2007年 1月23日

関西IT活用企業百選 最優秀賞

関西IT活用企業百選実行委員会

2006年11月22日

関西地区における情報化の促進賞 財団法人

関西情報・活性化センター

2006年10月24日

IT経営百選 最優秀賞 独立行政法人

情報処理推進機構

2006年 5月17日

第2回IPA賞 IT化促進部門賞 独立行政法人

情報処理推進機構

2005年 9月12日

生産経営賞 工業経営研究学会

2005年 5月18日

IT経営百選 最優秀賞 独立行政法人

情報処理推進機構

2005年 1月17日

地域社会貢献者賞 日刊工業新聞社

2004年 3月 8日

関西IT活用企業百選 最優秀賞

関西IT活用企業百選実行委員会

広報活動

講演活動

年	月・日	セミナー名	主催者	場所
2002	10月 1日	情報化月間	ITC協会	東京
2003	1月23日	大阪府情報化	KIIS	大阪
2004	3月11日	関西IT百撰フォーラム	関西IT百撰委員会	大阪
2004	6月18日	ホームページの活用法	ORDベンチャー21委員会	大阪
2004	8月28日	ITC Conference 2004	ITC協会	東京
2005	2月 2日	IT系研究会2005(福井)	NPO法人 福井県情報化支援協会	福井
2005	5月10日	西岡総研第2回IT化事例研究会	西岡総研	大阪
2005	7月21日	“IT経営応援隊 in 富山” 事例発表セミナー	中部IT経営応援隊	富山
2005	7月26日	IT経営応援隊情報化支援セミナー	ITコーディネータ京都	京都
2005	9月30日	IT経営応援隊セミナーin岐阜	中部IT経営応援隊ぎふ事務局	岐阜
2005	11月26日	関西IT経営応援隊和歌山セミナー	和歌山ITコーディネータ協議会	和歌山
2005	12月 4日	関西IT経営応援隊和歌山セミナー	和歌山ITコーディネータ協議会	和歌山
2005	12月 8日	IT百選伝道師によるIT活用成功事例発表会	NPO法人経営応援隊さんいん	島根
2006	6月 7日	四国IT経営普及セミナーin高松	財)かがわ産業支援財団	高松
2006	10月19日	経営改革事例セミナーと実践研修会	四国IT経営応援隊事務局	高松
2006	11月 9日	CBC経営セミナー	奈良中央信用金庫	奈良
2006	11月16日	大西経済研究所セミナー	大西経済研究所	大阪
2006	12月 6日	第8回 全国コミュニティ大会	ITコーディネータ協会	東京
2007	1月23日	関西IT百撰フォーラム	IT百撰アドバイザー・クラブ	大阪
2007	5月29日	事業創造大学院大学 東京キャンパス	学校法人 新潟総合学園	東京
2007	6月 5日	摂南大学 講師	摂南大学 経営情報学部	大阪
2007	6月29日	福井県武生IT経営応援隊セミナー	中部IT経営応援隊	福井
2007	9月 7日	丸の内「西岡塾」	西岡郁夫氏	東京
2007	9月 8日	元気企業に学ぶ経営革新セミナー	関西IT経営応援隊 大阪能率協会	大阪
2007	9月25日	日独知的資産経営サミット2007	日独知的経営サミット政府ミッション事務局	ドイツ
2007	11月 7日	富士ゼロックス エクゼクティブセミナー	富士ゼロックス	大阪
2007	11月16日	ICT活用実践事例	兵庫ニューメディア推進協議会	兵庫県
2007	11月21日	三重IT経営応援隊	中部IT経営応援隊	三重県
2008	2月 8日	新潟IT経営応援隊のワークショップ2008	関東IT応援隊	新潟
2008	2月19日	知的資産を活かすための経営セミナー	中小企業基盤整備機構	松山

工場見学会実施回数とご参加人数

年度	回数	人数
2004年	37	785
2005年	43	649
2006年	35	393
2007年	46	596

全国で講演活動を実施。

会社概要



[本社]

〒574-0052 大阪府大東市新田北町1番25号
 電話 072(871)1061(代)
 創業: 1950年6月29日
 資本金: 8,850万円(2007年現在)
 社員数: 177名(2008年5月現在)
 (249名・グループを含む)



[東京支店]

〒121-0061 東京都足立区花畑4丁目30番5号 電話 03(3884)3201 FAX 03(3884)3130

[厚木営業所]

〒243-0032 神奈川県厚木市恩名一丁目20番30号 電話 046(221)6501 FAX 046(221)6507

[北関東営業所]

〒379-2304 群馬県太田市大原町2380-2 電話 0277(78)6431 FAX 0277(78)6430

[仙台営業所]

〒984-0015 宮城県仙台市若林区卸町2丁目2-1 電話 022(238)3330 FAX 022(238)3332

[名古屋支店]

〒457-0001 名古屋市南区平子2丁目21-13 電話 052(821)1211 FAX 052(821)3573

[静岡営業所]

〒422-8035 静岡市駿河区宮竹1丁目14番24号 電話 054(237)2441 FAX 054(237)4048

[金沢営業所]

〒920-0058 金沢市示野中町1丁目143番 電話 076(223)1122 FAX 076(223)1114

[大阪支店]

〒536-0005 大阪市城東区中央2丁目12番14号 電話 06(6932)1221 FAX 06(6939)3711

[福岡営業所]

〒812-0004 福岡市博多区榎田2丁目7番14号 電話 092(472)6631 FAX 092(474)1850

[岡山営業所]

〒700-0971 岡山市野田3丁目13番39号 電話 086(242)3351 FAX 086(242)3361

[大東工場]

〒574-0052 大阪府大東市新田北町1番25号 電話 072(871)1061 FAX 072(870)8629

[伊賀工場]

〒519-1412 三重県伊賀市下柘植5030 電話 0595(45)2721 FAX 0595(45)5025

[昭和電機札幌(株)]

〒061-3241 北海道石狩市新港西1丁目712番地4 電話 0133(73)5091 FAX 0133(73)5093

[工場資格・許認可]

ISO14001 認証取得

ISO9001 認証取得

通産省交流電動機等応用機器類製造事業

防爆構造電気機械器具検定合格

建設業知事許可

大阪府空調設備器材製作および製品指定



会社概要

■各種試験装置



モータトルク試験機



無響音性能測定室



-25℃耐寒性試験室



400℃耐熱試験室



捕集効率試験室



粒径粒子数測定試験機

会社概要



風源堂 ふうげんどう(ショールーム)

風源堂には、昭和電機がつくってきた製品を一堂に展示しています。過去、現在、そして未来へとつながる製品を見ながら、メーカーとしての思想・哲学・理念を感じ取っていただける内容になっています。市場における存在価値を自問自答する場でもあります。



太陽光発電装置

「太陽光発電新技術等フィールドテスト事業」(NEDO 技術開発機構のプロジェクト)との共同研究により大東工場の屋上に容量100kWの太陽光発電装置を設置しました。

きらっとガーデン (屋上庭園)

面積が1919.2m²(581坪・テニスコート7面分)の広さを持ち、その中に1周150mのジョギング用のトラックがあります。緑の中で健康な体と健全な心がバランスよく調整できる庭園。走るもよし、ベンチで読書するのもよし。最近は菜園を楽しむ社員もいます。





会社概要



知isロダン (図書室)

栄養が濃縮されているチーズ。知識が濃縮されている図書室。それに「考える人」のロダンを加えて、「知is(チーズ)ロダン」と名付けています。運用は社員が委員会を作り行っています。蔵書数は6500冊を超えております。



八新館 (八分求新館)

バイキング形式の社員食堂です。食事だけでなく、人々が集まりリラックスできる場所です。



きらっとルーム

(ウェルネスデザインルーム)

心身を健全にしてバランスよく調和させることで「きらっと」輝く人をつくるスペースです。

毎週火曜日17時よりインストラクタをお呼びしてストレッチ体操中心の体操教室を開催しております。

トピックス



「環境標語」の募集を行いました

私どもは2002年にISO14001を取得し、環境負荷の低減に努めています。
ミストコレクタや集じん機は環境改善機器ですが、送風機もりっぱな環境改善機器です。大気汚染を改善する機器に送風機は欠かせません。その他、環境改善機器にも送風機は多数利用されています。私どもの製品は、環境負荷軽減のお役に立っておりますが、社員に対しても環境意識の高揚と理解をめざしています。

本年度は社員一人ひとりの環境意識の高揚をめざして、「環境標語」の募集を行いました。応募総数:565点の中から、最優秀賞:5点、入賞作品:27点を選びました。

●選者

「大阪産業大学・人間環境学部 花田 眞理子教授」

これらの標語は社内外に掲示され、環境意識の高揚に役立てます。

◎最優秀賞：5点

無駄なもの 買わない努力 無駄じゃない

仙台営業所 大石 美奈子

代わりなし あなたの命と この地球

名古屋支店 藤井 道子

環境保護は ビジネスチャンスと
子供のため一石二鳥を見逃すな！

岡山営業所 三屋 高志

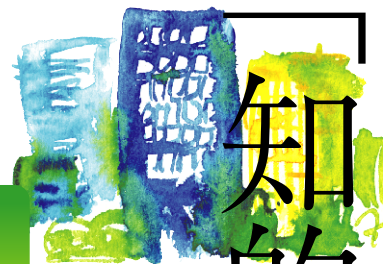
減らそうや メタボと一緒に

CO2(シーオーツ)

大東工場開発・実証試験 Gr. 植田 全彦

買すぎない 作りすぎない
”もったいない”

伊賀工場技術管理 Gr. 北尾 規人



知的資産経営報告書について。

知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来の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す。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・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、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。また、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、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作成しています。

本書ご利用上の注意

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並びに附随する事業見込みなどは、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しています。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要を生じることもあり、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。本報告書に掲載した内容や数値などを、当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。

制作協力・デザイン

制作協力

有限会社ツトム経営研究所 森下 勉

国立大学法人京都工芸繊維大学非常勤講師 松本 誠一

デザイン

辰巳美術印刷株式会社

お問い合わせ先

昭和電機株式会社 総務グループ 物部 邦次・栗山 隆史

〒574-0052 大阪府大東市新田北町1番25号

電話 072-871-1061 FAX 072-870-8629

E-mail: kuriyama@showadenki.co.jp



JQA-3166
JQA-EM3976