

知的資産経営報告書

2009

fine micro technology



株式会社 ミテック

目 次

1. 経営者からみなさまへ	3
2. 経営哲学	4
3. セラミックスって何？	6
4. 事業概要	
(1) 事業内容	7
(2) 機械設備一覧	11
(3) 事業をめぐる環境	12
5. セラミックス接合製品導入で気になることに答えます！	13
6. これまでの事業展開	
(1) 沿革	14
(2) これまでの事業の歩み	15
(3) これまでの事業実績	17
7. 当社を支える知的資産	
知的資産－①「素早い対応を可能にするノウハウ及び加工力」	18
知的資産－②「検査への高いこだわり」	22
知的資産－③「社内、社外との高い連携力」	25
8. これからの事業展開	
(1) 今後の経営方針・ビジョン	28
(2) 今後の取り組み	29
(3) 知的資産活用マップ	30
(4) 今後の事業計画	31
9. 会社概要	32
10. 問い合わせ先	32
11. 知的資産経営報告書とは	33

1. 経営者からみなさまへ

株式会社ミテックは先代の岸田強が機械部品の製作を始めて以来、創業約55年になります。これまでも部品づくり一筋を貫き通し、現在弊社の製品を使っていたいただいたお客様が大変喜ぶ姿を見て、また新たな気持ちで物づくりに取り組んでいます。

先代の岸田強は妥協を許さない、たとえ自分が製作したものであっても、自分が満足しなければ絶対に人には渡さない不屈の精神でこの町工場を立ち上げてきました。この精神は今でも、全社員の心の中に宿しております。



創業当時から思えば製作製品の内容はその時代で変化しています。創業時にはバイクや車の部品製作・修理、昭和40年頃はプラスチック関係、そして昭和の終わりから平成にかけては半導体関連、そして現在はあらゆる産業に使用できるセラミックス部品の提供と時代の流れの中で弊社部品を求める企業様に貢献できていることを感謝しています。

弊社社員一同はセラミックス部品の、どの企業様にも使用していただいても必ず喜んでもらえることを自負しており、自信を持って営業しております。

この知的資産経営報告書は、2007年3月に経済産業省から公表された「中小企業のための知的資産経営マニュアル」に従って、当社の見えざる経営資源、そして強みを活かした今後の事業展開、成長可能性を表現しています。

一般に分かりづらいと言われているセラミックス部品ですが、弊社セラミックス部品の良さを通じて、その利点や製品内容を理解していただきたく製作した次第です。

なにとぞ本報告書をご覧いただきまして、弊社の思いをご理解頂けましたら幸いです。

今後ともよろしくお願い申し上げます。

2009年9月

株式会社ミテック

代表取締役社長

岸田 賢次

2. 経営哲学

経営理念

私たちは自然に優しいセラミックス加工を通じて技術開発を進め、継続的改善努力によりセラミックス加工分野のオンリーワンを目指します。

[経営理念の解説]

現在は地球環境・環境破壊・地球温暖化と、環境について毎日のように取り上げられています。弊社もISO14001を取得し、全社で取り組んでいます。素材としてのセラミックスは全く環境を破壊しない自然に優しい素材です。そこで弊社が製作したセラミックス部品を各企業様に使用していただくことで、部品の交換回数が減少し、無駄な交換時間、消耗品が減少すれば、多少ながらも環境維持に貢献できると考えています。

当然お客様第一、お客様あつての弊社です。お客様の要求を満たすための製品部品製作技術、検査体制が必要であるとともに、現在はスピードの時代です。お客様が弊社に要求していただいた時が納期ですから短納期を目指します。そのために、社内においては社員同士のコミュニケーション、明るい職場づくり、そして安全管理に力を入れ、社員一丸となって初めて良い物づくりができると考えています。

そして、今我々がこうして、この社会に生活できるのも人あって物あつてのことで、この事に感謝せずにはられません。

環境方針

株式会社ミテックの事業活動は、環境と深く関連していることを認識し、全従業員がそれぞれの持ち場において環境に積極的に取り組み、自然環境と共存共栄していくことを方針としています。

1. 当社はその事業活動が環境に与える影響を的確に認識する。
2. 環境に関する法規制及びその他の要求事項を明確にし、これを順守する。
3. 技術的、経済的に可能な範囲で部門毎に環境目的・目標を定め、環境保全活動を推進する。
4. 環境保全活動を推進するにあたり、以下の項目について重点的に取り組む。
 - (1) 環境に影響を与える有害物質と公害の発生の低減及び汚染の予防。
 - (2) 環境にやさしい資機材の使用
 - (3) 資源エネルギーの効率的な利用・再利用並びに廃棄物の削減に努める。
 - (4) エネルギーの削減を図るオフィス業務。
 - (5) 紙類の有効利用・削減・リサイクルを図るオフィス業務。
5. 環境マネジメントシステムの継続的改善に努める。
6. この環境方針は全従業員に周知させ、環境保全の意識・活動の向上を図る。

行動指針

- ・ お客様に喜ばれるよう良い製品を早く届けます
- ・ すべての人、物に感謝します
- ・ 同僚をパートナーとして思いやります
- ・ 笑顔を忘れず明るい職場を作ります
- ・ 安全運転、安全作業に心がけ健康な1日を過ごします

3. セラミックスって何？

○セラミックスって、どこで使われているの？

例えば、仏様にあげるお線香、携帯電話の中のチップ、毎朝食べるパン、乾電池など、そういう生活用品を生み出す機械の中にセラミックスは使われています。

○セラミックスのいいところ

硬くて耐摩耗性に優れているところ。(でも、衝撃には弱いんです。)

○セラミックスとエコ

本来は摩耗のために捨てられる運命にあった鉄やステンレスが、その摩耗した部分にセラミックスを貼ることで再利用ができる、画期的でとってもエコな方法です。

○セラミックスとミテック

ミテックではこの耐摩耗性のいいところを生かして、モノが触れることで発生する摩耗を防ぐために、その部分だけにセラミックスを貼って長持ちさせています。

通常セラミックスは金属よりも材料費が高いのですが、一部分にだけセラミックスを使うので安価に製作ができます。

○ミテックを一言でいうと

お客様からの「困った。何とか工夫できないか？」というご相談を歓迎する提案型の部品製造会社です。

4. 事業概要

(1) 事業内容

① 事業内容

- ・ セラミックス材料、特殊金属材料、一般金属材料、ガラスエポキシ・樹脂材などの異種材料を接着接合した製品製造、加工
(セラミックス接着接合加工、セラミックス精密加工、超硬加工など)
- ・ 接合部材のリサイクル化や新規製造品の信頼性の向上、長寿命化などの改善提案
- ・ 省力化設備設計

当社ではお客様のご要望をお伺いした上で、保有している技術・ノウハウを駆使して、仕様用途に応じた形状・対策部品の提案、加工を行います。

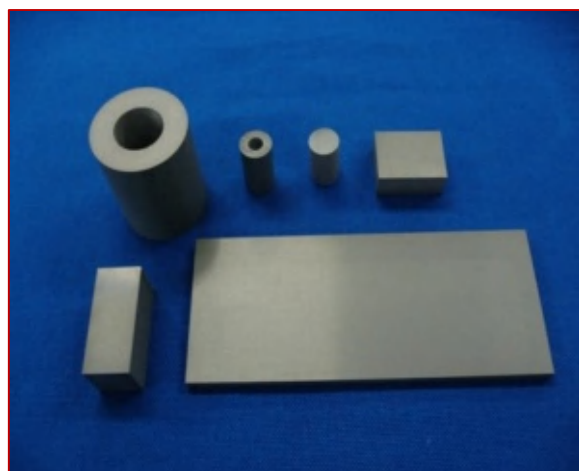
※セラミックス材料(ジルコニア・アルミナ・チタケイ素・サイアロン・マシナブルセラミックスなど)
特殊金属材料(超硬・チタン・モリブデン・コバルトなど)
一般金属材料(ステンレス・アルミなど)

② セラミック接合製品

1) セラミックスとは

無機物質を成形して焼成した物。陶磁器やガラスなど各種の非金属、金属の酸化物・炭化物・窒化物などを原料としてさまざまな特性を持つセラミックスをファインセラミックスといいます。

今後は、環境に対応出来る材料、セラミックス材料の創製に対応できるライフサイクル的重要性とを認識できる時代に期待されています。



2) セラミックス接合製品とは

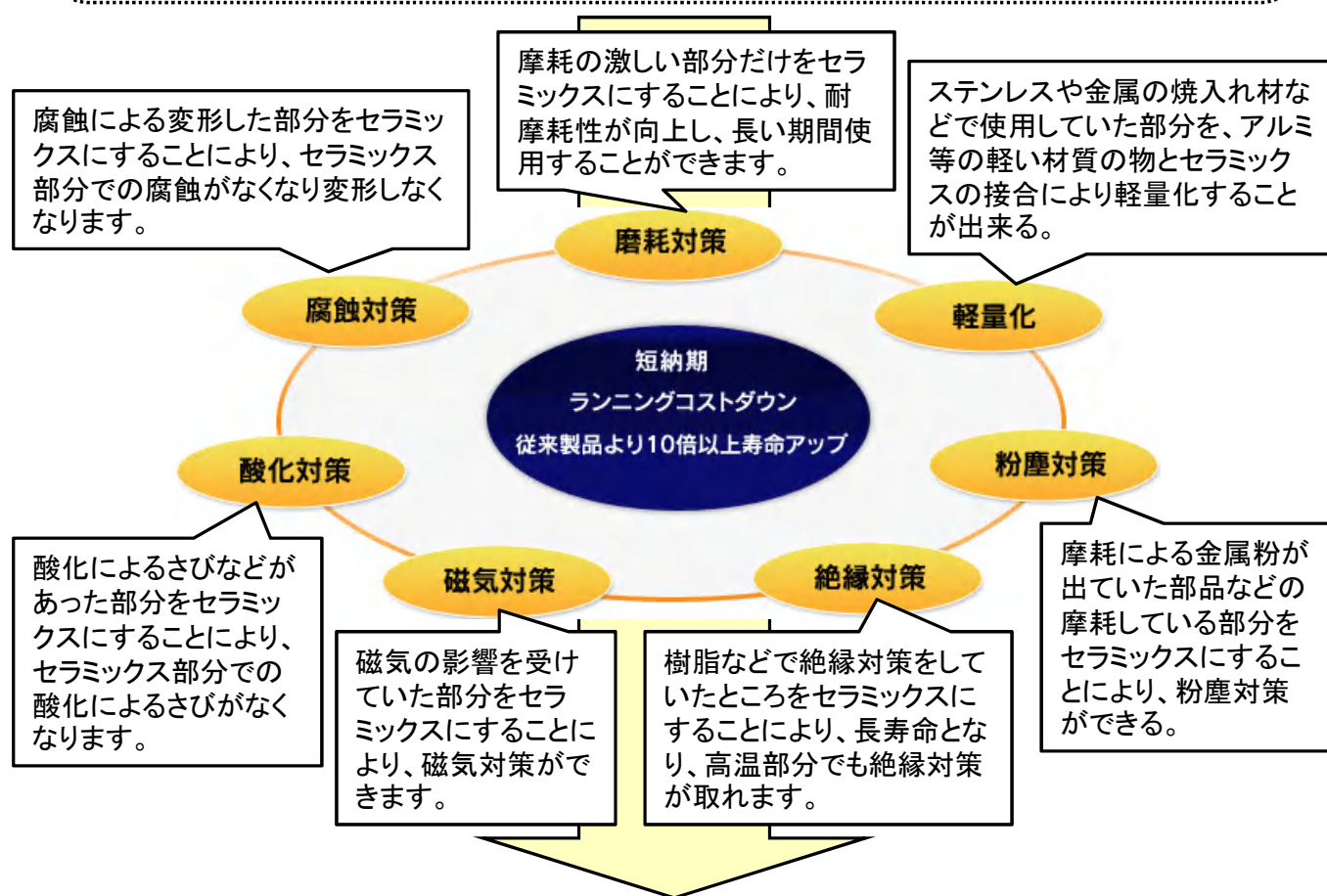
セラミックスと金属や異種材料を接着・接合することで、部品の摩耗・腐食・酸化・磁気・絶縁・粉塵への対策が施され、長寿命化や信頼性の向上、高性能や高機能化されます。



3) セラミックス接合製品の特徴

○ 摩耗対策・金属片・微粒子等でのお困りに、ご提案します

- 高価なエンジニアリングセラミックスを摩耗部分だけに適応したい。
- 電極を使う部分での絶縁材や導電性を必要とする検査ガイド可動部分に適応したい。
- 可動する部分が鉄だと重くなりアルミを考えた場合、摩耗率は激しくなってしまう。
- 直進フィーダーがアルミの場合、摩耗が激しい。
- 精密部品の超硬・セラミックスを考えている。



○ 弊社セラミックス接合製品導入のメリット

- 現在使用している部品を再利用し、摩耗してしまった部分にのみ追加加工する(「**必要な部分に必要なだけの対策をする**」)セラミックス接合を施すことができます。
- 追加加工の場合は、製作単価も新規で製作するよりも安価にできます。(新規製作も可能)
⇒ 金属の粘り強さ・加工性、取り扱いのよさと、セラミックスの耐摩耗性を兼ね備えたコラボレーション部品
- 従来のレール等(焼入れ後ハードクロムメッキ)に比べて10倍以上の寿命があります。
- セラミックスを接合する部品をアルミ等軽い材質の物を使用すれば軽量化ができます。
- 摩耗パーツの交換がなくなり、メンテナンスにかかる時間の短縮によるランニングコストの削減ができます。

③ 製作の流れ

ご提案できる限りコストダウンにつながるご紹介をしたいと思っています。加工面、金額面でのお悩みもご気軽にご相談ください。

課題の発生！！

例えば

「金属製品の摩耗が激しくて困っている」

「精密部品の超硬・セラミックスを考えている」

「金属屑が出るため、製品の品質が悪くなる」

弊社へのお問い合わせ

使用状況、使用部品の材質・形状
トラブル（摩耗など）の原因
などの現状をお聞きするとともに
ご要望をお伺いいたします！

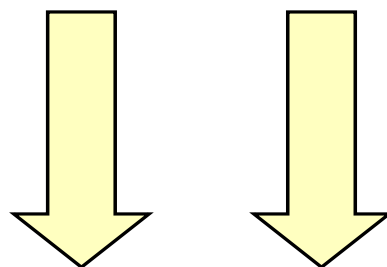
ご都合の良い方法で、
部品の確認をいたします。
○ 使用製品（現物）をお送りいただく
○ 図面上にて指示をいただく
○ 御社に訪問して、現物を確認

ご要望を踏まえた、見積もりの提示

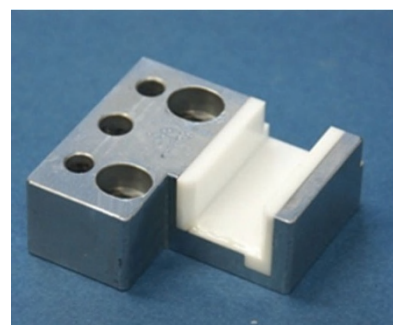
製作～納品

使用製品（現物）をいただいて追加工

新たな部品の製作



納品
（御社にて評価いただく）



(2) 機械設備一覧

設備名	台数	形式・ストローク	メーカー名
ワイヤーカット放電加工機	2	250X300X200 (h)	三菱電機
ワイヤーカット放電加工機	2	220X320X170 (h)	ファナック
自動プログラミング装置	2	—	ファナック
高速細穴放電加工機	1	0.3～3.0	ソディック
NC放電加工機	1	300X500	日立精工
汎用放電加工機	1	100X200	ジャパックス
NCフライス盤	1	300X700	大隈豊和
NCフライス盤	1	350X700	春日製作所
汎用フライス盤	2	300X700	静岡鉄工
汎用フライス盤	1	300X700	春日製作所
汎用フライス盤	1	300X700	日立精工
汎用旋盤	2	300 (振り) X600	山崎鉄工所
卓上旋盤	1	130 (振り) X400	江黒製作所
平面研削盤	1	300X600	日立精工
成形研削盤	3	170X500	日興機械
成形研削盤	1	170X500	アマダ
成形研削盤	2	170X500	岡本機械
成形研削盤	9	170X500	黒田精工
小型超精密円筒研削盤	1	10.5 (振り) X100	TSUGAMI
円筒研削盤	1	150 (振り) X250	シギヤ精機
円筒研削盤	1	250 (振り) X1000	豊田工機
CNC汎用円筒研削盤	1	320 (振り) X500	ジェイテクト
CNC成形研削盤プロファイル	1	200X120X150	和井田製作所
CNC成形研削盤プロファイル	1	200X120X130	和井田製作所
高精度オンラインプロッタ	1	—	武藤工業
マシニングセンター	1	410X600	大阪機工
マシニングセンター	1	500X800	大阪機工
3D CAD・CAM	2	—	タクテックス
2.5D CAD・CAM	1	—	タクテックス
コンターマシン	2	—	アマダ
ボール盤	2	—	キラ
面取り機	2	—	日本オートマチック
切断機	4	—	平和テクニカル
グラインダー	3	—	日立
電気炉	2	—	ヤマダ
アルゴン溶接機	1	—	松下電器
アルゴンガス雰囲気加熱装置	1	30×30×30	KOM
高周波加熱装置	1	2.5Kw	
三次元測定器	1	500X400X400	ミットヨ
工具顕微鏡	4	100X200X100	ミットヨ
画像測定器	1	200X100X100	ミットヨ
段差測定器	1	—	ミットヨ
段差測定器	1	—	ニコン

(3) 事業をめぐる環境

1) 標的市場の特徴

- ・当社が属する業界:精密部品製造業
- ・業界の特徴:多品種小ロット生産。技術力とクイックレスポンスが求められている。
- ・市場規模:一定の規模があり、大手事業者が多い
- ・市場の成長性:若干下降傾向にある

2) 当社を取り巻く外部環境

【機会】(顧客、競合、市場)

- ①リユース、リデュース、リサイクル(3R)を考えたエコロジー商品が求められるようになってきている。
- ②短納期を求める傾向がさらに強くなっている。
- ③顧客が抱える課題が複雑化してきており、その課題に応える提案が求められることが多い。
- ④顧客が外注先の絞り込みを行うことがあり、従来の関係性や信頼力が重視されている。

【脅威】(顧客、競合、市場)

- ①ROHSやグリーン購入など、しばられた条件の中でベストな商品を求める傾向が強くなっている。
- ②価格競争が激しくなっていており、顧客も価格を重視し始めている。
- ③競合他社の増加がみられる。
- ④多社購買が増えてきているため、1社当たりの製作数量が減少してきている。
- ⑤景気動向の影響もあり、新規購入や新しいことへの取り組みが少なくなっている。

5. セラミックス接合製品導入で気になることに答えます！

Q. 効果があるのか

A. 耐摩・粉塵・絶縁等の用途に合わせてご提案が可能です。

Q. 対策部品がどの位通常部品より長持ちするか。

A. 使用用途により異なりますが、製品の搬送部分への使用がお客様より良い評価を得ています。セラミックス単体部品程度の耐久力を持っています。

Q. 製作に要する期間はどのくらいか

A. 材料の入手期間・製品の難易度・タイミングによりこととなりますが、
— 現物加工（追加工・リユース品）で15日間前後
— 新規製作部品で20日間前後
を目安に対応しています。

Q. 一般的な対策部品と比べてどの位お得な価格か

A. 通常対策部品となるとセラミックス・超硬の単体部品となり材料費だけでもかなり高価なものになってきます。弊社オリジナルの対策部品では母材（金属等）を基準に必要な部分に必要な質量の対策材料を使用しますので、対策材料に対する費用のウエイトは低くなるかと思えます。

Q. アフターフォローは充実しているか

A. 評価中に不具合点が発生したり、万が一寸法公差の外れてしまったものが出荷されてしまった場合、最優先で対応いたします

Q. フットワークが良いか

A. 各地拠点より迅速な対応・訪問。打ち合わせが必要な場合にはスケジュール調整をいたします。

Q. 精度物はどこまで対応できるか

A. 通常の金属精密加工程度は勿論のこと、形状によってはミクロン単位まで対応可能です。

6. これまでの事業展開

(1) 沿革

- 1955年 4月 先代創業者 岸田強が福井市花月2丁目に岸田鉄工所を創立
- 1974年10月 株式会社岸田鉄工所として福井市舞屋町にて発足、資本金500万
- 1984年 6月 資本金1,000万円に増資
- 1989年 9月 社名を株式会社ミテックに変更
- 1991年 6月 資本金1,500万円に増資
- 1998年 4月 セラミック接合加工を取り入れ生産開始
- 2005年 4月 北信越・熊本営業所新設
- 2007年 5月 ISO9001・ISO14001取得
- 2008年 8月 福井市花堂に本社工場移転



(2) これまでの事業の歩み

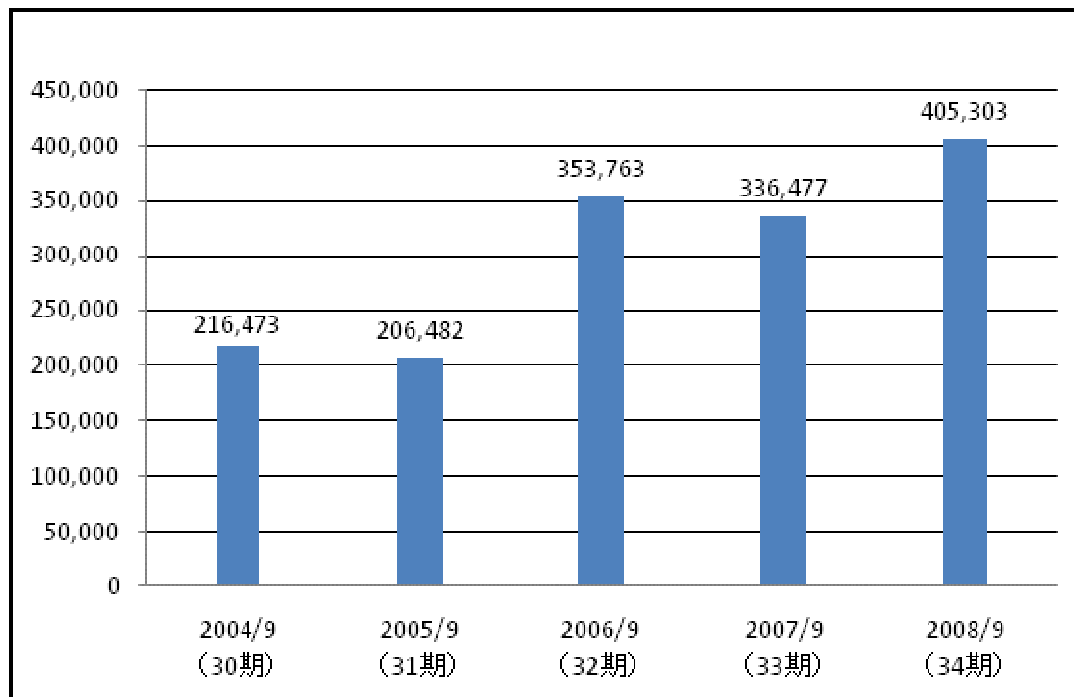
	① 1974年～1979年	② 1980年～1991年
当時の概況	1974年10月7日に株式会社岸田鉄工所として法人化しました。それまでは先代の岸田強が1955年頃から、岸田鉄工所として個人営業で営んできました。客先も主に三菱樹脂工業の金型を納入している滋賀県のマルミ機械製作所で、まさに2次下請けの存在でした。	1979年4月に春江町に日本電気株式会社(NEC)が工場建設を始めるとい話を聞きましたが、当社に何か手伝うことはないものかと躊躇しているうちに、1980年4月にはNECの工場で本格的半導体の生産が始まりました。当社は樹脂加工の2次下請けで利益も少なかったのも、早速大手メーカーとの直の取引を望んで、県庁の企業誘致課に連絡してNECの担当課長を紹介していただきました。 訪問してすぐに担当課長から精密加工業者を探していたところだと聞かされて、この機会を逃したら2度とないと思い、入念に部品製作して届けたところすぐに採用になりました。
顧客	・マルミ機械製作所(滋賀県) ・樹脂成形業者の金型修理(福井市内) ・自動車修理工場の部品製作	・日本電気株式会社
サービス・商品	・クレーンで吊り上げる必要がある大きな物の加工 ・部品の修理加工	・半導体生産設備の部品製作
価値・特徴	・精密で安く製作してくれる加工業者が滋賀県には少なく、注文をいただいた翌日には納品できていた。 ・先代の岸田強は、戦時中にヤンマーディーゼルの工場で勤務しており、その後福井に帰り個人営業で岸田鉄工所を立上げ、腕が良いとの評判でした。 ・その影響で製品には厳しく、先代の色が多く出ていました。	・半導体生産設備の部品提供であったためラインを止めないために、今日注文を受けて翌日納品が当たり前でした。 ・NECの生産も需要についていけないほどの状態であったため、当社の部品提供も一定期間で出荷の可能性がある部品は、ある程度作り置きしていました。
トピックス	当時社員は6人で仕事量もほどほどでした。しかし1974年10月頃からオイルショックが始まり、3ヶ月近くは仕事がなく社員が毎日遊んでいる状態でした。そのような状態の時、“とにかく何か仕事を”と思い、単価の全く合わない仕事を取りましたが特殊性が高い材料の切断加工ミスで大きな赤字になったことがありました。	この頃から第1次パソコンブームが始まり、NECへの生産部品の提供量がすさまじい程のスピードで増加し、連日連夜の残業で対応していました。(時には朝方近くまでの残業もあり、工作機械のそばで仮眠を取ることもありました。)当社はNECの工場から近く、短納期で納品ができていたので、あらゆる部署からの注文がありました。また、当時はとにかく特急の注文が多く、担当者が“部品が出来あがるまで当社で待機する”ことも多々ありました。

(2) これまでの事業の歩み

	③ 1992年～1998年	④ 1999年～現在
当時の概況	NECとの取引関係は相変わらず続いていましたが、平成に入ってから半導体の生産は以前ほどの勢いがなくなり、半導体生産各社は在庫調整に四苦八苦していました。この時から半年単位で天井と底を行き来する半導体の周期が始まりました。 	方向性を模索している中で、セラミックスに出会い、今までの金属とは全く違う性質の加工にチャレンジし賭けてみることにしました。セラミックス加工は現有する設備で加工が可能なので最適でした。 最初はNECで使用していただき良い結果が得られたので、これを半導体メーカーに全国展開出来ないかと思い、その方法を探りました。まずは福井県内の松下電器や村田製作所に売り込みました。セラミックスの最大の良さ、耐摩耗を売りに営業展開しました。その2社ともに、良い評価を得られたので全国に展開できる自信ができました。
顧客	・日本電気株式会社 ・松下電器産業	・全国の半導体メーカー
商品・サービス	・半導体生産設備の部品製作 ・金型製作	・セラミック加工 ・半導体生産設備の部品製作 ・金型製作
価値・特徴	・半導体生産設備の部品提供であったが、値引き交渉で厳しい状況になりました。 ・精度の高い金型製作は厳しかったです、金型パーツのみの製作は積極的に行っていました。	・セラミックスの最大の良さである、耐摩耗性を生かすことによって、摩耗した部品交換を極端に減少させることができ、お客様にとって大きな費用の削減につながっている。 ・ISO9001・ISO14001に基づいた厳しい品質管理の下で生産しており、生産設備も研削加工を中心とした設備、平面成形研削盤の台数充実によって、増産体制が整っている。
トピックス	NECの半導体生産は多少の増減がありましたが、低迷状態が続いていたため、これまでのような特急品の注文はなくなり、口頭による先行発注から注文書による本来の発注方法に変化しました。半導体生産減少のあおりを受けて、バブル崩壊と同時に最悪の経営危機に陥りました。このときに半導体依存の経営から脱却することを決めて、松下電器産業モーター事業部の金型受注に成功し本格的に金型事業に参入しました。	全国展開を図るために、全国3,000社にDMを送り、250社あまりから返事がいただけました。その結果を元に営業に行くと反応はよいのですが、なかなか受注につながらず、営業費用もかさみました。しかし、継続した営業によって少しずつ受注が増えていきました。また、次なる営業展開として東京、大阪での産業展に参加して、全社員が交替しながらブースでの製品説明に力を注ぎました。そして、2001年からは営業社員の増員もあり、地域を分けて全国に営業を展開しました。

(3) これまでの事業実績

① 売上高



7. 当社を支える知的資産

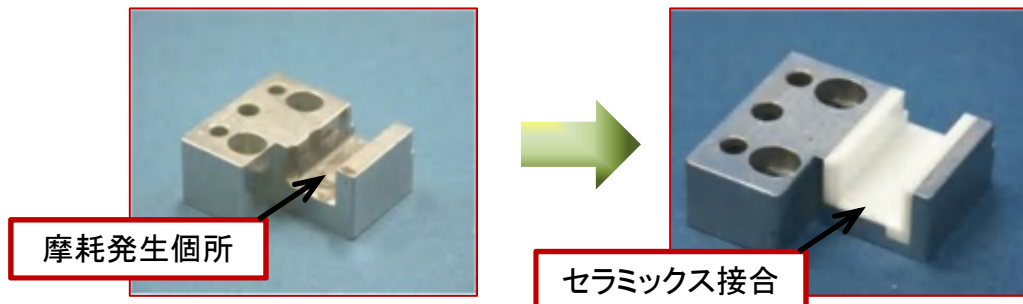
知的資産－①「素早い対応を可能とするノウハウ及び加工力」

1) 改善部の提案力

- 摩耗や金属屑などが原因で課題がある生産設備の改善や環境に応じた材料の選定を行います。

一部品やユニットなどの改善案や提案図の提供

例：金属屑などが出ないようにセラミックス接合部品の提案



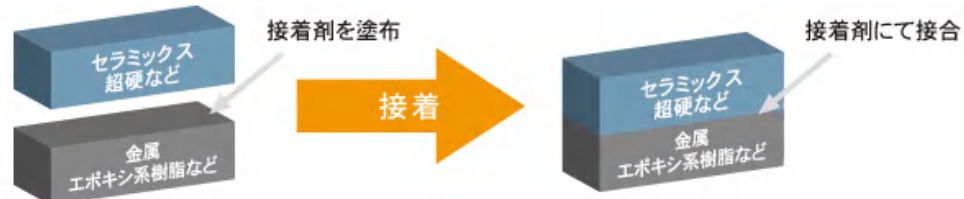
○ 接合方法の提案

→セラミックスを使用し、軽量化や強度アップなどにつながる提案を行っています。耐摩耗性は一般鋼材の約11倍となります。

→接合方法としては、接着、ロー付け、焼きばめ、ネジ止めなどがあります。

・ 接着

エポキシ系、有機系、または無機系接着剤でセラミックスとセラミックスあるいは、セラミックスと金属とを接着する方法。



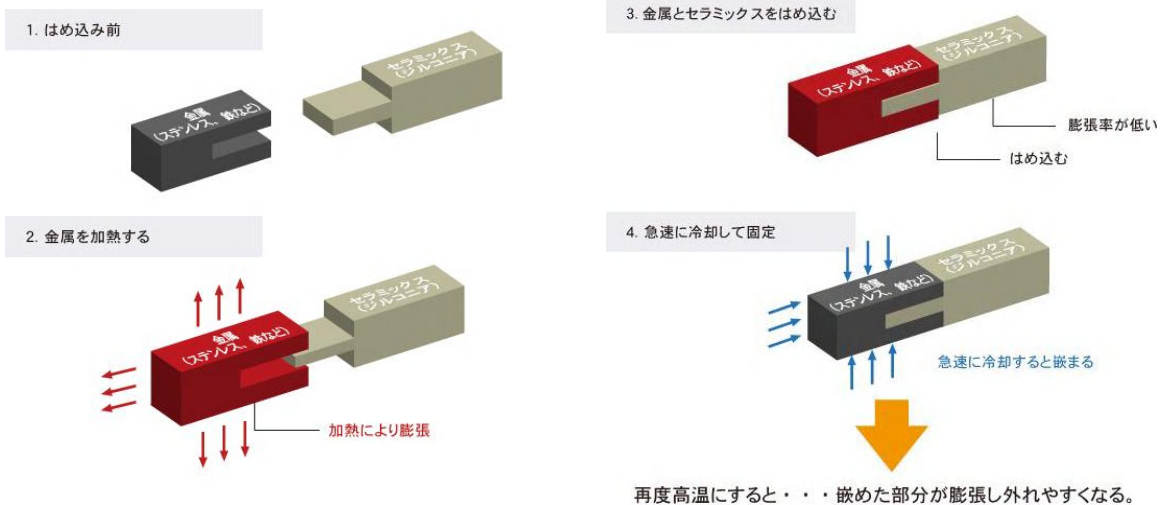
・ロー付け

接合すべき超硬と金属との接合界面に接合すべき基本より融点の低いロー材を挿入してこれを加熱させた後、冷却させて接合する方法。



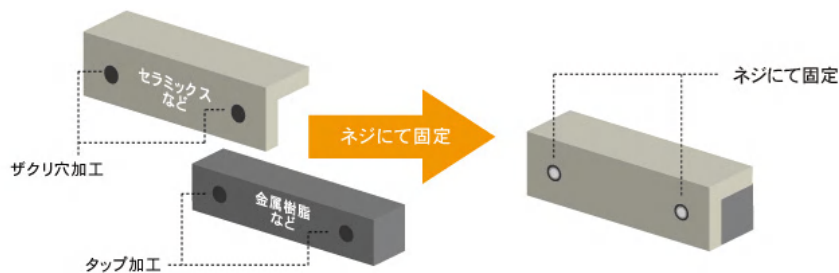
・焼きばめ

熱膨張と収縮を利用して2つの物体を結合する方法。



・ネジ止め

機械的にネジ加工を施して接合する方法。



2)加工に特化した技術・ノウハウ

○ 小ロットへの対応力

ーライン生産をしていないため、小回りを利かせての小ロット対応が可能であり、1個からでもオーダーを請けることが可能です。

○ サンプルの提供

ーお客様とのご相談により、サンプル試作品の提供を行っています。
→年間のサンプル提供は約20件、成約率約50%

○ 不具合の修正

ー製品の不具合が出た場合には、営業からすぐに工場へ情報が伝達され、早急に対応できます。(基本は即日対応)
ー情報伝達フロー
顧客→営業→検査(確認)→工場(修正)→検査(再確認)→出荷

3) 誰が製作しても同じものができる加工力

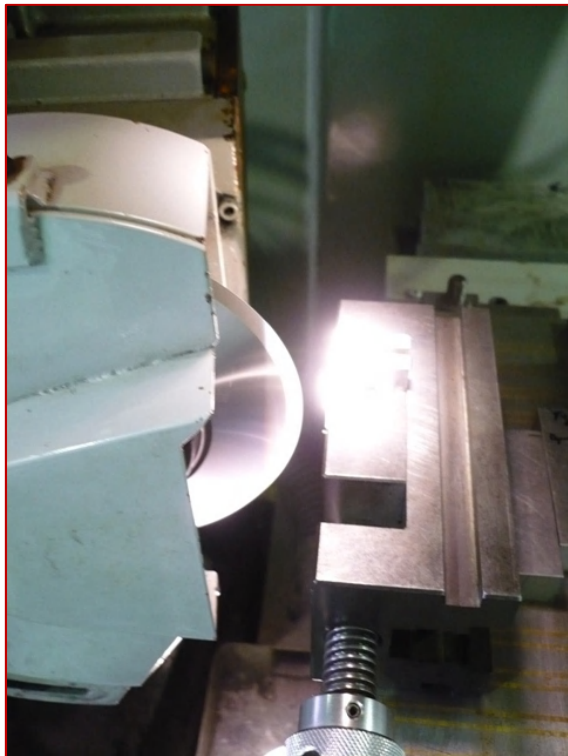
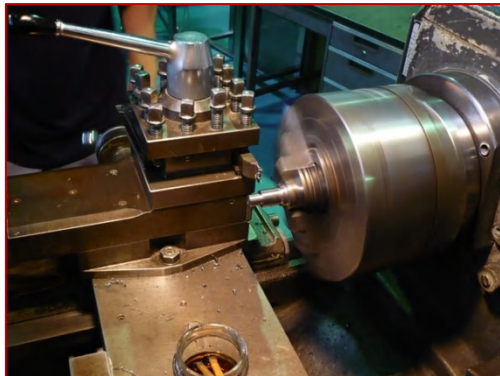
○ 加工手順書

ーリピー特が多い部品には加工手順書があり、誰が製作しても同じものができるようにしている。

○ 技術、機械教育

ー機械ごとにいるエキスパートが機械の教育担当者となり、マンツーマンで教育していく。

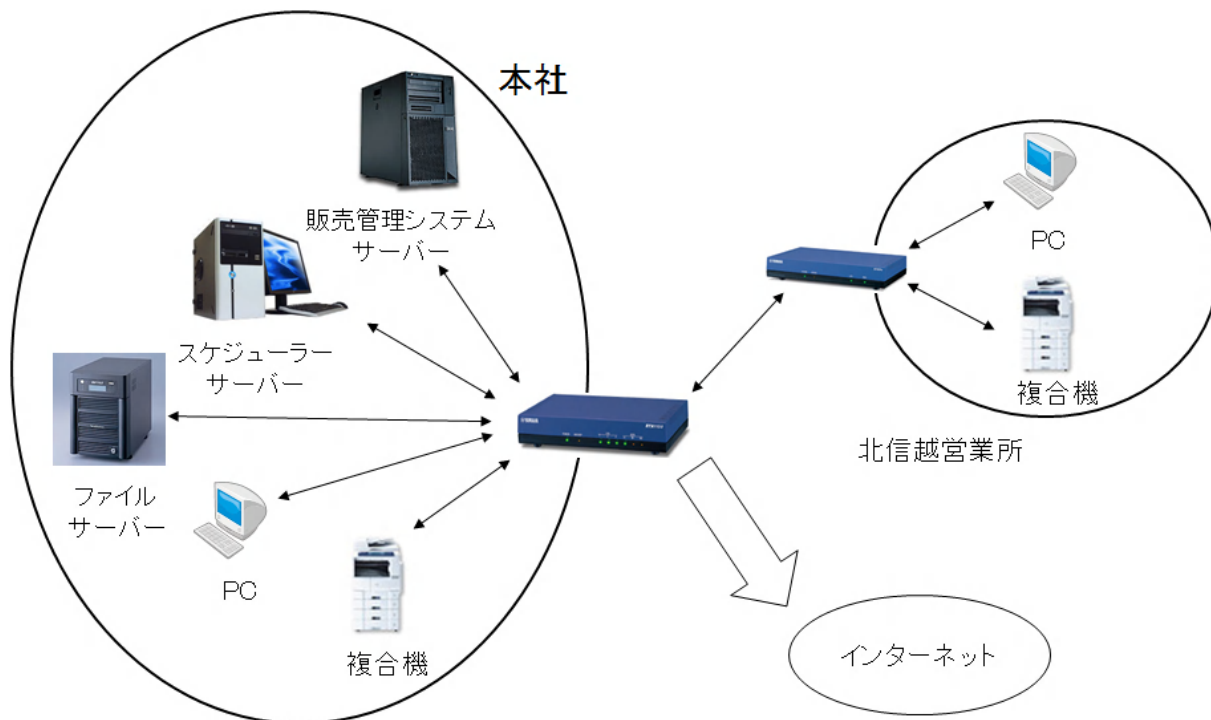
指導者	指導機械名称	1日	2日	3日	4日	5日
此下	MC-CAD・細穴・G-フライス					
岩本	CAD					
高岡	円G-CAD					
高本	日機装					
森						
銭						
山本	旋盤					
山田	旋盤					
福岡						



4) 加工データ、顧客データ、見積もりデータを管理する社内システム

○ 社内LANの充実

ー 本社だけでなく、他所にある営業所ともサーバを共有している。



○ 加工データ

ー 弊社はリピート品が多くあるため、実績のある部品は簡単に検索できるように、会社ごとに分けて整理している。

→加工データ数: 8,195件 (05.08～09.4)

○ 見積もりデータ

ー 過去の見積もりデータを確認できることで、お客様に素早くご提示できます。

→見積もりデータ数: 11,173件 (05.10～08.9) 過去3年間

(3,219件 (05.10～06.9)、3,739件 (06.10～07.9)、4,215 (07.10～08.9))

○ 顧客データ

ー 納品させていただいた顧客データは情報管理ポリシーの下で管理しています。

→顧客データ数: 565社

7. 当社を支える知的資産

知的資産－②「検査への高いこだわり」

1) 入荷時の検査

入荷材料の材質、寸法などを確認検査する

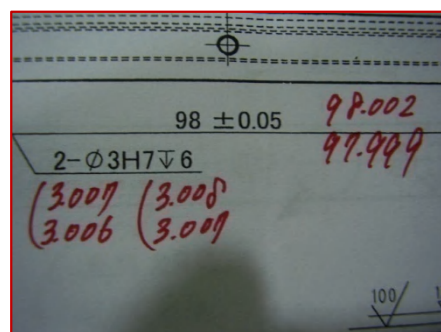
入荷物がお客様の
一時預り品の場合
→預り用の札をつけて、決め
られた場所に保管する。

1か月ごとに分けて保管

保管品	様
見積No.	数量
年 月 日	担当

加工された材料の場合
→入荷時の検査内容を
図面に記入

外注加工品などの再検査



表面処理、熱処理の時

1度寸法をチェックしてから外注に出荷
入荷後に厚みなどを再チェックする

処理後に図面の寸法に入っているかをチェック



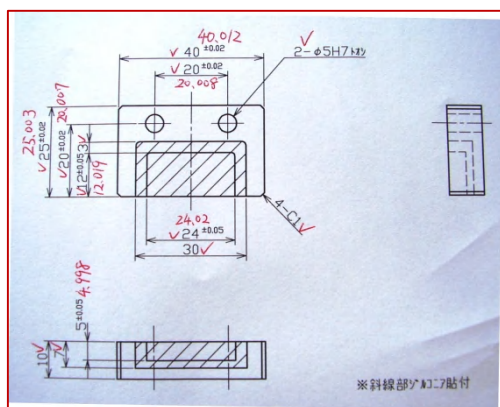
2)出荷時の検査

出来上がった製品の検査

○ 寸法 ○ 材質 ○ 表面处理 ○ 数量

異常が発見された場合には、追加工、再製作を行う

お客様には再度納期の確認をして、
ご迷惑がからないように迅速に対応する



製品とともに、測定寸法を入れた図面を添える。

(お客様の要望にて、表形式の検査成績表の提出も可能)

※測定機器

測定顕微鏡: 1μ

高速度デジタル測定器: 1μ

画像測定機: 5+6L/1000 μ

3次元測定機:3+4L/1000 μ

(Lは任意2点間の距離)



3) ISOの取得

- ISO9001、ISO14001に基づいて、社内における品質の向上及び環境対策を進めています。
- －従業員一人一人が品質や環境に対する高い意識を維持して、仕事に取り組んでいます。



7. 当社を支える知的資産

知的資産－③「社内、社外との高い連携力」

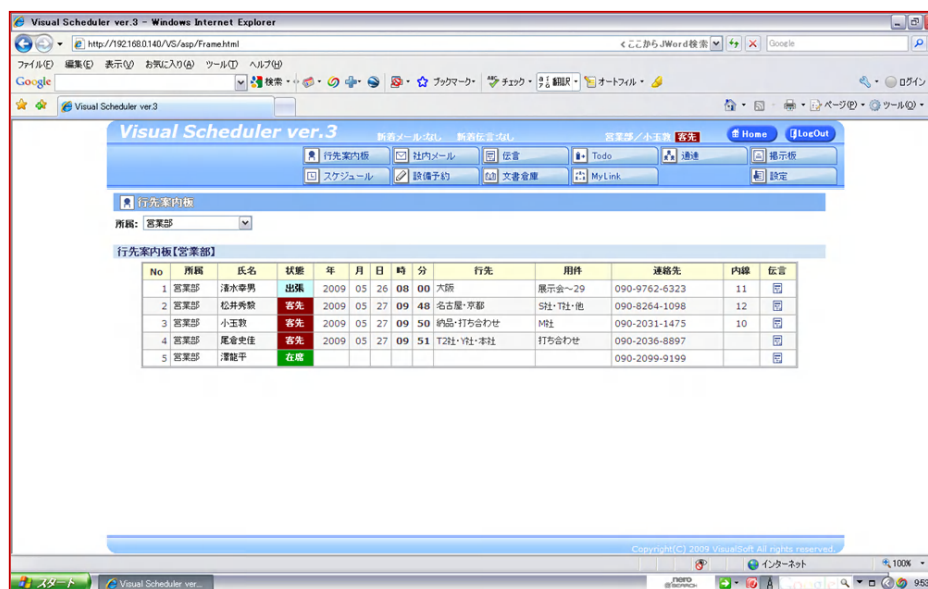
1) 営業内での連携

○ 営業内での情報共有、情報交換

－営業マン同士が必要に応じて同行し合うことで、お互いの営業スタイルを伝授しあい、良い部分を吸収しています。お客様と面識を持つことで担当営業のバックアップが可能になり、不在の際に進行中の案件について迅速に対応できます。

－お互いの情報を社内サーバで共有し、公開することで、担当者不在の際にもフォローが可能となっています。また、お互いの行動予定を把握しておくことで営業活動の合理化が図れます。

(行動予定の開示)



The screenshot shows the Visual Scheduler ver.3 web application interface. It features a navigation bar with links like '行先案内板', '社内メール', '伝言', 'ToDo', '連絡', '掲示板', 'スケジュール', '設備予約', '文書倉庫', 'MyLink', and '設定'. Below the navigation bar, there is a section titled '行先案内板' with a dropdown menu for '所属: 営業部'. The main content area displays a table titled '行先案内板【営業部】' with columns for No, 所属, 氏名, 状態, 年, 月, 日, 時, 分, 行先, 用件, 連絡先, 内線, and 伝言. The table contains five rows of data.

No	所属	氏名	状態	年	月	日	時	分	行先	用件	連絡先	内線	伝言
1	営業部	澤水幸男	出張	2009	05	26	08	00	大塚	展示会～29	090-9762-6323	11	
2	営業部	松井秀敏	客先	2009	05	27	09	48	名古屋・京都	S社・T社・他	090-8264-1098	12	
3	営業部	小玉敦	客先	2009	05	27	09	50	納品・T社・他	納品	090-2031-1475	10	
4	営業部	尾倉史佳	客先	2009	05	27	09	51	T2社・Y社・本社	打ち合わせ	090-2036-8897		
5	営業部	澤能平	在庫								090-2099-9199		

○ 営業所の存在

－フットワーク充実のため、石川県に北信越営業所を持ち、東京・兵庫に販売協力会社があります。

－販売協力会社様とは4半期に1度の頻度で勉強会等を実施し、どんな案件が最近よく受注されているかなどお知らせしています。(機密扱い以外の例) また同行営業等で技術的な面からのバックアップをしたり、エリア的にカバーできるお客様を紹介しています。

○ 展示会、DM、インターネットの活用

－はじめてのお客様と出会う場面を広く持つために、展示会、DM、インターネットでの機会を重要視しています。特に展示会においては細かな質問にも答えるなど、やりとりを通じて顧客ニーズの収集を行っています。

→展示会出展先(東京・大阪・名古屋など大都市圏)、出展回数は年間5、6回

- ・機械要素技術展(東京)
- ・難加工技術展(名古屋)
- ・微細精密加工技術展(大阪)

→全国の製造業へのDM送付回数:年間2～3回

(展示会の様子)



2) 技術と営業の連携

・技術と営業との協力関係

－規模が大きいところを活かして、営業部門と技術部門で密な打ち合わせを行っています。小回りの利く対応や、お客様がお困りの部分への提案を可能としています。また、新規の製品の場合には、都度工場長への見積もり確認や加工方法や接合方法を確認しています。

－組み立てなどの設計に絡む場合には、営業だけでは対応が難しいため、自動化技術部と同行することで、的確な営業を行っています。

→設備につける小規模なユニットの設計・製作・組立・取付までを弊社が全てできるということから、発注依頼につながりました。

3)顧客との連携

○ 導入した製品の使用状況、実績のフィードバック

- －製品を導入いただいたお客様に検証していただき、今までの部品との寿命比較を行っていただいています。
- －商品によってはより良い形状への変更を繰り返し、部品としての完成度を高めていくと共に、社内の経験値の向上につなげています。

○ クレーム処理の徹底

- －クレーム発生時には迅速な対応、再投入の回答をし、再度繰り返さないための社内資料の作成をしています。
- －過去のクレームによる注意点は蓄積されているデータ内に入力されるため、リピート生産時に参照し注意点を参考に作業を進めています。

○ 顧客アンケート(年2回の実施)

- －お客様のニーズを知り、高品質が保てるように心がけています。

アンケートのお願い

H 年 月 日

貴社名

弊社はお客様に満足して頂けるよう、日々努力しておりますが、御社での弊社に対する忌憚無いご意見をお聞かせ下さいます様お願い申し上げます。

項目	良い	普通	努力が必要	ご意見など
加工品質について	③	2	1	非常に良い。信頼大
価格について	3	2	①	見積りや高めのネゴシロ額は少なめではないでしょうか。
納期について	③	2	1	非常に良い。信頼大
営業担当の対応について	③	2	1	明るく好印象
加工担当の対応について	3	②	1	コンタクトの頻度少なく評価できません

その他、ご意見があればお聞かせください。

清水部長の人柄を尊敬しておりまた客への人柄を通した営業力のノウハウを学びたい。

また、清水部長以外の営業マン小玉さんとか他の方とのコンタクトを増やすようにしたい。

担当者(インタビュアー)

H 年 月 日

株式会社ミテック

8. これからの事業展開

(1) 今後のビジョン

今後のビジョン

ミテックはセラミックスの最大の特徴である無害性、耐久性を高めることで、地球環境にやさしく、社会に貢献できる企業を目指す。

ドメイン(事業領域)

半導体、車に限らず全職種に当社のセラミックス加工技術を広め、開発チームによるさらなる技術開発を推進すると同時にセラミックスに関連した生産機械の設計製作を進める。

組織像

今後約5年をめどにセラミックスに絡めた新分野の構築、それにはISOを中心とした品質管理、品質を重んじる精神の教育を推進していく。

人材像

企業は組織で動くので役割分担をはっきりさせておかないと統制がとれないので、組織の伝達が出来るように、教育しなければならない、教育には、愛社精神と製品への愛着心を教育する。

8. これからの事業展開

(2) 今後の取り組み

1) 「素早い対応を可能とするノウハウ及び加工力」の維持、強化

- 自動機の設計、製作
 - －機械組立・電気組立の強化
 - －3DCADの導入
- 多ロット対応の実現
 - －3DCAD、設備の導入の検討
 - －多ロット対応数の検討(どれくらいまでの数量を対応するか)

2) 「検査への高いこだわり」の維持、強化

- 検査精度の向上
 - －検査機器の導入の検討
 - －検査スキルアップによるさらなる精度向上
 - －検査のシステム化に向けてのフロー作成
- ISO活動の推進
 - －ISOシステムの持続・「顧客が望む物を提供する」を目指す

3) 「社内、社外との高い連携力」の維持、強化

- 連携による営業間のフォロー体制
 - －支店間で情報等を共有することにより他の者が出張中にフォローができる
 - －出張先によっては代行してお客様を回ることができる
- 提案営業
 - －お客様からの要望に対してもう1歩進んだ提案を行う
 - －困っていることに対して一緒に考え一緒に問題に対して取組む
- インターネットの強化(ホームページでの新規開拓)
 - －ホームページアクセス数の向上(ヒット検索ワードの調査)

8. これからの事業展開

(3) 知的資産活用マップ

今後のビジョン

ミテックはセラミックスの最大の特長である無害性、耐久性を高めることで、地球環境にやさしく、社会に貢献できる企業を目指す。

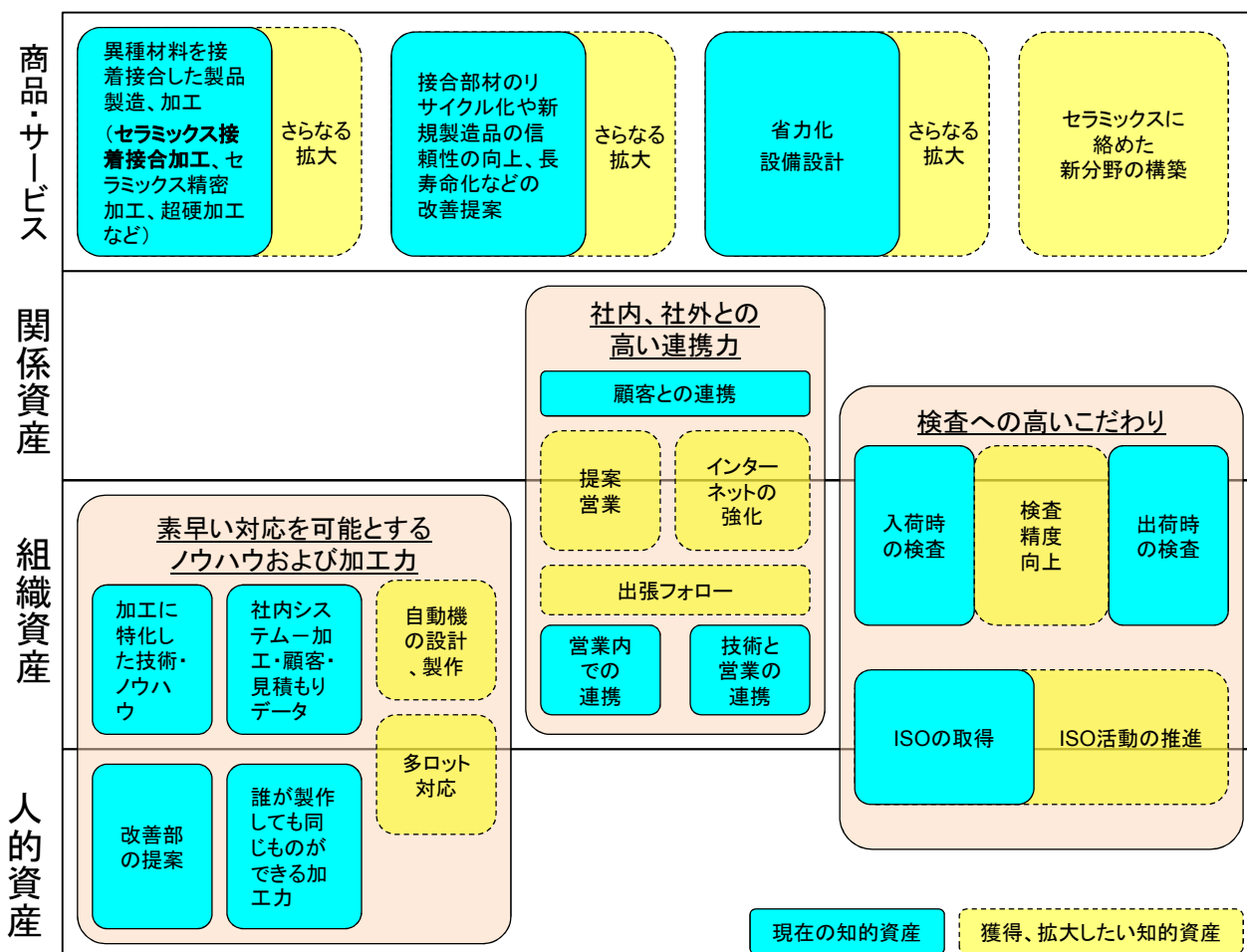
重要成功要因

当社の接合技術を広く知ってもらうために、展示会への出典、インターネットによる集客、新たな営業所の開設を進める。

熟練者による技術の伝授とISOシステムの活用による不良品削減、効率のよい作業を確立する。

社内システムの改善を通じて、より確実でスムーズな業務の流れと見える化を推進する。

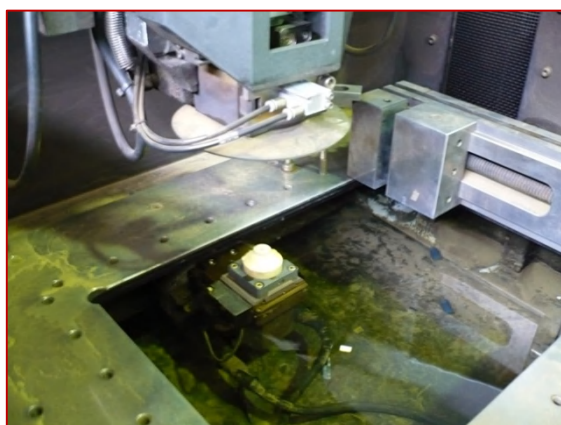
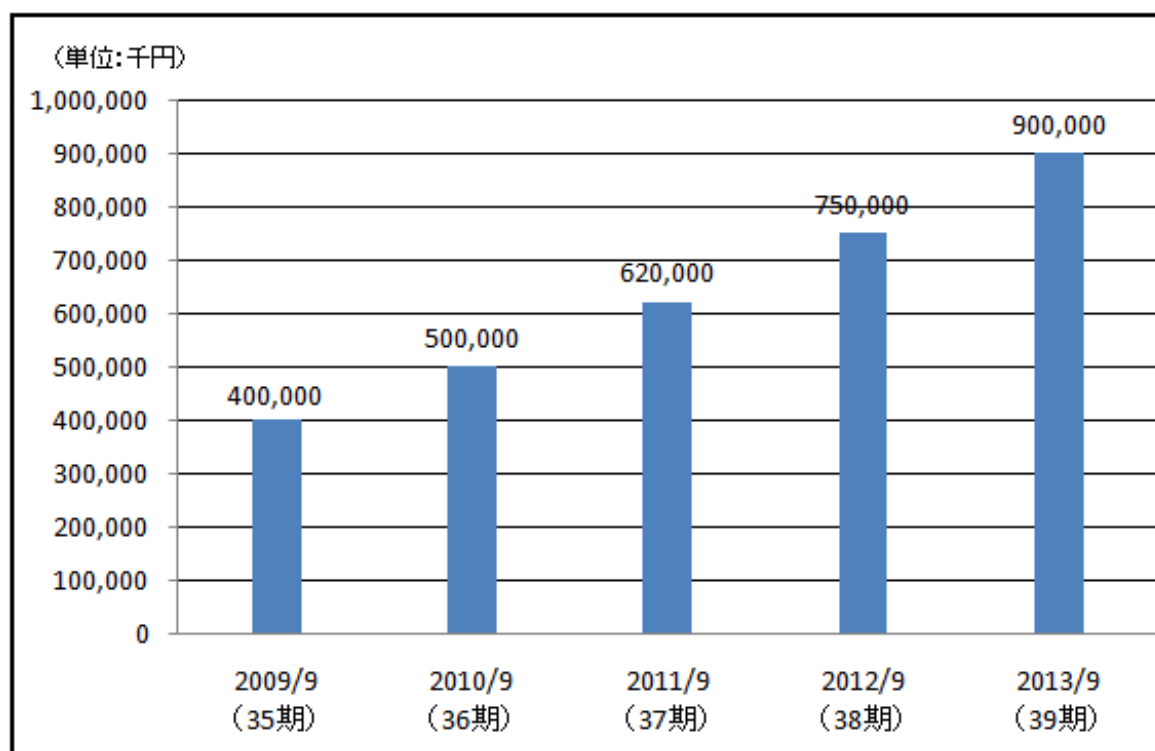
知的資産活用マップ



8. これからの事業展開

(4) 今後の事業計画

① 売上高



9. 会社概要

会社名	株式会社ミテック
会社設立	1974年10月7日(創業:1955年4月1日)
資本金	1,500万円
代表者	代表取締役社長 岸田 賢次
社員数	30名
本社	〒918-8015 福井県福井市花堂南2-6-1 電話:(0776)35-6587 FAX:(0776)35-4640 E-mail:info@mitec-f.net URL:http://www.mitec-f.net/
北信越営業所	〒924-0033 石川県白山市宮丸町1622-1 電話:(076)281-6508 FAX:(076)281-6700
関東事業所	〒104-0041 東京都中央区新富2-12-6 新幸ビル2階 電話:(03)3552-2581 FAX:(03)3552-2583
納入先	電気・電子部品製造業関連 自動車関連 食品関連 医療関連 電池・エネルギー関連 各種設備メーカー 等

10. 問い合わせ先

株式会社ミテック

担当部署:営業部

〒918-8015 福井県福井市花堂南2-6-1

電話:(0776)35-6587 FAX:(0776)35-4640

E-mail:info@mitec-f.net

11. 知的資産経営報告書とは

① 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。

「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おります。

② 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おります。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などを、当社が将来に亘って保証するモノではないことを、十分にご了承願います。

③ 作成支援・監修専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、本書記載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援・ご監修を賜りました。

株式会社バリューシンク 林 浩史（はやし ひろし）氏
中小企業診断士（登録番号402842）