



知的資産経営報告書 2010

～made in Japanの力～

- 1. 社長から皆様へ P 3
- 2. 経営哲学 P 4
- 3. 沿革 P 5
- 4. 事業と知的資産 P 6



レコード針 P 8



ゲージコンタクト P 10



ダイヤモンドバー P 12



レンズクリーナー P 14



ドレスナー P 16

- 5. 今後の事業展開 P 18
- 6. 会社概要 P 22
- 7. 問い合わせ先 P 24



社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

この時代に生を受け、この地で50年に亙りモノづくりを続けている必然性は一体何であるのか。—この問いへの答えが私にとってのテーマでありました。そして、この答えこそが私どもの強みであると確信しております。

そんな事を論理的に考察すべく、2009年秋より「知的資産経営報告書」作成への取組みを開始致しました。2010年春からは社内にプロジェクトチームを発足し、ひょうご産業活性化センター様のご支援を受けながら漸くひとつの形にまとまりました。

作成途上、ともすれば目を背けたくなる様な現実と向き合わなければならなかったり、意外に自分たちの事が分かっていなかったと自覚したり、自己認識の甘さを嫌というほど思い知らされました。

そんな中で大切に受け継いでいくべき伝統や、これから私たちが新しく構築すべき文化がくっきりと浮かび上がって参りました。

「最も強いものが生き残るのではなく、最も賢いものが生き延びるわけでもない。唯一、生き残るのは変化できるものだけである。」というダーウィンの「種の起源」の言葉にある様に、私どもは市場やお客様のニーズに合わせて素早く変化をしながら、新たな時をいつまでも刻んでいく所存でございます。

そして、今これをお読み頂いている貴方様を含め、数多くのお得意様、お仕入先様、金融機関、公的機関、外部協力者、また私どもの先輩や先人たち、家族といった不思議としか言いようのないご縁の中で生かされていることを感じ、感謝の気持ちでいっぱいであります。

世界のどこかで私どもの製品がお役に立っている、そんな喜びをあらためて噛みしめると共に、もっともっとお役に立ちたいと心の底から願っております。



日本精機宝石工業株式会社

代表取締役社長 仲川 和志

(1) 経営理念

「和」の精神を重んじ、職人技に魂を込めて、
縁ある全ての人々に「幸」をもたらす。

(2) 社是・社訓



社 是

誠意、創意、熱意をもって
社業の繁栄を図り
広く社会に奉仕し
世界文化に貢献する。

With the sincerity, originality, eagerness,
we make an effort for prosperity of the company,
service widely to society and contribute to culture
of the world.

日本精機宝石工業株式会社



社 訓

より速く、より多く
より正確に、より美しく
より良い方法で、
より安く、より安全に、
より楽しく
生産し販売しよう

More rapidly, more much, more correctly
more beautiful.
Much better way:
More competitive, more safety, more pleasantly.
Let us produce and sell.

日本精機宝石工業株式会社

(3) 品質・環境方針



品質方針

顧客の要求事項を満たし
期待を超えるモノづくりを実現いたします。
契約内容及び法令・規制を順守し
継続的な改善を約束します。

品質方針のもと、毎年3月に各部門の品質目標を定める。
品質マネジメントシステムの有効性の継続的な改善を推進する。

2009年4月1日

代表取締役 社長 仲川 和志
President : Kazuhi Nakagawa

日本精機宝石工業株式会社



環境方針

工業用ダイヤモンド製品・歯科用パー
光学ピックアップレンズクリーナー・レコード針の
製造・販売活動に於いて
省資源、省エネルギーを推進し
環境保全に努めます。

・ 法的要求事項及び当社が同意するその他の要求事項を順守し、
汚染の予防、継続的な改善を実施する。
・ 環境方針のもと、目的及び目標を定め、見直しは毎年6月に行う。

2008年5月30日

代表取締役 社長 仲川 和志
President : Kazuhi Nakagawa

日本精機宝石工業株式会社

年月日(元号)	出来事
1873年(明治6年) 6月	「仲川製針工場」として縫い針製造を創業
1949年(昭和24年) 6月	蓄音機用鋼鉄針の製造・販売を開始
1959年(昭和34年) 10月	業務拡大に伴い法人組織に転換「日本精機宝石工業株式会社」設立
1966年(昭和41年) 8月	業務拡大に伴い旧工場を閉鎖 新工場6棟を新設(現本社工場原形)
1966年(昭和41年) 10月	宝石レコード針の総合生産を開始
1973年(昭和48年) 12月	ゲージコンタクト(測定子)の設計・製造を開始
1977年(昭和52年) 6月	営業拠点を大阪市南区(現中央区)に開設
1977年(昭和52年) 6月	レコード針の輸出を開始
1978年(昭和53年) 11月	医療用具・歯科用ダイヤモンドバーを開発
1980年(昭和55年) 7月	業務拡大により営業拠点を大阪市中央区に移転
1981年(昭和56年) 5月	厚生省(現厚生労働省)より「医療用具製造」許可工場の指定を受ける
1983年(昭和58年) 11月	国際歯科学会「84DENTAL EXPO」へ出展
1990年(平成2年) 4月	CDピックアップレンズクリーナー開発
1992年(平成4年) 11月	生産設備近代化計画に基き第一期工場新築
1993年(平成5年) 8月	ダイヤモンド・ドレッサーの設計・製造を開始
1997年(平成9年) 3月	ダイヤモンドバーを「JAPAN DIY SHOW '97」に出展
1997年(平成9年) 8月	ダイヤモンドバーをホームセンタールートへ販売開始
1998年(平成10年) 9月	トラスコ中山株式会社様のプライベートブランドにダイヤモンドバーが採用される
2001年(平成13年) 10月	ピックアップレンズクリーナーをODMにて生活雑貨ルートへ販売開始
2002年(平成14年) 12月	日本精機宝石工業株式会社ホームページ開設
2003年(平成15年) 11月	ISO9001:2000品質マネジメントシステム認証取得
2004年(平成16年) 12月	海外コンシューマー向けレコード針ダイレクト販売Webサイトを開設
2005年(平成17年) 6月	兵庫県より「元気企業」(中小企業支援ネットひょうご)の認定を受ける
2006年(平成18年) 9月	「A&Vフェスタ2006」に出展
2007年(平成19年) 1月	特殊高硬度処理を施したダイヤモンドバー及びCBNバー「ハイエンドブラック」を開発し製造・販売を開始
2008年(平成20年) 4月	インターネットを経由して直接個人のお客様向け「レコード針修理サービス」を開始
2008年(平成20年) 10月	「ディスクタイプバー」-DIAMOND&CBN-の製造販売を開始
2008年(平成20年) 12月	ISO14001:2004環境マネジメントシステム認証取得
2009年(平成21年) 3月	但馬産業大賞「キラリと輝く技術部門」の大賞を受賞
2009年(平成21年) 5月	国内コンシューマー向け「レコード針」ダイレクト販売Webサイトを開設
2010年(平成22年) 3月	中小企業経営革新支援法の承認を得る



みすや針(縫い針)



蓄音機



ISO 9001:2008



A&Vフェスタ 2006



ISO 14001:2004

社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

(1) 当社の事業の全体像

当社の事業は、レコード針、ゲージコンタクト、ダイヤモンドバー、レンズクリーナー、ドレッサーの5つの部門から構成されています。

レコード針 P 8～



JICOの出発点であるレコード針は、現在でもおよそ2,000種類（約30メーカーに対応）のモデルがあり、その全てを1本単位で一貫生産しています。

ゲージコンタクト P10～

ゲージコンタクト（測定子）は、研削盤を用いた量産加工現場では無くてはならない、計測ツールのひとつです。JICOでは、加工されるワークに合わせて全てをオーダーメイドで製造しています。



ダイヤモンドバー P12～



ダイヤモンドバーは、工業用は金属部品、磁器、ガラス、半導体などの加工に使う研削砥石として使われ、歯科用は歯科治療や歯科技工士向けに使われています。JICOではシャンク（軸）加工からめっきまで社内一貫生産しています。

JICOではCD、MD、DVD、Blu-rayと様々な光学式ピックアップレンズのクリーナーをODM生産の開発、製造しています。

レンズクリーナー P14～



ドレッサー P16～



ドレッサーとは、砥石の表面を整形および目立てをして、砥石の性能を再生させるダイヤモンド工具です。JICOでは角錐研磨ドレッサー、円錐研磨ドレッサー、単石ドレッサーを製造しています。

(1) 当社の知的資産

全社的な知的資産①

“地の不利”に打ち勝つ中で培われた『変化に対応できる経営力』

会長語録

『計画』『実行』『チェック』『修正』
『すぐやる・必ずやる・できるまでやる』
『止まるな。前へ前へ』



社長語録

『お客様のメリットを考えて行動する』
『面倒な仕事を進んで行う』
『地の不利を有利に変える』



左から:営業本部長・会長・社長



「日経Vチャ」経営者クラブ会報
NVC MONTHLY 2010.04
発見！元気印企業ページに記載されました。

全社的な知的資産②
『開発力』



技術の高さや独自性、
地域への貢献度を評価
される但馬産業大賞で
「キラリと世界へ輝く技
術部門」の大賞を受賞し
ました。

全社的な知的資産③
『豊富な知識力』



熟練者から若い世
代へ豊富な知識が
受け継がれていま
す。一貫生産にこ
だわり、工夫をこ
らして教育を行っ
ています。

全社的な知的資産④
『献身的な心で人と仕事を
支え続ける社風』



会社では創立40周年を機
に 変わり続ける大切さと
共に変わらない大切さにも
光をあてようという思いで、
針に因んだ名前と会社と同
じ音名を持つ賞を創設しま
した。この10年間で多数
の従業員が受賞しており、
社内通路には受賞者の写真
が飾られています。

全社的な知的資産⑤
きめ細やかな
対応を行える営業力



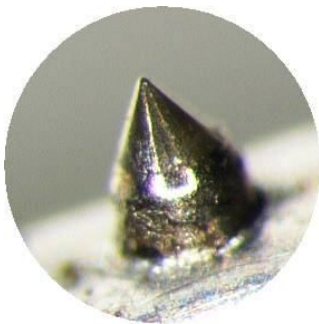
お客様との打合せに
は「お打合せ議事
録」をその場で記入、
その場で確認をして
いただきます。また、
打合せでの課題や確
認事項などは、
チェック欄にマーク
しておけるように
なっています。

(2) レコード針

大切な音楽資産であるレコードを再生するために必需品となるレコード針の互換針を2,000種類以上、生産しています。

すでに家電メーカー様が廃盤にした型番にも対応できる互換レコード針を、現在でも毎日部品製作から一貫して製造しています。最大で40個にもおよび部品からなるレコード針でも1本から当日受注、当日出荷が可能です。

高音質を求めめるお客様には、5種類の針先からお好みの音質を選んでいただけます。また、海外のお客様へは、Webより直接ご注文を受け付けています。



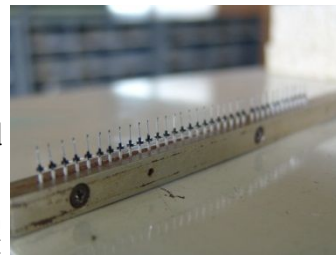
SASとは？

レコードには音の情報となる細かい溝が刻まれています。この音の情報を漏れなく再生するには、その音の情報を刻んだカッティング針に近い形状が理想とされます。そのカッティング針に限りなく近い形状を持ち、再生することを考えて作られたレコード針のチップがS.A.S（スーパー・アナログ・スタイラス）チップです。



製品・サービスのここがすごい！

- * 2,000種類以上の圧倒的な生産規模を誇っています。
- * 1本から当日受注、当日出荷が可能です。
- * 音質の違う5種類の針先を組み合わせて製造できます。
- * 当社でも製造できないレコード針については、修理して甦らせることもできます。



商品力を裏付ける客観的データ

- * 1,500におよぶ樹脂金型を保有しています。
- * 社内で設計製作した部品を内製するための専用加工機で製造しています。
- * 出荷前には、検査員の耳で全数検査しています。



お客様の声

- * **国内のお客様の声**
「S.A.S 針については特にカートリッジからの情報量が増えた印象を受けました。これからも未永く供給いただけるようお願い申し上げます。」
- * **海外のお客様の声**
「信じられない音です。オリジナルのレコード針よりいい音に思います。また次も注文したいと思います。ありがとうございます。」
- * **修理依頼をいただいたお客様の声**
「先般修理いただいた針の調子は大変満足しております。有難うございました。今までとは一味違う音色で楽しんでおります。」

社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

(3) ゲージコンタクト

ゲージコンタクト（測定子）は、研削盤を用いた量産加工ではなくてはならない計測ツールの一つです。加工部品への接触（測定）部分はダイヤモンド5種類、焼結ダイヤモンド(PCD)2種類、超硬2種類、合計9種類を標準装備し、お客様にお選びいただけます。また、形状もお客様のご希望に合わせてお選びいただけます。加工精度は1 μ mまで可能で、受注から出荷まで最短1週間、1本単位で製造しています。

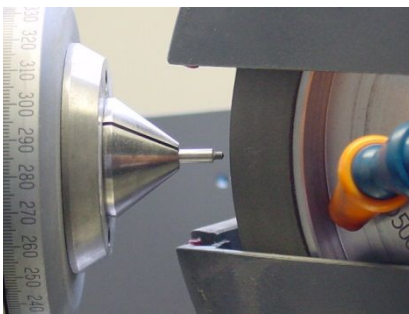


製品・サービスのここがすごい！

- * 1本単位からの製造が可能です。
- * リピート品、新商品に関わらず、受注後最短1週間以内に納品できます。月平均300型番の中で、新規品月平均5~8%を保っています。
- * 3種類の常時在庫のステンレスの中から材料をお選びいただけます。
- * 実物やポンチ絵からでも製作いたします。

商品力を裏付ける客観的データ

- * 保有測定器：Nikon測定顕微鏡、投影機（ $\times 20$ —3台、 $\times 50$ —1台）。
- * 加工設備：ワイヤ放電加工機2台、中型汎用旋盤2台、小型旋盤2台、時計旋盤2台、内製ダイヤモンド研磨機2台、内製PCD研磨機、内製円錐研磨機、他
- * 平均的な形状での測定ポイント数は最低で9ヶ所あり、特にダイヤモンドの形状においては、顕微鏡を使用し、外観判断しています。
- * CADを操作できる社員は6名。
- * 測定器メーカー2社へ純正品として採用されています。



お客様の声

*測定器メーカー様の声

「コンタクトは機械の出荷前ギリギリに設計が決まるものなので特急対応をよくお願いすることになってしまいますが、いつも希望に答えてもらえるので頼りにしています」

*工具商社様の声

「細かい納期変更にも対応してもらえるのが、大手業者と違い、頼りにしています」

(3) ゲージコンタクトの知的資産

①一貫生産力

シャンク（合金）や治具を含め、完成品まで一貫生産をしています。

②多能工

ベテランから若手まで、ISOの計画に基き多能工化を進めています。

③状況適応力

短納期、納期変更に対応するため、営業部門と密に連絡を取り、進捗状況表を作り、チーム全員が把握しています。また、状況適応力を高めるために、朝礼と夕礼を行い必要な社内情報を共有しています。

ISO取組表



工外進捗管理表

知的資産のここがすごい！

- * 一貫生産のため、設計変更、納期変更、短納期に迅速に対応できます。
- * 多能工化により、各工程の連携、チームワークでお客様の納期・品質要求にお応えします。

知的資産を高めるための取り組み

- * 不適合（クレーム、不具合）が発生した場合、速やかに対策会議を開き、迅速な対策を図っています。
- * 年間を通じて計画的に製品開発、改良を行っています。（技術開発プロジェクト）

- * 随時、営業本部と本社工場とのWeb会議を行い、情報の共有を図っています。
- * 若い人材への技術伝承教育に力を入れています。



Web会議

JICO 業界経験の高い技術指導責任者の声

～お客様の期待に応えるチャレンジスピリット～

当社はゲージコンタクト（測定子）の生産の歴史は長く、現在では月産約2400個と国内での生産量としては1、2を競う企業に発展しております。また、コンタクトの先端につける接触部分も、初期のサファイヤ、超硬から、最近はほとんどがダイヤモンドやPCDと呼ばれる人工ダイヤになってきました。特に近年は、小型（微小）化、高精密化が要求され、若い作業員達もミクロンの単位にチャレンジしております。

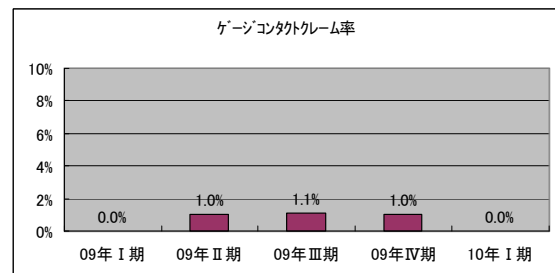


技術開発プロジェクト

開発現場では、高精度、長寿命、低価格と要求される条件は時を追って厳しくなっていますが、全力を挙げて期待に沿うべく努力しています。

知的資産評価指標

協力金属加工業者5件、ダイヤモンド仕入先4件
短納期対応の熱処理業者2件、山陰地場メッキ業者3件



社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

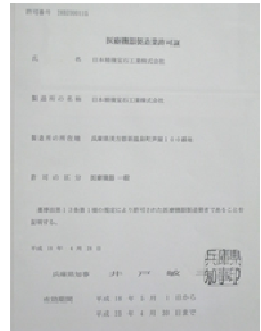
問い合わせ先

(4) ダイヤモンドバー

工業用の電着ダイヤモンドバーの製造を行っています。軸径は、φ1.6、φ2.35、φ3、φ6まで幅広く対応可能です。現在、約700種類を製造しています。



歯科治療、歯科技工士の電着ダイヤモンドバーは、約200種類を厚生労働省の許可を受けて製造しています。(医療機器製造許可番号 28BZ000115)

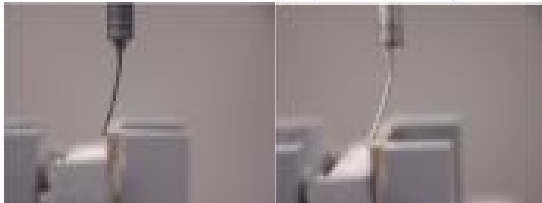


医療機器製造許可書

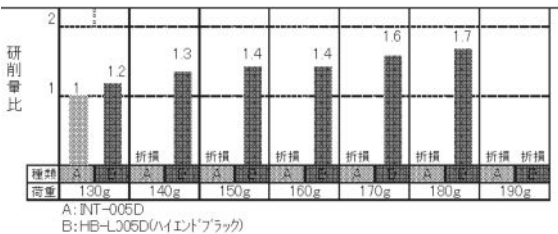
製品・サービスのここがすごい!

- *工業用は、特注は10本から、定番在庫品は1本単位からでも出荷可能です。
- *ダイヤモンドが均一に電着しており、切削精度が高いです。
- *耐久性の高い特殊表面処理製品2種(ハイエンドブラックやT処理バー)も製造しています。(特許申請中)

※ハイエンドブラックと従来品の研削比較



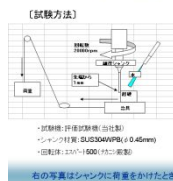
ハイエンドブラック HB-L005D 従来品 INT-005D



ハイエンドブラックの耐久性試験結果

※T処理バーと従来品の研削比較

シャンクの耐久性試験について

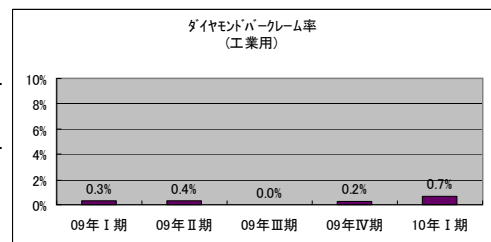


荷重	研削量UP率
70g	113%(平均)
80g	116%(平均)

実験2	研削深さ	研削量UP率
	0.25mm	119%(平均)

商品力を裏付ける客観的データ

- *在庫ダイヤモンドは、天然ダイヤ、人工ダイヤ、CBNあわせて27種類を常時在庫しています。
- *シャンク(軸)加工用のステンレス材料は、8種類常時在庫しています。
- *'09年度 顧客クレームは、歯科向け 0件です。



お客様の声

*エンドユーザー様の声

- 「JICO-MAXしか使いません。他品はどうしても使いづらいです」(歯科医院ドクター)
- 「切れ味がいい。削りカスが付着せず磨耗しにくい」(工業用)
- 「圧倒的に切れ味がよい」(工業用)



お客様アンケート(工業用)

(4) ダイヤモンドバーの知的資産

①品質管理力

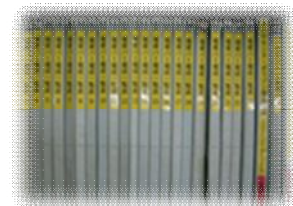
キャリア15年の検査員が主導して全数検査を行っており、高い品質を保っています。

②めっきデータの蓄積

8年以上のめっきデータの蓄積により、過去に製造した同型番の製造データから当日の天気に至るまでの記録を参考にでき、より良いめっき作業を進めることができます。

③一貫生産力

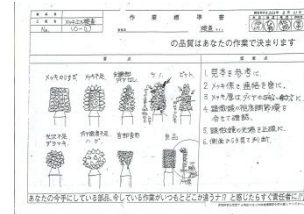
シャンク（軸）の設計や、ステンレス材料の切削、めっき専用治具など一貫して内製し製品それぞれに最適な方法を工夫して生産しています。



8年以上のめっきデータを保管



自社で作るパッケージや部品類



検査要領手順書

知的資産のここがすごい！

- *工業用ダイヤモンドバーのクレーム率が0.3%（直近1年間）と低く、高い品質率を保っています。
- *工程段階ごとの検査に加え、めっき液層のpHデータ、折り曲げ試験、衝撃試験、めっき検査、仕上り検査と多くの検査データを記録、保管しています。
- *シャンク（軸）の製作から、ダイヤモンドの電着、一部はパッケージまで社内生産しています。

知的資産を高めるための取り組み

めっき技術の向上、開発のため、月1回のペースで技術顧問主催の勉強会を実施しています。



勉強会

JICO 熟練職人の声

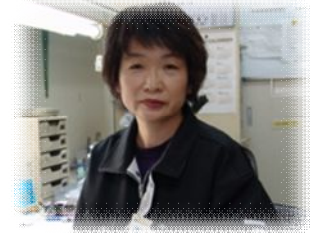


電着めっき員 坂本

～めっき技術へのこだわり～
ダイヤモンドの電着めっきは、ダイヤが付いただけでは完成ではありません。めっきの美しさも製品の品質にかかわります。気候含めて微妙な要因が製品に表れるので、過去のデータを見ながら製造しています。

～検査へのこだわり～

最終検査をするにあたって、ダイヤモンドの状態、めっきの状態などに注意をしています。歯科用については更に細心の注意をはらって検査しています。



検査員 中村

知的資産評価指標

NC旋盤2台、シャンク加工仕入先3件、地場金めっき業者1件
特殊表面処理業者1件
製造準備外注OB社員2名、治具メンテナンス外注OB社員1名

知的資産に対する第三者の評価

・マスコミなどに掲載された例 ' 10 業界紙「めっき技術」



社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

(5) レンズクリーナー

CD、MD、DVD、Blu-rayと様々な光学式ピックアップレンズのクリーナーを開発、製造しています。「これらの製品ユーザー様にとっては使いやすい、クリーニングされるピックアップレンズにはやさしく(安全に)」をコンセプトに植毛方法やクリーニング方式など数々の特許を有し、PC用品サプライメーカー、デバイスメーカー、カー・オーディオメーカー、雑貨ブランド向け等、それぞれの用途に合わせて自社で設計、開発を行うODM(Original Design Manufacturer)生産を展開しています。また、近年はピックアップレンズのクリーナーだけでなく、デッキ内もクリーニングするクリーナー「ドライブフレッシャー」の商品開発を行い、クリーニングに特化し、より一層幅を広げた商品展開を行っています。



社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

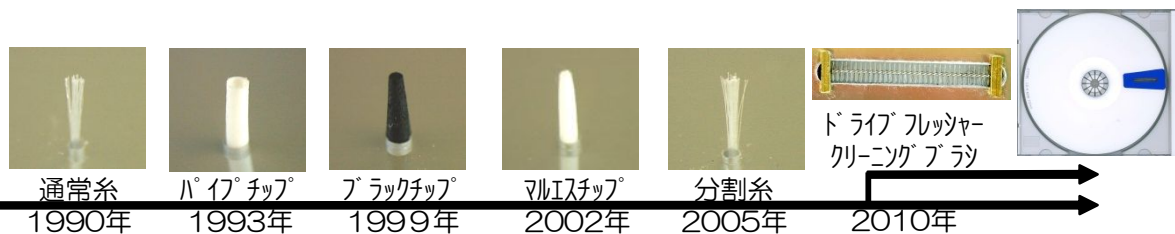
問い合わせ先

製品・サービスのここがすごい!

クリーナーによりそれぞれ求められている規格が異なります。それを考慮した最適なブラシ素材、ブラシ植毛位置、そしてクリーニング機構、製品を提案できます。

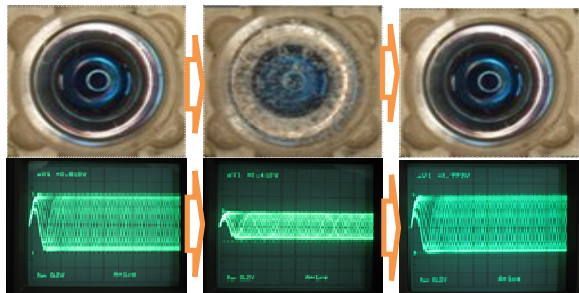
使用環境別の条件に適したブラシがラインナップされています。新しいメディア、ハードに合わせた商品開発を先進的に行っており提案できます。自動車メーカーに純正採用されており、厳しい環境下での使用も認められています。

<クリーニングチップ開発年表>



商品力を裏付ける客観的データ

*独自の検査基準により効果を検証しています。



お客様の声

- *最終消費者でのトラブルがほぼないとの評判があります。
- *ブラシの寸法精度が高いとの評判があります。
- *製品仕様書をしっかり作成して頂けるとの評判があります。



※ODM(Original Design Manufacturer)・・・自社で設計、開発
OEM(Original Equipment Manufacturer)・・・相手先の設計、開発

(5) レンズクリーナーの知的資産

①開発担当者と営業担当者の連携による開発・提案力

20年のベテランレンズクリーナー開発者の技術力、営業担当者の提案力が優れていて、ODM提供先のメーカーからの信頼を得ています。

②営業担当者のヒアリング力

お客様から提案されたものを具現化、そこにはお客様の潜在的な要望を引き出す営業担当者のヒアリング力があります。

③特許

特許技術であるクリーニング動作で高いクリーニング性能、技術があります。これらの技術を活かし、PC用品サプライメーカー、デバイスメーカー、カー・オーディオメーカー、雑貨ブランド向けなど幅広い取引先への販売実績があります。

④生産力

セル生産方式を採用し、多品種の生産に取り組むことが可能です。また、クリーナーへ加工するための独自開発の自動機械や手動機械、加工治具があり高い生産性を実現しています。

JICO 熟練職人の声

女性らしさを最大限に活用し、お客様の立場に立った視点でどこまでも美的感覚にこだわったモノづくりを心掛けています。



検査員 宮階

社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問合わせ先

知的資産のここがすごい!

- *ODM先ごとの多様な仕様の製品ができます。
- *先進的な商品提供ができます。
- *規格から検査基準を自社独自で考え、今では業界標準になっています。

セル生産方式とは?

セル生産方式とは、1人、又は少数の作業チームで製品の組立工程を完成まで行い、品質の向上や納期の短縮化等を実現させるものです。

知的資産を高めるための取り組み

- *生産数、実績数を集計分析し、生産性や品質向上に役立てています。
- *生産活動を行う際は、資材の位置や手順の流し方等の教育を行うことで、「更により正確に、そしてすばやく」を追及し日々取り組んでいます。
- *毎日行うミーティングで生産の疑問や問題点等を共有化し、解決できるように打合せをしています。



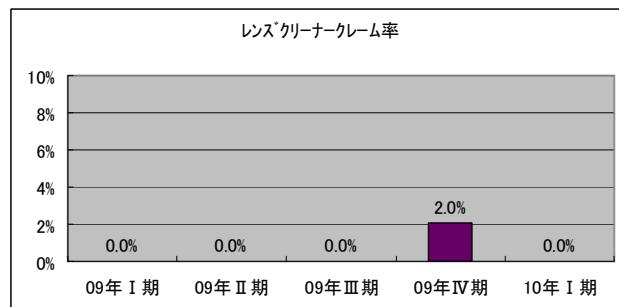
ミーティング風景

知的資産評価指標

特殊ディスク仕入先3件、
特注ケース仕入先2件、
パッケージ/印刷物業者5件
特許 2件 第3416837号
第3049295号
ODM採用数 のべ30社
商品開発会議 月1回
商品市場調査 週1回



特許証



(6) ドレッサー

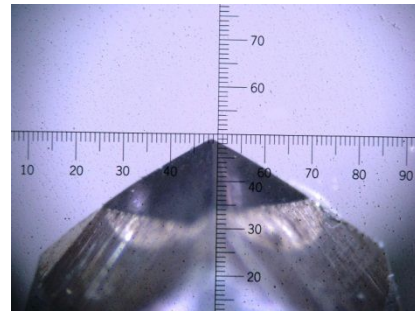
ドレッサーとは、砥石の表面を整形および目立てをして、砥石の性能を再生させるダイヤモンド工具です。ドレッサーには、天然ダイヤモンドを使用しており、八面体、十二面体の中でも純度のよい高品質の原石を職人の手と目で一つずつ選び分けながら、製造をしています。

現在は、角錐研磨ドレッサー、円錐研磨ドレッサー、単石ドレッサーを製造しています。



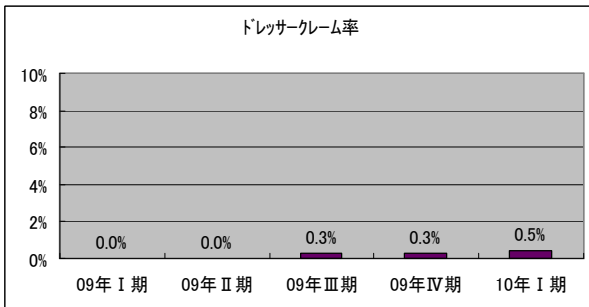
製品・サービスのここがすごい!

- *品質のよいものを製造しています。
- *小ロットからの製造をしています。
- *ダイヤの研磨した先端のふれ（芯触れ）を0.05mm以内にしています。



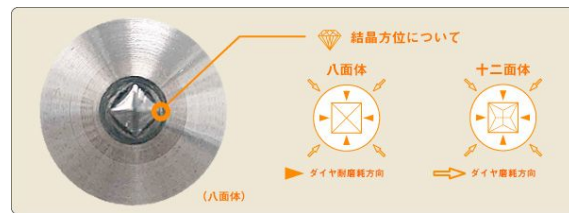
商品力を裏付ける客観的データ

- *月産約5,000本（総数）の製造、出荷をしています。
- *内製ダイヤモンド研磨機5台、内製仕上げ研磨機3台を保有しています。
- *不適合（クレーム）率が低いです。



ダイヤモンドは硬い?

ダイヤモンドは地球上で最も硬い物質として知られています。その性質を利用したものが当社の製造するダイヤモンド工具なのですが、実はダイヤモンドには、その結晶の方位によって、やわらかい（弱い）部分と硬い部分があるのです。その結晶方位を見極めてダイヤモンドを加工することが私達の最も重要な技の一つなのです。



お客様の声

- *「この価格でこの品質は、他社では真似できないでしょう」（原材料高騰の際、価格アップをお願いした時）
- *「細かい納期変更にも対応してもらえるのが、大手業者と違い、頼りにしています」

社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

(6) ドレッサーの知的資産

社長から皆様へ
経営哲学
沿革
事業と知的資産
今後の事業展開
会社概要
問い合わせ先

①一貫生産力

少量シャンク（台金）なら内製で、治具を含め、完成品まで一貫生産をしています。

②多能工

ベテランから若手まで、ISOの計画に基き多能工化を進めています。

③状況適応力

短納期、納期変更に対応するため、進捗状況表を作り、チーム全員が把握できるよう掲示場所を作っています。

④検査力

専属10年の熟練職人がダイヤモンド原石をセレクションし、数値化できない適合品、不適合品の区別をOJTで若い社員へ伝えています。



ドレッサー進捗状況表

JICO 熟練職人の声

知的資産のここがすごい！

- *一貫生産のため、設計変更、納期変更、短納期にすぐ対応できます。
- *多能工化により、各工程の連携、チームワークでお客様の品質要求にお答えします。
- *ただ砥石にあてて研磨するのではなく、ダイヤモンドの結晶方位を見極めて研磨しています。



ダイヤモンド

知的資産を高めるための取り組み

- *不適合（クレーム、不具合）が発生した場合、速やかに対策会議を開き、迅速な対策を図っています。
- *年間を通じて計画的に製品開発、改良を行っています。（技術開発プロジェクト）
- *ISOに基く「星取り表」で技量の向上を目指しています。

ISO星取表

知的資産評価指標

ダイヤセレクション担当4名、研磨員5名
NC加工業者3件、ダイヤモンド仕入先4件
熱処理業者2件、化粧めっき業者3件



検査員 浜田

～研磨へのこだわり～

ドレッサーの四角錐研磨をしています。天然ダイヤモンドの研磨は表面の状態、形状が様々で、それに大きく左右されてしまいますので、研磨の基本である研磨方向のズレ、芯振れを起さないように心がけています。

また、仕上げ研磨では、くっきりとした艶を出すために特に研磨方向には気を使います。少しでも研磨方向がずれると艶が出にくくなります。



研磨員 宮脇

～品質管理へのこだわり～

ダイヤモンド原石のセレクションに始まり、約10工程を経て仕上げ工程が完了した後、最終検査を行います。

検査項目は、研磨角度、寸法、ダイヤの損傷、傾き、艶などです。天然ダイヤモンドとほぼ手作業による研磨作業なので同じものが二つとない製品ですが、検査基準を満たすものをお客様へお送りする時は社会に貢献している喜びがわいてきます。

知的資産に対する第3者の評価

- ・海外製品とは違い、高品質、長寿命というお声をいただいています。
- ・一度海外製に切り替えたお客様が、1年後当社品に戻された実績があります。

(1) 今後3年後のビジョン

会社のあるべき姿

- ①お客様の期待を超える会社。（お客様の身になって提案できる会社）
- ②従来はお客様側で行っていた手間のかかる仕事も当社で対応させて頂くことで、お客様にとってお役に立つ存在になる。
- ③従業員が誇りと夢を持てる会社。
- ④日本人らしいきめ細やかな心遣いが投影された製品の実現。
- ⑤「JICOなら安心だから買う」から「JICOでしか買わない」へ。

レコード針事業

Web直販の拡大（キャンペーンの定期開催化）

ゲージ・コンタクト・ドレッサ-事業

現状より5日間の短納期（CAD-CAMの導入）、JPAX製品の拡大

ダイヤモンドバー事業

不適合品の減少、海外市場の開拓、アウトレット製品の直販、ダイヤモンド粒以外の砥粒電着品のラインナップ

レンズクリーナー事業

現状の製品ラインナップ（製品の切り口）からの脱却

新事業

新表面処理製品

(2) 今後の方向性

レコード針事業

国内外の個人ユーザー、Web中心の海外専門商社に対し、海外顧客への修理サービスを新たに行う。

ゲージ・コンタクト・ドレッサ-事業

加工機械・検査機器メーカー、砥石メーカーに対し、リピート（困り込み）を強化すべくCAD-CAMを導入し、受注履歴・加工履歴等のデータベース化を推進。将来的には見積もりを半自動化し顧客自身がパスワードで入り自分で算出できるシステムを構築する。

ダイヤモンドバー事業

工具商社、歯科材料商社、中国商社に対し、低コスト化の製品群と高付加価値製品群の二分化を図り、シャンク上に数種類のめっき材、砥粒の異なる複数化に挑む。（脱ダイヤモンド）

レンズクリーナー事業

PCサプライメーカー、カーオーディオメーカーに対し、機能プラスαの製品ラインアップ（ロングセラー品とスポット企画品の組合せ）を提案していく。

(3) 克服すべき課題と解決策

レコード針事業	課題	<ul style="list-style-type: none"> ①Webでの露出を高める。 ②非英語圏のヨーロッパ市場の開拓をする。 ③3年後の主力となる作業者を育成する。
	解決策	<ul style="list-style-type: none"> ①新製品（特にカートリッジ）を海外へ販売開始する。 ②Web広告を海外向けポータルサイトへ出す。 ③スペイン、ドイツ、フランス、ポルトガル語にてWebページを開設する。 ④教育訓練の項目の細分化による確実なステップアップを図る。
ゲージ・コネクタ・ドレッサ事業	課題	<ul style="list-style-type: none"> ①JPAXを中心とした新製品開発をする。 ②多能工化を進める。 ③内製シャンクの加工技術をあげる。
	解決策	<ul style="list-style-type: none"> ①非稼働設備を稼働させる。 ②多能工化にあわせて、製品についての知識も勉強する。
ダイヤモンドバー事業	課題	<ul style="list-style-type: none"> ①現状より量産性をあげる。 ②歩留まりを上げる。 ③組立て工程、包装工程の見える化をする。 ④高付加価値製品群の製作をする。
	解決策	<ul style="list-style-type: none"> ①老朽化した治具を新治具へ移行する。 ②めっき技術者の養成をする。 ③写真、絵、文書で細分化された作業マニュアルを作り、作業効率を上げる。 ④技術顧問および技術部の指導で、新しい技術を習得していく。
レンズクリーナー事業	課題	<ul style="list-style-type: none"> ①コスト競争力をつける。 ②将来像を社員で共有する。 ③生産能力のアップ ④開発力をあげる。
	解決策	<ul style="list-style-type: none"> ①部材点数の少ないパッケージ、共通部材化で自動化しやすくする。 ②会社の目標を常に現状と比べる時間を設ける。 ③治具、設備の改良でスピードアップする。 ④技術、営業、お客様との打合せの機会を増やす。

社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

(4) 課題と解決策 スケジュールリング表

①レコード針部門

課題	解決策	責任者	目標	スケジュール		
				2011	2012	2013
修理針の技術の継承	① 熟練職人から技術に関するヒアリングを行うことで、技術項目の全容を整理する	谷口西口	技術台帳の完成	↔		
	② 技術項目に沿った教育訓練実施計画書を作成する	谷口西口	教育訓練実施計画書作成		↔	
	③ 教育訓練実施計画を実施する	谷口西口	熟練職人2名育成			↔
レコード針の生産継続システムの確立	① レコード針仕様台帳のデータ化	森田前田	仕様台帳の完成	↔		
	② 治具の老朽化調査経費調査	伊賀森田	治具台帳作成	↔		
	③ メンテナンス実施	伊賀	メンテナンス制度の確立			↔
海外直販の拡充	① 多言語によるWebページ開設	和井田	仏,独,西語でのWeb開設	↔		

②ゲージコンタクト・ドレッサー部門

課題	解決策	責任者	目標	スケジュール		
				2011	2012	2013
熟練職人の技術承継	① ゲージコンタクト熟練職人から技術に関する事を教育実施する。	岡本	熟練職人2名育成	↔		
	② ドレッサー熟練研磨員の育成	浜田	熟練職人2名育成	↔		
職人化を進める	① 製品知識の深化	村上	スキルレベル2以上	↔		
JPAX製品の拡充	① 休止している設備の稼動	尾崎	製造員1名育成	↔		
	② 製造員の育成	尾崎	製造員1名育成	↔		
不良率削減	① ダイヤモンド研磨機の改造、修理	尾崎	*	↔		

社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

(4) 課題と解決策 スケジュールリング表

③ダイヤモンドバー事業

課題	解決策	責任者	目標	スケジュール		
				2011	2012	2013
低コスト製品群の製造	① 老朽化治具の入れ替え	中村三島	不良率を1/3に低減	←→		
	② 熟練職人から技術項目の全容を整理する	坂本	技術台帳の完成	←→		
	③ 技術項目に沿った研修プログラムを作成する	坂本	研修プログラムの完成	←→		
	④ 研修プログラムに沿った技術教育訓練を実施する	坂本	熟練職人3名育成	←→		
高付加価値製品群の製造	① 製造治具の製作	中村三島	軸径の大きい製品の製造			←→
	② 技術顧問からの指導と技術部の連携で、知識や技術を習得する	坂本	ダイヤ以外の電着	←→		
	③ ニッケル以外のめっき技術の習得	坂本	熟練職人の更なるスキルアップ		←→	

④レンズクリーナー事業

課題	解決策	責任者	目標	スケジュール		
				2011	2012	2013
生産の能力のアップ	① 治具・設備の改良	伊賀	生産性を上げる	←→		
	② 作業員への教育	大上西口	生産性を上げる	←→		
コスト競争力をつける。	① 部材点数の少ないパッケージ、共通部材化。	伊賀和井田	部材点数の削減	←→		
	② 部材仕入れ先の開拓	伊賀下田	コスト削減	←→		
開発力を上げる(機能プラスαの製品)	① 綿密な打合せを行う(技術、営業、お客様)	伊賀和井田	製品提案	←→		
	② スポット商品の開発、提案	伊賀和井田	製品提案	←→		

社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問合わせ先

(1) 会社情報

本社・工場は、大阪、神戸といった都市部から約200km離れた日本海に面した町に位置しています。インフラ整備が進みつつある現在でもなお、主要都市への移動には3~4時間を要します。創業時には幾つもの峠を越えて、やっと辿り着くという、今よりも更なる不便さで、特に冬場の積雪には大いに悩まされ、行き来さえ困難な有り様でした。しかし、先人達はこの不便さをバネに生産設備、治工具などの全てを、自社で設計・製造・修理するという独立独歩の精神へと昇華させました。この考え方は、脈々と受け継がれ、常に独自性とは何かを自問しながら今日に至りました。『細部にまで心配りが行き届いた、「おもてなし」の様なモノづくり』
—これが、我々の目指す made in Japanです。

会社名	日本精機宝石工業株式会社 NIPPON PRECISION JEWEL INDUSTRY CO., LTD.
設立	1959年10月 (昭和34年10月)
資本金	2,000万円
代表者	代表取締役 社長 仲川 和志
本社/工場	〒669-6701 兵庫県美方郡新温泉町芦屋100番地 TEL: 0796-82-3171 (代表) FAX: 0796-82-4110
営業本部	〒541-0054 大阪市中央区南本町1-3-9サンコービル8階 TEL: 06-6264-1200 (代表) FAX: 06-6271-1260
従業員	正社員45名 その他臨時社員・パート従業員12名 合計57名 (2010年4月現在)



本社工場 冬



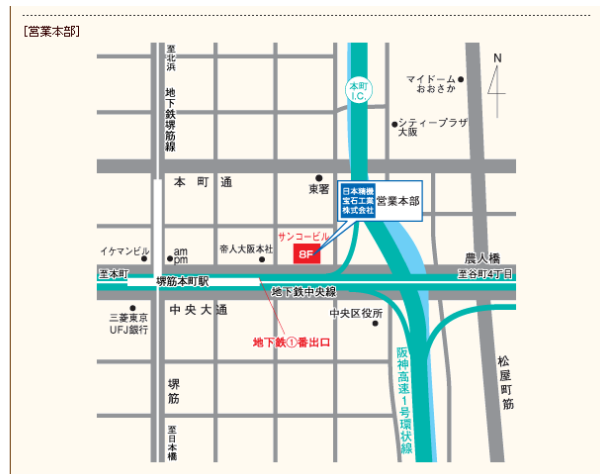
本社工場 夏



本社 総務部



浜坂海岸



社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問い合わせ先

(2) メディア紹介例

① TV

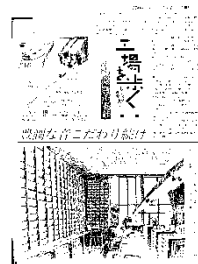
2008年 5月28日 サンテレビ 神戸新聞ニュース

② ラジオ

2009年 5月29日 ラジオ関西「ラジ関金曜小山乃里子です」 仲川社長出演

③ 新聞

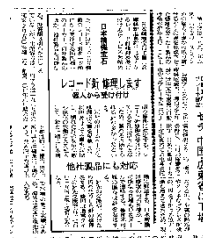
- 2004年 4月20日 (火) 朝日新聞 <レコード 針>
- 2004年 11月7日 (日) 神戸新聞 <レコード 針>
- 2005年 5月号 A&V ヴィレッジ <レコード 針>
- 2005年 10月3日 神戸新聞 <レコード 針>
- 2007年 3・4月号 (財) 関西電気保安協会 お客さま訪問 <レコード 針>
- 2007年 8月19日 (日) 神戸新聞 <レコード 針>
- 2008年 4月23日 (水) 日本経済新聞 <レコード 針>
- 2008年 4月29日 (火) 日本経済新聞 <レコード 針>
- 2008年 5月28日 (水) 神戸新聞 <レコード 針>
- 2008年 6月12日 (木) 東京新聞 <レコード 針>
- 2008年 8月24日 (日) 日本海新聞 <レコード 針>
- 2009年 3月18日 (水) 神戸新聞
“但馬産業大賞 キラリと世界へ輝く技術部門”
- 2009年 3月 日本海新聞
“但馬産業大賞 キラリと世界へ輝く技術部門”
- 2009年 10月 但馬情報誌 『T2』 大人の社会見学 <レコード 針>
- 2010年 4月 日経ベンチャー経営者クラブ会報
『NVC MONTHLY』 発見! 元気印企業 <レコード 針>



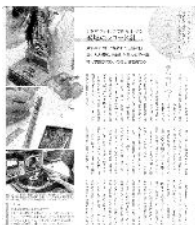
04年11月7日神戸新聞



07年8月19日神戸新聞



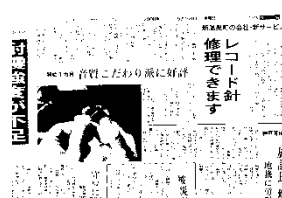
08年4月23日日経新聞



09年10月号 但馬情報誌「T2」



08年8月24日日本海新聞

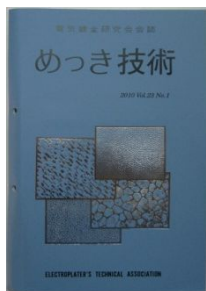


08年5月28日神戸新聞

④ 専門誌

2009年 12月初版 日刊工業新聞社刊「トコトンやさしい機能めっきの本」
(製品画像提供) <ダイヤモンドバー>

2010年 Vol.23 No.3 めっき技術 (電気めっき研究会) <ダイヤモンドバー>



社長から皆様へ

経営哲学

沿革

事業と知的資産

今後の事業展開

会社概要

問合わせ先

知的資産経営報告書に関する問合わせ先

本社工場 〒669-6701



営業本部 〒541-0054



兵庫県美方郡新温泉町芦屋100

TEL 0796-82-3171

FAX 0796-82-4110

担当部署 本社

代表取締役 社長 仲川 和志

大阪府中央区南本町1-3-9 サトビル811号

TEL 06-6264-1200

FAX 06-6271-1260

担当部署 営業本部

代表者名 常務取締役 仲川幸宏

①知的資産とは

「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知的資産経営報告書とは

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帯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、ご了承ください。

③当報告書の作成に関わったメンバー

プロジェクト・リーダー：営業本部課長	前田 和伯（後列左端）
代表取締役	仲川 和志（後列右端）
常務取締役営業本部長	仲川 幸宏（後列右2番目）
製造部CGグループ	奥 充男（後列左2番目）
技術部技術Ⅰ課	山本 晋也（後列中央）
製造部DDグループ	谷口 貴子（前列左）
総務部	山本 紀子（前列右）



④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。

公益財団法人ひょうご産業活性化センター 中小企業応援センター事業 登録専門家
中小企業診断士 青木宏人