

# トータルサポートで企

(公財)神奈川産業振興センター[KIP]の支援の特徴は、①一度関わ支援策をどんだんご提案&サポートする! ②起業～事業承継の「パートナーズ」となる! このようなKIPをご信頼いただ

## [Vol.3]

きよふじ  
株式会社清富士

伊勢原市鈴川5 TEL 0463(93)0863 <http://www.kiyofuji.co.jp/>

プレス・板金

## 「KIPの設備貸与で、プレス

### 創業して63年間で培った技術

昭和29年にプレス加工業として法人を設立した。プレス金型の設計・製造も行えるプレス工場であったことから、当初は電気メーカーの一次下請けとして展開。昭和35～45年の10年間は、国内で使用される電話機コンデンサーケースのほとんどを当社で生産していた。

昭和49年に神奈川県金属プレス工業協同組合に加盟して本社工場を工業団地に移転するとともに、社名を「清富士精工株式会社」から現在の「株式会社清富士」に改めた。昭和54年には受注量の増加に伴い、同工業団地内に第2工場を建設。タレットパンチプレスを導入し、板金加工も手がけるようになる。

その後さらに平成18年には、板金加工を強化するために第3工場を取得し、板金とプレス、機械加工を合わせた複合加工メーカーへの第一歩を踏み出した。以来、不良率0.5%以下を維持していること、プレスから板金への変更提案なども行っていることから、取引先からの信頼が厚いものとなった。

### 1社依存型取引の怖さ

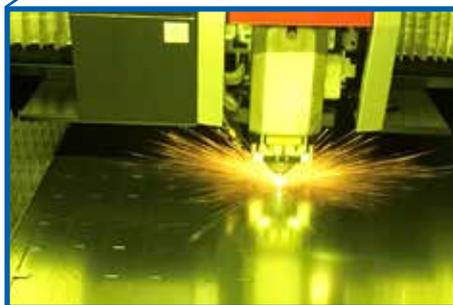
リーマンショック以前は、大手電気メーカーや大手複写機メーカーのグループ会社からの受注が右肩上がりが増加。依存度も全体の5割以上を占めるまでになり、業績も安定した。しかし、景気減退や海外メーカーの台頭などにより取引先のグループ会社が大きな痛手を負う。この流れの中で下請業者の集約が行われ、当社の受注も大幅に減少し、業績は悪化の一途を辿った。

### 経営者の苦渋の選択

現代表者の島軒博信社長は大学卒業後、他社に10年間勤務したのち、平成18年に清富士に入社する。営業や工場長を経験し、平成26年に代表取締役となるが、その8年間は、会社の業績が悪化を辿った時期と重なった。社長就任後は業績を立て直すため、人員削減、第3工場の売却や単価



レーザー加工機 全景



レーザー加工機 切断時

# 業を元気にしています!!

った企業さまには、未来を切り開くためにぜひ活用いただきたい各ステージに精通した部門が情報共有&連携し、企業さまのき、事業を拡大する企業さまをシリーズでご紹介します。

・溶接・組立

## 屋から“総合プレスメーカー”へ」



代表取締役 島軒 博信 氏



の見直しなどに着手。とりわけ、共に働いてきた従業員に会社を去ってもらう判断の際には、強い抵抗を感じて経営者である自身との葛藤があったという。

### 取引先の開拓にKIPをフル活用

グループ会社からの受注が激減する中で、1社依存体質からの脱却を図る。新規取引先開拓のため、KIPの**取引あっせん**事業によるあっせんを受けた他、**受・発注商談会**にも参加。取引先の確保に奔走した。その成果もあり、現在では30社以上の取引先を確保し、主要取引先の依存度も30%以内で抑えている。

### “最新鋭設備”導入へ!

業績改善のため板金部門の強化を決定する。タレットパンチプレスでは対応が厳しい難加工の要求増や、仕上げ面でバリ取り作業などが省けることから、ファイバーレーザー加工機の導入を計画しKIPに相談。生産面での革新を目指した取り組みであり、KIPの**設備導入支援**の利用が決定した。島軒社長は、金融機関の融資枠を使用せず信用保証協会の保証枠を残せる点、そして利用後も経営全般に対する支援がある点にメリットを感じたという。

### “最新鋭設備”生かし切る!!

同時に、導入効果を上げるための事業計画を、KIPの**経営アドバイザー派遣**制度を利用し3カ月かけて策定する。

この取り組みの中で、新規取引先の獲得も重要なポイントとなり、ファイバーレーザー加工機をアピールするためのHPの作成を検討。「担当者との簡単なやりとりでHPが作成され、月々3,000円」という安い維持費ですむ**(一財)神奈川県経営者福祉振興財団**の「ホームページ制作サービス 産業Navi」をKIPより紹介され、新規取引先獲得に向けた取り組みを強化した。

「策定した事業計画を社員一丸となり着実に実行することで利益の確保を目指し、単なるプレス屋から総合プレスメーカーなる“ニュー清富士”への変貌を目指している」(社長)。

### 取引あっせん

新たな発注先や受注先に関するご相談には、経験豊富な職員や専門員が貴社を訪問し、KIPのデータベース(登録企業数:約7,700社)から候補となる取引先を抽出しご紹介しています。データベースへの登録やあっせん紹介に係る費用は無料!

●取引振興課 TEL 045(633)5067

### 受・発注商談会

受注企業と発注企業が一堂に会する、新規取引先の開拓の場です。今年度も横須賀(7月)・川崎(9月)・相模原(11月)・横浜(2018年2月)で開催。また商談会の参加効果を高めるため、「セミナー」の開催や「個別アドバイス」によりきめ細かくフォローするのもKIPならではの。

●取引振興課 TEL 045(633)5067

### 設備導入支援

「小規模企業者等設備貸与」では、創業や小規模企業者の経営の革新に必要な設備をKIPが購入し、長期かつ固定損料(金利)で貸与(割賦販売またはリース)しています。保証協会の保証料は不要です。貸与額は100万円~1億円

●資金支援課 TEL 045(633)5066

### 経営アドバイザー派遣

自社のみでは解決困難な経営課題を抱える企業さまに、中小企業診断士等の専門家を派遣しています。支援内容に対する満足度は96.6%(28年度利用企業95社より回答)。多くの企業さまで改善が実感されています。

●経営総合相談課 TEL 045(633)5201

### (一財)神奈川県経営者福祉振興財団

共済保険の提供等の他、中小企業向けホームページ制作では、これまで約3,000社を「産業情報Webサイト 産業Navi」に掲載。ビジネスチャンス拡大の引き合い促進ツールとして活用されています。

●神奈川県経営者福祉振興財団 産業Navi運営事務局  
TEL 045(671)7125