

知的資産経営報告書

ビジュアルレポート

運ぶのは
目に見えない
大切なもの



株式会社 ハンナ

目次

1. 社長下村由加里の想い	3
2. 経営哲学	4
3. 環境方針&品質方針	5
4. ハンナが運ぶモノ	6
5. 軌跡	8
6. トピックス①②③④⑤	9
7. 事業展開	14
8. ハンナの知的資産	15
①サービスの提供力	16
②お客様要望の把握力	17
③教育ノウハウ	18
④管理力	19
⑤ネットワーク力	20
⑥リーダーシップ	21
⑦企業の価値観	22
⑧車両、倉庫	23
9. 今後の事業展開(3年後)	25
10. ハンナの木	27
11. 会社概要	28
12. 知的資産経営報告書について	29
13. ハンナへのアクセス	30



● 社長 下村由加里の想い

安心

安全に

継続し続ける
企業をつくる

たった一度の人生だから
お互いを認め合い、支えあい、愛しむ・・・
護りたいのは、みんなの笑顔。
大切な家族の未来をはぐくむために
『**確実な守り**』をおこない、
『**攻める**』努力を惜しみません。
私たちは、安心、安全を最優先に、
日々進化する企業づくりに努めます。



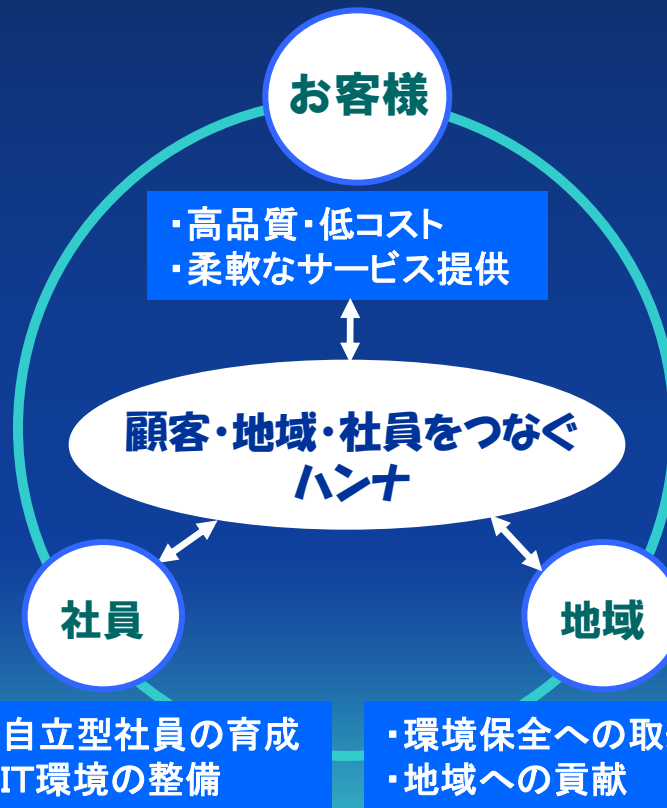
経営哲学

経営理念

人のこと、街のこと。
そして地球のこと。
私達の「環境」も考え、
社会に貢献する輸送サービスを
目指します。

基本理念

三方善しを維持する



経営方針

私達は、安心・安全を最優先に、
無事故に徹します。
日々品質の向上に努め、社会的
責任を果たします。
自立する社員と共に成長する
喜びを分かち合う、楽しい企業
を目指します。

環境方針 & 品質方針

環境方針

1. 法規制を遵守し、環境保全に努めます
2. エコドライブなど省エネルギー運動を推進します
3. 環境保全に関する教育、啓蒙活動を実施します
4. 廃棄物の適正処理、リサイクルを推進します
5. 本方針は、広く社外に公表します



品質方針

1. 品質意識の高揚および法令遵守の徹底により、高品質・低コスト物流に向けて継続的な改善に努めます
2. 顧客の安心と満足に答え、社会の発展に寄与します



● ハンナが運ぶモノ ～プラスアルファの価値提供

トラックが
運ぶモノ



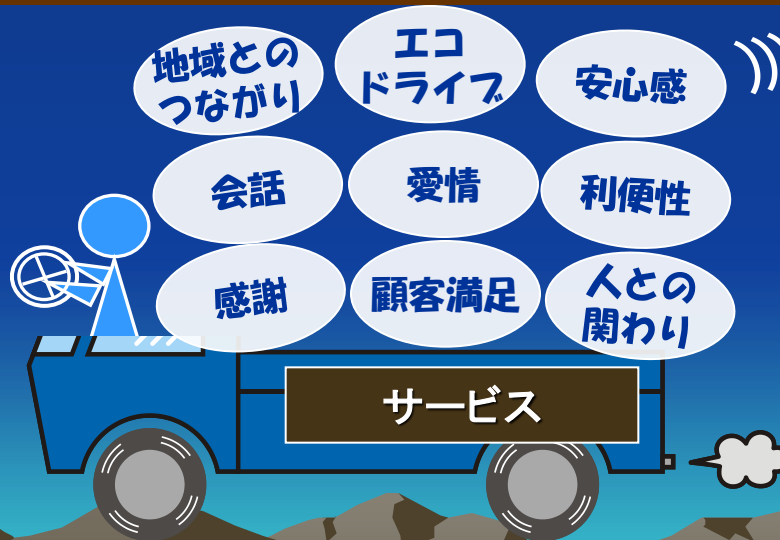
大切な商品・時間を守る仕組み

- ・顧客のニーズに応じた運送方法
- ・高品質・低コスト運送
- ・24時間体制の輸送システム

可視的

＋αの価値提供

運転手が運ぶ
(伝える・繋ぐ)モノ



社会に貢献する運送サービス

- ・顧客の満足追求
- ・社会への貢献を考えたサービス

不可視的

● ハンナが運ぶモノ ～あらゆる配送ニーズに対応

当社が配送できるもの

通販商品

キルド商品

医療品

製菓

酒食品

製パン

宅配

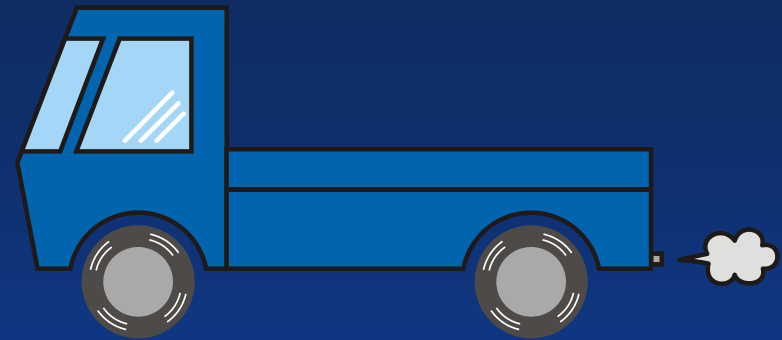
郵便

一般雑貨

リネン

組立
家具

その他



当社の強み

- ・24時間稼働で配送と配車業務が行える
- ・酒、食料品、消耗品など、手間のかかる手積み、手降ろし作業が得意である。
- ・荷札が無くてもピッキングができる
- ・食品にあわせた温度管理ができ、食品の品質を保つ配送ができる。
- ・奈良県下に共同配送ルートを持ち、少ロットの荷物から扱える。
- ・大型、中型、小型、軽、キルド車など多種完備
- ・受発注から配送まで、トータルに引受可能

軌 跡



トピックス ①

■ 新たな給与体系の導入

当社は創業以来、飯田物流株式会社（酒類、食品全般）からの受注が売上の多くを占める中、事業を進めてきました。

しかし1996年ごろから運賃交渉が始まり、月額による契約から、徐々に日額＋残業代での契約、半日額や時間額による契約へと取引条件が変わりました。

そのため、以前は毎月の売上が一定であったものが、運送の繁忙によって売上が大きく変動し始め、固定月給やボーナスの支払いに余裕が見られない時期が出始めました。

月給制から歩合制へ

2000年12月に、月給制から売上に応じた歩合制を活用した新たな給与体系を導入。

以後、月ごとの支給額は変動するものの、年間を通してみると従来の給与体系と殆ど差のない支給額となり、財務実態にあった状況を実現できました。

しかし！！

導入当初は、社員への説明不足による行き違いや、給与カットへの不安などが引き金となり、退職者（8名）が発生。

その後、実態を見て5名の社員が仲間として再び帰ってきました。



トピックス ②

取引先の拡大と新規事業・取組開始

1996年時点での取引先は、飯田物流株式会社
が100%でした。2002年には本社（奈良市）と営
業所（田原本）の2ヶ所で運営開始。事務所（本
社機能）を現在の 田原本へ移転するのを機に、
取引先の拡大に 向けた取り組みを始めました。

特に2005年～2007年にかけて中型車を中心に
15台程度増車するなどの積極的な投資を行い、
これまでの酒類、食品全般だけに依存すること
なく、バランスの取れた取引構成になっています。

① 業態拡大

食品等のチルド配送

② 新規事業への参入

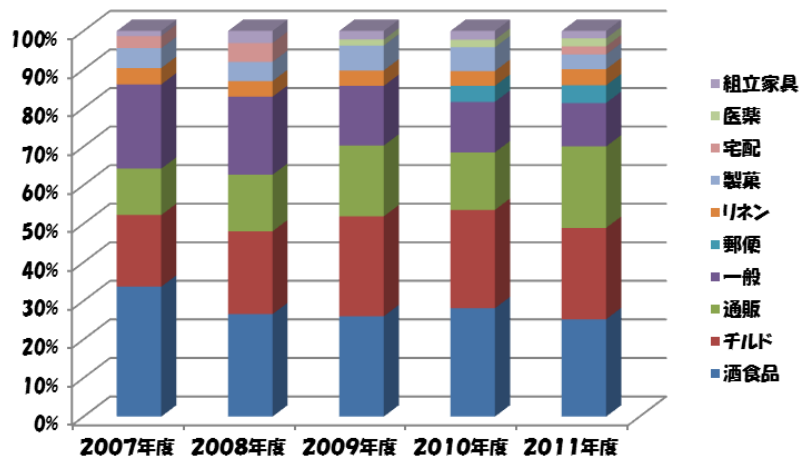
付加価値配送（助手付、組立・設置など）

③ 地場エリアへの集中

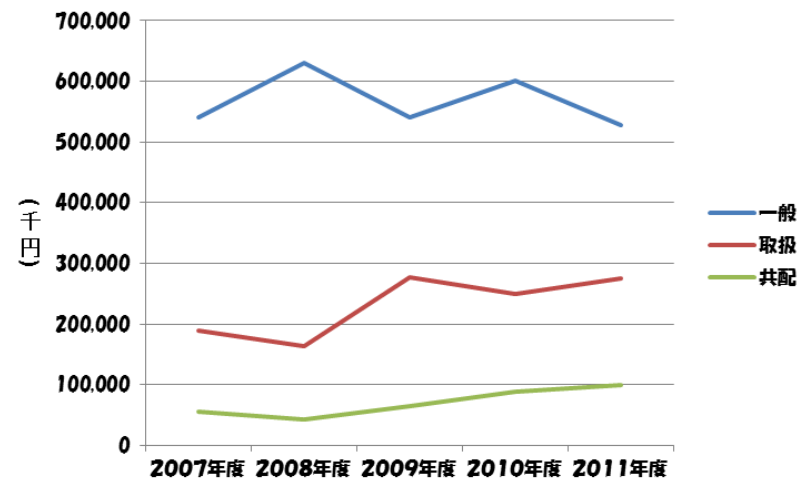
顧客からの緊急対応やスポット依頼等の24時間
受託対応を行う、地元集中型事業への取組



配送物別売上構成比の推移



配送物別売上構成比の推移



トピックス ③

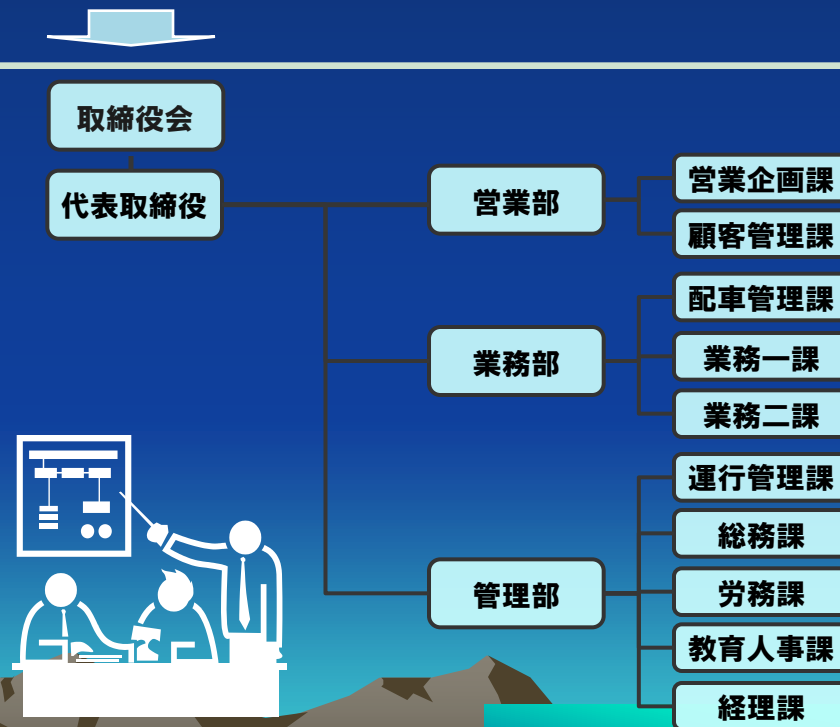
組織体制の構築

創業以来、社長の下に乗務員が連なり、配送とともに営業、見積もりや事務手続き（伝票、契約書）も乗務員が兼務で業務を実施。

<課題>

2002年から取り組み始めた取引先の拡大や、24時間体制での輸送システム（営業対応、入荷受け入れ体制）の開始により、業務分担と責任の明確化が急務に。

より健全な企業体制（内部統制）を整える為に
『営業部』・・・攻め
『業務部』・・・守り
『管理部』・・・備え
の3業務部体制で未来の可能性に挑戦する。



車両・人員の実態把握をすべく、運送管理業務システム(ハンナ運送業務システム)を導入。
また、運転日報の電子化も図るなど、IT環境の整備に向けての積極的な取り組みを行っています。

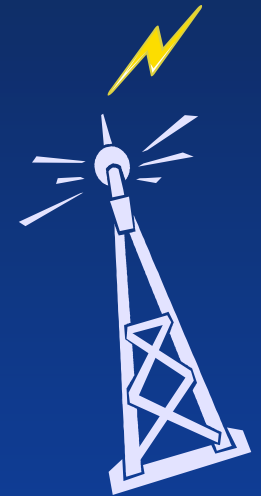
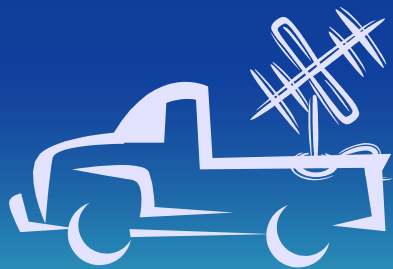
HANNA		ハンナ運送業務システム		ログアウト
基本管理		基本 → 売上 → 経費		
② 運転日報 ☐ 新規追加 ☐ 閲覧(変更・削除)		③ 顧客管理 ☐ 顧客入力 ☐ 閲覧(変更・削除)		
マスタ管理				
④ 従業員マスタ ☐ 新規追加 ☐ 閲覧(変更・削除)		⑤ 給与マスタ ☐ 新規追加 ☐ 閲覧(変更・削除)		
⑥ 車輛マスタ ☐ 新規追加 ☐ 閲覧(変更・削除)		⑦ 取引先マスタ		

■ 運転日報 基本

任意番号		会社名	
日付/天気	2008年 5月 23日 晴		
乗務員		助手名	
車両		t	
外注先			

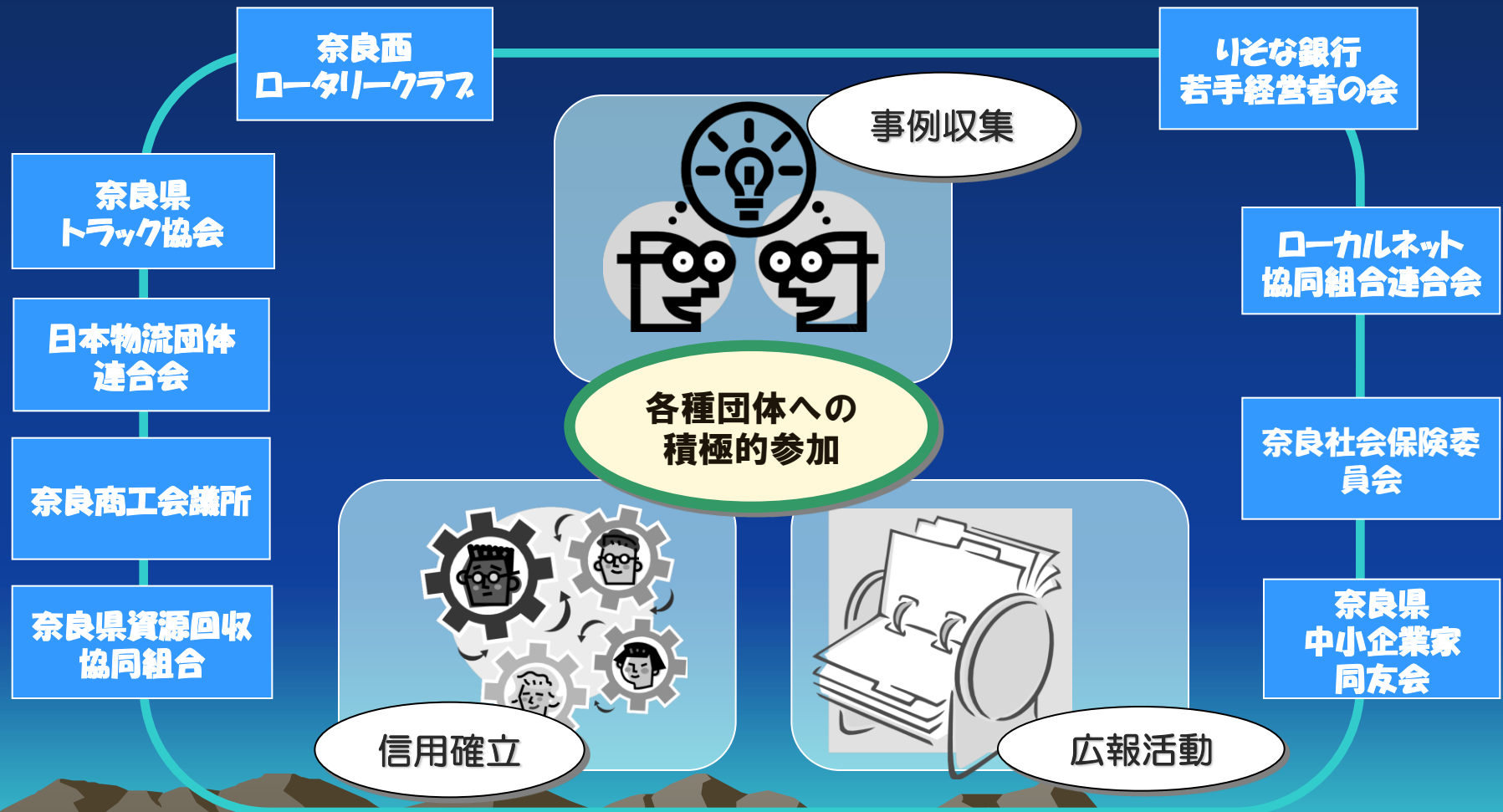
出庫日時	2008年 5月 23日	時	分	コウソク時間
帰庫日時	2008年 5月 23日	時	分	時 分
始業時間	2008年 5月 23日	時	分	
終業時間	2008年 5月 23日	時	分	
休憩時間	時	分	降障時間	時 分
稼働時間	時	分	残業時間	時 分
出庫メーター	k.m.	帰庫メーター	k.m.	
出戻メーター	k.m.	終了メーター	k.m.	
走行距離	k.m.	休場場所		新規登録

稼働日報		株式会社		ハンナ	
日	稼働時間	稼働時間	稼働時間	稼働時間	稼働時間
2024年10月1日(金)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月2日(土)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月3日(日)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月4日(月)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月5日(火)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月6日(水)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月7日(木)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月8日(金)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月9日(土)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月10日(日)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月11日(月)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月12日(火)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月13日(水)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月14日(木)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月15日(金)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月16日(土)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月17日(日)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月18日(月)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月19日(火)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月20日(水)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月21日(木)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月22日(金)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月23日(土)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月24日(日)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月25日(月)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月26日(火)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月27日(水)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月28日(木)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月29日(金)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月30日(土)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00
2024年10月31日(日)	044	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00	稼働01:00



トピックス ⑤

■ 広がる経営者ネットワーク

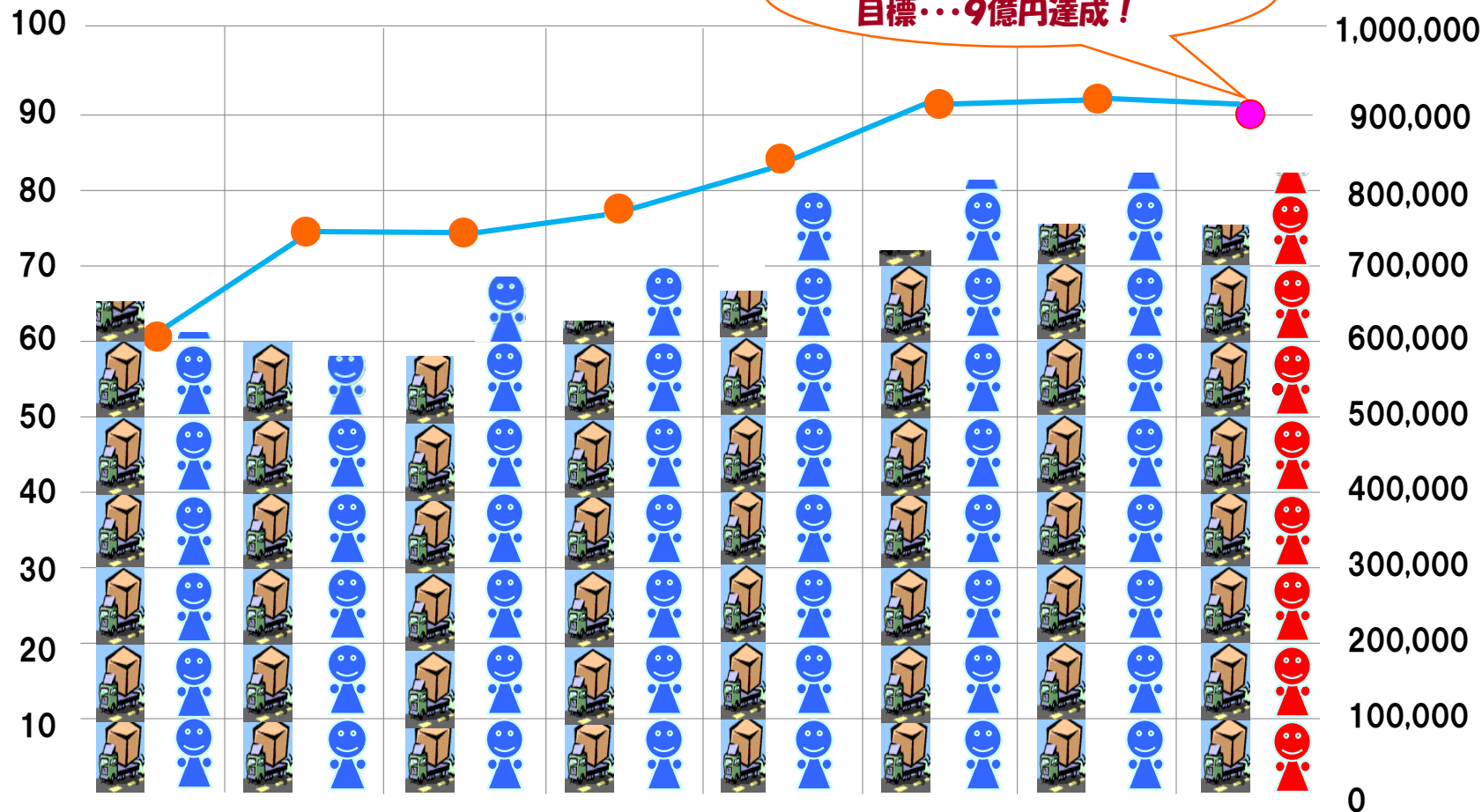


事業展開



トラック (台数)、社員数 (人)

2012年度 売上高
目標...9億円達成!



売上高 (千円)

年度



ハンナの知的資産 全体像

顧客価値

個別の要望に応え大切な商品と時間を守る。

⑦企業の価値観

- ◆創業者の精神
 - ・三方善し
- ◆経営理念
- ◆規律正しい生き方
- ◆コンプライアンス重視
- ◆社会規範の遵守

価値観の
実践

⑥リーダーシップ

- ◆役割に応じたリーダーシップの発揮
 - ・重要事項の意思決定
 - ・現場の最終決着
 - ・個々の現場の判断
 - ・外部専門家の活用
- ◆リーダーの想い
 - ・理念の浸透による団結力
 - ・機動力のある組織

モノへの投資

⑧物的資産

- ◆汎用性のある車両
- ◆2拠点の倉庫
- ◆全車両デジタコ、ドライブレコーダー搭載

③教育/ウハウ

- ◆教育方針
 - ・長所を伸ばす教育
- ◆教育目的と2つの教育
 - ・7口の乗務員の確保
 - ・考え方と配送技術の教育
- ◆事例
 - ・現場報告会
 - ・シニアアドバイザーの想い

ヒトへの
投資

7口7フェッショナル
人財の確保と活用

④管理力

- ◆ISOによるPDCA
チェックの推進
- ◆計画:安全優良事業
所としての基準値作成
- ◆実行:グリーン経営の
実践
- ◆検証:運輸安全マネ
ジメント、デジタコやIT
業務システムでの管理
- ◆修正:各種会議による
計画の修正

教育メニューに
反映

「人」「モノ」「情報」
の管理

仕組
への
投資

お客様
情報
の共有

配送依頼

経営資源
の補完

⑤ネットワーク力

- ◆近畿エリアの物流網
- ・配送エリアでのサービス
品質の向上
- ・協力会社の確保
- ◆協力会社の声

お客様要望
の共有

配送における連携

①サービス提供力

- ◆乗務員のサービス力
 - ・荷札が無くても配送が可能
 - ・時間帯別、小口配送が可能
 - ・配送先の要望を荷主に
伝えることが可能
- ◆模範乗務員の紹介

要望の
具体化

- ## ②お客様要望の把握力
- ◆お客様の現状把握
 - ・荷主の想いの把握
 - ・配送現場の把握
 - ◆解決策の提示
 - ・タイミングへの配慮
 - ◆顧客メリットを具体化した
提案
 - ◆営業担当者の紹介



ハンナの知的資産 ①サービス提供力

お客様の個別の要望に応え、大切な商品と時間を守ることを実現できるのは、サービス提供力があるからです。ここでは、乗務員の配送/ノウハウをご紹介します！

■乗務員のサービス力

・荷札が無くても配送可能

当社の乗務員は、荷札が無くても商品と顧客データの照合を行えるピックアップ能力を有しています。これにより、今までお客様が行っていた荷札を貼ことで発生するコストを削減し、業務負荷を軽減できます。

・時間帯別配送や小口配送が可能

乗務員が各地域のルートや地域事情に詳しく、割れ物の取り扱いなど酒類配送で培ったノウハウがあるので小口配送や時間帯別配送に対応できます。

・配達先の要望を荷主に伝えることが可能

コミュニケーション能力が高く、マナー教育の行き届いた乗務員が、配達先の要望等を聞き取り、荷主が求める情報をフィードバックすることが可能です。

■模範乗務員の紹介

乗務員 細川大輔氏

積み込み作業を行う上では取り扱いの荷物の形状が一定でないため、荷物同士が干渉し合わない様に気をつけています。納品時には、納品店舗に着く1件前に店名と商品を確認し、到着時に再度店名と商品を確認してから納品しています。安全面では、大型車両運転時は、右左折時は頻繁に左右のミラーで巻き込み事故が無いように確認しています。



乗務員 細川大輔氏

～配送担当者の役割と名称～

ドライバーという名称は、モノを運ぶ人に対するものだとして認識しています。当社では、お客様の求める価値に答えることが必要だと認識し、配送担当者を乗務員と呼んでいます。お客様は、「モノを運び」「届ける」こと以外にプラスアルファの価値を求めています。その目には見えにくい要望を把握し、その期待に応えるのが乗務員の役割なのです。



客先での要望確認



ハンナの知的資産 ②お客様要望の把握力

ご満足頂けるサービスを提供するためには、お客様の個別の要望を把握できる能力が必要です。ここでは、営業担当者のノウハウをご紹介します！

■お客様の現状把握

荷主の想いの把握

荷主様の現状の問題意識や短期的な目標、中長期的な目標を把握



配送現場の把握

配送現場を目で確認することで、荷主様の抱える問題点と現状のギャップを把握



夜間配送の実態調査



集荷先の貨物積み付け状況調査

■お客様への解決策の提示

タイミングへの配慮

お客様が抱える問題意識を察知し、適切なタイミングで改善案を提案します。



顧客メリットを具体化した提案

物流ABC分析等の手法を活用し、トータルコストの低減効果などを具体的に提示します。



解決策提示のための部署ミーティング

■営業担当者の紹介

営業役員の紹介

我々営業担当者は、お客様からの相談には、即時対応することが重要です。このような考え方のもと「お客様の頼みたいタイミングに、迅速に伝える」という姿勢を営業担当者に指導しています。



専務取締役 北乾氏

営業担当者の紹介

お客様との商談又は打ち合わせ時の要望事項の確認を徹底しています。そのために現場視察で要望事項を確認する調査を実施しています。



西岡氏



ハンナの知的資産 ③教育/ウハウ

配送品質を高めるためには、人材教育が欠かせません。ここでは、当社の教育方針と具体的な教育方法についてご紹介します。

■教育方針

従業員個々の長所や短所を把握した上で、個々の強みを活かすことを意識して指導しています。

■教育目的と2つの教育

考え方の教育

- ・規律を守る教育
行動規範、コンプライアンスの遵守
- ・5Sの徹底
- ・自己啓発支援
(自らのあるべき姿を明確にする取り組みを会社として後押ししています。)



配送技術の教育

- ・シニアアドバイザーによる配送技術の指導
- ・多能工の育成
(資格の取得支援など)



7口の乗務員を確保

ハンナは、お客様のことを第一に考える会社です。そのためにも会社として「義務先行、忠誠努力して要求せず」を実践できる7口の乗務員を確保しています。

多能工化とは

配送に必要な商品の知識や多ルートへの把握、多車種の運転などマルチな能力を身に付けていることです。これらの能力を高めるため、技術の指導や資格の取得支援をしています。

■事例 考え方や配送技術の教育

①現状報告会の実施

会社の考え方を確認するために3か月に1回の報告会を実施しています。

- ・三方善の精神の確認
- ・現場の意思確認
労使間協議(フィードバック)
- ・清水相談役による徳を積む生き方



②シニアアドバイザー田中氏の想い「ハートのある教育」

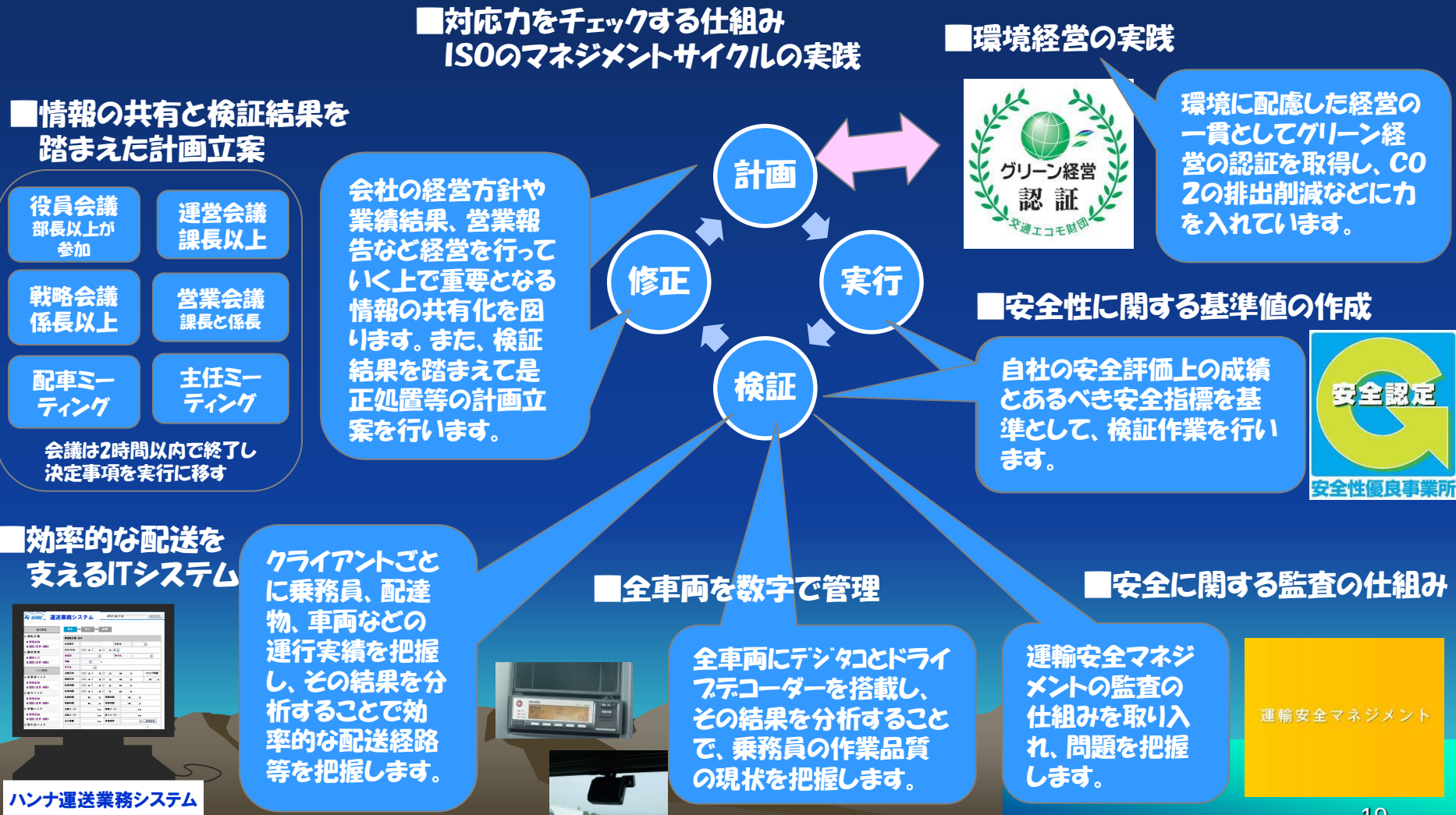
品質の高いサービスを実施するためには、管理者、乗務員がそれぞれ決められたことを必ずやり遂げるという強い意志が必要です。お客様のため、会社の発展のため、そして自分自身のため、仕事にプライドを持って仕事をしてほしいと思っています。そのためにもシニアアドバイザーとしてハートのある教育をしていきたいと思っています。





ハンナの知的資産 ④管理力

お客様への対応力を高めるためには、「人」「物」「情報」の管理が必要です。
ここでは、サービス力を支える仕組みについてご紹介します。





ハンナの知的資産 ⑤ネットワーク力

お客様への対応力を高めるためには、物流網の充実が欠かせません。ここでは、当社の充実した配送網をご紹介します。

■近畿圏エリアの物流ネットワーク

・配送エリアでのサービス品質の向上

価値観を同じくし、配送品質の高い協力会社と連携して配送しています。
近畿圏の協力会社 約20社



・協力会社の確保

連携時

配送サービスや事務機能の品質レベルが高く、企業として価値観を共有できる企業と連携しています。



連携後のフォロー

お互いの品質レベルを常に高めるため、提供サービスの成功事例や失敗事例を共有しています。

■協力会社の声 ①タニハナ物流株式会社 谷口社長

北乾専務さんから業界情報やお客様のニーズに関する情報の提供が豊富にあり、当社の従業員教育などに活かせるので重宝しています。また、ハンナさんの三方善しの精神や配送品質の高さ、コンプライアンスを重視していることに共感しています。当社としてはパートナー企業としてレベルアップを図りながらハンナさんと共に成長していきたいと思っています。



協力会社様との勉強会の様子

■顧客要望の確認事例

荷主様の要望をヒアリングする場には、協力会社の担当者と当社の営業担当者が同席して対応します。これは、要望に応えることを協力会社と共に約束するためです。荷主様の熱意や商品への想いを協力会社の担当者に直接聞いていただくことで、仕事へのやりがいや作業品質のアップに繋がっています。



ハンナの知的資産 ⑥リーダーシップ

中小企業が大企業に勝る点の一つに迅速な意思決定を行えることが挙げられます。ここでは、その強みを最大限に発揮するための工夫についてご紹介します。

■役割に応じたリーダーシップの発揮

ヒト、モノ、カネ、情報の配分など経営に関する重要事項の意思決定は社長が行い、お客様のニーズへの対応など実務に関する最終決着は、専務が意思決定を行うなどリーダーの役割を明確にした組織体制を構築しています。

また、これら体制を機能させるために現場のリーダーへの権限委譲が欠かせません。当社では、そのための現場のリーダーの育成に力を入れ、内部統制を充実させています。

さらに、企業統治の強化や専門的な分野への対応力を高めるため、外部の専門家を顧問として招いています。

・役割を明確にした組織体制

社長
「重要事項の決定」

専務
「実務の最終決着」

現場のリーダー
「現場対応の決定」

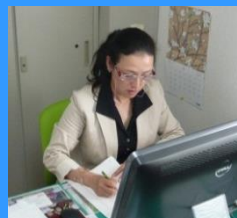
外部専門家の活用

「専門性と企業統治」

■リーダーの想い

理念の浸透により団結力を高める！

経営資源の適切な配分を行うためには、経営理念を組織に浸透させることが経営者の役割と考えます。また志をともにする方々と共に事業を行えるように組織力を強化しています。



代表取締役
下村氏

機動力のある組織を作る！

社長と役割分担を明確にすることで、迅速な意思決定を行えています。現場のリーダーへの指示は、単純明快で、すぐに行動に移せることを意識しています。我々は、お客様の熱い期待に応えられるように機動力の高い組織であり続けます。



専務取締役
北乾氏



ハンナの知的資産 ⑦企業の価値観

企業は、自社だけの都合で経営を行うものではありません。ここでは、当社が大切にしている企業としての価値観についてご紹介します。

■創業から受け継ぐ想い

三方善の経営

お客様
協力会社

自社

地域社会

創業者は、自社の利益を優先するのではなく、お客様（協力会社）、地域、自社の3つがともに繁栄することを重視し、経営を実践してきました。その創業者の精神は今も自社の経営の根幹にある考え方として受け継がれています。

■規律正しい生き方

社外：コンプライアンス重視

社内：社会規範の遵守

- ・法定速度の遵守
- ・積載量の遵守
- ・CO2削減

- ・決定事項の遵守
- ・社内ルールの遵守

規律正しい生き方をするため、コンプライアンス重視の考え方や社会規範を遵守することの重要性を共有しています。

■品格のある企業としての在り方

- ・従業員個々の品性の向上
- ・感謝と報恩の精神の実践
- ・正直な経営の実践



* 品性とは、道徳的な心使いの積み重ねることにより身につけられるものである。



ハンナの知的資産 ⑧車両、倉庫など

ここでは、顧客価値を支える物的な資産についてご紹介いたします。

■車両



3+チルド車



4+チルド車



ウイング車



3+ドライ車



4+ドライ車



ジョルダー



パワーゲート車



10+車



全車両デジタコ、
ドライブレコーダ搭載

車両台数74台 内訳:

10+車7台 4+ドライ車10台 4+チルド車14台
3+ドライ車4台 3+チルド車7台 2+~3+平車他32台
全車両デジタコ、ドライブレコーダ搭載。



ハンナの知的資産 ⑧車両、倉庫など

ここでは、顧客価値を支える物的な資産についてご紹介いたします。

■倉庫



本社倉庫面積: 650㎡ 奈良県磯城郡田原本町鍵54番地



摂津センター倉庫面積: 625㎡ 大阪府摂津市鶴野1-4-3



今後の事業展開(3年後)

目標指標	2013年3月	2014年3月	2015年3月
売上高	9億円	9.2億円	9.5億円
営業利益率	1%	1.2%	1.5%

2015年3月のビジョン



お客様の価値を満たす熱血フ口集団とは

- ①信頼重視: お客様の期待に応えるべく、任されたことを完璧に行う。
- ②基本作業の徹底: 当たり前のことを確実にこなし、基本を怠らない。
- ③機動力の発揮: 個別対応力を高め臨機応変な対応をする。
- ④チームワーク: お互いを思いやる心を持ち協力する。
- ⑤心得: 下心なく、心血注いで仕事をする。

● 今後の事業展開(3年後)



『お客様の価値を満たす熱血フレコ集団』として、以下のような未来像を実現していきます。

2012年

2015年

お客様、地域との約束

個別要望に応え
商品と時間を守る

地域の防犯
防災への貢献

自社輸送品質の
向上

提供するサービス

多様な配送物

365日
24時間対応

近畿地区+三重県の
配送網完全対応

組織体制
(自社と協力会社)

協力会社
約20社

役割を明確にした
組織体制

グループ経営確立

内部統制の
確立

求める人材像
(質と量)

フレコの
乗務員

お客様要望を
把握できる
営業担当者

主任以上
運行管理資格の取得

オールマイティ
人材の確保

車両、倉庫など

全車両デジタコ、
ドライブレコーダー
の完備

環境適合車両率
90%

ハイブリッド車
導入

ハンナの木



会社概要

社 名	株式会社ハンナ TEL 0120-44-7507（フリーダイヤル）
本社所在地	奈良県奈良市押熊町335番地
営業所所在地	奈良県磯城郡田原本町鍵54番地 TEL 0744-33-5503 Fax 0744-32-3458
摂津センター	大阪府摂津市鶴野1-4-3 TEL 072-632-5319 Fax 072-632-5619
代 表 者	代表取締役 社長 下村 由加里
設 立	昭和55年10月23日
資 本 金	1,000万円
敷 地 面 積	4,500㎡+430㎡
倉 庫 面 積	650㎡
車 両 数	10t車:7台 4tドライ車:10台 4tチルド車:14台 3tドライ車:4台 3tチルド車:7台 2t~3t平車他32台



知的資産経営報告書について

□ 知的資産経営報告書

●「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

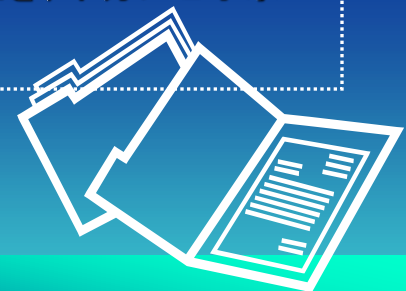
目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類。

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。

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、十分にご了承願います。



● ハンナへのアクセス

お問い合わせ先

株式会社ハンナ

〒636-0223

奈良県磯城郡田原本町鍵54番地

TEL: 0744-33-5503

FAX: 0744-32-3458

E-mail: hanna@hanna-tp.co.jp

