

キャッチフレーズ:顧客のニーズに対し、総力を集結して迅速且つ的確に答えます。

I. 経営理念(企業ビジョン)

1. 私たちは会社の発展をはかり、社会の成長に貢献します。
2. 私たちはお互いをパートナーと考え、ともに成長し豊かな人生を実現します。
3. 私たちはお客様に満足と信頼を与え、求められる企業を目指します。

II-1. 企業概要

【代表者】取締役社長 長行事 義人  
 【住所】本社:737-0822 広島県呉市築地町6-5  
 【TEL】0823-22-3131  
 【FAX】0823-22-5665  
 【事業内容】圧力配管の設計・製作  
 【資本金】4,500万円  
 【従業員数】68名  
 【URL】http://www.sanwa-technos.co.jp/  
 【関連会社】株式会社三和商会  
 台湾三和技術股份有限公司

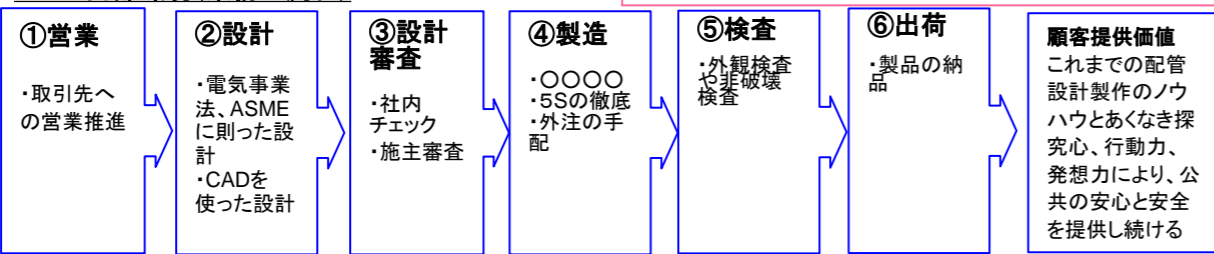
II-2. 沿革

- ・1963年 三和製作所として資本金1,200万円で創業
- ・1977年 資本金1,500万円に増資
- ・1979年 資本金2,500万円に増資
- ・1990年 社名を三和製作所から三和テクノスに変更
- ・1991年 本社エンジニアリングセンタービルを築地町に新設
- ・1996年 大阪中小企業投資育成株式の資本参加により資本金を4,500万円に増資
- ・2013年 台湾子会社設立

II-3. 受賞歴・認証・資格等

- ・1972年 通産省電気事業法第46条による発電用ボイラの溶接認可工場となる。
- ・1978年 労働省第1種圧力容器製造認可工場となる。
- ・1984年 労働省ボイラ製造認可工場となる。
- ・1990年 発電技研レベルII認定工場となる。
- ・2000年 ISO9001認証取得
- ・2001年 ASME STAMP "S" 認証取得
- ・2005年 溶接管理プロセス認証取得

III-1. 内部環境(業務の流れ)



業務の流れ	他社との差別化に繋がっている取組
営業	・過去の実績から取引先との関係は強固であり、全プラントメーカー(大手メーカー)と取引がある。
設計	・電気事業法、ASMEに則った設計が可能であり、他社と比較し高性能CADシステムを導入し、設計時間の短縮を図っている。 ・データのみならず、顧客と折衝することにより、顧客の要求に柔軟に応え、逆提案を行っている。 ・主要取引先のOB(設計業務における熟練者)を雇用し、設計部人員の育成を図っている。
設計・審査	・有資格者による社内審査の精度は高く、お客様の求める高い要望に応えている。 ・メーカーと定期的に設計審査を行っている。
製造	・〇〇〇〇を導入し、多能工化を図り、製造部従業員の意識改革を実施。小ロット生産による製造進捗の「見える化」を実現し、製造リードタイムの短縮とコストダウン可能な生産体制を構築している。 ・継続的に大学と高等学校などと連携し、優秀な若手従業員確保するルートを構築している。
検査	・電気事業法、ASMEなどに対応したシステム検査を実施している。 ・非破壊検査などの国家資格を有する自社の人材が検査を実施しており、顧客が求める高品質な製品提供に寄与している。 ・近隣に協力できる検査機関がある。 ・現地納品検査など繁忙日にOB検査員で対応ができるなど、検査人員の体制を構築している。
出荷	・最適な積載ノウハウや天候などの運搬リスクを認識している地元運送会社と専属契約をしている。
顧客提供価値	・これまでの配管設計製作のノウハウとあぐなき探究心、行動力、発想力により、公共の安心と安全を提供し続けると共に顧客満足度を高める。 ・各種適用法規、各種の企画、規定が遵守された安全性

III-2 内部環境(強み・弱み)

【自社の強み】

- ・代表者の高いリーダーシップ
- ・全プラントメーカーからの受注が可能。
- ・各部門別で核となる優秀な人材を有している。
- ・従業員の業務能力向上の意識が強い。
- ・電気事業法、ASMEに則った設計、製作における専門技術を有している。
- ・台湾工場を有している。
- ・優秀な若い人材の採用ルートを確保している。

【その理由・背景】

- ・主要取引先の設計部門に当社社員を常駐させている。
- ・経営陣が先導し技術力の向上に向けたさまざまな施策を実施、外部コンサルの導入など、従業員の意識改革も積極的に行った。
- ・主要取引先、協力会社、学校などが本社近隣にあり、常にコミュニケーション出来る環境にある。

【自社の弱み】(経営課題)

- ・次世代の社員が育っていない。
- ・自社製品を持ち合わせていない。

【その理由・背景】

- ・エンロン事件、リーマンショック、福島原発事故など幾度の経済危機を乗り越えるべく、最小限の人員で事業展開したことから、人材育成や新製品開発の点で不十分であった。
- ・少ない人員のため、核となる従業員が少ない。

IV. 外部環境(機会と脅威)

機会	取組の優先順位
・台湾、ベトナム等東南アジア諸国を中心に発電所建設計画がある。	1
・電気事業法が厳格化されており、同法に対応出来ない事業者が存在する。	2
・省エネ対策の一環として、小型パッケージボイラーのニーズが見込まれる。	3

脅威	取組の優先順位
・福島第一原子力発電所事故に伴う原発政策の行方	1
・大手プラントメーカーの再編	2
・福島原発事故後の電力会社の経営不振	3
・再生可能エネルギー(太陽光発電)の普及促進	4

V. 今後のビジョン(方針・戦略)

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	自社製品の確立と新規顧客の獲得
今後のビジョンを実現するための取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>・協力企業と連携を密にししながら、自社製品の開発と新規顧客の獲得に取り組む。</li> <li>・大学、公的機関、金融機関と連携を図り、自社製品の技術的ノウハウを習得する。</li> <li>・台湾工場の従業員教育を行い、台湾工場の生産力の向上と技術力の強化を図る。</li> <li>・台湾工場においてASME STAMP "S" 認証を取得する。</li> </ul>

VI. 価値創造のストーリー

	【過去～現在のストーリー】 (1963年～2014年) 知的資産の活用状況	【現在～将来のストーリー】 (2015年～2018年) 知的資産の活用目標
知的資産・KPI	<b>人的資産</b> ※従業員が退職時に一緒に持ち出す資産(ノウハウ、技能、経験、モチベーション、経営者の能力など)	・経営者のリーダーシップ ・各部門における核となる人材の存在
	<b>構造資産</b> ※従業員の退職時に企業内に残留する資産(システム、ブランド力、もうかる仕組みなど)	・〇〇〇〇導入と「見える化」の実現によりコストダウン可能な生産体制の構築 ・電気事業法、ASMEなどに則った配管設計、製作のノウハウ ・台湾工場の稼働 ・優秀な若い人材の採用ルートを確保
	<b>関係資産</b> ※企業の対外的関係に付随した全ての資産(販路、顧客・金融機関などとの関係など)	・全プラントメーカーとの信頼関係に基づく長期の取引関係 ・公的機関、学校関係との連携 ・協力企業との連携
	<b>その他</b> ※上記3分類に属さないもの(資金、設備など)	-
現在	2014年 売上高 730百万円	2018年 売上高 1,300百万円 当期利益率 5%

【現在】

2014年 売上高 730百万円
---------------------

【将来】

2018年 売上高 1,300百万円 当期利益率 5%
-----------------------------------