

「トラックのことなら何でもお引き受けいたします」
当社は、総合力を活かした、お客様支援企業です。



ALL IN
ONE



知的資産経営報告書2016

◇社長からのご挨拶	P3
◇経営哲学	P4
・経営理念	P4
・社是	P4
・基本方針	P4
・お客様へ約束	P4
◇過去から現在	P5
・沿革	P5
・コラム 新事業の創造	P7
・業績	P8
◇事業内容	P9
・運送会社対象	P9
・設備工業対象	P9
・トラックディーラー対象	P9
◇当社の知的資産	P10
・全体像	P10
・知的資産①総合提案力	P12
・知的資産②技術訓練ノウハウ	P14
・知的資産③健全な財務体質	P16
・知的資産④組織の価値観	P18
◇今後の事業展開	P19
・ビジョン	P19
・今後の事業の方向性	P19
・重要業績評価指標	P20
◇会社概要	P21
・会社情報	P25
◇問合せ先	P26

物流業界は経済活動の根幹を支える重要な業界であり、ミヤモトはその物流業界を下支えしている誇りあるビジネスであると自負しています。しかしながら、物流業界を取り巻く外部環境は、めまぐるしく変化しています。ビジネス構造の変化や環境・安全問題などさまざまな課題があります。

私たちミヤモトは、1952年の創業以来「お客様支援企業の確立」を目指してトラックに関連するビジネスを横展開してまいりました。ミヤモトは、さらなるお客様の発展に貢献できる企業活動と働いている人が自慢できる企業づくりに挑戦します。

この知的資産経営報告書では、財務的な数値では表せない理念や方向性、そしてそれを支える社員や組織、ノウハウ、取引先様やお客様との関係などをまとめることによりミヤモトの総合力をさらに発揮できる組織づくりができればと考えています。

私たちミヤモトは、これからも「お客様支援企業の確立」を目指して努力邁進していきますので、ご指導ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。



2016年2月1日
株式会社ミヤモト 代表取締役

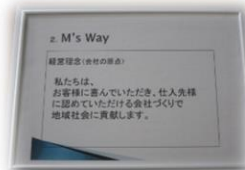
宮本真希

経営理念



お客様に喜んでいただけ、仕入先様に認めていただける会社づくりで地域社会に貢献します。

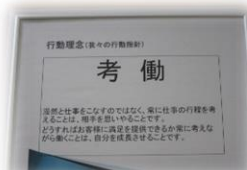
- ・当社の商品やサービスを提供することでお客様への信頼を得ます。
- ・仕入先様にも安心していただける会社組織を目指します。
- ・健全な会社経営に努力し、地域社会への貢献にも努力します。



社是

「考働」

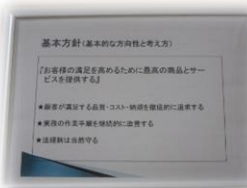
漫然と仕事をこなすのではなく、常に仕事の行程を考えることは、相手を思いやることです。どうすればお客様に満足を提供できるかを、常に考えながら働くことは自分を成長させることである。



基本方針

お客様の満足高めるために最高の商品・サービスを提供する

- ・顧客が満足する品質・コスト・納期を徹底的に追及する。
- ・実務の作業手順を継続的に改善する。
- ・法規制は当然守る。



お客様への約束

「お客様支援企業を目指します」

「ミヤモトブランドの構築に努力します」

私たちは、サービス業であることを意識して、具体的な「考働」をたて仕事に取り組みます。「トラックのことなら何でもご相談下さい」のフレーズは、車輛・部品の販売からメンテナンス・買取・適正処理に至るまで、お客様のご要望にお応えすることを約束します。



沿革

年月日	創業から現在までの出来事	出来事のエピソード、この時期の経営方針、培った強みなど
1952年 7月1日	宮本商店として先代宮本泰三が創業（大阪市港区夕凧）	出身地（和歌山県）である住友金属和歌山工場に戦地より引き揚げられた米軍スクラップの中から自動車部品だけを取り出し販売した。 当時大阪には、和歌山県出身で自動車関係で成功した方が数人存在。創業者もその一人である「敷島商店」に丁稚奉公し、兄弟子である「芝自動車」を経て5年で独立をする。
1963年	門真に中古車展示場開設（現 営業部&中古車展示場）	展示場とは名ばかりで2～3台展示して、隣で解体作業をしていた。
1964年 2月1日	株式会社宮本商店 設立。近畿日野ディーゼル（現大阪日野自動車）と純正部品取引開始	中古部品業者が新品部品を併売するという画期的な取引が始まる。（現在でも当社だけ） 第1回目の転機（日野自動車との出会い）大阪府下中古部品業者の業界団体「大阪自動車産業協同組合」の設立に尽力（2010年解散）
1967年	トラック解体工場新築（現 リサイクル部品部）	
1971年 9月	日新自動車工業株式会社設立（現 メカニックサービス部）大阪日野自動車指定整備工場となる	1970年前後から日野販社（島根日野、三重日野、奈良日野、兵庫日野（現神戸日野））からの車輛仕入拡大とともに中古部品も各日野販社へ拡販。
1973年	住之江区南港に中古車展示場開設	「大阪自動車産業協同組合」が大阪市と交渉して、中古部品業者（解体作業）は西淀川区、中古車販売業者は住之江区南港に土地を確保。償却終了後、各会員へ分筆する。 自動車業界では先進事例として全国から注目される。
1976年	本社を現在地（港区市岡元町）に移転	新品部品を本格的に拡販
1979年	大阪西いすゞ自動車（現 いすゞ自動車近畿）と純正部品取引開始	
1980年	門真営業所新品部品部増設（現 門真支店部品用品部）三菱ふそう自動車販売（現 三菱ふそうトラック・バス 近畿ふそう）と純正部品取引開始	この頃に現体制の基礎が確立される。 第2回目の転機（日野以外の3社との取引）
1989年	大阪日産ディーゼル（現 UDTラックス）と純正部品取引開始	現社長、大阪日野退社して入社
1992年	門真リサイクル部品倉庫新築	
1997年	株式会社ミヤモトに改称	



沿革

年月日	創業から現在までの出来事	出来事のエピソード、この時期の経営方針、培った強みなど
2002年 2月	創業50周年にて日新自動車工業(株)合併とともに宮本眞希が社長就任	はじめて5か年計画発表「組織づくり（就業規則等見直し）ネットワークづくり、メカニック強化」「お客様支援のワンストップサービス強化宣言」（2003年～2007年） この頃からインターネット取引にて流通形態が変化しはじめる。
2005年	トラックサミット協議会（全国中古トラック販売業者 50社）、日本トラックリファインパーツ協会（全国中古部品販売業者 50社）へ参加	本格的に新卒採用開始。 第3回目の転機（同業者とのネットワークでの取引開始）
2006年 ～ 2007年	メカニックサービス部国土交通省指定工場取得に伴う工場増改築と門真支店新品部品事務所＆倉庫新築。自動車リサイクル法施行に伴う解体業およびフロンガス回収回収業の許可取得、また産業廃棄物処理収集運搬（積み替え保管含む）も許可取得	トラックメーカー各社において親会社の意向が強化される。
2007年 6月19日	創業者宮本泰三 死去	
2009年	部品仕入見直し（業者選定）ディーラー4社と部品卸商社への支払い現金化	リーマンショックにて車輛販売低迷（中古トラック長期在庫車処分、新品部品長期在庫処分）はじめて決算が赤字になる。 排気ガス低減装置の取付販売にて売上確保
2012年 2月	創業70周年（2022年）売上50億計画発表	現体制に加え、自動車保険とリビルト部品の強化と海外での事業展開を盛り込む
2013年 ～ 2014年	事業の見直し開始。新事業部である保険部・T S部設置	損害保険取引会社を変更、リビルト部品取引業者の選定開始
2015年	リサイクル部門と車輛販売部門見直しに伴う工事開始。同年、完成。（事務所＆倉庫、解体工場新築）	第4回目の転機（総合的な提案力を活かした組織体制の強化）



コラム 新事業の創造

当社では、「業界の常識に捕らわれることなく、お客様にとって価値のあるサービスを開発する」という社風があります。以下では、新しい事業を創出した事例を紹介します。

<事例1>

トラック業界では、中古部品業者が新品部品を扱うことはない。その逆も然りである。なぜなら、仕事の性質が異なり専門性を発揮しにくいからである。しかし、お客様にとっては、新品部品も中古部品を一括して取り扱いしていれば、便利なはずである。このような発想のもと1964年、中古部品に加え、新品部品の取り扱いを開始。当時この取組みは、画期的な取り組みであった。約50年を経た現在でも両方を扱うのは全国で当社のみである。

<事例2>

「中古車の販売を一か所で行うことで、お客様の利便性を高めることはできないか？」このような発想のもと大阪の同業者と共に1973年、住之江区南港に中古車展示会場を開設。現在では展示会場は珍しくないが、当時の自動車業界では先進事例として紹介された。

<事例3>

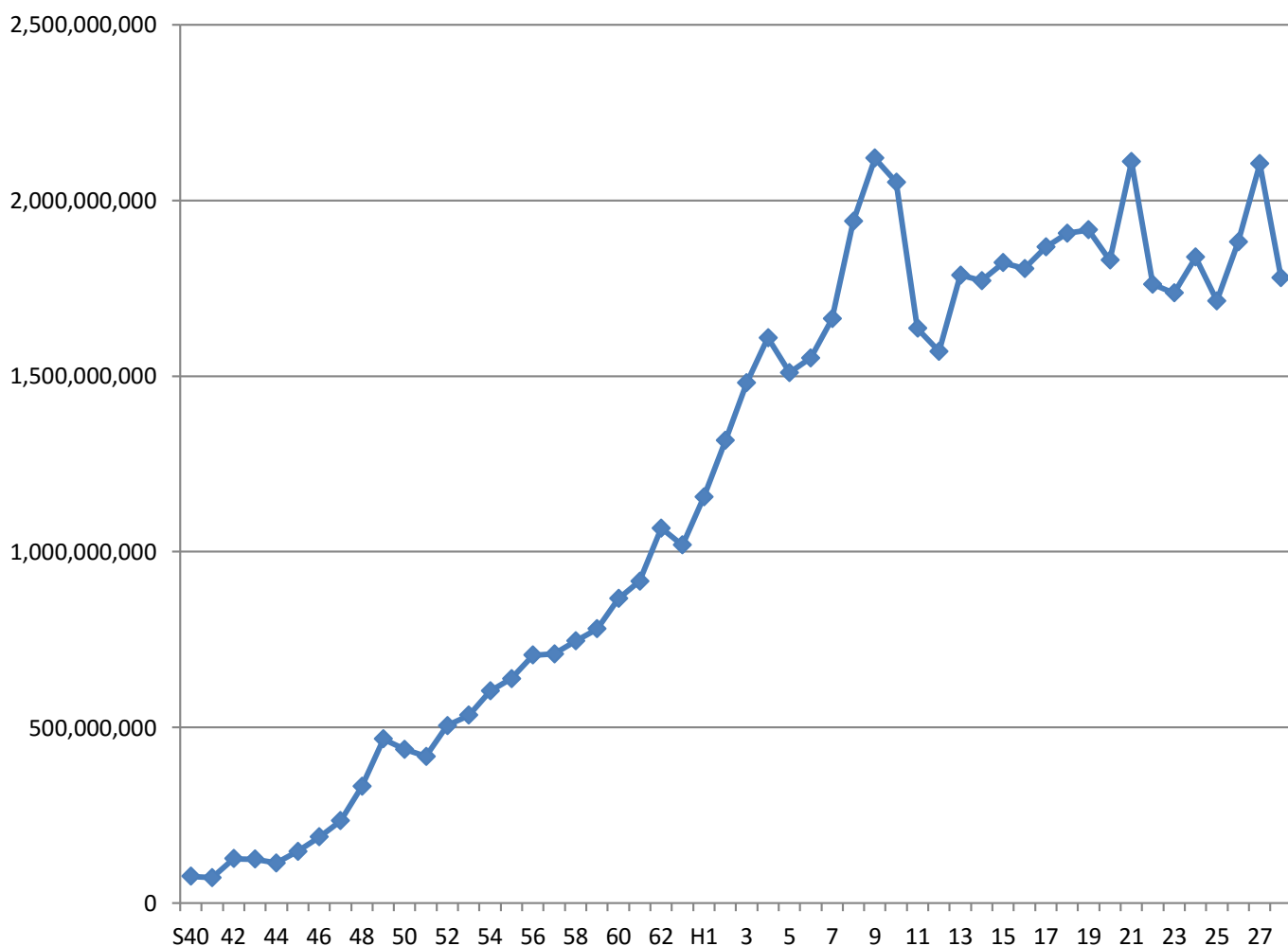
「お客様にとって、一つの会社に問い合わせることで、部品購入から修理、保険までを一括して行えることができると便利なはず」このような発想のもと、トータルサポート部を設置。修理、車輛売買、新品部品販売、中古部品売買、保険関係の取り扱いなどを一括してサポートできるのは、全国で当社だけである。

年月日	新事業開発事例
1964年	中古部品業者が新品部品を併売するという画期的な取引が始まる。
1973年	住之江区南港に中古車展示場開設。自動車業界では先進事例として全国から注目される。
2013年	お客様にとっての利便性を強化するため、新事業部である保険部を設置。また、トータルサポート部を設置し、ワンストップでのサービス対応を実現。

業績

(単位：円)

売上高の推移

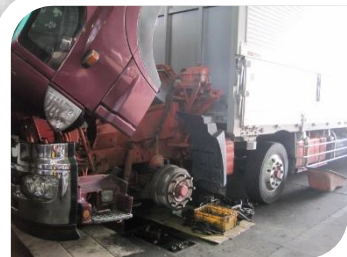


ミヤモトはトラック事業に欠かせない車輛や部品の販売から修理・点検のサービスまでトータルにサポートします。当社ならではのオンリーワンの価値・オールインワンの一括した商品販売とサポート、そしてナンバーワンの信頼と実績。ミヤモトはこれからもお客様のご期待にそえる価値を提供していきます。

運送会社対象

当社だけのオンリーワンの価値。それは「トラックの事なら何でも対応できる企業」としての価値です。トラックの新車・中古車の販売を始め、トラックのメンテナンスに欠かせない部品の供給、そして点検・修理のサービスの提供、さらに車輛の買い取りと代替えまでもサポート。

トラックのライフサイクルを総合的にサポートするミヤモトは日本でも数少ない存在です。これまでトラックのアフターマーケットをフォローしてきた強みを活かし、培ってきた豊富な技術とノウハウを基盤にこれからもお客様のベストパートナーとしてトラック業界を力強くサポートしていきます。



整備工場対象

トラック運用においては、一般的に定期点検からボデーの改造・補修に至るまで様々なニーズが発生します。また環境規制や安全対策へのタイムリーな情報提供なども必要となります。ミヤモトは特装分野に強いメリットを活かし、修理や改造などのサービス面を重視してきました。さらに、車輛販売から部品の供給、整備、修理、そして環境規制への対応や各種情報の提供まで、オールインワンで物流業界のお客様サポート。

時代の先を見据えた対応でお客様の事業の発展を力強くバックアップします。メーカーとのタイアップによる講習会をはじめ、セミナーやイベントを通じてお客様に役立つ情報を提供していきます。



トラックディーラー対象

当社では、自社での豊富な在庫に加えて、全国の中古車ネットワークにより常時数千台の在庫を保有。この中からお客様のご要望に合った最適の一台をご提供することができます。ユーザー様のご要望で、至急、増車、代替えが必要な場合などにもスピーディーに対応致します。



知的資産の全体像

P18参照

4. 組織の価値観

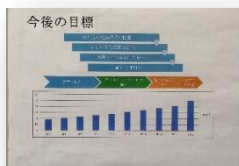
- ①組織として大切にしている考え方
- ②組織の価値観を根付かせるための取り組み



P16参照

3. 健全な財務体質

- ①健全な財務体質を維持する仕組み
- ②健全な財務体質を構築することで得られる効果
- ③財務情報の社内開示



P14参照

2. 技術訓練ノウハウ

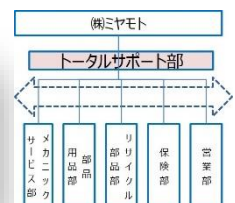
- ①幅広い技術を習得する仕組み
- ②資格取得を奨励する仕組み



P12参照

1. 総合提案力

- ①全国初、トラックに関する各種業務を一括受注できる体制
- ②部署間連携を促す仕組み



1. 総合提案力

各部署との連携や同業他社との協力により、お客様の要望に合った商品・サービス、情報をスピーディーに提供できる。

全国初、トラックに関する各種業務を一括受注できる体制

①トラックに関する幅広い部門

トラックに関する修理、車輛売買、新品部品販売、中古部品売買、保険関係の取り扱い、解体業等を一括して行える組織体制があることで、他業者よりスピーディーにお客様の要望に応えることができる。

②部門特化した専門家

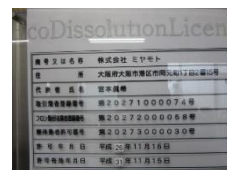
修理・板金・塗装・電気の専門家が在籍し、連携する事で他業者よりもスピーディーに車輛の修理等を行い、素早く納車できる。

③仕入ネットワーク

様々な分野に特化した仕入れ先を有し、その中から最適な商品を仕入れる事で顧客のニーズに合った商品をスピーディーに提供できる。

④ITシステム

部品検索システムや他社との在庫共有システムがあることで、お客様に素早く確実な納期回答や見積もりができる。



リサイクル許可証



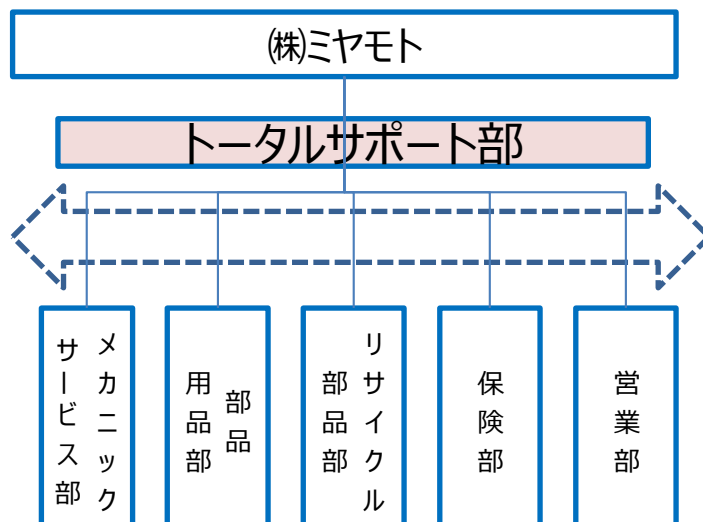
新品部品の検索

部署間連携を促す仕組み

トータルサポート部があることで、お客様の要望と当社の専門部門の能力を結びつけることで、ニーズにあった部署の商品を提案できる。

トータルサポート部とは？

顧客提案力を高めるため、部署間の連携を図り、会社としての総合力を発揮する司令塔となる部門である。



1. 総合提案力

部門間連携を行い、お客様の要望に応えた事例

～営業部門、メカニック部門、部品部門、リサイクル部門の連携～

中古車を探しているお客様に、営業部によるニーズの合った車輛の提案をし、メカニック部門のよる点検・整備を行い販売。また、部品部門による商品の在庫でスピーディーな対応を行い、リサイクル部品の活用などでコスト面でも満足頂けた。

～営業部門と部品部門の連携～

- ①お客様の要望
部品が欠品で納期が間に合わない
- ②他の部署の技術を活用
中古車の展示車輛や解体予定車などから部品を外して活用する
- ③成果
納期に間に合う事で信頼を得る

～部品部門とリサイクル部門の連携～

- ①お客様の要望
事故修理にともなう、中古部品の問い合わせが入る（自社の車輛の為、コスト削減）
- ②他の部署の技術を活用
リサイクル部にて、新品社外品を提案してもらう（新品部品もメーカー欠品、中古部品も無し）
- ③成果
価格面と品質面で納得頂いた

～リサイクル部門と営業部門の連携～

- ①お客様の要望
保証期間をかなり過ぎたエンジンが故障して再度修理をすることになったが中古エンジンが何処にもなく修理が出来ない状態でした。
- ②幅広い技術を展開
営業部の車輛仕入れのシステム等を活用し、エンジンが載った解体車を仕入れて商品を用意。
- ③成果
何処にもなかった商品を用意する事で、お客様から信頼を得る

～部品部門とメカニック部門の連携～

- ①お客様の要望
修理工場や運送会社から、本来ならディーラーに出さなければならない重整備をして欲しい
- ②幅広い技術を展開
設備が整っている自社のメカニックサービス部に、重整備を依頼した
- ③成果
運送会社の業務を遅らせることなく、お客様から信頼を得る

重要評価指標

3部門以上関わっている顧客数 30件 （2016年1月31日）

※ メカニック（修理）、部品（新品リサイクル）、車両、保険（任意保険）

2. 技術訓練ノウハウ

教育訓練の仕組みがあることで、トラックに関する幅広い技術を提供できる

幅広い技術を習得する仕組み

①職場内訓練

幅広い技術を持った熟練技術者が、若手技術者に現車を確認しながら教育を行うことで、技術力の底上げを図る。

また、部署間ローテーションを行うことで、複数部門の技術を習得した多能工を育てている。

さらに、専門特化した部署の知識を横断的に学び総合提案力を高めるために各部署が企画した勉強会を実施している。

②職場外訓練

業界内でのネットワークの広さを活かし、他社が主催する専門技術の講習会等に参加している。

- ・リサイクル団体での講習
- ・買い取りに関する査定の講習
- ・専門的要素の高い板金、ボディなどの分野の協力会社で新人研修を実施
- ・ディーラー講習の開催



熟練技術者による若手の指導



社内講師による勉強会



JTP研修



外部講師を招いて
人間磨き勉強会を実施

資格取得を奨励する仕組み

<資格取得支援制度>

技術力の向上のため、会社負担による資格取得制度が充実している。

技術者は、資格リストから本人の希望に応じて、資格を随時取得でき、技術力の向上に役立っている。

資格保有状況を管理

熟練技術者紹介



メカニックサービス部 工場長 江藤氏
トータルサポート&リビルドパーツTSチーム

①技術の説明

車両構造・車両メーカ・仕入先等のパイプ、独自の部品等商品の仕入ルートなどの知識を有している。

②技術を高めるための工夫

直接メーカー等に出向きご指導いただく機会を持つことで、コミュニケーション深めている。これにより、問題に直面した際、相談出来る環境作りに努めている。

最多資格保有者紹介

①技術の説明

専門知識を高めるため資格取得に努めている。

<保有資格>

- ・自動車整備士 ガソリン2級・3級
- ・自動車電気装置整備士
- ・ハイブリット車整備資格
- ・フォークリフト
- ・天井クレーン・玉掛け
- ・大型車運転免許
- ・第1種けん引免許等

②技術を高めるための工夫

専門知識を高めるため、メーカーに特別講習を依頼し短期間で集中的に知識を高めている。



メカニック
サービス部 石橋氏

重要評価指標

トラックアドバイザー 人数 ※2016年度から開始。

3. 健全な財務体質

高い自己資本比率を維持することで、利害関係者からの信用を得ることができる。

健全な財務体質を維持する仕組み

①売掛金回収の仕組み

売掛金の回収漏れを防ぐことによって、健全な財務体制を構築することができる。回収漏れになっている得意先に対して、迅速な対応をしている。具体的には、入金額と請求額が不一致の場合は、速やかに連絡している。

②在庫最適化に向けた仕組み

適正に在庫管理を行うことで、健全な財務体制を構築することができる。過大な在庫による資金繰りの圧迫を防いでいる。具体的には、先入先出法を厳守し、在庫回転率が低くかつ高額な商品は、在庫を持たないようにしている。

③設備投資の採算性を適正化する仕組み

設備投資を計画的に行うことで、健全な財務体制を構築することができる。キャッシュフローを重視した採算予測に基づいて、設備投資の採算性を評価する。具体的には、設備投資の採算性評価は、設備投資額<営業キャッシュフローの増加分で評価している。

④収益性確保に向けた仕組み

安定した収益性を維持することで、健全な財務体制を構築することができる。具体的には、通信費・交通費などのプランを定期的に見直して経費を削減している。

⑤与信管理を徹底する仕組み

帝国データバンクのサービスを活用して与信管理をすることによって、健全な財務体制を構築することができる。

⑥専門家から助言を受ける仕組み

税理士や社会保険労務士の助言を得ることで、健全な財務体制を構築することができる。



優良申告法人の表彰状

3. 健全な財務体質

健全な財務体質を構築することで得られる効果

①仕入金額の低減

支払手形ではなく、翌月現金で支払うことで、好条件で取引することができる。

②金融機関との良好な関係

銀行と良好な関係を築くことができる。毎月、財務諸表を提出している。それにより低金利で借入れすることができる。

③外部専門家の活用

コンサルタントを招いて社員教育に力を入れることができる。それにより客観的な立場から問題点を指摘してもらい、新たな課題を持って仕事に取り組むことができる。

④継続的な新卒採用の実施

新卒採用を継続して行うことができる。それにより年齢構造のバランスを保ち、事業の継続性を人材面で保障することができる。

⑤新事業の開拓

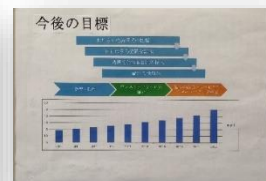
損害保険事業やビルト部品事業などの新規事業に着手することができる。それにより得意先の要望に応えることができる。



外部講師による研修

財務情報の社内開示

毎年の決算報告会議で、全従業員に業績報告を行い、会社の現状と今後の取り組みについて情報を共有している。



決算報告会議風景

重要評価指標

自己資本比率 72.4% (2016年1月20日)

4. 組織の価値観

知的資産の連鎖を生み出す考え方が根付いている

組織として大切にしている考え方

私たちは、サービス業であることを意識して、具体的な「考働」を立て仕事に取り組みます。「トラックの事なら何でもご相談下さい」のフレーズは、車輛・部品の販売からメンテナンス・買取・適正処理に至るまで、お客様のご要望にお応えすることをお約束します。

行動指針：働いている人が共に育ち、自慢できるために

「お客様に喜ばれる」

- お客様に満足して頂ける品質と納期を徹底的に追求する
- 実務の作業手順を継続的に改善する
- 新型車に対応するため、常に新しい情報を吸収するように努める

「仕入先様に認められる」

- 仕入先様との人間関係を保つようにコミュニケーションをとる

組織の価値観を根付かせるための取り組み

- ・小冊子を社員に配布して会社の経営理念・基本方針を示している。
- ・各部署の朝礼時に基本方針を唱和している。
- ・毎年2月11日に行う決算報告会議の次年度方針発表の際に経営理念・基本方針説明を行っている
- ・各事務所に経営理念・基本方針を掲げている。



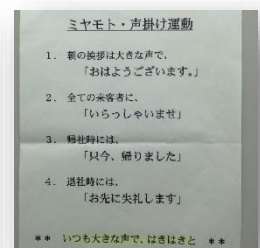
小冊子



基本方針



本社 朝礼



声掛け運動

ビジョン（2022年1月）

①定性的な目標

「社外の視点」

「トラックの事なら何でも相談できる会社」というブランドを構築する。また、最高の商品・サービス（ハードからソフトまで）を活用して、お客様支援企業になる。

「社内の視点」

働いている人が自慢できる会社になる。

②定量的な目標

単位：千円

	2016年1月	2017年1月	2018年1月	2019年1月	2020年1月	2021年1月	2022年1月
売上高	2,300,000	2,700,000	3,000,000	3,500,000	4,000,000	4,500,000	5,000,000
営業利益	46,000	81,000	100,000	125,000	160,000	225,000	250,000

今後の事業の方向性（2016年2月～2022年1月）

対象	事業の方向性
全対象	大阪地域のトラックに関わる顧客に対し、当社の総合力を活かし、入口から出口までをワンストップで提供する。
運送会社	大阪地域の運送会社に対し、修理から買い取りまでを一括してサポートすることで、トータルコストの削減に貢献する。
整備工場	大阪地域の整備工場に対し、幅広い品揃えを活かしたスピーディな対応や多様な技術面での相談に一括してサポートすることで、整備工場と共にエンドユーザーである運送会社の要望に応える。
トラックディーラー	指定工場として技術力を磨くと共に特約販売店として新車や新品部品の販売数の増加を目指す。また、ディーラーが欲する情報の提供力を磨くことで、大阪地域のディーラーとのパートナー関係を強固にする。
協力会社	トラックメーカーや部品メーカー、同業者など仕入先様との信頼関係を強化することで、ハード面とソフト面のサービス提供力を強化する。

重要業績評価指標(KPI)一覧

NO	知的資産	K P I							
		指標	2016年 1月	2017年 1月	2018年 1月	2019年 1月	2020年 1月	2021年 1月	2022年 1月
①	総合提案力	3部門以上 関わっている顧客 数（件）	30件	35件	40件	45件	50件	55件	60件
②	技術訓練 ノウハウ	トラックアドバイザー （名）	0名	0名	3名	6名	9名	12名	15名
③	健全な財務 体制	自己資本比率 （%）	72.4%	74.5%	76.7%	79.1%	81.7%	84.6%	87.3%
④	組織の 価値観	-	-	-	-	-	-	-	-

会社情報

お客様満足(CS=Customer Satisfaction)を、
さらに高める多彩なサービスを展開します。

MORE
CS



社名	株式会社 ミヤモト
創業	1952年
設立	1964年
資本金	1000万円
事業内容	トラックの車輛（新車・中古車）・部品（新品・リサイクル）の販売、車輛メンテナンスやボディの架装・改造、保険に至るまでトラックに関連する総合サービス業
代表者	代表取締役 宮本眞希
従業員数	52名（パート・嘱託社員10名含む）
取引銀行	三井住友銀行港支店、三菱東京UFJ銀行築港支店、 りそな銀行市岡支店
所在地	本社 〒552-0002 大阪市港区市岡元町1-2-15
TEL/FAX	TEL 06-6582-9555 / FAX 06-6586-2131
ホームページ	http://www.miyamoto-truck.co.jp/
取得許認可	1.古物商／第621080700944号 2.解体業／第202730000030号 3.フロンガス取引業／第20271000074号 4.フロンガス回収業／第20272000058号 5.自動車分解整備認証工場／大陸整認大 第6944号 6.産業廃棄物収集運搬（積替え保管を含む）／第2710116809号 7.指定自動車整備事業／近指大第2234号

会社情報

所在地

門真支店 〒571-0007 大阪府門真市北岸和田 2 丁目 9 - 6

門真支店

21

163

巢本
交差点

営業部



コンビニ

部品用品部
メカニックサービス部

リサイクル
部品部

老人ホーム西
交差点



会社情報

所在地

門真支店 〒571-0007 大阪府門真市北岸和田 2 丁目 9 - 6

営業部・車輛展示場



入口

事務所

車輛置場
小型車 5 台



車輛置場 大型2台 小型車2台

倉庫

1F 2.8t天井クレーン1基

2F 2.8t天井クレーン1基



車輛置場
大型車 5 台
中型車 5 台



会社情報

所在地

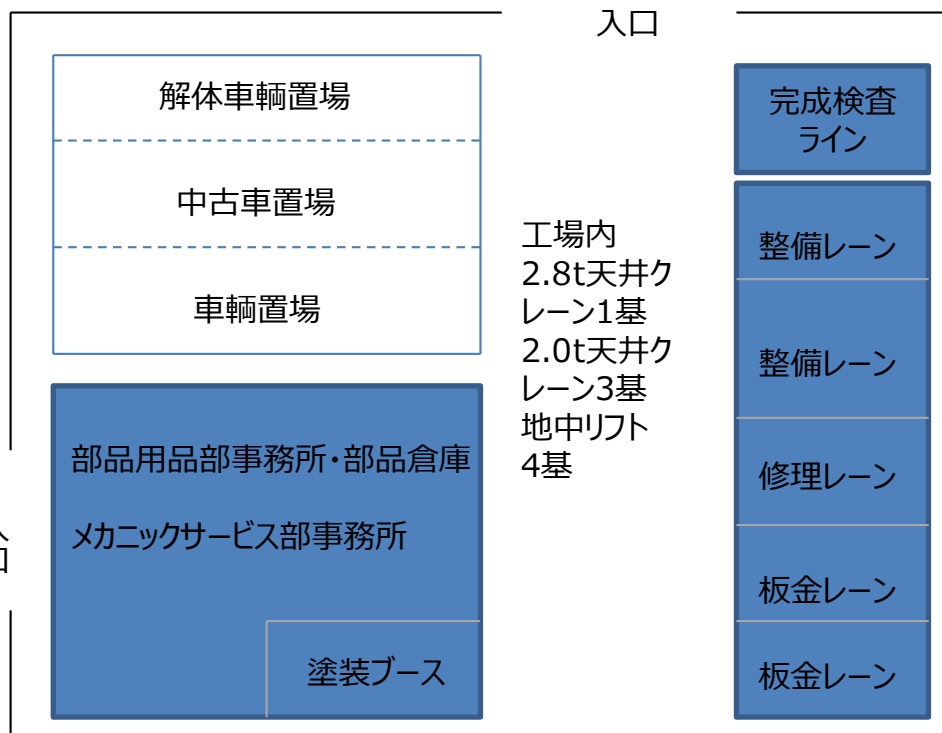
部品用品部 〒571-0002 大阪府門真市岸和田1-2-8

メカニックサービス部 〒571-0002 大阪府門真市岸和田1-2-6

門真支店部品用品部・メカニックサービス部



入口



検査ライン仕様
バンザイ/建屋一体型
完成検査ラインシステム
積載量/15t車まで



塗装ブース仕様 バンザイ/建屋一体型 強制吸排気型ブース 奥行き16m×幅6.3m×高さ7m 積載量/15t車まで

会社情報

所在地

〒571-0002 大阪府門真市岸和田1-4-1

リサイクル部品部



自家給油取扱所

事務所

部品倉庫

解体作業場

2.8t天井
クレーン2基

商品化
作業場

2.8t天井
クレーン1基

1F 梱包作業場

2F キャビン置場



会社情報

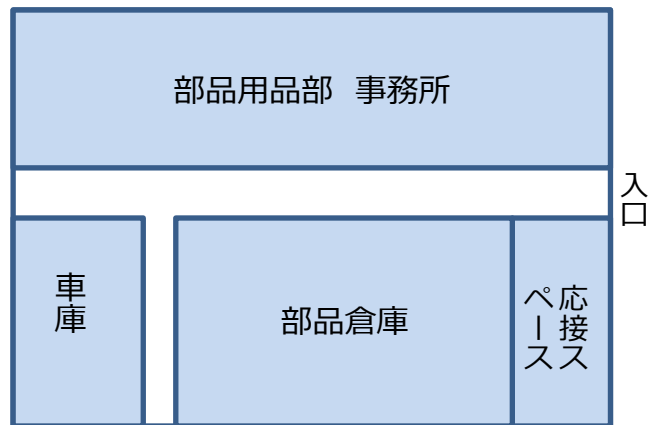
所在地

〒552-0002 大阪市港区市岡元町1-2-15

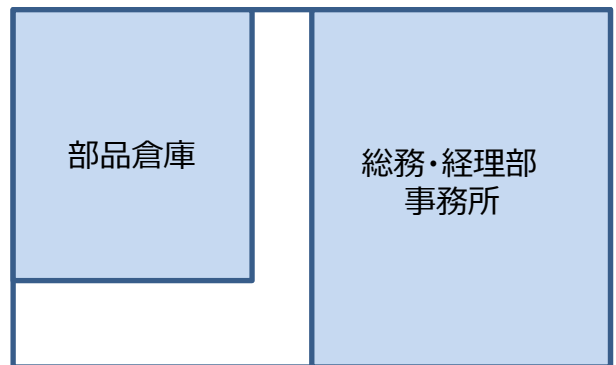
本社 **総務・経理部**
 部品用品部



1 F



2 F



問い合わせ窓口：

〒552-0002 大阪市港区市岡元町1-2-15

TEL：06-6582-9555 FAX：06-6586-2131

■ 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。

■ 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また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ものではないことを、ご了承願います。

■ 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。

中小企業診断士
(登録番号404689)

青木 宏人（あおき ひろと）氏



<http://www.miyamoto-truck.co.jp/>