

知的資産経営報告書 2014



株式会社ミタチ
MITACHI CO.,LTD

1.	はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・	3
	・社長から皆様へ	
2.	経営哲学・・・・・・・・・・・・・・・・	4
	・経営理念・経営ビジョン	
	・企業風土	
3.	当社の事業概要・・・・・・・・・・・・	5
	・事業概要	
	・FA事業部・技術部・電気制御部	
	・製造部・設計部・営業部・総務部	
4.	当社の知的資産・・・・・・・・・・・・	13
	・当社の価値活用ストーリー	
	・価値活用の連鎖	
	・知的資産: 一貫生産の力	
	・知的資産: 納期・コスト管理～PCS(生産管理システム)～	
	・知的資産: 品質管理～ISO9001～	
	・知的資産: 各関係先との信用・信頼関係	
	・知的資産: チームワーク(全員参加経営)	
	・知的資産: 仕事への熱意と責任感	
5.	今後の事業展開・・・・・・・・・・・・	21
	・当社の価値創造ストーリー	
	・価値創造の連鎖	
	・今後の事業戦略～これからのミタチを築く為～	
6.	市場環境・・・・・・・・・・・・・・・・	24
	・外部環境(FA事業部)	
	・外部環境(設計部)	
7.	会社概要・沿革等・・・・・・・・・・・・	26
	・会社概要・当社の歩み・売上高と社員数の推移	
	・顧客ニーズと経営戦略のニーズ・認証・認定	
	・実用新案登録・許可・外部機関との連携	
8.	お問い合わせ先・・・・・・・・・・・・	32

1. はじめに

社長から皆様へ

当社は1965年に僅か3名で産業機械の設計・製図を主事業として三立興産株式会社を創業しました。1981年には姫路市宮上町に自社ビルを建設し、【躍進する技術の三立】を合言葉に業容を拡大してまいりました。

設計部門は当社の主力部門として業績も順調に伸びていましたが、生産性(付加価値)が低く、将来性も考慮して1988年に当社の設計能力を活かして付加価値の高いものづくりを目指し、製造部門を立ち上げ現在に至ります。

機械設備を設計から製造・据付まで一貫して顧客に提供できる企業が少なく、徐々に知名度も上がり、1991年には新工場を楠町に建設し、2001年には第2工場を建設して設計部門と肩を並べる部門へと成長を果たしました。

創立以来33年間業容を伸ばしてきた初代社長 伊藤甫 もご子息の 伊藤博司 に社長を引き継がれ、創立35周年には従業員も100人を超える陣容となりました。そして2006年に姫路市豊富町に事務所棟と工場を新築し、社名も「株式会社ミタチ」と改め、新たなスタートをいたしました。

キャッチフレーズも【躍進する技術の三立】から【技術と共に進化する】に変え、年商も15億円と伸び、2008年にはISO9001を、翌2009年にはISO14001を取得して企業価値も認められてまいりました。

しかし、2008年に襲ったリーマンショックによる2009年・2010年度の業績の落ち込みは想像を絶し、2011年に伊藤博司より社長を引き継ぎ、第3代社長として経営の立て直しを託されました。

現在は一つ一つの経営改革を推し進め、業績もV字回復して好調な業績を維持しています。そして、2015年3月には当社も創業50周年を迎えます。この年を第2創業元年と捉え、これからの当社は進むべきか。今までの50年を振り返り、現在の立ち位置を分析して、未来を実現するために本書を作成し、開示いたします。

本書を通じ、多くの皆様に、我社のこれまでの歩みと未来へのストーリーをご理解いただき、より一層のご支援、ご協力をいただければ幸いです。

株式会社 ミタチ
代表取締役 村山雅隆



2. 経営哲学

経営理念

創立10周年を機に従業員の指針として、社訓『誠実・和・根性』を掲げ、長年にわたり事業展開をしてまいりました。そしてこの社訓から一つ上の高みへ昇る為、2008年のISO取得時に「技術と共に進化するミタチ」をキャッチフレーズに、以下の経営理念を掲げ、新たなミタチとしてスタートを切りました。

そして今後も、更なる飛躍を図るため、従業員一丸となり勇往邁進してまいります。

【我社はエンジニアリングカンパニーとしてその技術力を研鑽し、
人と環境に優しい機械を創造して社会に貢献してまいります。
また、法令を順守し、社会・地域と共生できる企業を目指します。】

経営ビジョン

- ◆第一に、F A事業とエンジニアリング事業の二つを主力事業として、培ってきた経験・技術をベースに、新しい技術にトライし、新分野を切り拓いていきます。また、新たな顧客ニーズにチャレンジ出来るよう、更なる技術形成、コスト対応に努めていきます。
- ◆第二に、当社の原点である設計を根幹とし、大規模工場との関係を活かし、一貫したものづくりも行えるエンジニアリングカンパニーとして機械を作り続けることにより、社会に対して貢献をしてまいります。
- ◆第三に、原価構造の改革により、市場競争力と体質を強化し、持続的な進化（技術）を遂げながら新たな事業進出の基盤を構築し、高収益体質への転換を図ります。

企業風土

『組織は人なり』という言葉があります。これは、人間を人間らしく尊重し、かつ組織の社会的な存在意義を追及し、人に立脚した人間主義的な経営のあり方を表した言葉です。

これに対し当社では、【人は人の中で人になる】。そして、人に感謝し【当たり前前を当たり前にする】ことが大切とし、人に優しい職場環境の中で培われる組織力は、永続性のある企業力にかわるものであると考えます。

上記の事を成し遂げていくには、組織＝人間力。人間力の向上を図っていく必要があります。役員・従業員全員がコミュニケーションを大事にし、他人の事を思いやり、相手の立場となれる企業風土を創造出来るよう、日々尽力しています。

3. 当社の事業概要

事業概要

これまでの事業展開として、1965年の産業機械の設計請負を主事業として出発し、地域のTOP企業となるべく研鑽してまいりました。

約20年後に**ものづくり**へとチャレンジし、現在は以下のような事業内容となっています。

“お客様の付加価値を向上させるモノ”
を作っています

FA事業部

- ・自動化省力機械の設計製作
- ・電気制御、機器の設計製作



“ものづくりを活かした高度なティアン”
が出来ます

設計部

- ・各種機械設計、プラント設計
(CAD)の支援作業



ミタチ

自社製品

- ・企業向け各種安全教育用危険体感装置



“独自商品を作り出すギジュツ”
があります

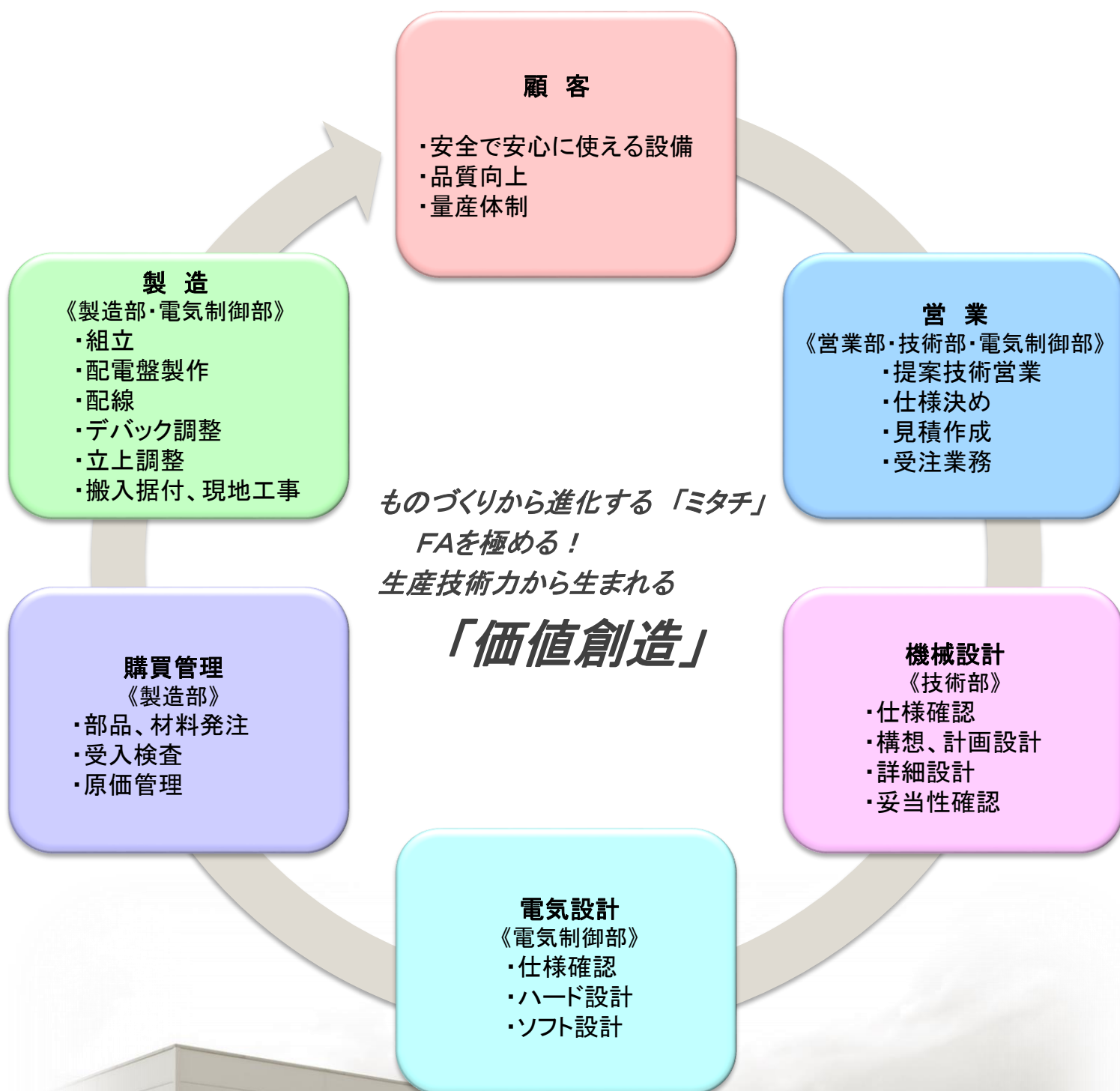
エンジニアリング会社として、創業時よりの機械設計・プラント設計支援事業の設計部。

機械設計業務に付加価値を求め始めたものづくりから、自動化設備の設計・製作・据付までのFA(ファクトリーオートメーション)化を行うFA事業部。

そこから生まれた自社製品の製造・販売、が主な事業です。但し、当社の根幹は設計であることに変わりはありません。

3. 当社の事業概要

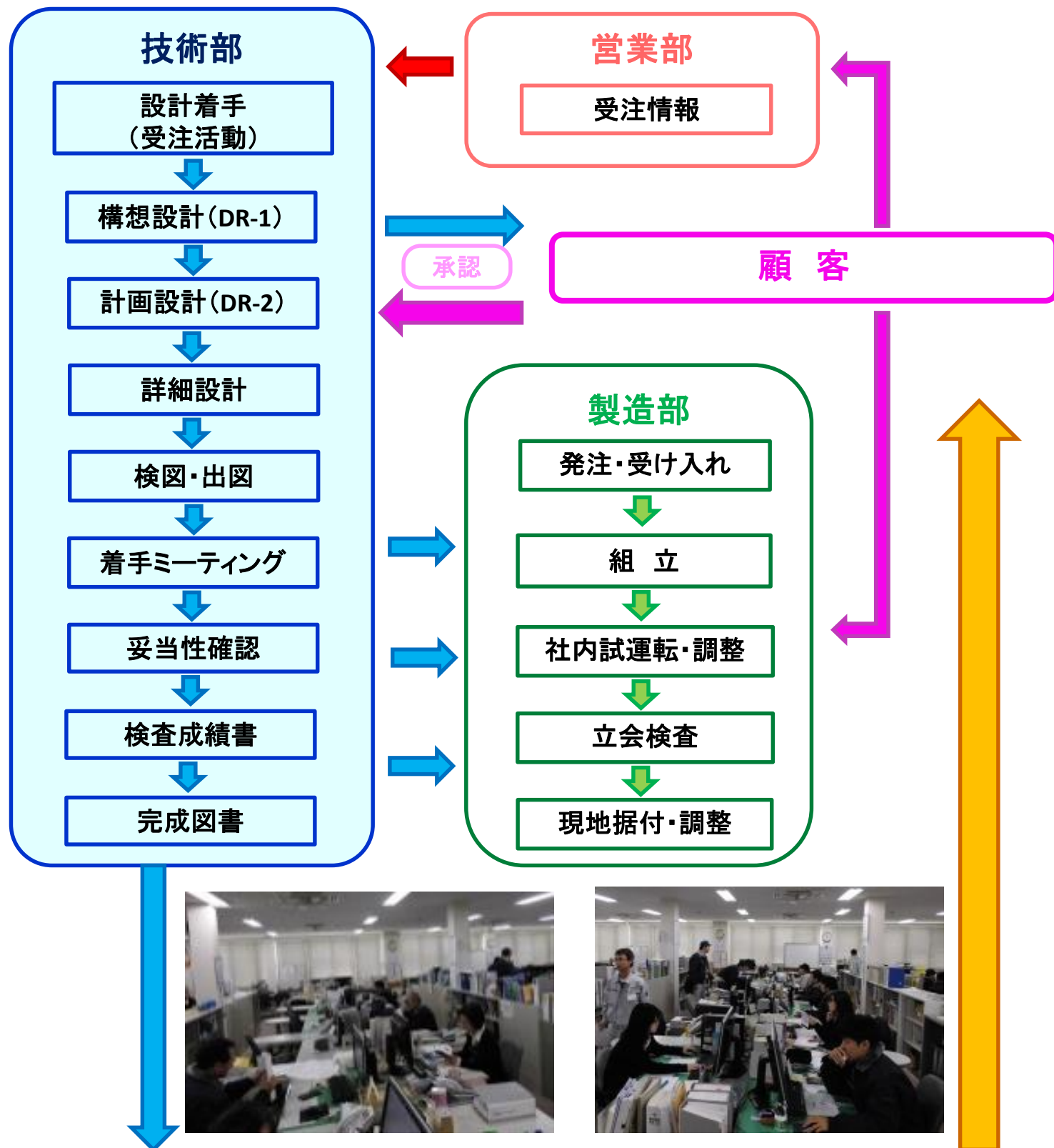
FA事業部



3. 当社の事業概要

技術部 (FA事業部)

自動化省力機械の設計
顧客価値に見合う、設備創造のプロ集団



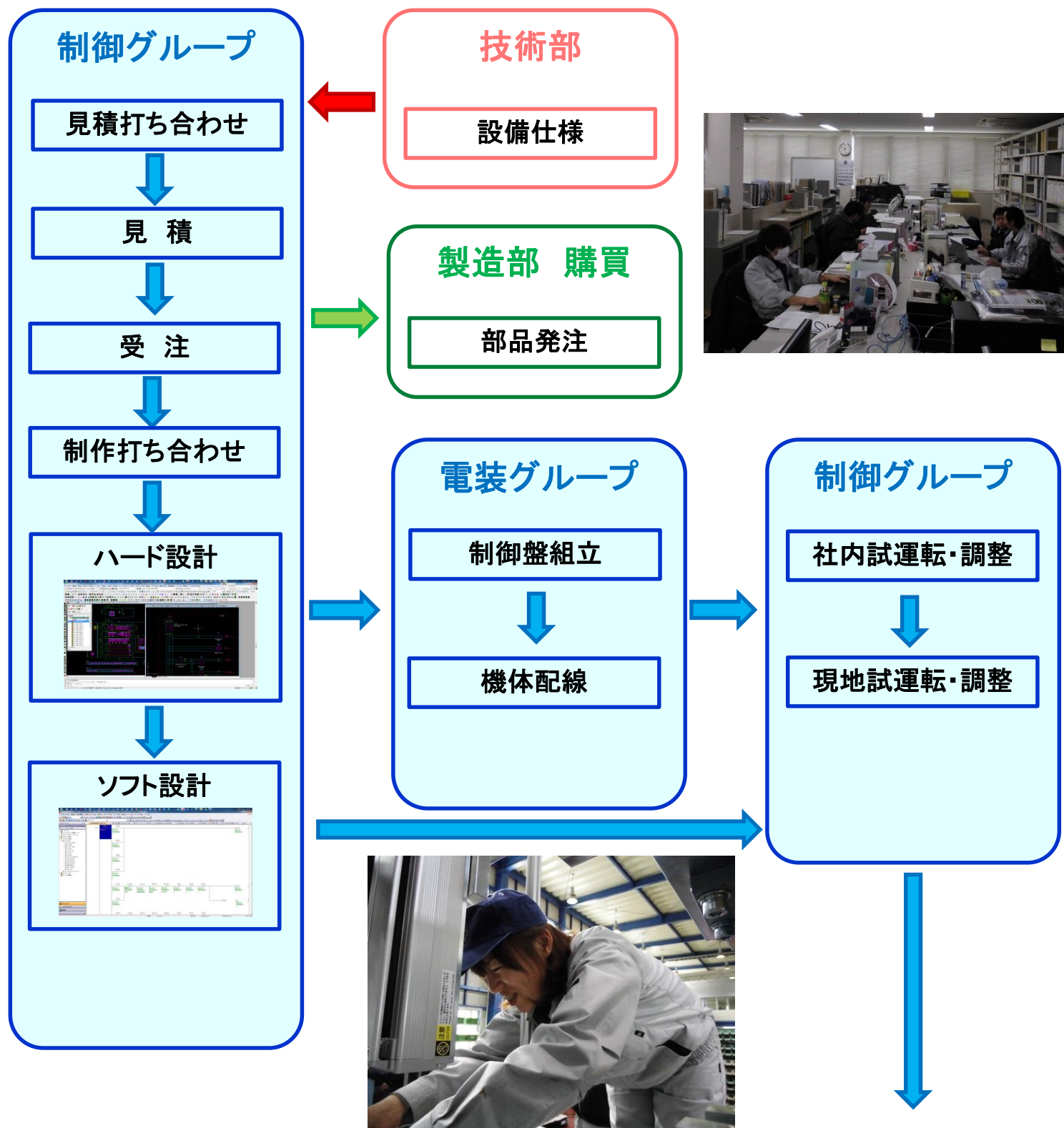
安心・安全・安定した設備の提供

3. 当社の事業概要

電気制御部 (FA事業部)

電気制御・機器の設計・製作

安全と安心の電気制御 (safety & reliable electric control)



安心・安全・安定した設備の提供

3. 当社の事業概要

製造部 (FA事業部)

購買グループ・管理グループ・組立グループ



技術部・電気制御部

製作図面・製作品リスト・購入品リスト

購買グループ

見積り・納期打ち合わせ

発注

共栄会社

製作部品・既製品

管理グループ

受入・検査

組立グループ

組立

社内試運転・調整

現地据付・調整



安心・安全・安定した設備の提供

3. 当社の事業概要

設計部

圧力容器・各種機械・プラント関係の設計製図

(機械設計の請負・人材派遣とニッチ分野のものづくり)

人材派遣業務

顧客の要望

- ・設計業務
- ・製図業務
- ・構造解析

CADの種類

- ・AUTO-CAD/PT
- ・HELIX
- ・I-CAD/SX
- ・SOLIDWORKS
- ・CATIA

設計協力会社

- ・組立図・詳細図
- ・配管図・材料表
- ・建築構造計算

請負業務

見積打合せ

見積

受注

スタート打合せ

設計製図

- ・計画図・組立図
- ・詳細図・配管図
- ・計算書・材料表

検図

図面・データ納品

ものづくり

部品発注

製作組立協力業者

社内立会
客先立会

製品納品

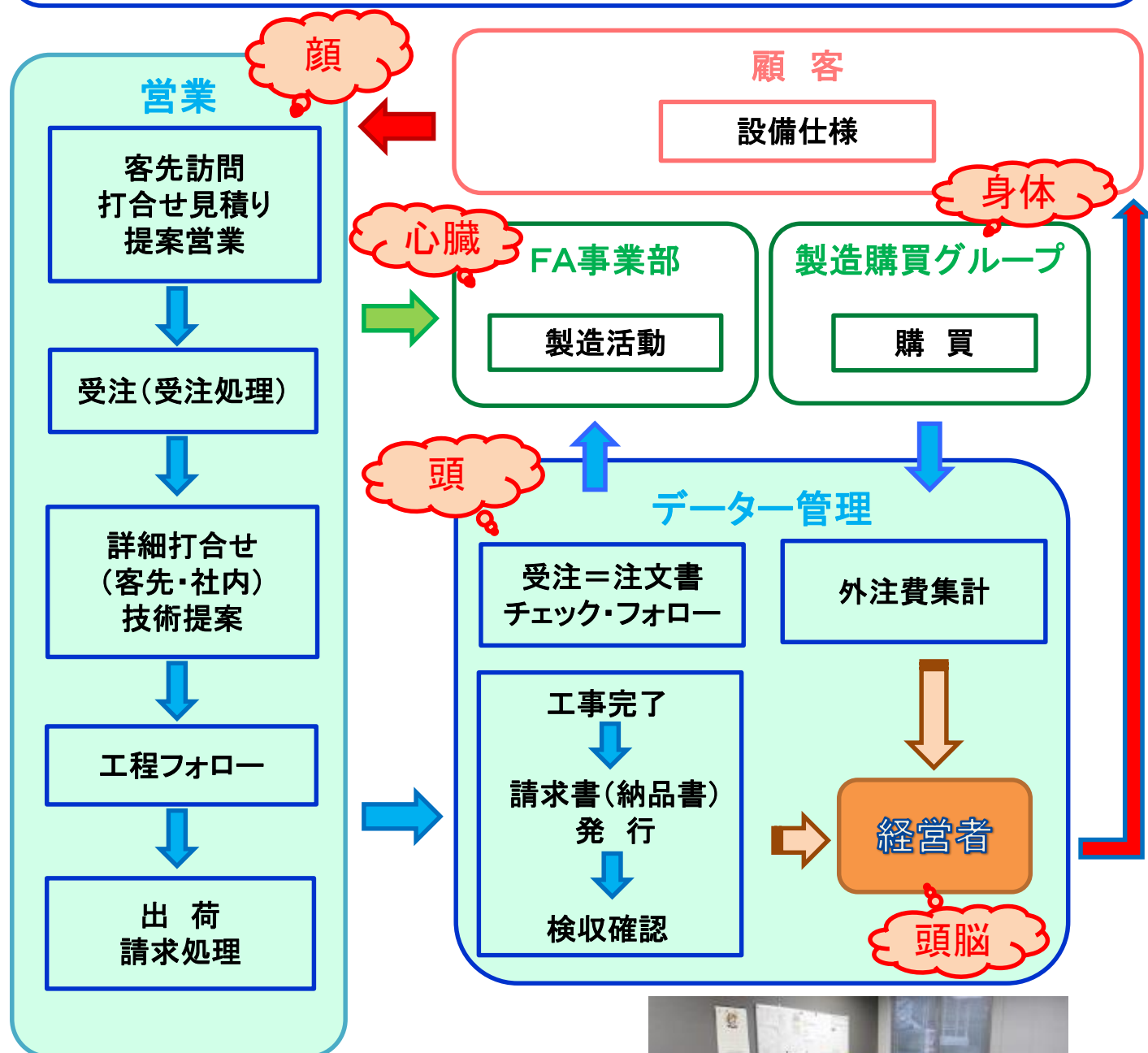


技術を通じて図面・人材・製品(機械)の提供

3. 当社の事業概要

営業部

顧客要求事項の明確化により、顧客満足を図る
受注⇔検収フォローによる漏れのない入金



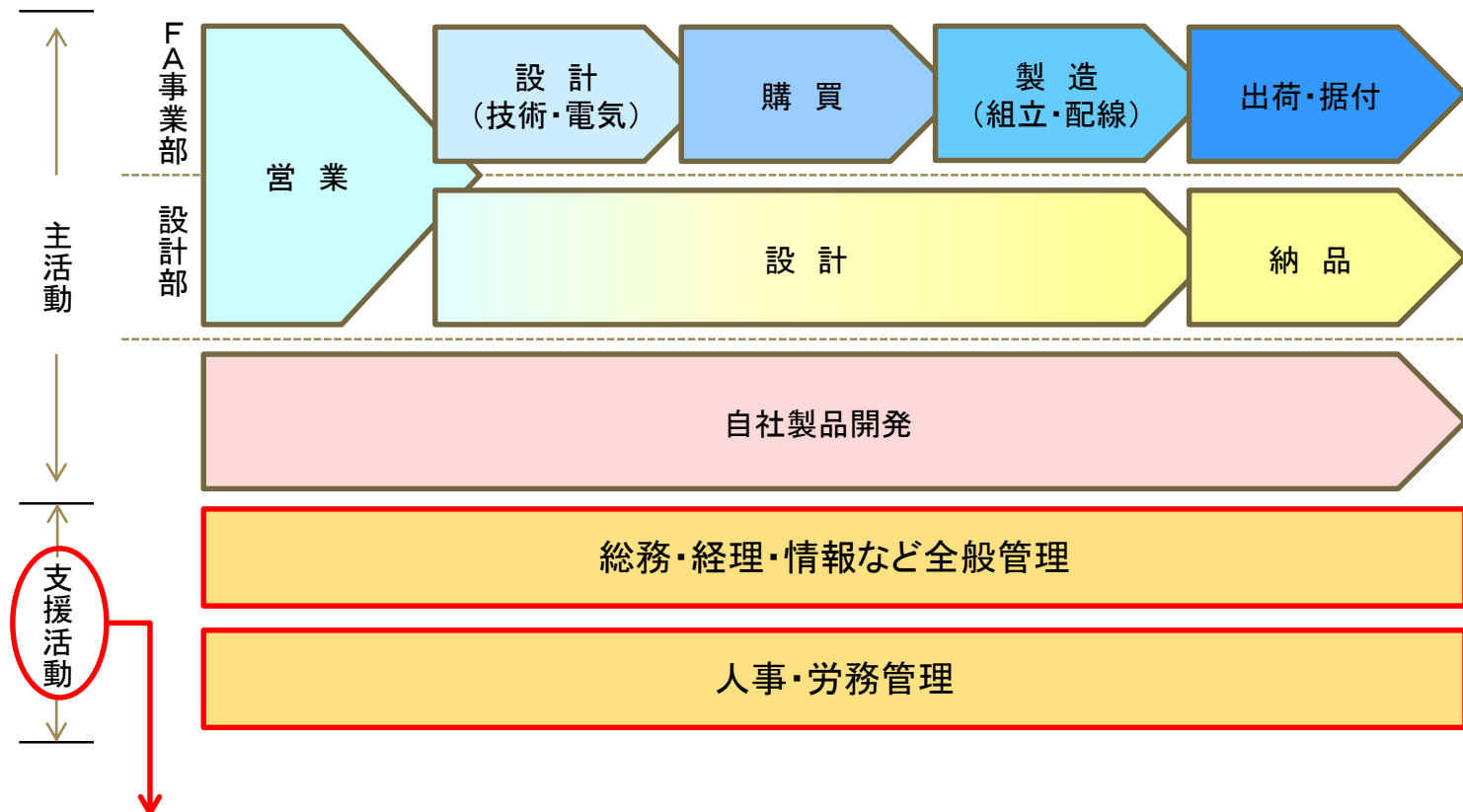
顧客提供価値

安価な設備購入／納期厳守／仕様書に時間を掛けない
で済む(楽である)

3. 当社の事業概要

総務部

会社運営と各部門のサポート役 縁の下の力持ち



総務部は、社内の事務業務を全てつかさどる部門であり、管理業務や経理業務も含め幅広い知識と経験が求められる部門です。

また全ての従業員が気持ち良く仕事ができるようにサポートする部門でありたいと、下記の業務を遂行しています。

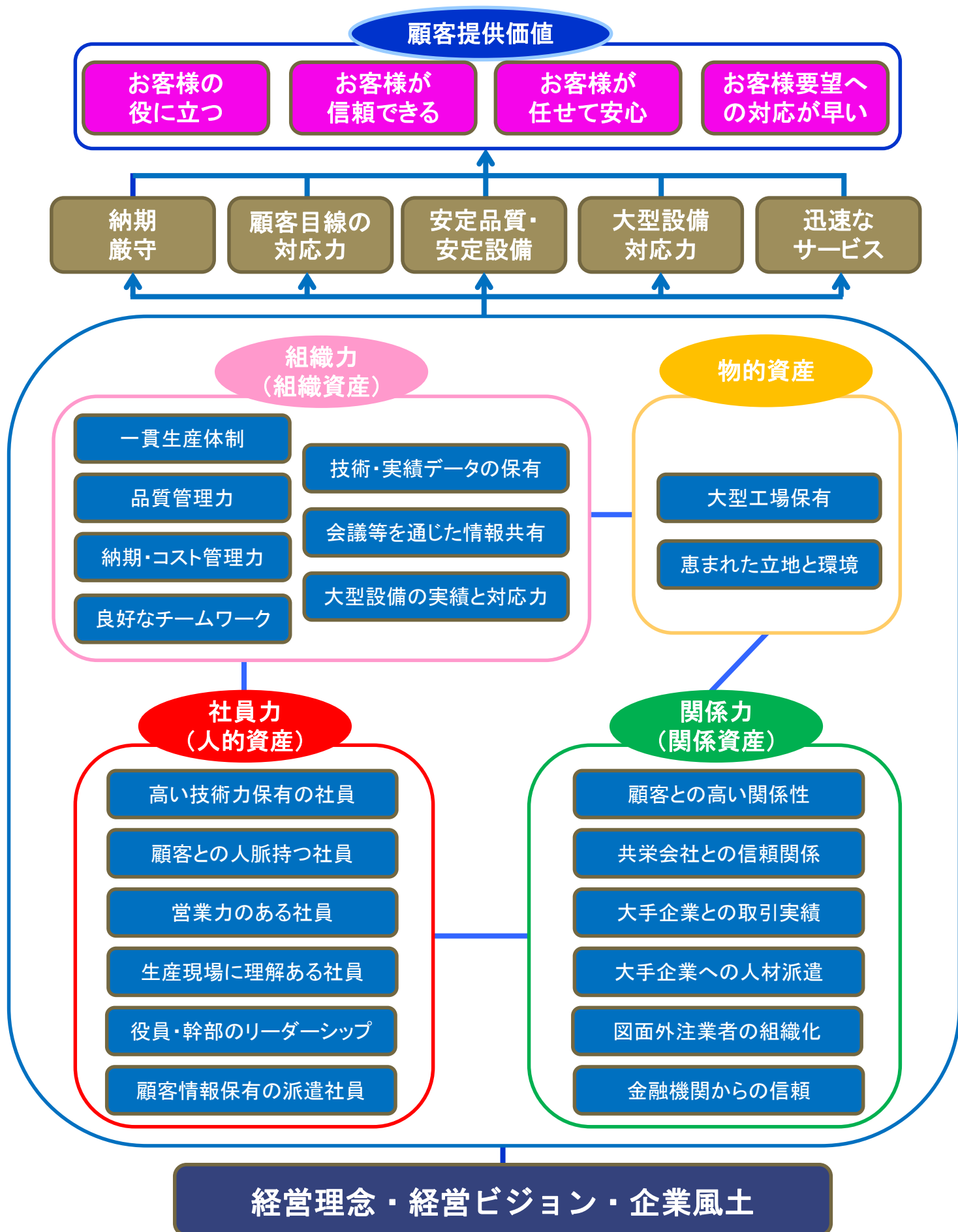
- ①経営トップのサポート業務
- ②全社通達(情報連絡、調整)
- ③他部門のサポート業務
- ④全社的活動の推進
- ⑤社外の各関係先との折衝・交渉等
- ⑥人事・給与関連業務
- ⑦決算整理業務



4. 当社の知的資産

当社の価値活用ストーリー

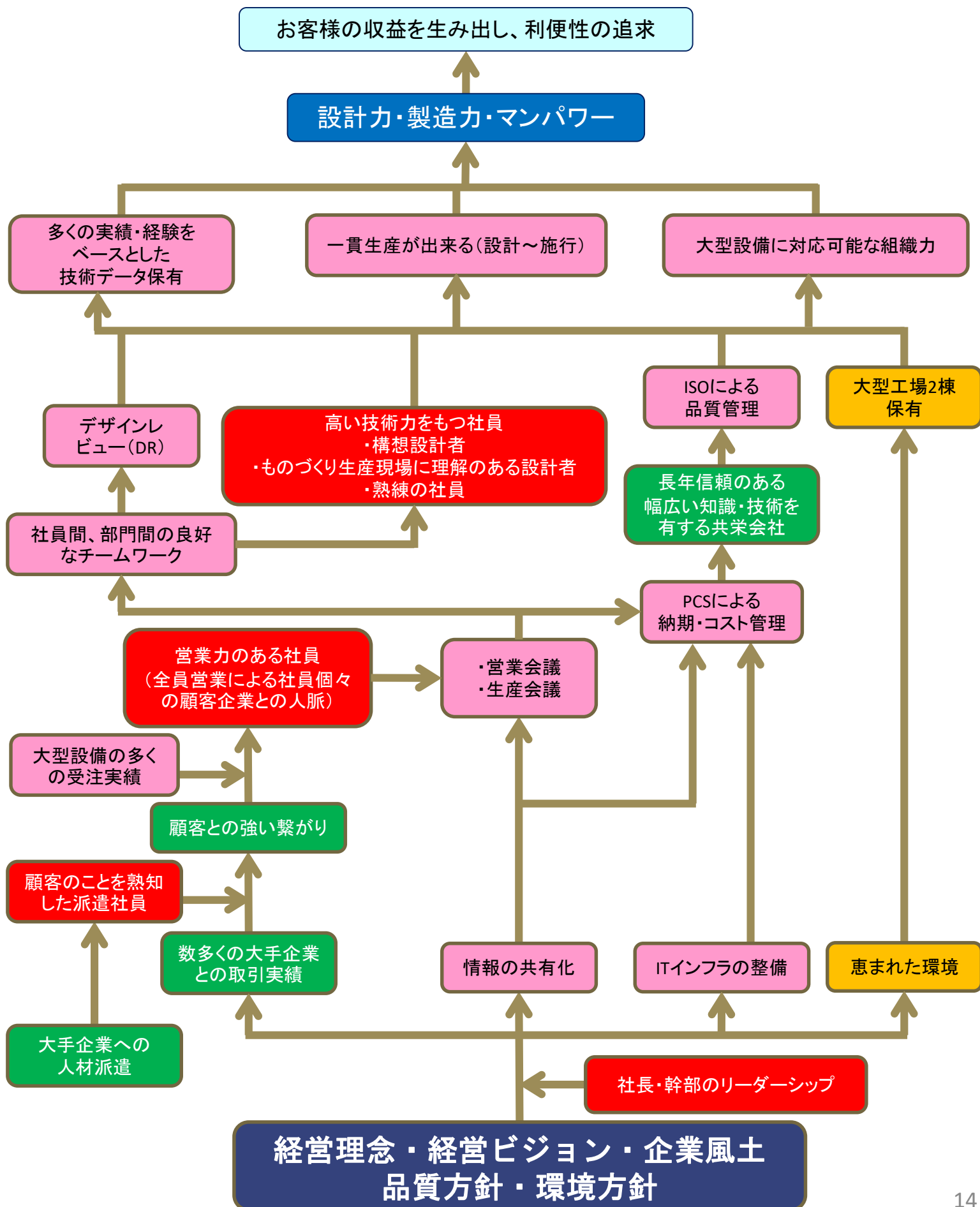
当社の知的資産は人とのつながりを基とした、組織力、社員力、関係力と空調を完備した大型工場の4つから形成されます。企業経営の根幹は優秀な人材と無駄のない業務プロセス、円滑に運営する財務力です。そして、これらがしっかりできて初めて顧客満足度の高い製品・サービスを社会に提供できると考えています。



4. 当社の知的資産

価値活用の連鎖

当社は、収益を生み出す製品を提供し、お客様の価値を最大限に引き出す取組を行っています。



4. 当社の知的資産

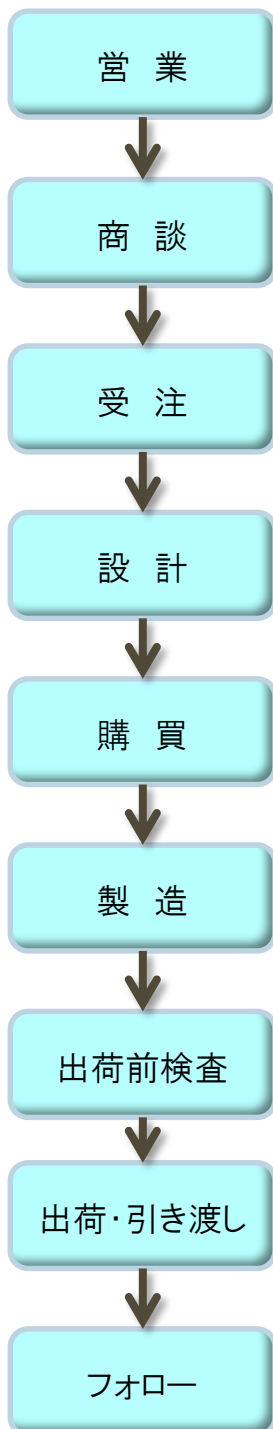
知的資産 : 一貫生産の力

当社の主力事業であるFA(ファクトリーオートメーション)事業部門では、お客様の要望に合わせて、設計から製造・据付まで一貫生産しています。

[一貫生産の流れ]

[業務内容]

[当社の特徴]



商社からの紹介
お客様からの要望

お客様の要望確認
予算に応じた内容提案等

発注書・注文書または内示書をいただく

〈製造計画〉
製品要求事項を確認し工事計画書策定。
〈設計開発計画〉

購買・外注手配
購入商品・外注製品の受入検査

機械組立・電気配線・電気プログラミング
工事番号順進捗管理

社内検査
客先立会い検査

客先搬入
据付・調整
運転確認

運転状況確認
メンテナンス

- ・4割は商社からの紹介。6割はお客様の要望に応じて受注。
(出向経験者が多く、お客様の現場を理解している社員が多いため、お客様が求めていることが正確に理解できる。)

- ・機械設計と電気設計の両方が可能な為、設計変更等に対応しやすい。
- ・お客様の要望を満たしているか、適時、デザインレビューを実施。
- ・小回りが利き品質が高く信頼がおけ、共存共栄できる共栄会社を多数持っている。

- ・空調完備した大型工場。
- ・機械器具設置業の許可取得、ISO取得。
- ・3次元測定器による厳格な検査。
- ・着手前ミーティングと毎週の工程会議による徹底した進捗管理。
- ・要望を満たすスペックであるか、繰り返しデータを取り確認(測定データ添付)。
- ・非常停止後正常再稼働の確認。
(ストレスチェック)
- ・数度のお客様立会い検査。

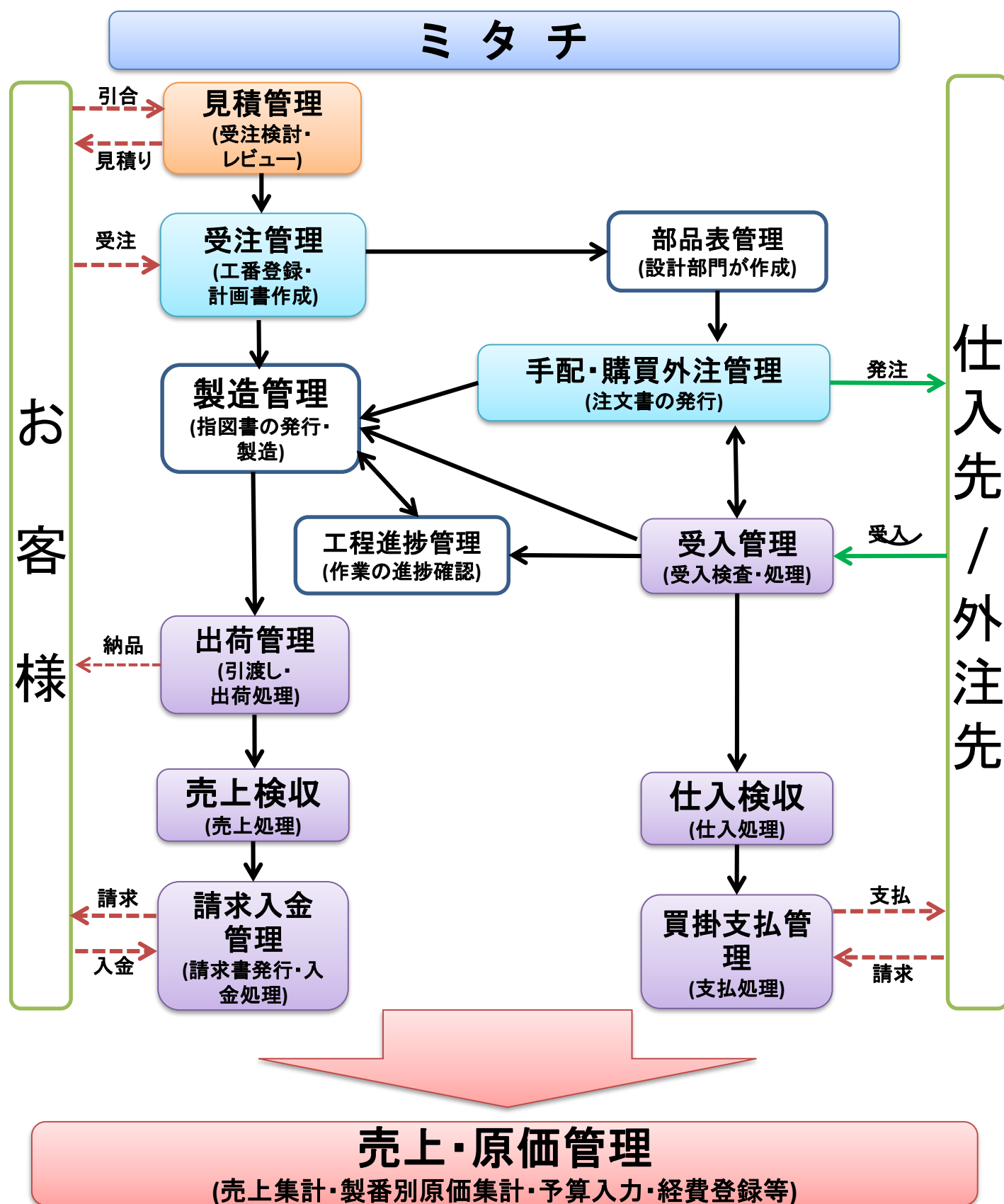
- ・製品証明書の発行
(保証期間1年間)

[一貫生産によるお客様のメリット]

- ・設計変更や機械の微調整等に迅速に対応しています。
- ・製品を一括輸送するため、納期の短縮が図れます。
- ・各プロセスの担当者間での打ち合わせを瞬時に行うことが出来る為、工程の流れや問題点をすぐに把握し修正することが可能です。

4. 当社の知的資産

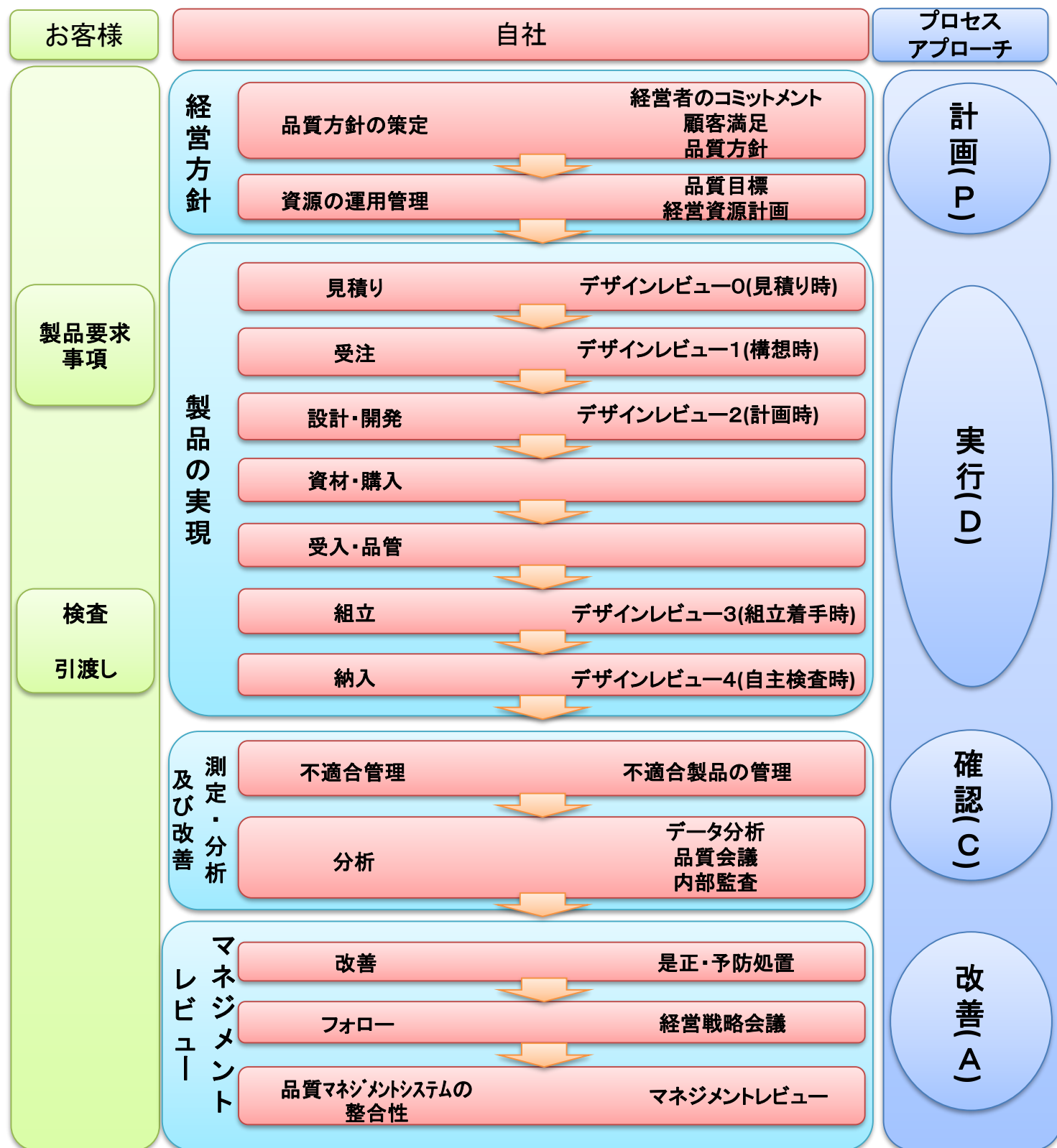
知的資産：納期・コスト管理 ～PCS（生産管理システム）～



- ・生産管理システムの導入は経営のスピードアップに貢献しています。
- ・売上や仕掛案件の進捗を確認(工程進捗管理)する事で生産目標の達成度をタイムリーに判断できます。
- ・年度別・お客様別の売上分析も可能で今後の戦略に活用しています。
- ・予算に対する原価をタイムリーに確認することで、これらの原価情報を共有し業務の改善を図っています。

4. 当社の知的資産

知的資産：品質管理～ISO9001～

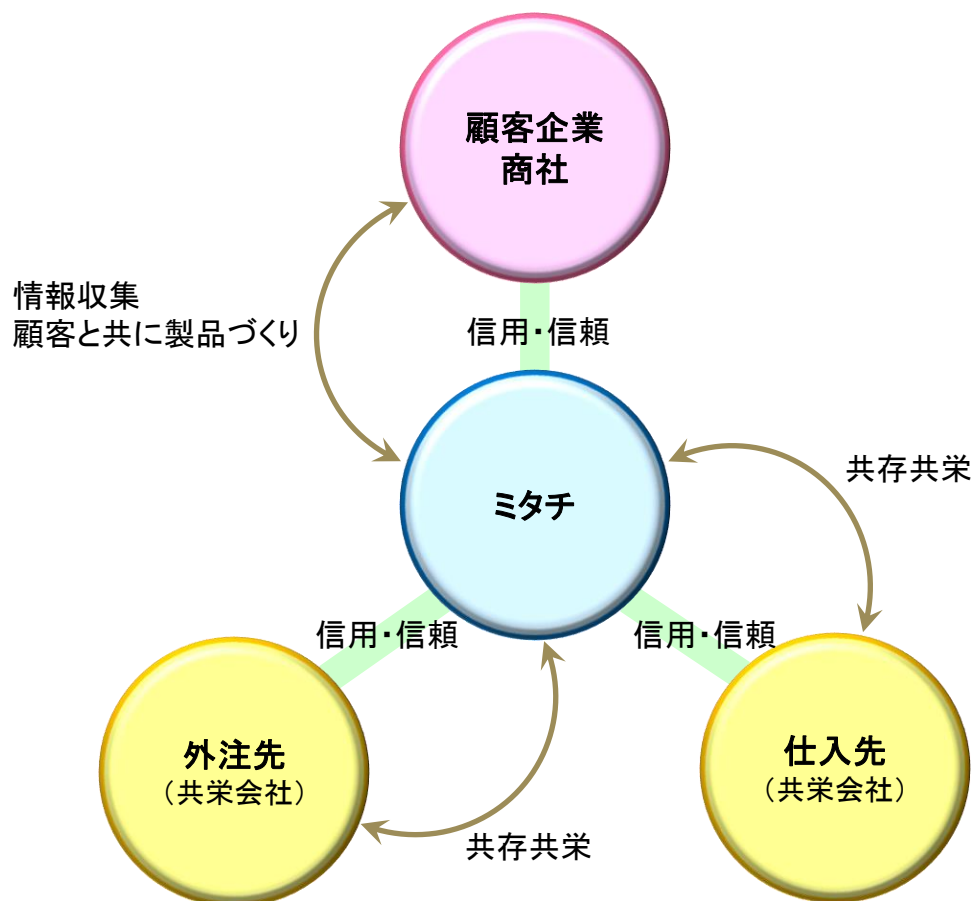


当社はお客様の要求する製品、サービスをよりよく提供し、顧客満足を目指す仕組みづくりをISO9001(品質管理)を通じて行っています。

- ・お客様の満足を得るために品質維持・品質向上へと向けた全社の品質目標を掲げ、その目標を達成するために各部門が個々の目標を立て取組んでいます。
- ・より良い製品・サービスとするため、各段階にてデザインレビュー・着手ミーティング等で、品質に係わる問題の早期発見や品質向上のため重要な検討を行い、またそのレビューには新人からベテランまでが集うため、情報の共有・知識の習得・人材教育にも役立っています。
- ・業務の流れとともに自然に発生するPDCAをISO9001と明確に連動させることにより、品質を確保し、ミタチブランドを確立していけるよう日々尽力しています。

4. 当社の知的資産

知的資産：各関係先との信用・信頼関係



『FA事業の特徴』

- ・顧客との強い関係性(派遣先での経験によって量産工場の勘所・製品を熟知している。)
- ・顧客目線での提案力(顧客と共に製品作りをしている。)
- ・納期を守る責任感がある。
- ・一貫生産に対応でき、大型設備にも対応可能である。
- ・長年勤務している社員が多く、顧客との信頼関係を築いている。

『設計事業の特徴』

- ・神鋼グループとは40年以上の付き合いがあり、設計部員の内約2／3を神鋼グループへ派遣している。また派遣社員の中には20年以上勤務している社員もあり、信頼関係を深く築いている。
- ・共栄会社が多く、幅広い仕事に対応できる技術者がいる。

『購買・発注と仕入先・外注先(共栄会社)の特徴』

- ・技術設計から分類し、オンタイムで資材購入ができる。
- ・着手前ミーティングにより適切な指示を遂行できる
- ・外注先(共栄会社)にも設計可能者が多くいる
- ・外注先のレベルも高く、技術供与もある。

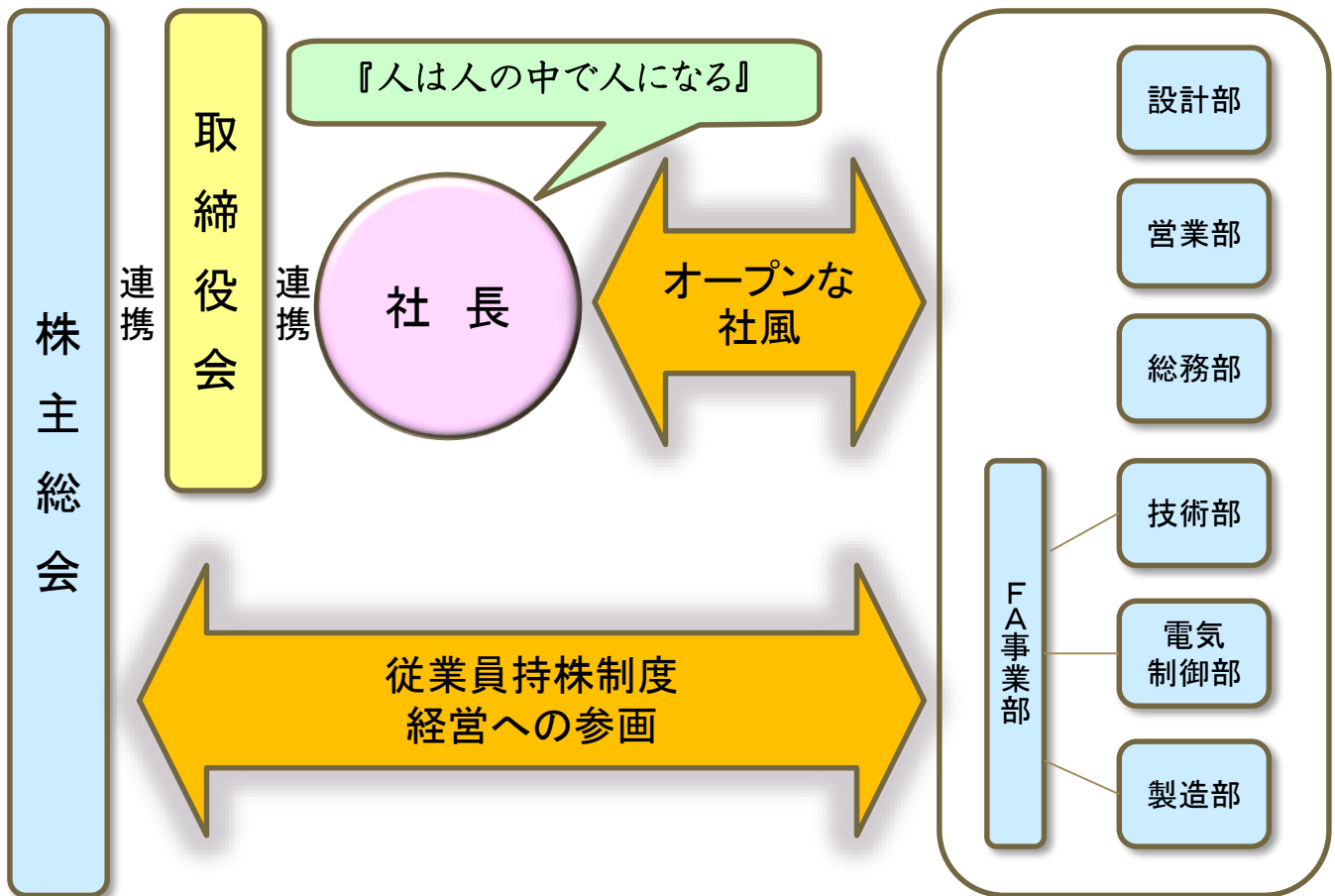
社内で技術を身に付けるとともに、客先への派遣において、業務を遂行する中で技術力を高め、その経験と人脈を活かした営業、顧客目線での提案力がものづくり事業・設計事業の特徴の一つになっています。また、一貫生産による高付加価値製品の提供には強い信頼関係にある外注先、仕入先(共栄会社)との協力体制も重要なポイントになっています。

今後、各関係先とのパイプを確立させ、新分野開拓、新製品開発に注力し、お客様に収益を生み出す製品を提供し続けていきます。

4. 当社の知的資産

知的資産：チームワーク(全員参加経営)

【組織体制】



【組織風土】

- 社員全員が、意見を述べ合える風土(オープンな社風)
- 勤続10年以上の社員による持株制度
- 社内のコミュニケーションが活発
 - ・月1回の朝礼では、社長が全員に方針を示す
 - ・毎週月曜日の営業会議では、課長以上が受注案件をすり合わせ
 - ・各段階にて行われる様々な会議・ミーティングにて情報の共有
 - ・定期的な社員間の親睦会

【教育体制】

- 社員間によるOJT (SWOT分析取り組み)
 - ・ベクトルの相違を修正 → ベクトル合わせ
 - ・過去を知り、現在の立ち位置を認識し、そして将来を創造
- 技能・資格取得の奨励

4. 当社の知的資産

知的資産：仕事への熱意と責任感

当社の社員の特徴は、
仕事への熱意と責任感が強いことです。

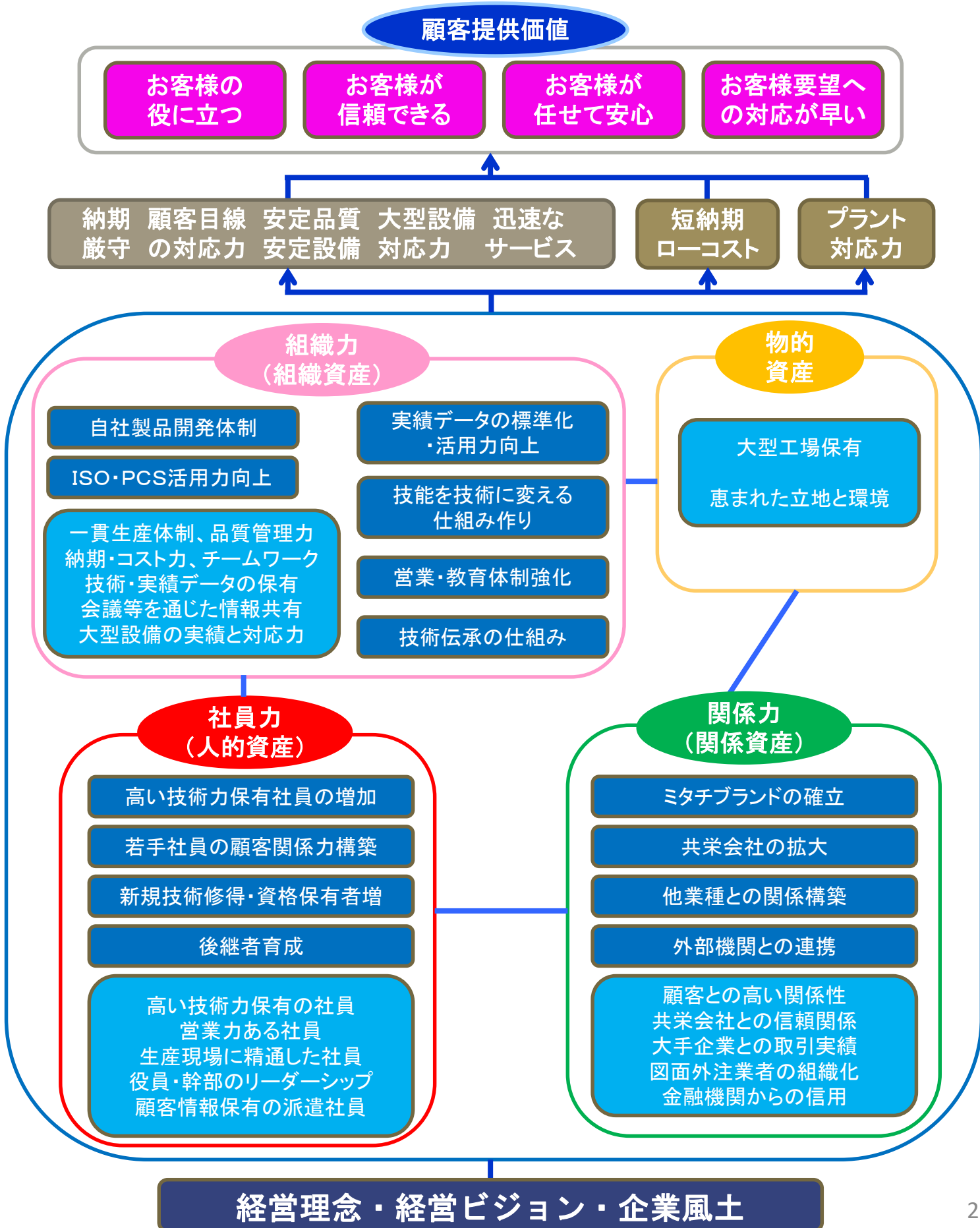


特に、納期遵守に対する意識と責任感が強く、
常にお客様と同じ目線に立って仕事をしています。

5. 今後の事業展開

当社の価値創造ストーリー

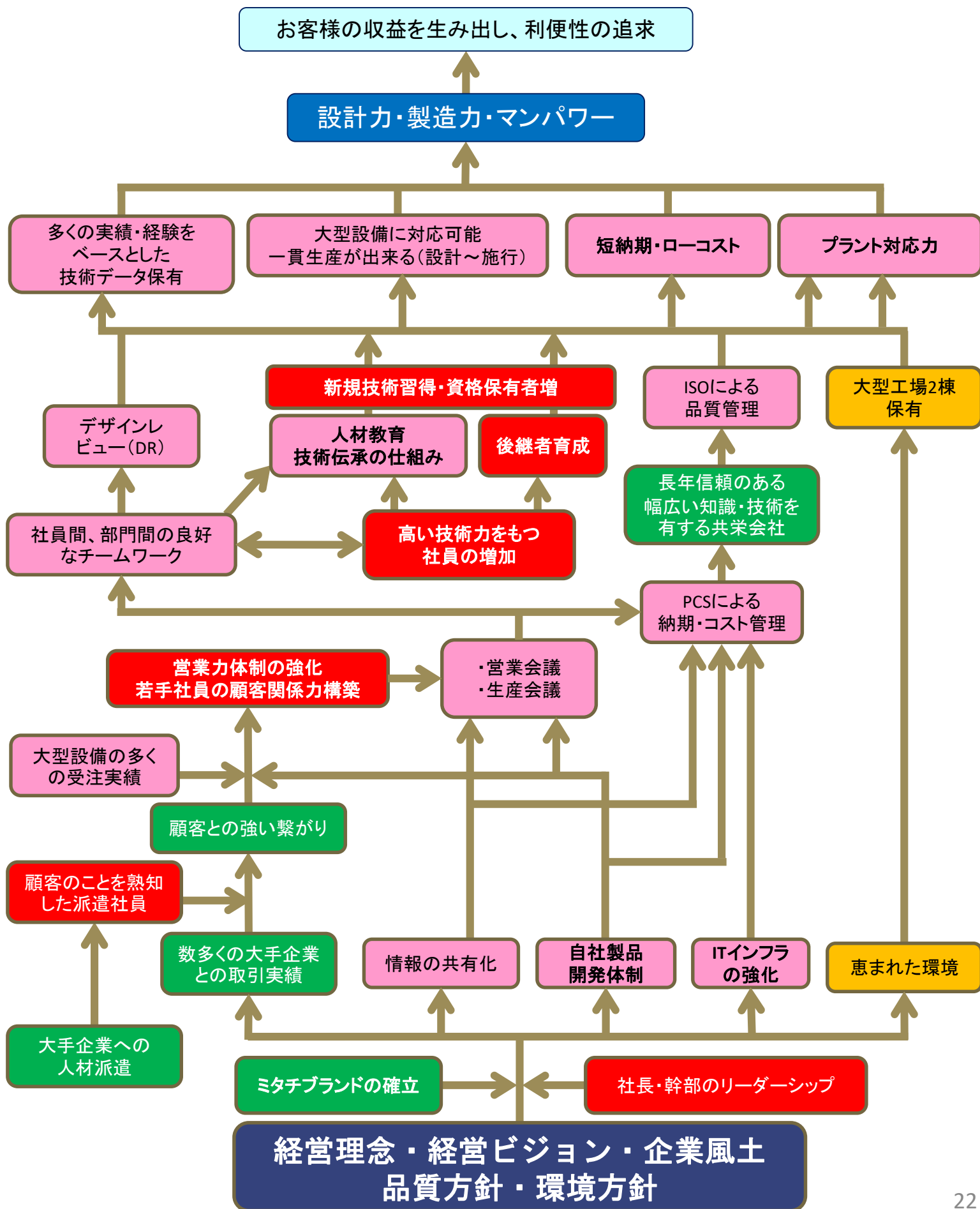
当社の事業は大きく分け3事業により構成されています。26年後の第75期には売上高50億を目標に掲げ、現在の売上構成と、既存事業・成長分野・新規事業進出の事業構造は大きく変化させず、事業リスクの分散を最適化した売上構成比の構築を図ることを目標とします。



5. 今後の事業展開

価値創造の連鎖

当社は、収益を生み出す製品を提供し、お客様の価値を最大限に引き出す取組を継続・強化してまいります。

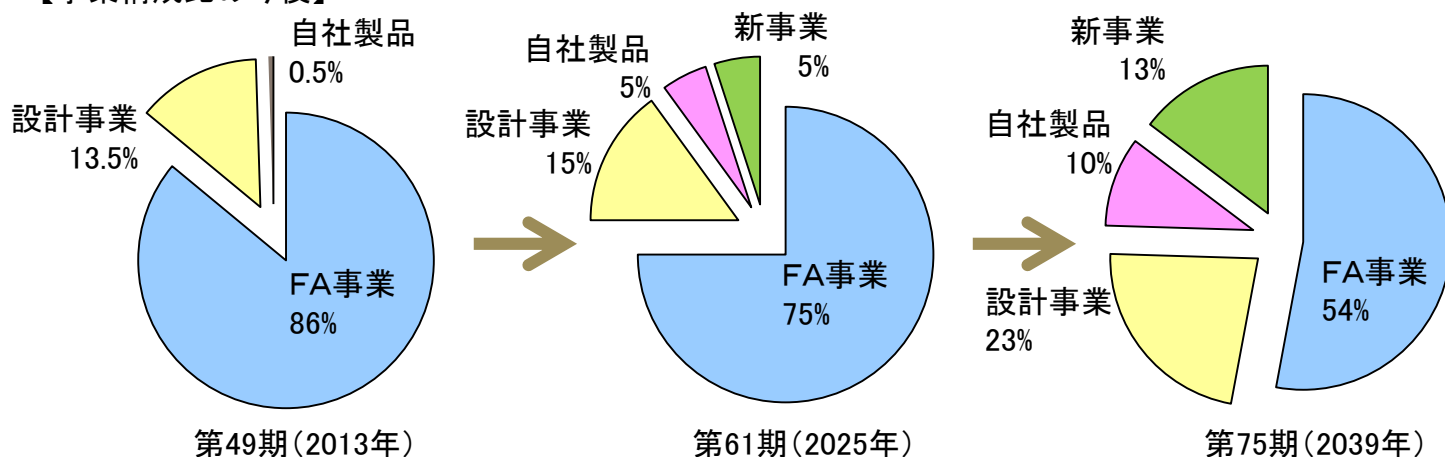


5. 今後の事業展開

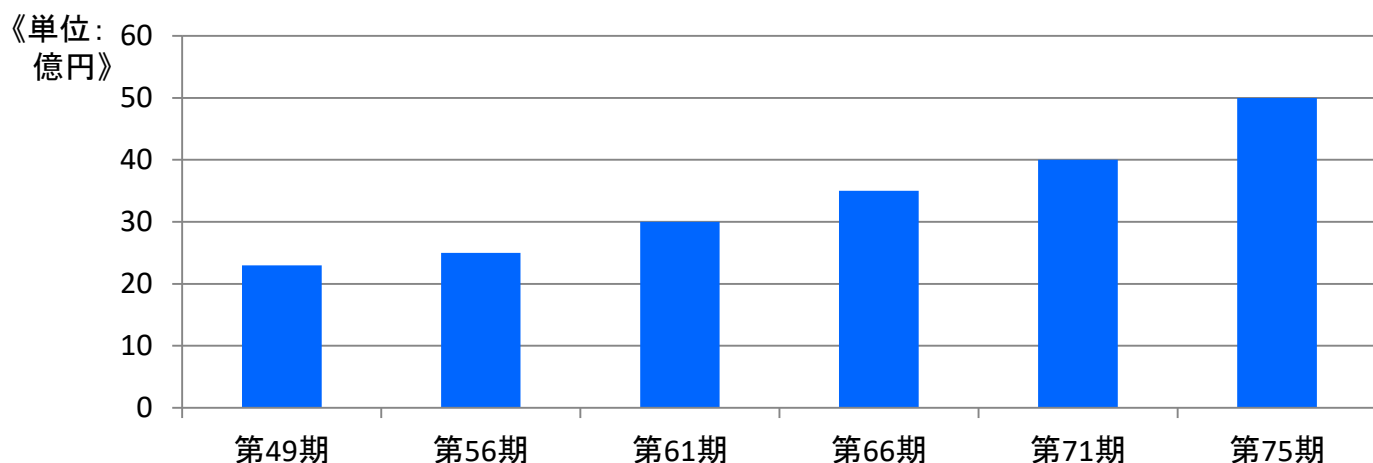
今後の事業戦略 ～これからのミタチを築く為～

前頁(P21)で第75期には売上高50億円を目標に掲げ、現状の【知的資産】を活用し、更なる進化を図り、現在の事業体の発展と新事業への進出を図ってまいります。

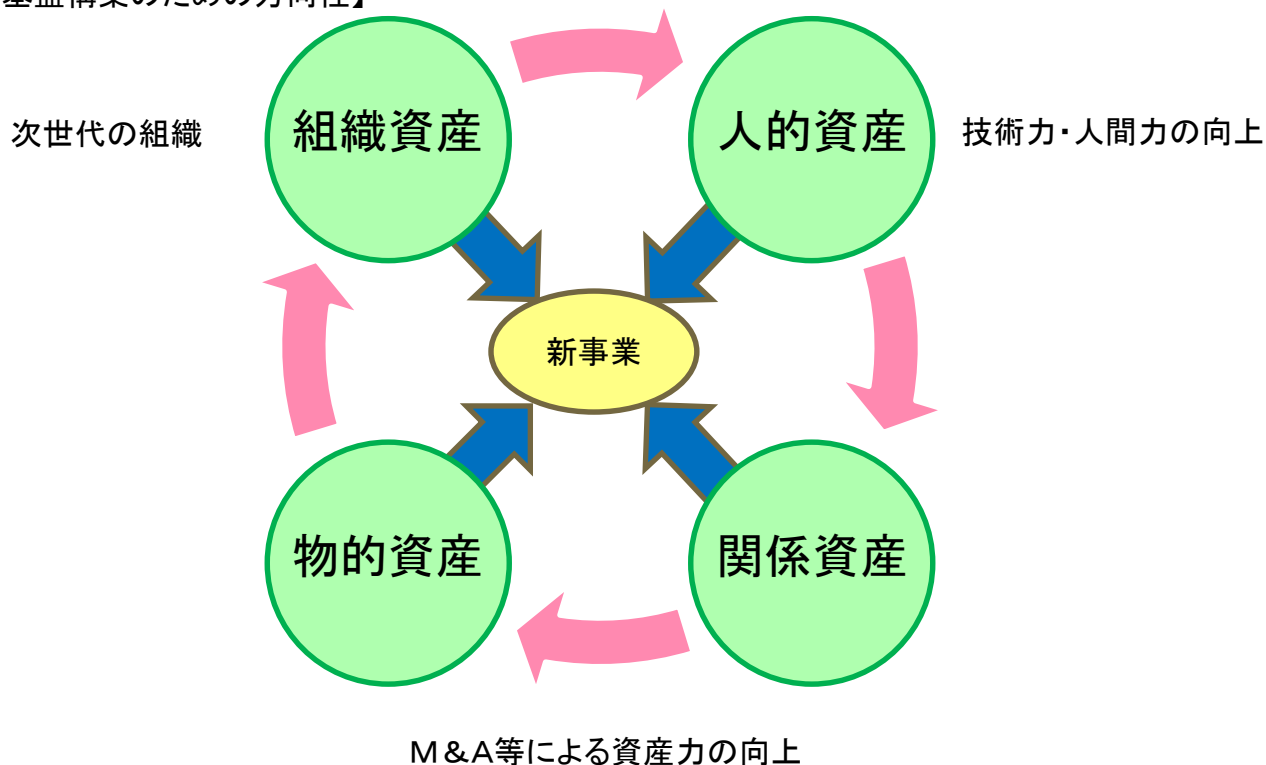
【事業構成比の今後】



【売上高の今後の目標推移】



【新事業基盤構築のための方向性】

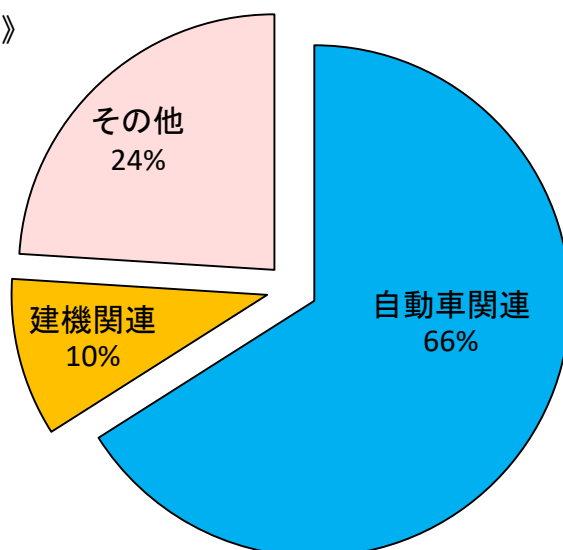


6. 市場環境

外部環境 ～FA事業部～

FA事業部の事業構成は自動車関連・建設機械関連・その他で構成されています。

《事業構成比》



世界の自動車需要の長期予測

(単位:万台)

	2010	2015	2020	2025	2030	2035	2040	2045	2050
先進国	4,270	4,510	4,710	4,810	4,900	4,990	5,040	5,080	5,120
中東欧	250	330	440	550	640	720	730	730	730
OIS	300	420	560	700	820	860	920	970	1,010
アジア	1,430	2,400	3,620	4,920	6,540	8,460	10,530	11,930	13,580
中南米	610	830	1,120	1,480	1,890	2,310	2,610	2,710	2,790
中東及び北アフリカ	360	450	600	770	970	1,220	1,510	1,790	2,110
サブサハラ・アフリカ	180	240	340	500	730	1,060	1,520	2,110	2,910
全世界	7,400	9,190	11,380	13,730	16,490	19,610	22,850	25,340	28,250

(注) 178ヶ国ベース。地域分類はIMFによる。2010年も推計値。

丸紅経済研究所作成

自動車市場は拡大、それに伴いインフラ整備も拡大してきています。長期的世界経済成長が新たな市場となり、市場規模の拡大が期待されます。

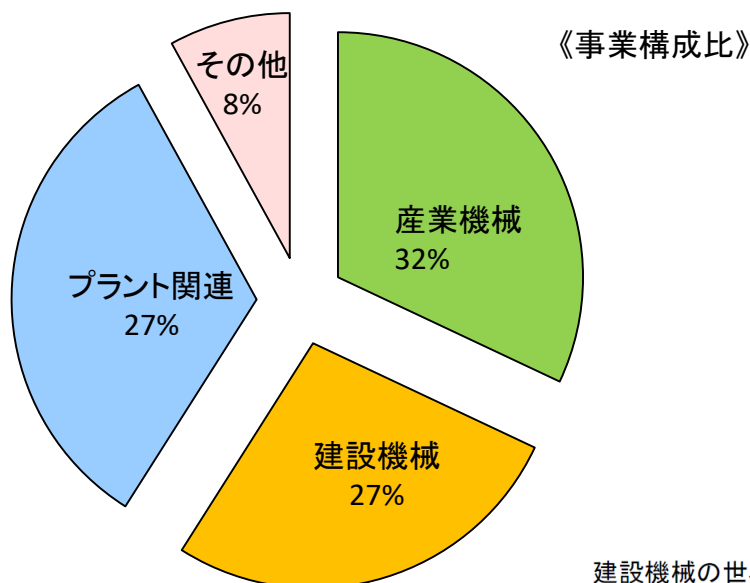
新たな市場は経済活動の向上が必要な地域です。地産による市場の成長と市場拡大が共存しています。

当社の主力製品である自動車関連の組立ラインの市場規模について把握することは困難ですが、1次部品メーカーは440社余りあり、それぞれが異なる機能を有する組付け部品を供給することから少なくとも1,800本の組立ラインが稼働していると推察されます。これらの組付け部品は4年程度でモデルチェンジされ、その都度、組立ラインの更新が行われています。1,800本を4年で除すると年間450本の更新需要が推察され、これに2次部品メーカー、日系企業の海外設備も含めると450本よりはるかに多いものと推察されます。当社は平均7本程度の組立ラインを販売しており、上記の状況からすると、経営努力を重ねれば自動車関係だけでも売上を倍増できる可能性は十分にあると考えます。

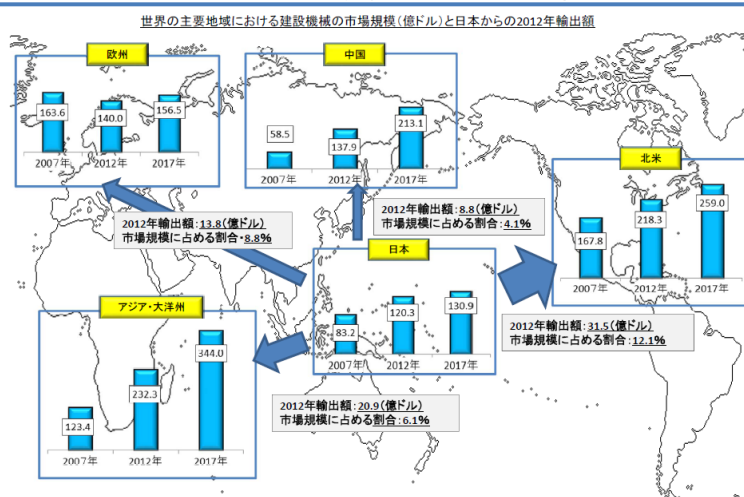
6. 市場環境

外部環境 ～設計部～

設計部の事業構成は、産業機械・建設機械・プラント関連・その他で構成されています。



建設機械の世界市場規模と日本からの輸出額



出典:三菱総研「産業機械の世界市場及び内外企業の動向等に関する調査(平成24年度)」,及び財務省「貿易統計」より、経済産業省が作成。

建機市場は現在、新興国の景気減速や資源価格の下落を背景に、中国や東南アジアなどで販売が低迷しています。国内でも今後、東日本大震災の復興需要が激減するとみられ、ライバルの海外メーカーも自動制御のブルドーザーやショベルを投入しており、成長が期待される新分野をめぐって競争が激しくなっています。

プラント業界は、大きくプラントを新規に建設する「プラントエンジニアリング」と、プラントの性能を維持・改善する「プラントメンテナンス」とにわかれます。近年のプラントエンジニアリング市場は、各国が進めている「グリーン・ニューディール」や開発途上国が積極的に建設している社会インフラなどからプラントの需要が拡大しています。国内市場規模はやや低迷しているものの、海外の市場、特にアジア市場は著しい勢いで成長しています。一方のプラントメンテナンスは、景気の影響を受けにくく、国内、海外ともに需要が安定しています。さらに、東日本大震災でプラントが被災し、再稼働を断念したなどの影響で、継続メンテナンス需要が減る一方、震災に強いプラントへの改造や新築建設などプラントの復興需要が増えています。

設計請負に関しては、人件費による固定費引下げのために海外発注が今後も増え、価格競争にさらされ、従来通りの事業形態では収益力は次第に低下すると推察されます。

7. 会社概要・沿革等

会社概要

商号	株式会社 ミタチ
代表者	村山 雅隆
住所	〒679 - 2122 兵庫県姫路市豊富町御蔭655番地35
連絡先	TEL.079 - 265 - 5670（代） FAX.079-265-5678（代）
URL	http://www.k-mitachi.com
設立	1965年3月
資本金	20,000,000円
事業内容	自動省力化機械・電気制御・機器の設計、製作 各種機械設計（CAD）の支援作業 各種安全教育用危険体感装置
年商	約2,365,000千円（第49期：2014年1月期）
従業員数	101名（2014年1月31日現在）

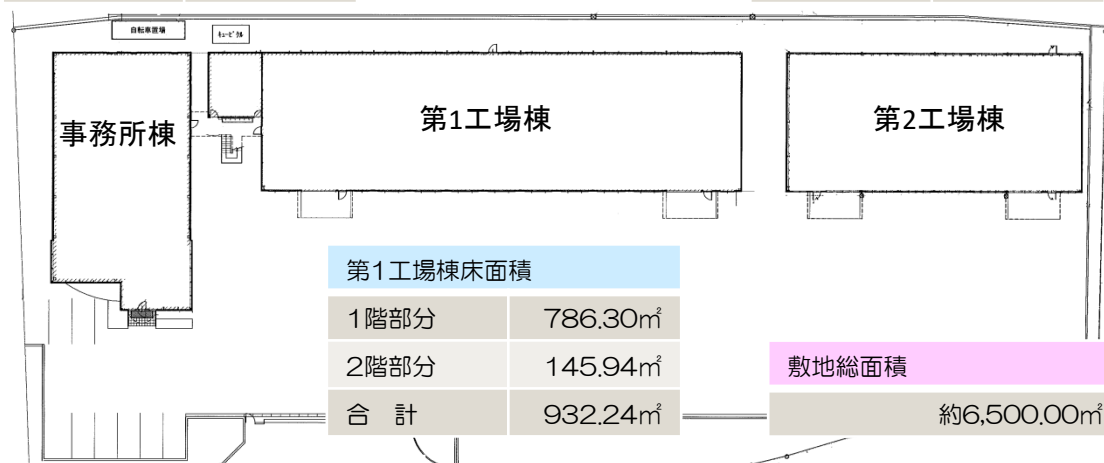


事務所棟床面積

1階、2階計 769.58㎡

第2工場棟床面積

1階部分 486.30㎡

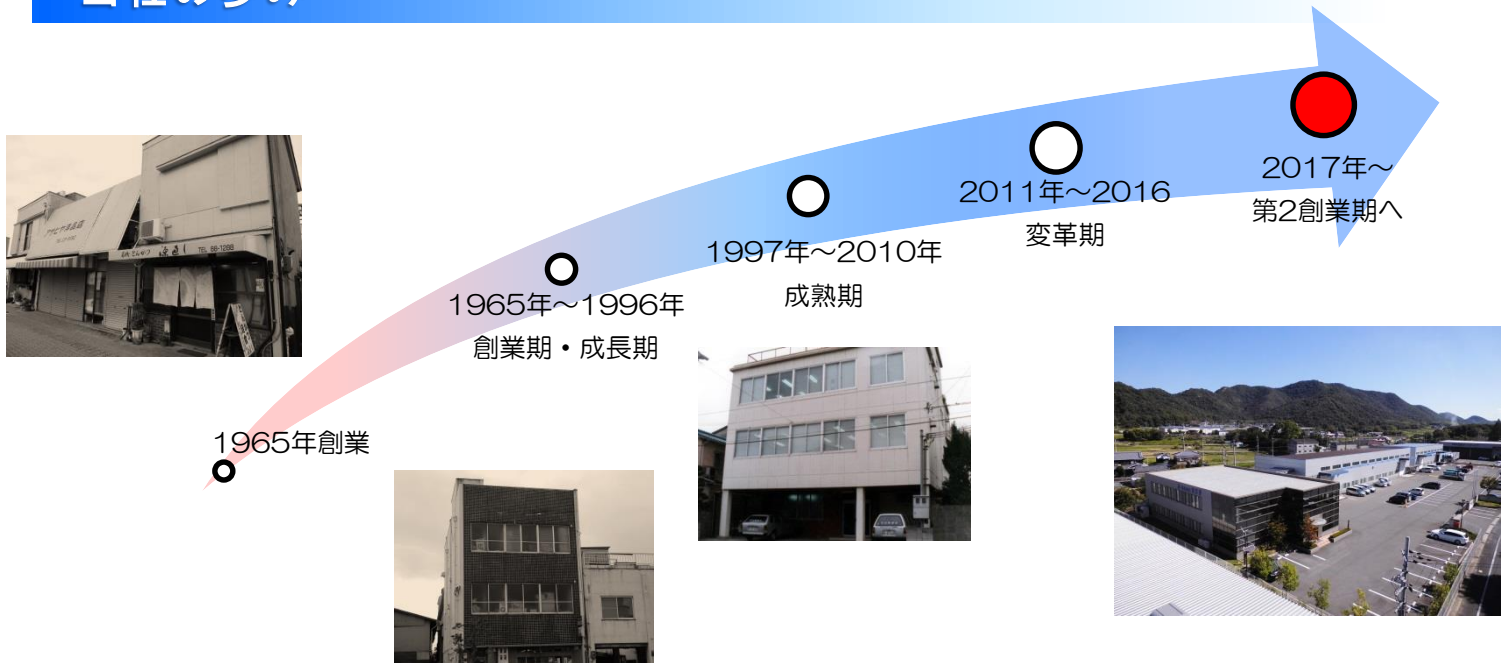


ACCESS



7. 会社概要・沿革等

当社の歩み



創業期・成長期

- | | |
|------|---|
| 1965 | 姫路市神屋町で5坪程の貸事務所で伊藤甫・菅野好男・村山雅隆の3名にて創業し、資本金50万円で三立興産株式会社を設立。初代社長に伊藤甫が就任。石川島播磨重工業㈱の設計部門の2次下請としてスタート。 |
| 1968 | 神屋ビルへ移転 社員15名神鋼溝口ギア㈱へ社員を派遣し、㈱神戸製鋼所設計部門への足掛かりとなる。 |
| 1971 | 大阪営業所開設し大阪製鎖造機㈱の1次下請けとしてスタート。 |
| 1973 | 資本金200万円に増資。 |
| 1975 | 10周年記念式典（於：日興証券姫路営業所ホール） 社員30名。
【チャンス・チョイス・チャレンジ】の3Cを合言葉に石川島播磨重工業㈱、川崎重工業㈱、㈱神戸製鋼所の1次下請けとして発展 |
| 1981 | 資本金700万円に増資 キャッチフレーズ【躍進する技術の三立】
姫路市宮上町に自社ビルを建設・移転 従業員50名
【誠実・和・根性】を社訓として発表 |
| 1982 | 三菱電機㈱姫路製作所と取引開始 |
| 1984 | 生産技術課創設 ものづくりの第1歩スタート |
| 1985 | 20周年記念式典（於：姫路大和殿） 社員80名
主要取引先：石川島㈱横浜・呉事業所、㈱神戸製鋼所 高砂製作所、神戸・大久保工場、大阪製鎖造機㈱、三菱電機㈱姫路製作所 |
| 1989 | 初の設計業務海外委託。
㈱神戸製鋼所よりセメントプラントの業務委託、台湾企業に製図外注。 |
| 1991 | 新工場を楠町に新築。 |
| 1996 | 資本金1000万円に増資。 |



7. 会社概要・沿革等

成熟期

1998	伊藤博司が第2代社長に就任
2000	35周年式典（於：姫路商工会議所） 社員100名・年商10億円
2001	工場増築
2006	社屋及び工場を姫路市豊富町に新築 社名を『株式会社ミタチ』に改称、社員100名・年商15億円
2008	ISO9001認証取得、【経営理念】発表 第44期決算で過去最高の年商18億3,500万円を達成
2009	ISO14001認証取得
2010	リーマンショックの影響で、第45期決算は大幅な経常赤字に

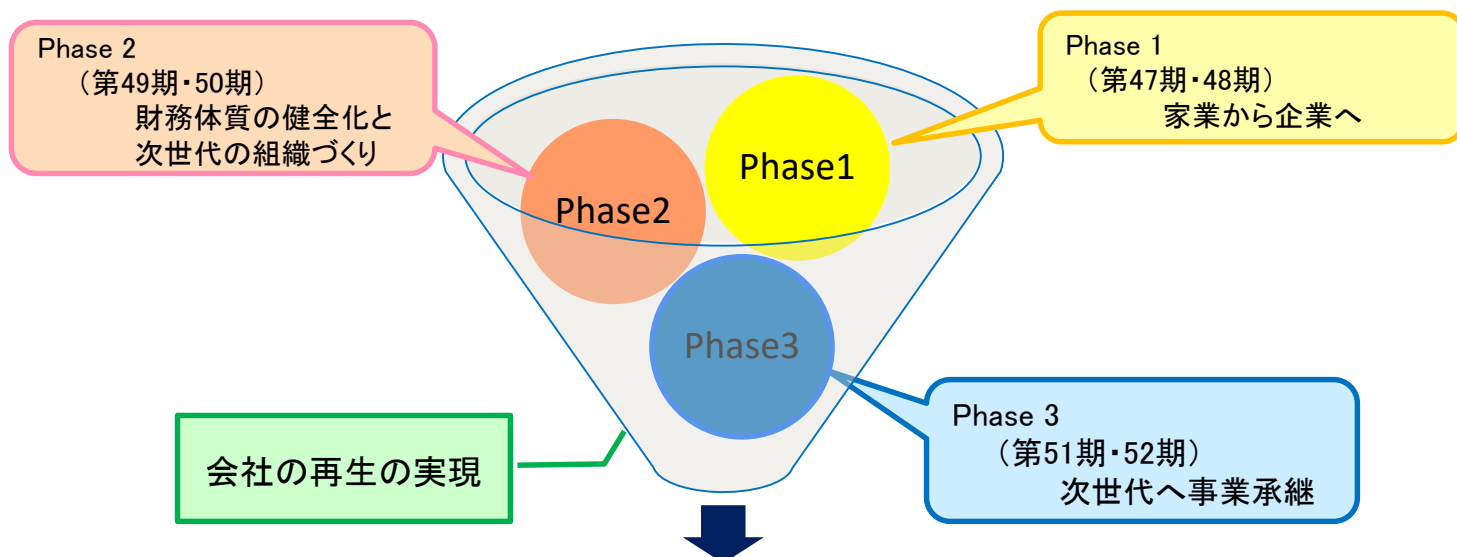


変革期

2010	第46期決算にて小幅ながら経常黒字に、大阪営業所閉鎖 第3代社長に村山雅隆が就任 *経営改革の実行 ①経営の見える化、②財務体質の健全化、③家業から企業へ *中期基本計画の発表 Phase 1：第47期・48期 家業から企業へ Phase 2：第49期・50期 財務体質の健全化と次世代組織づくり Phase 3：第51期・52期 次世代へ（事業の承継） 資本金を2,000万円に増資（社員持ち株とする）
2011	第47期決算で自己資本の黒字化 第2工場新築
2012	Phase2に入り、新組織スタート
2013	第49期決算で過去最高売上高を更新 23億6,500万円



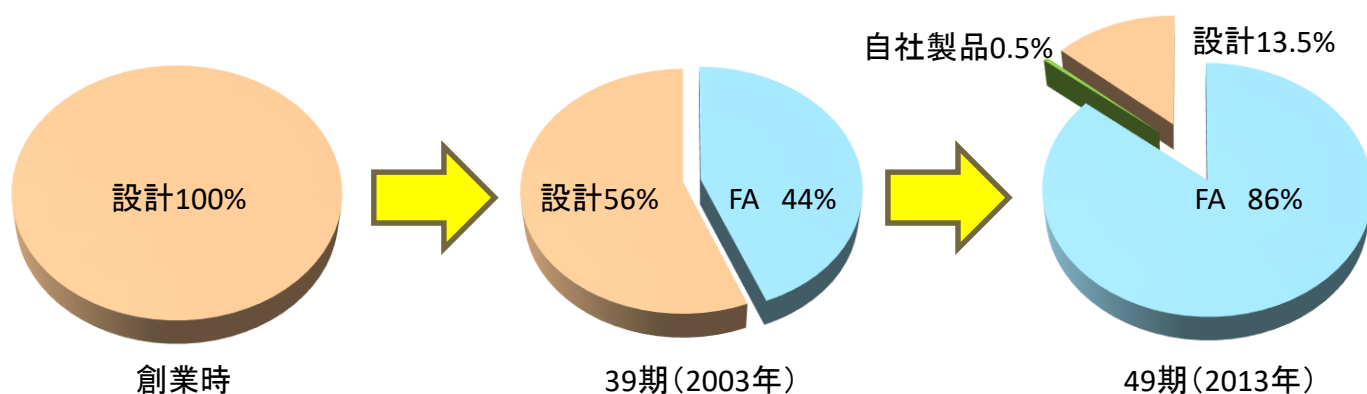
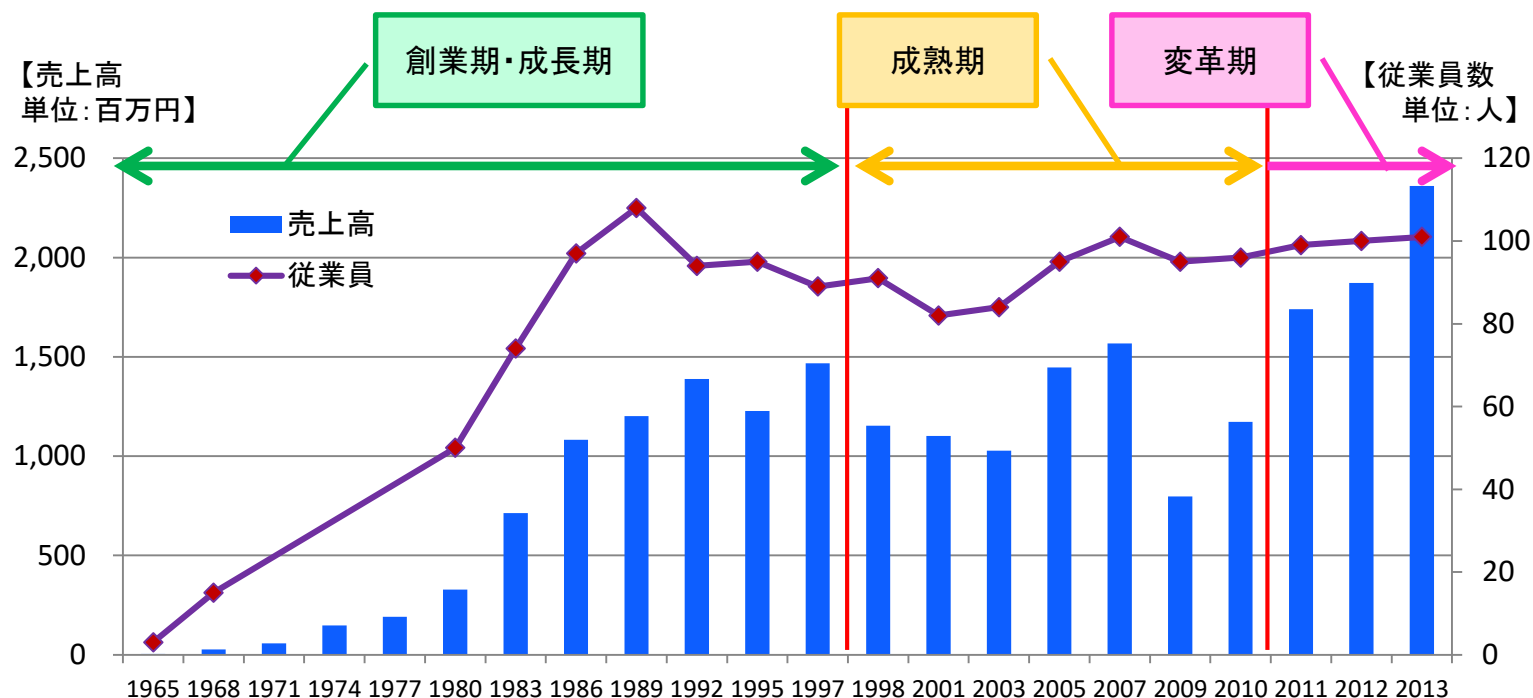
第47期（2011年度）～第52期（2016年度）をPhase 1～Phase 3に分けて



2017年～第2創業期へ

7. 会社概要・沿革等

売上高と社員数の推移



顧客ニーズと経営戦略の変遷

	創業期・成長期(33年間)	成熟期(13年間)	変革期
期 間	1965年3月～1998年3月	1998年4月～2011年5月	2011年6月～
代表者	初代社長 伊藤 甫	2代目社長 伊藤博司	3代目社長 村山雅隆
ニーズ	設計・製図の請負と派遣が主業務 創立20年目にもものづくり着手	設計部門中心からものづくりヘシフト	設計部門は緩やかな下降線 製造部門の伸びも一段落
戦 略	収益拡大、新規取引先の開拓 ものづくりの確立	収益拡大、設計・サービスとものづくり 自社製品開発	経営の見える化、財務体質の健全化 家業から企業へ
投 資	自社ビル・工場建設	新社屋の建設、社名改称	第2工場増設、太陽光発電・売電
成 果	売上高は順調に伸びた	順調に業容拡大 リーマンショックにより売上激減し、赤字に転落	経営改革により黒字転換 第49期決算にて過去最高売上を更新

7. 会社概要・沿革等

認 証

「人と環境に優しい機械の創造に向けて」

ISO 9001 認証取得

ISO 9001 : 2008 JIS Q 9001 : 2008 認証取得
*2008年4月10日 認証を受ける

●基本理念

弊社はより一層製品の品質に重点を置き、お客様に安心してご購入、ご利用して頂けるよう、品質を形にし品質システムを作る事といたしました。

そして、その過程で継続する顧客満足への追及、最高水準の「製品」の提供、弊社並びに従業員の成長を図る事が重要課題と認識し、取り組んでいます。

●基本方針

「当社が提供する製品とサービスは、
顧客の期待を満たし、信頼を得るものとする」



1. 当社では、従来の「品質最優先」を基本方針として生産活動を行ってきましたが、その解釈は「品質保証」の必要条件だけを捉えたもので、未だ不十分であることを認識し、ISO9001品質マネジメントシステムを取り入れたサービスを行います。
2. 品質管理最高責任者は、品質マニュアルに従った作業を全従業員に行わせる管理責任を有し、全従業員は品質マニュアルに従って作業を行う責任を有します。
3. 品質マネジメントシステムの有効性を継続的に改善させるため、目標を明確にし、各部門における品質目標を定めて、達成のための指示を行います。

ISO 14001 認証取得

ISO 14001 : 2004 JIS Q 14001 : 2004 認証取得
*2009年4月10日 認証を受ける

●基本理念

株式会社ミタチは「地球環境の保全」と、豊かな自然環境を次世代に継承していくことを最重要課題と認識し、自然との共生・調和を目指します。

また地球環境に感謝し、全員参加のもと保全及び改善に努め、「地球にやさしい」環境保全に配慮した企業活動を展開します。

●基本方針

1. 環境保全活動を推進する為に、社員一丸となって活動できる組織を整備し、また、目的・目標を設定、定期的に見直しを行うことにより環境マネジメントシステムの継続的改善を図ります。
2. 事業活動を通じての環境影響を的確にとらえ、省資源、省エネルギーの推進、産業廃棄物の削減に努め、環境保全を継続的に推進します。
3. 環境の維持・改善につながる製品開発及び技術の向上に努め、環境負荷低減型の製品作りを推進します。
4. 環境関連法、条例、その他要求事項を遵守し、環境汚染の予防に取り組みます。



7. 会社概要・沿革等

認 定

「中小企業IT経営力大賞2014」の『IT経営実践認定企業』に認定される。

「中小企業IT経営力大賞」とは、経済産業省が関係機関の共催・協力のもとに主催する平成19年度に創設された表彰制度です。

優れたIT経営を実現し、かつ他の中小企業がIT経営に取り組む際の参考となるような中小企業や組織に贈られます。

(経済産業省「ITポータル」より)



IT経営実践認定企業

実用新案登録

登録第3144175号

考案の名称:ガス爆発危険体感装置

実用新案者:株式会社ミタチ

考案者:谷口 剛一



許 可

一般労働者派遣事業(般28-050007)

* 1987年4月1日取得

機械器具設置工事業(兵庫県 般-15 第459844号)

* 2003年12月5日取得

外部機関との連携

1. 公益財団法人 ひょうご産業活性化センター
2. ひめじものづくり支援センター(姫路市・商工会議所・県立大学)
3. 神戸商工会議所 経営支援センター
川上・川下ビジネスネットワーク事業
4. 公益財団法人 ひょうご科学技術協会
 - ・産学連携支援
 - ・技術支援
 - ・販路開拓支援
 - ・設備投資支援
 - ・補助金関連支援 等
5. 産学連携
 - ・兵庫県立大学
 - ・関西大学
 - ・近畿大学

各大学のシーズ情報入手

8. お問い合わせ先

知的資産報告書とは

「知的資産」とは、企業における成長力の源泉である人材、技術、技能、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。したがって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源を債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対して、「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のガイドライン」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います。

本書利用上の注意

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います。

そのため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、本報告書に記載した内容や数値などを、当社が将来にわたって保証するものではないことを、十分にご了承願います。

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。

認定経営革新等支援機関 中小企業診断士 福地真一

本報告書に関するお問い合わせ先

株式会社ミタチ 総務部

兵庫県姫路市豊富町御蔭655番地35

電話番号:079-265-5670(代)