

# 知的資産経営報告書

2008

総合測量・計測サービス企業

株式会社 ソーキ

□ 社長からみなさまへ	.....	3P
□ 経営理念	.....	4P
□ 経営方針	.....	5P
□ これまでの歩み	.....	6P
□ 事業概要 -全般-	.....	7P
□ 事業概要 -計測機器事業部-	.....	8P
□ 事業概要 -システム事業部-	.....	9P
□ 事業概要 -SRSソリューション事業部-	.....	10P
□ 事業の強み	.....	11P
□ 財務実績ハイライト	.....	12P
□ 事業計画	.....	13P
□ 財務計画ハイライト	.....	14P
□ 企業概要	.....	15P
□ 付表 -ヒトという財産-	.....	16P
□ 付表 -チエという財産-	.....	17P
□ 知的資産経営報告書とは	.....	18P



昭和63年に測量・計測機器の総合レンタル・販売企業として創業したソーキ。測量・計測機器の提供を通じ“世の中のお役に立ちたい”という強い願いを込めて歩んだ今日までの20年。いまやソーキは、建設機器レンタル市場に対して18%(平成20年6月現在、当社調べ)超のシェアを有する業界トップの企業へと成長を果たしてまいりました。

測量・計測機器の普及、その機能向上への取り組みは、現場作業の省力化がもたらすコストダウン、測量・計測の高い精度(品質)がもたらす安心安全な建造物の建設、そして海上や地下、トンネルで働く現場作業員の苦汁作業からの解放に繋がるなど、社会に与える影響は決して小さなものではありません。

とくに近年では、環境保護という理念を背景に、建造物や設備などの物を新しく造るばかりではなく、既に存在する物の修理・維持、そして延命に対する社会的な関心が我が国でも高まりつつあり、5R 1P(Renewal Refine Reform Reduce Recycle & Prolong)への取り組みや理念を重視する傾向が強まっております。

このような社会的な要請に応えるため、平成19年6月にはSRSソリューション(Sooki Renewal System Solution)事業部を設置。従来の測量・計測という“はかる”能力を応用し、最先端技術を駆使した建造物や設備などの維持保全のための診断技術を提供することで、従来の計測機器事業部、システム事業部とともに、ソーキだからできる“はかる”分野での総合力の強化を図ってまいりました。

ソーキはこれからの新しい時代に向け、お客様に信頼され、必要とされる企業であり続けるために、常に未来に挑戦する心構えを忘れず、日々探究心を持って、新技術の創造に取り組んでまいります。ソーキの全社員が、この気持ちを胸に、お客様と共に歩み、次代へと前進することを第一義に、お客様にご満足いただける企業であり続けることをお約束します。

これからもソーキが創る(創造)、新しい未来(世紀)に、どうぞご期待ください。

株式会社 ソーキ  
代表取締役社長

## 都志 益一





計測技術で、新しい世紀を創造したい。この願いが我々ソーキの原点

## 要望を量る

お客様の“はかる”ニーズは何かを見極め、具体的にご提案をすることが我々の重要な使命。この使命は、高度な技術力と、他の追随を許さない豊富な測量機器を持ち、常に“はかる”現場のお客様に接する当社だからこそできること。これからも、高度な技術力と、豊富な測量機器という強みを活かし、奥深く、幅広いお客様のニーズに応えてまいります

## 実績で計る

測量・計測は、豊富な実績に裏打ちされた確かな信頼がなければ成り立ちません。現在当社では、小口径長距離カーブ推進自動測量システム※1で国内1,000現場を超える実績、移動体観測システム※2で沈埋艦48函という国内最大の実績、24時間自動変位監視システム※3でも多くの実績を残しております。今後も、より信頼される企業を目指して着実に実績を積み重ねてまいります。

## プロが測る

どんなに優れた測量機器を持っていても、それを使いこなせる技術がなければ、意味がありません。それゆえ、当社では、現場経験豊かな数多くの有資格者が、さまざま現場での測量業務もこなし、日々蓄積される“はかる”ノウハウを、より正確かつコストダウンにつながる効率的なシステム運用のご提案や、最先端技術のご提供に活かし続けてまいります。

## 未来を図る

日々多様化するお客様のニーズ。そして、これを追いかけるように、日進月歩で進化する計測・計量技術。“はかる”現場の最前線に立つ私たちは、今後もいっそう、お客様の声に耳を傾け、この声に応える技術を磨きあげてまいります。いままででは“はかれなかった”ものを“はかれる”ようにしたい。我々ソーキは、この思いを胸に、計測技術で“新しい世紀の創造”にチャレンジし続けます。



※1 地中を正確に掘削するための無人測量システム(当社特許製品)  
 ※2 船上で精密にリアルタイムで位置確認ができる測量システム  
 ※3 地盤の沈下(変位)を無人で24時間監視するシステム(当社特許製品)



## 先行投資という財産を礎に、総合測量・計測サービスのトップを目指す

ソーキではこれまで、ヒト・モノ・チエ、そして体制という四つの経営資源の確保と強化に力を注いでまいりました。これらの先行投資に対し、回収期をむかえるこれからは、四つの先行投資という確固たる財産をもとに、“総合測量・計測サービスのトップ企業”を目指してまいります。

### モノという財産

いまでは全国一の供給規模を確立し、2万台、総投資額35億円※1を超える卓越した測量・計測機器を保有する当社システム開発においても、総額15億円を超える投資を実施。その結果、現在までに5分野に亘り20件を超えるシステム製品を世に生み出しており、特定から総合工種へと横断的に展開することで対応工種の裾野を広げております。

### ヒトという財産

ライセンスという基礎的な知識の裏付けをもち、かつ現場で生きる経験という実務的な知識を併せもつ“高級技術者人材”の確保と育成に、当社は邁進して

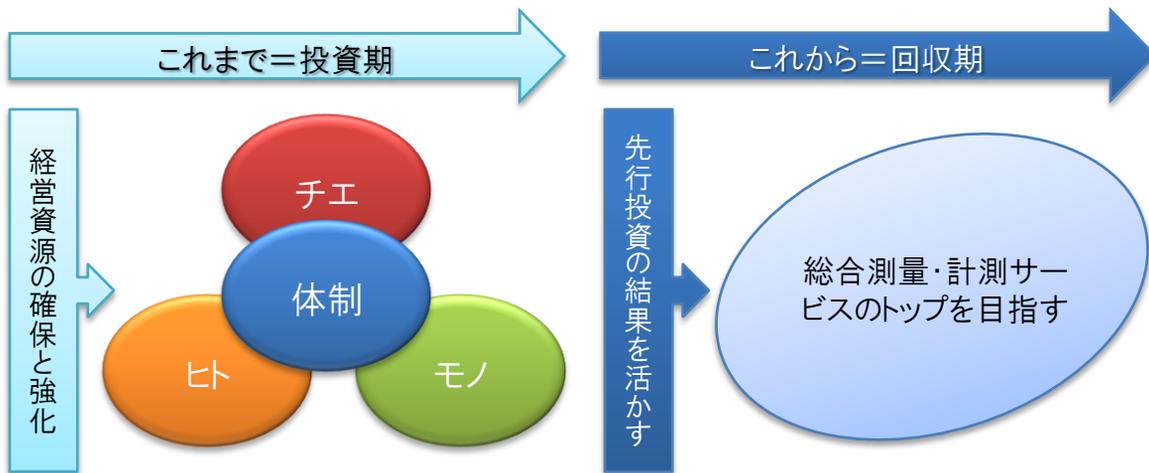
まいりました。現在では、平均年齢36歳という知識欲、知識吸収力の高い若手技術者が、幅広い技術分野※2から参画し、人材のコアを組成。個を尊重する、自由闊達な企業風土のなか、他社とは一線を画す、高度な開発力を有する数多くの人材確保に成功いたしております。

### チエという財産

京都大学との共同開発※3をはじめとする産学連携や、大手ゼネコンやメーカーなどからの依頼による共同開発にも取り組み、これまで10億円を超える研究開発費※4を投じてまいりました。その結果、現在では20件を超える国内・国際特許を取得または申請しております。

### 体制という財産

モノ・ヒト・チエという財産を基礎に、主要都市5箇所に営業所を設置いたしました。これらの営業所を起点に、営業・メンテナンス網も全国に広がり、“総合測量・計測サービスのトップ企業”たるに不可欠な流通体制を構築いたしました。



※1 保有台数、総投資額ともに、現在稼働している測量・計測機器のみに対応する数値  
 ※2 土木・測量・電気・電子・精密機械・システムエンジニア・ソフト開発などの分野  
 ※3 DDセンサー(非接触型3次元動的変位計測システム)を共同開発  
 ※4 平成14年以降、現在に至るまでの期間において投じた研究開発費の累計投資額



# これまでの歩み

## モノ、ヒト、チエ、体制という財産を生み出した、20年にわたる当社の歩み

これまでの当社が歩んだ20年間は、創業期、成長期、そして成熟期という三つの期間において行った投資の結果が現在のモノ、ヒト、チエ、そして体制という当社の強みを創出したしております。

### 創業期（創業から平成7年）

測量・計測機器の製造販売を主体とし、開発製造から販売整備までをこなす少数精鋭の組織として稼働、ニコンへのOEM供給を実現するなど、開発下請企業としてノウハウを蓄積してまいりました。また当時、測量・計測機器レンタルニーズをいち早く捉え、他社に先駆けて、当社の機器整備・メンテナンス能力を活せる機器レンタル事業に着手いたしました

### 成長期（平成8年から平成15年）

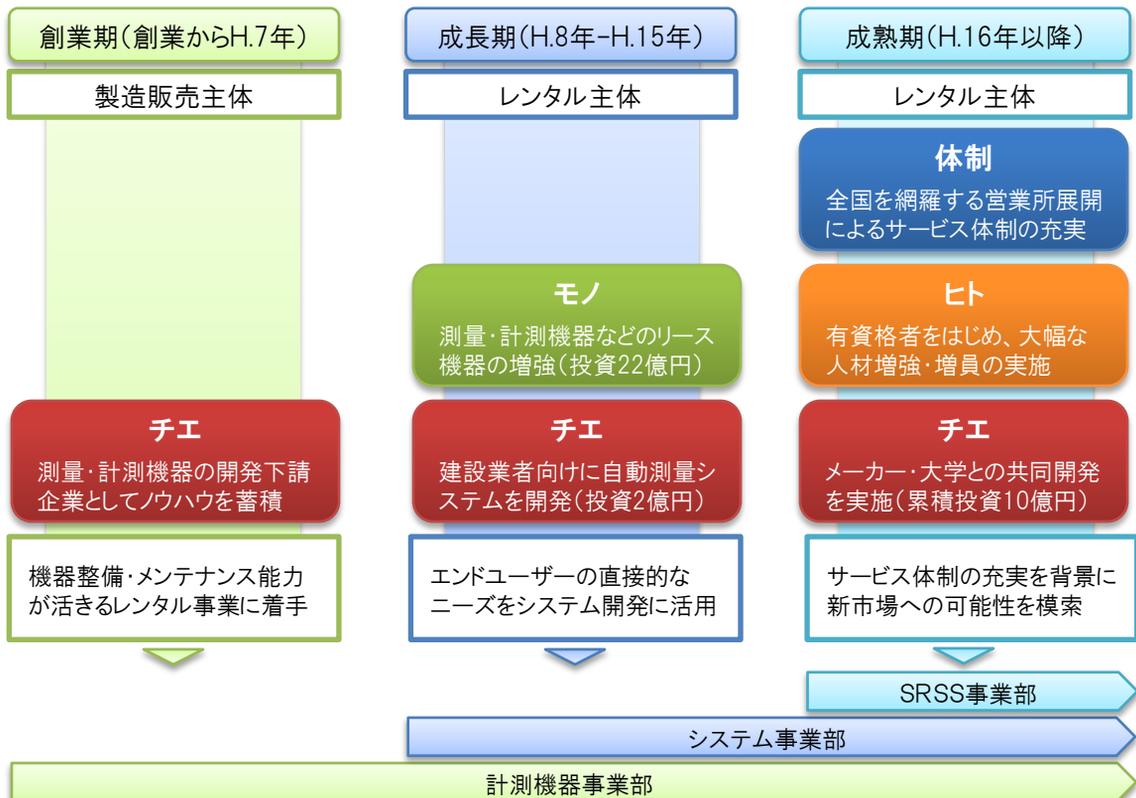
レンタルニーズの高まりを受け、この時

期から測量・計測機器レンタル事業が主体となり、リース機器の取扱量増大、ISO取得による業務品質の向上などの投資を図ることで、レンタル事業のさらなる拡大を目指してまいりました。

また自動測量システムの開発投資を皮切りに、エンドユーザーとの直接的な関係が生まれ、タイムリーかつダイレクトな顧客ニーズの収集が可能となりました。

### 成熟期（平成16年以降）

総合測量・計測サービスのトップ企業を目指すべく、有資格者をはじめ大幅な人材の増強・増員、メーカーや大学との共同開発、そして全国への営業所展開によるサービス体制の充実に投資を重ねてまいりました。また、この時期から、これまで蓄積してきた財産をもとに異業種、新市場への展開も目指しております。





ソーキだからできる。“はかる”ニーズ全てに応える総合サービスの提供

## 三つの柱の総合力

“はかる”ことに必要な要素は、“はかる”ための道具(モノ)、それを使う人間(ヒト)、そしてよりよく使うための技術(チエ)。ソーキでは、これら全てのエッセンスを採り揃え、計測機器事業部、システム事業部、そしてSRSソリューション事業部という三つの柱の総合力を活かして、基本的な計測から、その応用である診断に至るまで、“はかる”ニーズの全てに応えるサービスを提供しております。

## 計測機器事業部

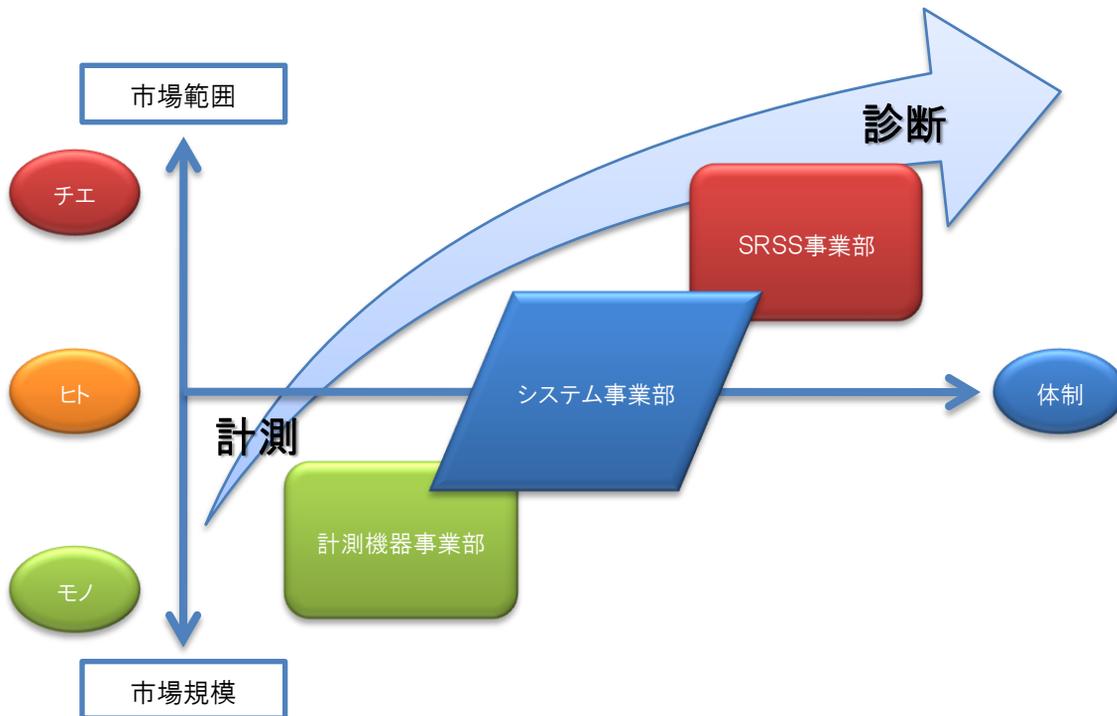
計測機器という“はかる”道具そのものをレンタルする事業部。豊富な測量機器という当社の“モノ”の強みを発揮しております。広域・地場建機レンタル会社を通じ、エンドユーザーである全国の建設業者に計測機器をレンタルしており、レンタルの卸という事業特性から、標的とする市場規模が大きな事業部です。

## システム事業部

正確かつ効率的に“はかる”仕組み(ソフト)とともに、計測機器をレンタルする事業部。高度な測量技術とノウハウを持つ“ヒト”やその“チエ”という強みを発揮しております。大手ゼネコンから地場土木・建設業者まで、直にエンドユーザーに計測機器をレンタルする事業部であり、顧客の生の声をもとに、“チエ”の高みを目指す開発部を併設しています。

## SRSソリューション事業部

新しい“はかる”方法を提供する事業部。当社の“チエ”という強みを発揮して、計測技術を応用し、進化させた診断技術を提供しております。既存設備や構造物の維持・保全を目的に、非破壊検査機器などの最先端機器を用いた診断技術を提供しており、産業機械や原子力装置、プラントなど、業種を問わず、広範囲な市場を標的とする事業部です。





## 業界唯一の“はかる”道具に専門特化したレンタル事業の全国展開

計測機器事業部では、トータルステーション、電子セオドライトなど距離や角度高低差を測る“測量機器”と、騒音計や温度計など、測量機以外のはかる機器の総称である“計測機器”に専門特化したレンタル事業を営んでおります。

計測機器事業部は現在、その売上高が全売上高の60%を占め、基幹事業として成長を果たしてまいりました。

### 【測量機器】

(トータルステーション)



### 【計測機器】

(騒音計)



## 事業の内容

計測機器事業部で取り扱う機材は現在、700種類、20,000台に及んでおり、汎用機器から特殊機器に至るまで、幅広い分野に対応いたしております。また大阪、東京、北海道、東北、中部そして九州に営業拠点を設け全国に営業網を展開するとともに、他社にはない充実したメンテナンス体制を構築しております。このような全国流通体制と、自前の整備機能を構築することで、機器を休ませることなく、より長い期間利用することが

でき、その結果、機器の稼働率は高水準で安定的に推移し続けております。

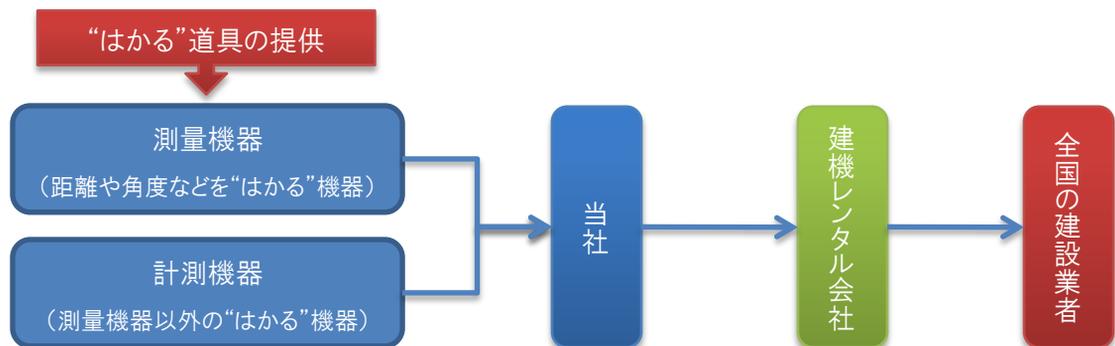
当社では、広域・地場建機レンタル会社などを通じ、これらの機器をエンドユーザーである全国の建設業者にレンタルするサービスを展開しています。

## 市場ニーズ

建設業において測量機は不可欠であり、品質管理や安全管理、環境保全、防犯・防災をキーワードとして検査業務が増加する建設現場においては計測機器へのニーズが高まっています。一方で、ユーザー自らが、これらの機器を保有すると、機器の維持保有にはメンテナンスコストの負担が生じ、機器の管理整備には専門的な知識やノウハウが必要となります。そのため、これらの機器をユーザー自らが保有するメリットは少なく、レンタル化、すなわちモノのファブレス化が加速する傾向にあることも、当社保有機器の稼働率が高水準で維持し続ける要因のひとつであるといえます。

## 主たる顧客

- 大手全国広域建機レンタル会社
- 優良地場建機・産機レンタル会社
- 大手・地場測量機器販売会社
- 大手・地場各種検査会社
- 大手建設業者



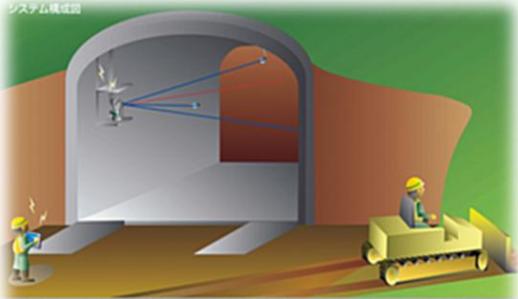


## “はかる”仕組みの新たな創造で、測量業務の無人化や自動化に挑む

システム事業部では、測量業務の無人化や自動化に挑み、測量の現場における安全性の向上、スピード化そしてコストダウンに資する測量システムの開発つまり主に測量機器分野における“はかる”仕組みの創造に取り組んでおります

システム事業部は現在、その売上高が全売上高の25%を占めており、当社の企業規模を底上げする事業部として現在まで成長し続けてまいりました。

### 【トンネルマーキングシステム】



### 事業の内容

システム事業部では、海上工事、地下・トンネル工事など苦汁作業をとまなう測量現場や、24時間の監視を必要とする測量現場に対して、日本で初めて測量業務の自動化に取り組み、これまで1,000を超える現場へと当社開発の測量システムを供給いたしました。

当社では、この事業部で開発した測量システムを、主にユーザーのコスト負担の低いレンタルによって、建設業者に対し直接供給いたしております。測量システム導入時には、現場経験豊かな当社技術スタッフが使用方法の指導にあたるとともに、24時間のサポート体制を設けることで、システムの品質だけでなく、フォローアップ体制も充実しております。

### 市場ニーズ

建設業界ではVEへの取り組みが求められる反面、建設業者自体の開発力が低下しており、新工法や技術の開発や運用を、社内から社外へとシフトする、すなわち**チエ**、**ヒトのファブレス化**傾向が強まっております。このような外部環境の変化を受け、システム事業部は、測量という分野において、新工法や技術の社外開発先としても機能するとともに、近年では、測量システムのレンタルのみならず、特殊測量を中心に、測量業務そのものの業務依頼を受けるケースも増加しつつあります。

なお、システム事業部では、将来的には汎用製品としても市場展開できる測量システムの開発に注力することで、付加価値の高さを維持しつつ、開発投資の確実かつ早期回収を図っております。

### 主たる顧客

- 大手ゼネコン
- 地場土木・海洋土木建設業者

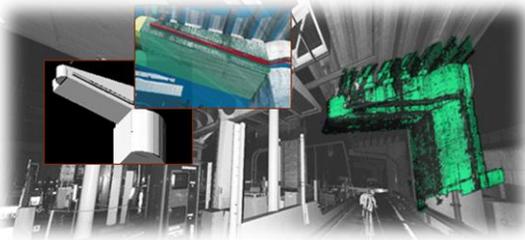




## より高度な“はかる”方法で、既存の建造物や設備の維持保全に挑む

SRSソリューション事業部では、測量機以外の“はかる”機器、すなわち主に計測機器の発展機器である、非破壊・非接触検査機器や調査機器を用いた計測業務の請負などを営んでおります。SRSソリューション事業部は平成19年6月に新設した事業部であり、現在その売上高は全売上高の15%を占めます。

### 【3Dスキャニング】



### 事業の内容

SRSソリューション事業部では、計測機器を用いた建造物や設備などの維持・延命を目的とする、3Dスキャニング事業や赤外線計測事業、3次元変位計測事業などを展開いたしております。

3Dスキャニング事業で用いる3Dスキャナーは、短時間で多点の3次元座標、データ点群を取得できる計測機器であり、電力設備全般、工場、各種プラントなどの現況診断に活用しております。赤外線事業で用いる赤外線カメラは、特高圧設備から、変電所(電気室)、高圧設備、低圧設備そして配管設備に至

るまで、発熱などの異常がないかを計測することによって、状態監視保全を行う計測機器です。そして3次元変位計測事業では、当社が京都大学との共同して開発したDDセンサーを用いて、橋梁の撓みや塔状構造物の傾きなどを計測し、現況診断を行います。

SRSソリューション事業部では、主として建設業界以外の一般産業界のエンドユーザーを対象に、これらの機器を用いた計測業務(診断業務)の請け負いや、3Dスキャナーや赤外線カメラのレンタルや販売も行っております。

### 市場ニーズ

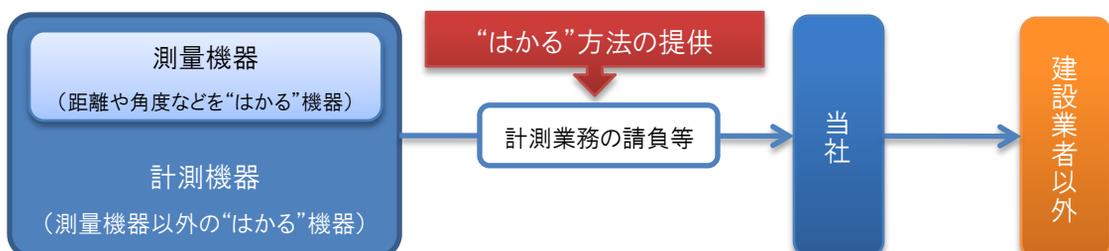
我が国でも建造物や設備などの新設ばかりではなく、維持保全に社会的な関心が高まりつつあるなか、建造物などの保有者は、これらの維持・延命に資する非破壊検査をはじめ、高度な診断技術の外部委託、すなわち**チエのアウトソース**の必要性に迫られつつあります。

このような外部環境の変化をとらえ、当社の強みであるチエを計測機器分野において進化させ、“はかる”という用益を、最先端技術を駆使した維持保全のための“診断”へと発展させております。

まさにこの事業部は、建設業界以外の業界において、当社の“はかる”強みの可能性を検証する事業部でもあります。

### 主たる顧客

■一般産業界、原子力・プラント業界





# 事業の強み

## モノ、ヒト、チエ、そして体制という財産の融合から生まれる事業の“強み”

当社の総合力を支える計測機器事業部、システム事業部、SRSソリューション事業部という三つの事業。これまでの事業展開において培った**モノ、ヒト、チエ**、そして**体制**という財産を融合することで、これら全ての事業に、差別化の原動力となる事業の“強み”が生まれます。

### 標的市場の強み

当社では、大手建機レンタル会社やゼネコンはじめ建設業界のみならず、各種生産工場やプラントなど、産業・工業機械業界も、その標的市場として捉え、幅広いマーケットの優良顧客層に対しサービスを提供することで、特定の市場に対する垂直的なシェアを拡大しつつも、複数の市場にまたがる水平的な市場展開を並行し、事業リスクを分散してまいりました。このような展開、すなわち標的市場の“強み”は、多分野に亘る高度な開発力の源となる**ヒト**、開発の応用展開を実現する**チエ**の裏付けがあるからこそ生まれる“強み”であるといえます。

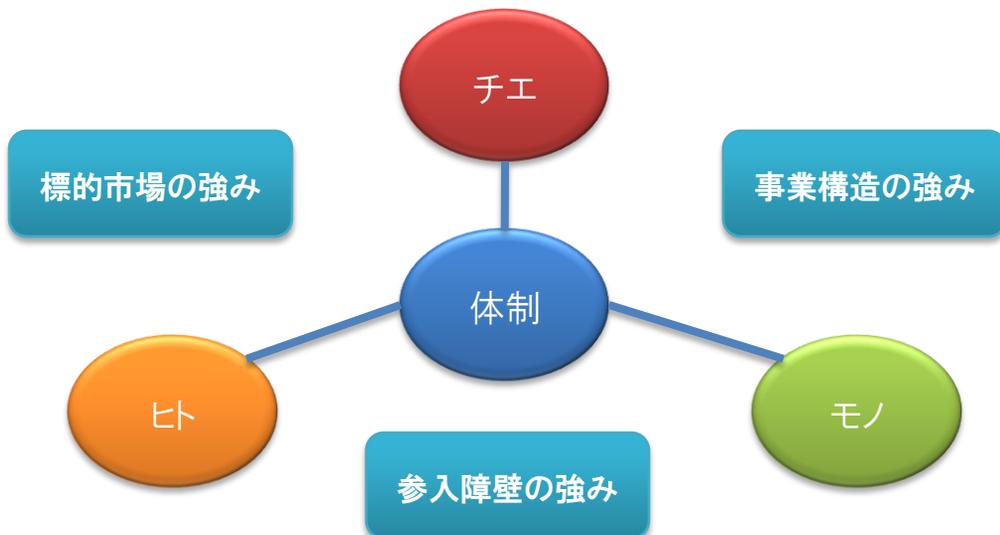
### 参入障壁の強み

これまで当社は、20年という長い時間

をかけ、卓越した規模の測量・計測機器を取り揃え、専門的知識と経験を兼ね備えた“高級技術人材”を確保してまいりました。これら**モノ、ヒト**という財産は直ちに確保できる財産ではなく、これらの財産が当社には潤沢にあるからこそ、総合測量・計測サービスという領域への他社参入が困難であり、この障壁が事業の堀を固める“強み”となっております。

### 事業構造の強み

機器レンタル業は、その事業特性から、機器購入費用、すなわち当初投資額を回収した後、急激に利益率が向上いたします。圧倒的規模を誇る測量・計測機器への投資を終え、回収期に入ろうとする当社はいま、この事業特性によって、さらなる高利益率体制に転じようとしています。また、**モノ**というハードな財産だけではなく、知的財産権に裏打ちされた**チエ**というソフトな財産によっても、その付加価値の高さから、利益率は大きく向上いたします。これからの展開においても、**モノ、チエ**を裏付けとする事業構造の“強み”を活かすことで、いっそうの高利益率体制の実現が可能となります。





## 回収期に入ろうとするレンタル事業を原動力に、当社の増収増益は続く

当社では、第16期(16年5月期)から第20期(20年5月期)までの5年間に、設備投資を集中することで、計測機器事業部、システム事業部、SRSソリューション事業部の三事業におけるレンタル事業の基盤を構築してまいりました。

その結果、レンタル事業の安定基盤をもとに、全社の売上高、経常利益ともに毎期連続して成長を果たしております。

なお、当社ではこれまで、設備投資に必要な資金の調達方法について、金融機関からの間接金融によるほか、平成20年5月発行分を第3回とする社債(私募債)発行による直接金融も行うなど、将来の成長に結実する投資のための資金調達にも注力してまいりました。

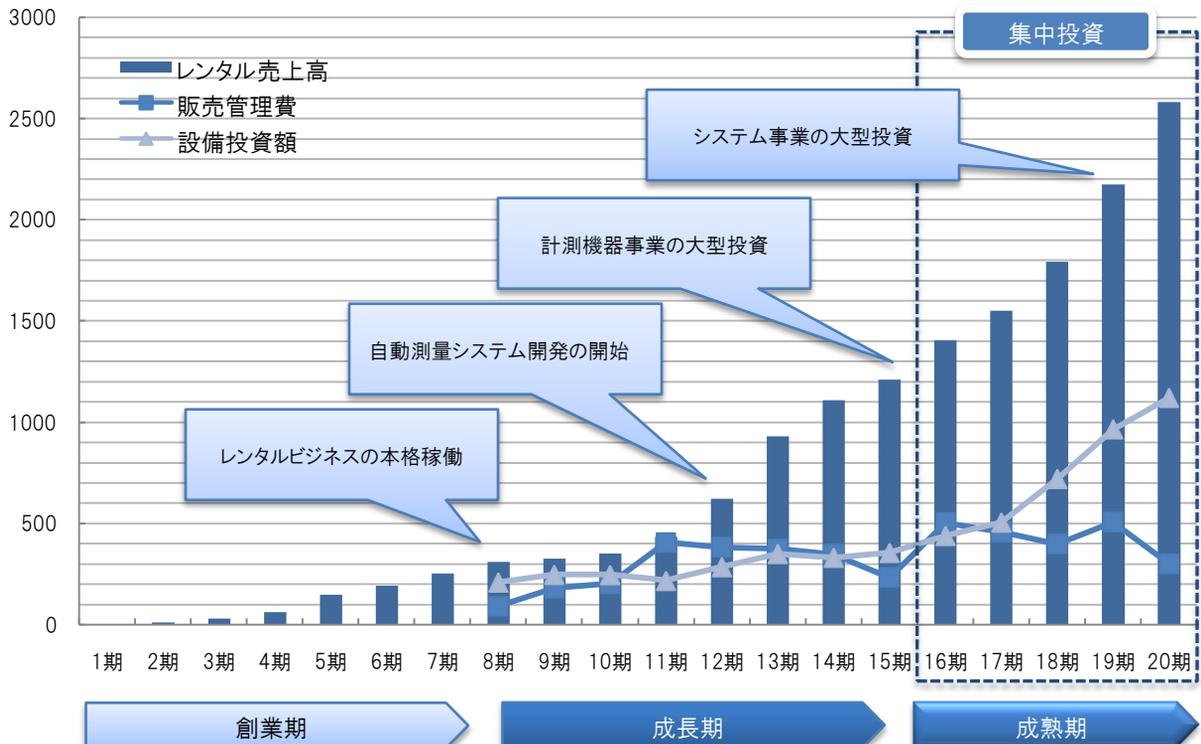
### 全社損益状況の趨勢



※1 左横軸は売上高を、右横軸は経常利益を示す。  
 ※2 20期(平成20年5月期)は決算見込値を計上。

### レンタル事業の損益趨勢

単位:百万円



※1 上記の値は、計測機器事業部・システム事業部・SRSソリューション事業部の三事業について、レンタル事業に係る売上高、販売管理費、設備投資額を抜粋した数値の合計額である。  
 ※2 20期(平成20年5月期)は決算見込値を計上している。



これからの3箇年で、計測機器レンタル市場シェア 25% 超を目指す

当社では平成23年5月期までの3箇年において、計測機器レンタル市場に対するシェア25%超(平成20年6月現在では18%超<sup>※1</sup>)の獲得を目指し、この目標のコアとなる計測機器事業部を軸に、付加価値の高いシステム事業部、高度な技術で新市場の可能性に挑むSRSソリューション事業部とともに、さらなる企業規模の安定的拡大を目指します

## 計測機器事業部

投資から回収期に転じた現在、利益率の高まるレンタル事業の特性と、レンタル機材の高稼働率維持を背景に、価格競争力による他社との差別化を図り、もって既存市場である建設業界への、さらなる市場浸透を目指してまいります。

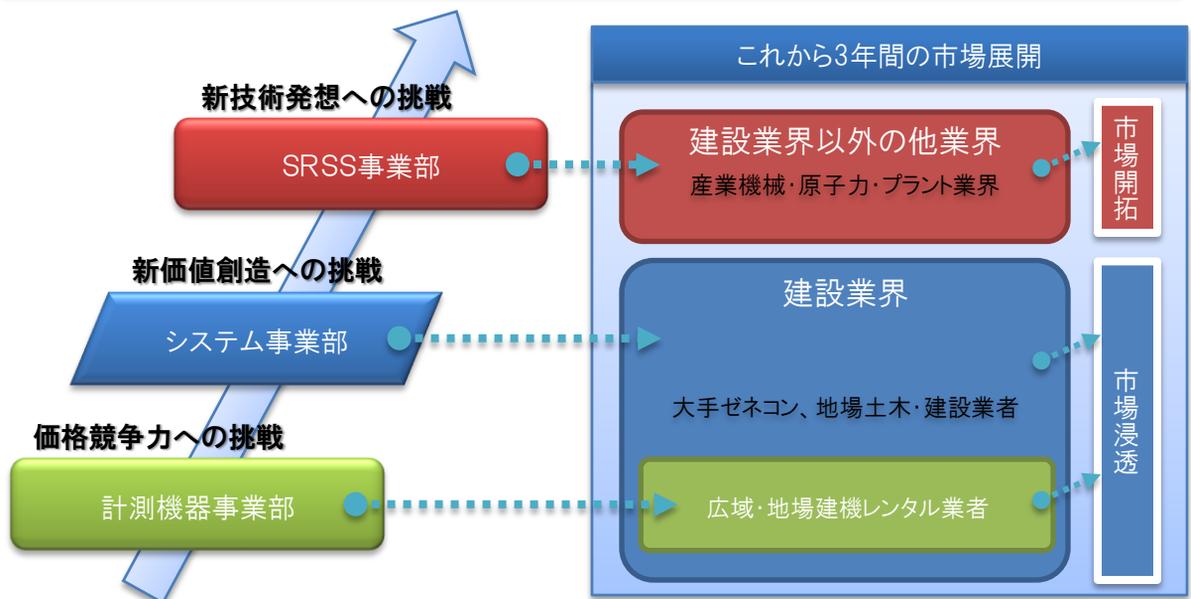
## システム事業部

技術革新のための開発に注力することは現在と変わりなく、すでに開発が完了し、稼働を開始しているシステム商品をはじめ、顧客の顕在・潜在ニーズの双方に応える付加価値の高いシステム商品の供給を持続することで、建設業界への市場浸透を目指してまいります。

## SRSソリューション事業部

当社がこれまで標的としてきた建設業界以外の業界に取り組むこの事業部では、新規参入業界に精通した人員を社内・社外から積極的に投入します。これにより、現実的な市場調査のもと、事業リスクの軽減を図りつつ、市場ニーズに即応する高い技術力の提供を図ります。

総合測量・計測サービスにおけるトップ企業としての確固たる地位を築く



※1 当社調べ

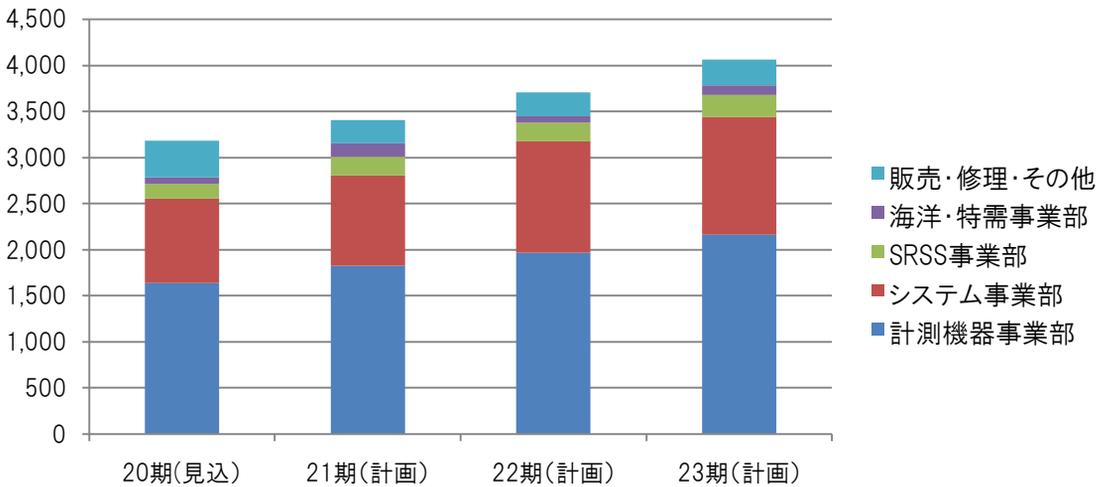


## 目標達成に必要な事業部ごとのマイルストーン（平成23年5月期まで）

第21期(21年5月期)から第23期(23年5月期)までの期間において、価格競争力への挑戦、新価値創造への挑戦、そして新技術発想への挑戦という三つの挑戦に、それぞれの事業部が取り組

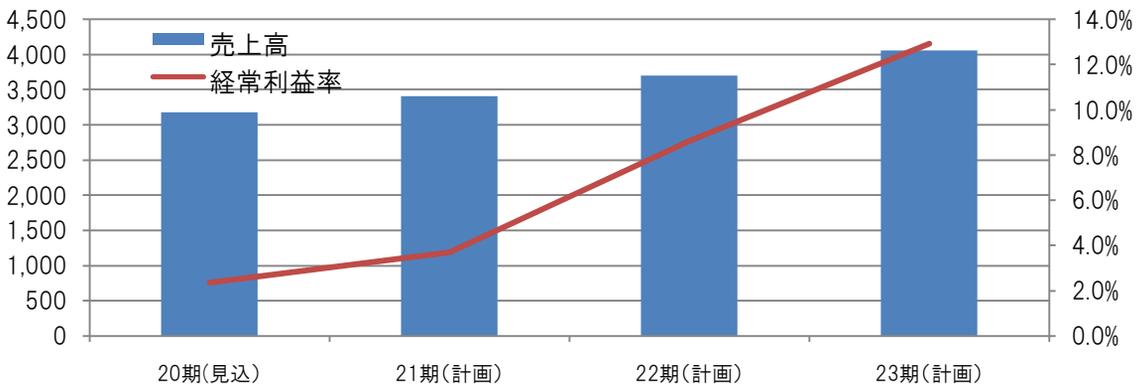
むことによって、各期・事業部ごとの成果目標の達成を目指し、その結果として全社レベルでのマーケットシェア拡大、そして利益の向上を背景に、さらなる価値創造を目指してまいります。

単位:百万円



	20期(見込)	21期(計画)	22期(計画)	23期(計画)
売上高(百万円)	3,182	3,406	3,705	4,060
経常利益(百万円)	75	126	320	525
経常利益率	2.4%	3.7%	8.6%	12.9%

単位:百万円



**■商号** 株式会社 ソーキ  
**■設立** 平成元年4月  
**■資本金** 2,000万円  
**■代表者** 都志 益一  
**■従業員数** 134名(平成20年3月現在)

**■役員**  
 代表取締役社長 都志 益一

常務取締役 稲葉 富男  
(技術統括)

常務取締役 田畑 寿良  
(経営統括兼東京支店長)

取締役 久松 秀雄  
(計器・システム事業担当)

執行役員 石倉 邦夫  
(海洋特需事業部長)

執行役員 小川 典彦  
(ゼネコン営業担当)

執行役員 益田 聖一  
(経理本部長)

監査役 坂本 利和

**■所在地**

**□本社**  
 〒550-0025  
 大阪市西区九条南4丁目2番4号  
 TEL06-6586-1707 FAX06-6586-1277

**□北海道営業所**  
 〒006-0803  
 北海道札幌市手稲区新発寒3条1-10-8  
 TEL011-667-4730 FAX011-667-4731

**□東北営業所**  
 〒983-0014  
 仙台市宮城野区高砂2-2-2  
 TEL022-786-9333 FAX022-786-9334

**□東京支店(東京営業所)**  
 〒135-0043  
 東京都江東区塩浜2-2-10  
 TEL03-5665-5601 FAX03-5665-5602

**□中部営業所**  
 〒453-0842  
 名古屋市中村区剣町177番地  
 TEL052-419-6400 FAX052-413-6900

**□大阪支店(大阪営業所)**  
 〒550-0025  
 大阪市西区九条南4丁目2番4号  
 TEL06-6586-1707 FAX06-6586-1277

**□九州営業所**  
 〒812-0063  
 福岡市東区原田1-43-43 D-101  
 TEL092-623-4373 FAX092-623-4374

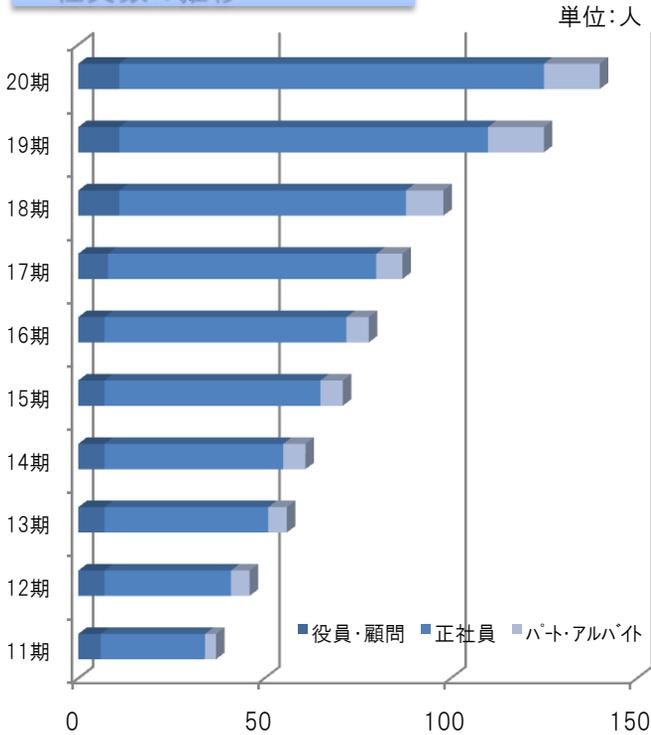
**■沿革**

昭和61年04月	創紀商会 創業
平成01年04月	法人に改組
平成01年11月	東京営業所を開設
平成07年08月	本社を現在地に移転
平成12年02月	ISO9002認証取得
平成13年11月	東北営業所を開設
平成15年01月	九州営業所を開設
平成15年11月	ISO9001認証取得
平成18年02月	北海道営業所を開設
平成19年06月	中部営業所を開設
平成20年05月	東京支店を設置 大阪支店を設置

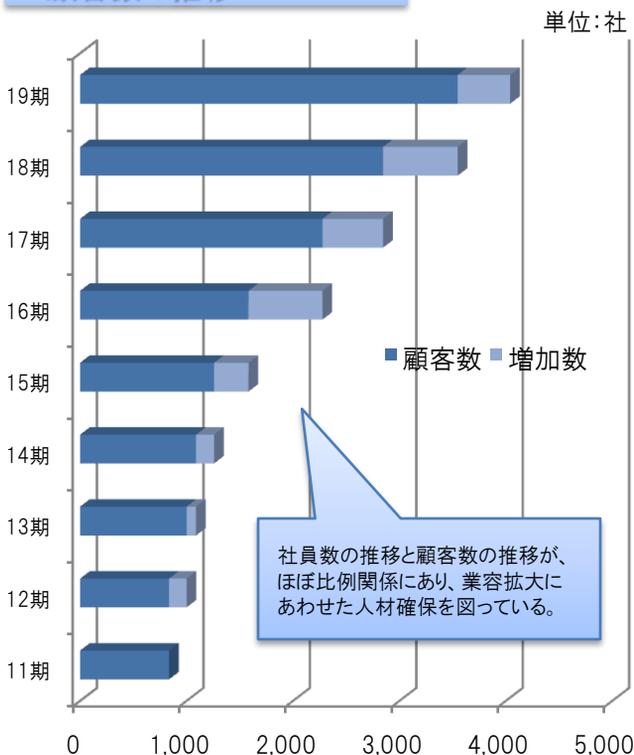


# 付表 -ヒトという財産-

## 社員数の推移



## 顧客数の推移



## 技術者及び資格保持者

平成20年6月現在

資格名称	保有者数
技術士総合監理(建設部門)	2名
技術士(建設部門・施工計画他)	3名
技術士補	2名
環境計量士(騒音・振動)	1名
環境計量士(濃度)	1名
測量士	12名
測量士補	9名
一級土木施工管理技士	10名
二級土木施工管理技士	2名
一級建築士	1名
一級建築施行管理技士	1名
一級造園施行管理技士	2名
二級造園施行管理技士	1名
甲種火薬類取扱保安責任者	3名
第三種電気主任技術者	1名
一級建設機械施工技士	2名
コンクリート主任技士	1名
コンクリート技士	2名
コンクリート構造診断士	1名
RCCM	1名
VEリーダー	12名
サーモグラファー(レベル1)	4名
サーモグラファー(レベル2)	1名
測量器修理技術者	7名
第三種放射線取扱主任	1名
X線作業主任者	1名
毒物劇物取扱者主任	1名
(合計延人数)	(85名)

(保有者数は延人数を記載)



# 付表 -チエという財産-

※ 共同出願、関連会社出願分を含む(平成20年6月現在)

発明の名称	出願日 公開日	出願番号 公開番号	現況
画像送信機能付き測量装置、撮像ユニット、測量方法 (ジオモニ)	2007年12月10日 (未公開)	特願2007-318415 特開-----	出願中
支保工の建込み方法 (鹿島建設・富士物産共同開発)	2007年11月09日 (未公開)	特願2007-290055 特開-----	出願中
推進機位置計測システムを用いた測量方法 (ジェッピーを使用した測量方法・ソキア共同開発)	2007年07月24日 (未公開)	特願2007-191584 特開-----	出願中
画像による既設管計測方法 (ジェッピー応用編)	2007年05月08日 (未公開)	特願2007-123621 特開-----	出願中
レーザー変位計 (DDセンサー・京都大学共同出願)	—	特願----- 特開-----	出願中
レーザー変位計の角度補正法 (DDセンサー・京都大学共同出願)	2007年03月20日 (未公開)	特願----- 特開-----	出願中
撮像システム、および立体画像撮像方法 (ツインアイ)	2006年11月07日 (未公開)	特願2006-301312 特開-----	出願中
推進機位置計測システム (ジェッピー/ハード・ソキア共同開発)	2006年02月08日 2007年08月23日	特願2006-30939 特開2007-21222	出願中
GPSを用いた測量方法 (3次元変換)	2006年06月26日 2008年01月10日	特願2006-175258 特開2008-3042	出願中
推進機位置計測システム (ジェッピー/ハード・ソキア共同開発)	2005年07月25日 2007年02月08日	特願2005-213772 特開2007-33105	出願中
ノンプリズム測距手段を用いた3次元移動量計測方法 (ノンプリでの3次元)	2004年08月31日 2006年03月16日	特願2004-252720 特開2006-71356	出願中
沈下測定方法 (ロードマンミニ)	2003年01月31日 2004年08月19日	特願2003-23708 特開2004-233245	権利確定
路面測定装置 (銭高組共同開発)	2002年09月13日 2004年04月08日	特願2002-267776 特開2004-108775	権利確定
管路の光学的測量方法、およびその方法に用いる光路 選択構造(スーパーリング)	2001年08月30日 2003年03月05日	特願2001-261196 特開2003-65760	出願中
掘削機の位置計測方法 (立杭シールド)	2001年07月04日 2003年01月24日	特願2001-203397 特開2003-20890	出願中
沈下測定方法 (測量機の位置決め)	2001年04月12日 2002年10月23日	特願2001-114117 特開2002-310648	拒絶
シールドマシンの掘進位置計測システム (急曲線シールド)	2000年10月04日 2002年04月19日	特願2000-305099 特開2002-116026	出願中
円柱状物の位置観測方法 (帯状ターゲット)	2000年07月03日 2002年01月23日	特願2000-200774 特開2002-21077	出願中
角度測定補正方法 (角度補正)	2000年04月10日 2001年10月19日	特願2000-107927 特開2001-289635	出願中
沈下測定方法、及び沈下測定装置 (ロードマン)	1999年09月02日 2001年03月21日	特願平11-248945 特開2001-73316	出願中
反射プリズム用開閉装置及び反射プリズム用開閉装置を 用いたトータルステーションによる測量方法(シャッター)	1999年07月23日 2001年02月09日	特願平11-209267 特開2001-33251	出願中
推進装置および推進工法における測量方法 (推進)	1999年07月12日 2001年01月26日	特願平11-198063 特開2001-21355	権利確定



## 知的資産経営報告書の意義

**知的資産**は、従来の財務諸表に記載され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、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、財務諸表には表現されにくい、経営資源の総称と定義されています。

**知的資産経営報告書**とは、目には見えにくい経営資源、すなわち知的資産を、

債権者、株主、顧客、従業員といった企業のステークホルダーに対し分りやすく伝えることで、将来にわたる企業の価値向上に向けた取り組み（価値創造戦略）の共有化を目的に作成する資料です。

平成17年10月には、経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、原則として、本書は、このガイドラインに準拠して作成しています。

## 本書ご利用の際の注意事項

将来の経営戦略及び計画並びに附帯する事業見込みなどのすべては、本書作成日現在にて入手可能な情報をもとに、当社独自の判断で記載しています。

そのため、将来にわたる経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によっては、

本書の内容を変更すべき必要が生じることもあり、本書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、当社が将来にわたり、本書記載の内容のすべてを保証するものではないことを、あらかじめご了承ください。

## 本書に関するお問い合わせ先

株式会社 ソーキ 本社 経財本部長 益田 聖一（ますだ せいいち）  
〒550-0025 大阪市西区九条南4丁目2番4号  
TEL 06-6586-1707 FAX 06-6586-1277 E-mail masuda@sooki.co.jp