

ようこそ!! 夢工場

# ANAテック株式会社

事業を未来に繋げる

## 知的資産経営報告書

2024年 9月



はじめに：本報告書作成の意図

弊社もお陰様で、2007年創業から17年を迎えました。

これを機会に、これまでの仕事の中で培ってきた、風土、ノウハウ、ネットワークといった目に見えにくい資産（無形資産）を棚卸し、お客様、従業員の皆様、その他ご支援をいただいている皆様に、お示しするとともに、これらを一層活用して、弊社の事業をどのような未来に繋げていくのかを、お示し、今後一層のご支援を賜りたいと考え、本報告書を作成することいたしました。

ご一読いただければ、必ずや弊社の将来の姿を皆様に確信いただける存じます。

ANAテック株式会社代表取締役 安藤 知史

## 本報告書の流れ

1. **会社概要** P1  
当社の自己紹介です。
2. **目指す姿** P3  
3年後に目指す事業の姿とその戦略を一目で解る形に「見える姿」でまとめました。  
この報告書のまとめです。
3. **当社が選ばれる理由** P4～P5  
直接インタビューで、お客様、従業員、その他当社をご支援いただく皆様が、他社ではなく当社を選ぶのか、その理由をお聞きました。
  - 1) お客様に選ばれる理由 P4
  - 2) 従業員に選ばれる理由 P5
  - 3) その他の利害関係者に選ばれる理由 P5
4. **当社を選んでいただける価値の源泉** P6～P15  
お客様に選んでいただける理由の源泉は、これまで培ってきた、風土、ノウハウ、ネットワーク、人材といった普段目に見えない資産が生み出した当社ならではの価値でした。
  - 1) 17年続くチャレンジ精神 P6～P9  
創業以来17年、事業承継後も継続しいて続くチャレンジ精神と強みを高める活動を紹介します。
  - 2) お客様の満足を作る工程 P10～P15  
顧客のあらゆるニーズに応える技術と顧客開拓について説明します。
5. **知的資産を活用した未来を拓くストーリー** P16～P17  
目指す姿を実現するために、如何に当社の知的資産を活用するか、先ずその一步を踏み出す取組を決めました。
  - 1) 3年後の目標・目指す姿と、発掘した強みを整理しました。 P16
  - 2) 課題解決のストーリー作り P17  
当面の課題と具体的方策、未来に向けた指針、3年後の姿を達成する活動を作成しました。

# 1. 会社概要



〒239-0836  
神奈川県横須賀市内川1丁目7番  
23号

資本金 1000万円  
従業員 8名

## 沿革

設立 2007年6月21日

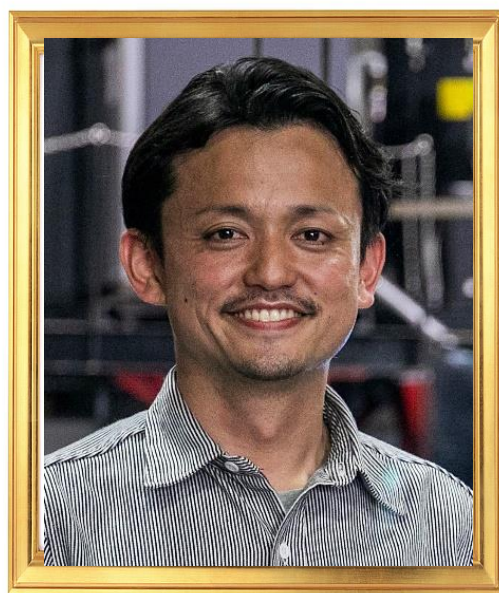
## 事業概要

- ・各種金属製品の切断、穴あけ、折曲、溶接加工
- ・鉄道車輛・輸送車輛備品加工
- ・電子応用機器等の精密鈑金加工
- ・上記各号に付帯関連する一切の事業

## 企業理念

新たな技術、技能を生み出し  
優秀な人材を育て積極的な設備  
投資と高生産性を確保し  
クオリティーやオリジナルといった付加  
価値を高め社会貢献する製品を  
作り出していく。

代表者 ANAテック社2代目社長  
安藤知史



「ものづくり」と「人づくり」、そして「謙虚な心で  
挑戦し続ける人材の育成」。

「新しい技術や技能を生み出すこと」。

「ソリューションを提供するための未来への投  
資」。

ANAテックでは、これらを大切な要素として実  
践することで、高い生産性をこれからも継続し  
て生み出していきます。

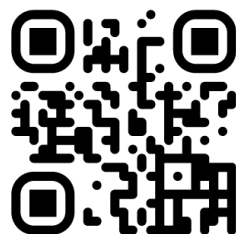
# 1 . 会社概要



## 歴史ある横須賀の"夢工場"

当社は、鉄道車両部品や自動車部品などの大手メーカーに加え、アイアン家具やキャンプギアなど幅広い製品を製造しています。

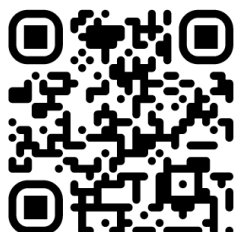
社員全員が夢を持ち、「製造力と人間力」で、お客様の理想を最高のクオリティとスピードによって実現する、そんな会社です。



## 鉄の匠が作り出す新しいものづくりのカタチ

ANAテックの職人が一つひとつ丁寧に作り上げるインダストリアル家具やキャンプギアは、耐久性が高く、オーダーメイドも可能。

歴史ある横須賀のものづくりの心を受け継ぐ若者たちの、新しい視点によって「こんな暮らしをしたい」をカタチにしています。



## 金属加工品で彩られたスタイリッシュなコインランドリー

ANAテックでは、IronLifeとしての自由な表現の場としてコインランドリーを運営、プロデュースをしています。金属加工品で叶えるインテリアの提案や、品質の良さ、業界そのものに興味を持ってもらうことで、この先の未来を変えたいと本気で思っています。





# 3年後の目指す姿

目標  
売上 300,000,000円  
営業利益 30,000,000円

## 目指す姿のイメージ

様々な世代の子供たちが、団地の公園で遊具を使って一緒に遊ぶような、ゆるやかで自由な関係の中で、それぞれが自分の夢を達成できるような状態を目指します。



## 事業軸の拡大

Iron Lifeを軸に他分野への進出  
(建材、什器、家具、アクセサリ等)



P16-17

## 無人化の追求

従業員のスキルアップと共に自動化  
(プロセス効率化、設備の更なる導入を進める)

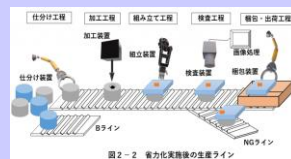


図2-2 電力化実装後の生産ライン

## チャレンジ精神とたゆまぬ挑戦

BtoB  
金属加工  
ANAテック



BtoC  
金属加工  
Iron Life



- ①お客様に選ばれる理由
- ②従業員に選ばれる理由
- ③利害関係社から選ばれる理由

P4-5

## 1, 創業より17年受け継がれた歴史資産

- ☆創業期より継続しているチャレンジ精神
- ☆補助金制度を活用し最新設備を積極導入
- ☆グローバル基準の品質や外部知見を導入
- ☆新規事業の導入で顧客数、売り上げ拡大等

P6-9

## 知的経営資産

弊社が選ばれる理由を  
生み出す見えざる資産

P10-15

## 2, お客様の満足を作る工程

- ☆顧客のニーズを業界でTOPレベルの設備、技術で実現
  - ・3 DCAD、レーザー加工、曲げ、溶接バリ取り、レーザーマーカ等
- ☆新規顧客の開拓
  - ・各種イベント、ショールーム等

P3

未来

現在

# 3. 当社が選ばれる理由

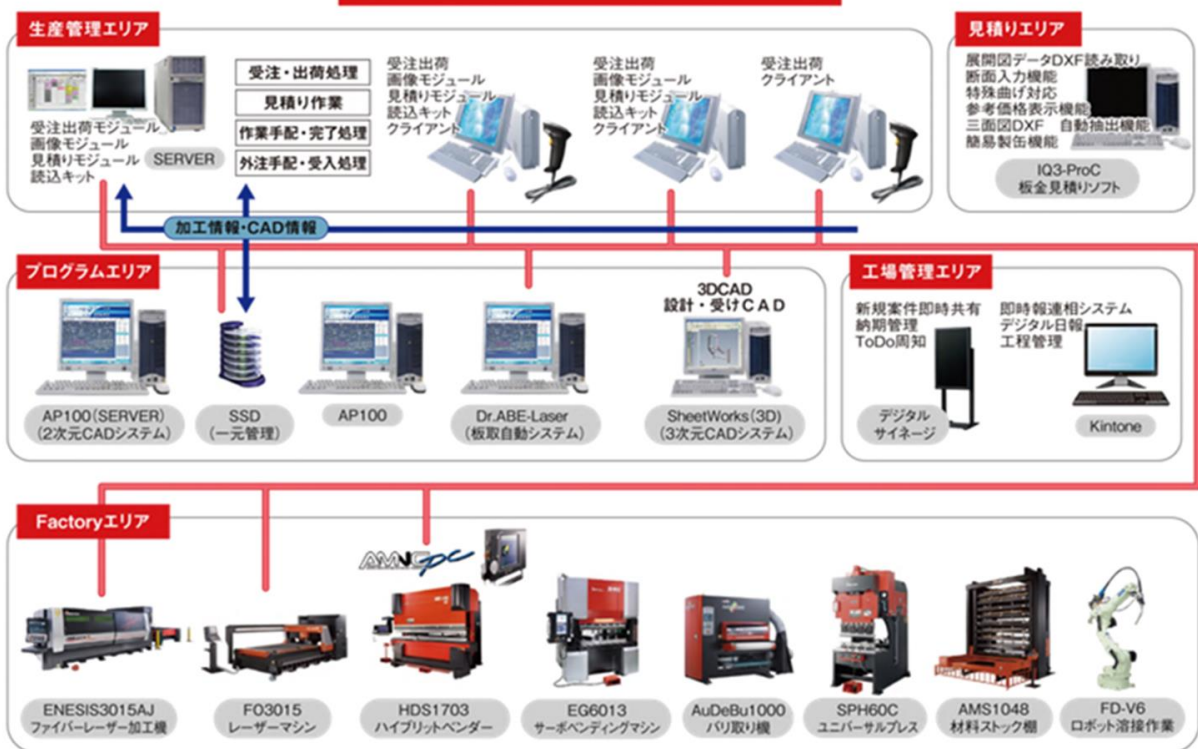
## 1) お客様に選ばれる理由

### ★最新設備と経営でニーズに応える

#### お客様インタビューコメント

規模が小さい会社であるが最新設備とグローバルな経営（ISO認証）を実行しニーズに対応している。

#### ANAテックネットワーク構成図



### ★柔軟な対応

#### お客様インタビューコメント

- ・社員が若く積極的で柔軟な対応が出来る。
- ・少量の依頼でも引き受けてくれる。
- ・急な依頼でも引き受け、妥当な対応策で納期を守ってくれる。

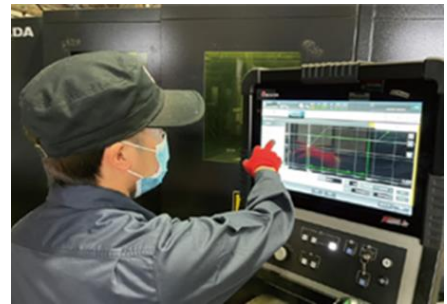
### 3. 当社が選ばれる理由

#### 2) 従業員に選ばれる理由

##### ★新しいことにチャレンジできる会社

##### 従業員インタビューコメント

- ・性能の良い設備でチャレンジできる。
- ・考える時間と職位を与えられ人間として成長している。
- ・特に残業無しで納期を守れている。
- ・新規事業へ挑戦している。



### 3. 当社が選ばれる理由

#### 3) その他の利害関係者（金融）に選ばれる理由

##### ★補助金の有効活用と地域貢献

##### その他の利害関係者（信金）インタビューコメント

- ・補助金をうまく活用している。
- ・モノづくりに情熱があり若手社員のやる気を引き出している。
- ・地域の活性化に貢献している。



弊社が選ばれる理由、その源泉は全て弊社独自の  
知的資産にあった!!

次ページ以降で解説



## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### 1) 創業期より継続して続くチャレンジ精神

創業より17年受け継がれた同業他社にない歴史資産

#### ①創業期（2007年～2011年）

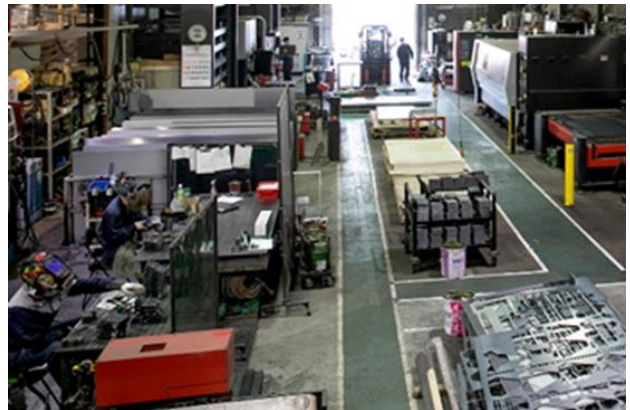
2007年金属加工業を現社長の父親が横須賀市に家族含め4名で設立した。



初代社長 安藤準一

#### 歴史価値分析チャートより

- ・早くから国際品質規格を学ぶためISO品質認証（ISO9001（2008））を取得。
- ・製造業の基本である5Sの手法を外部機関による導入を図った。



同規模の同業他社に先んじてグローバル品質基準や、外部専門家による5Sの導入を図り経営の基盤を確立した。

児童対象に物作りの楽しさを学ぶため職業体験を実施している。

ANA テック × 職業体験





## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### ②基盤確立期（2012年～2019年）

- ・幅広い顧客を獲得するため、最新設備、システムの導入を補助金活用で実現した。
- ・外部へ積極的に宣伝活動を開始。本来の金属加工を生かした新規事業を開始した。

#### 歴史価値分析チャートより

- ・毎年補助金を活用した最新設備（3次元CAD,CAMシステム 高性能バリ取り機、等）を導入、活用している。
- ・横須賀市の多くの団体に加入しイベントへ積極的に出展、時代のニーズの取り込みと従業員のモチベーションをあげている。
- ・新規事業（Iron-Life）を開始した。



外部イベントへ積極的に従業員と  
共に参加している。

毎年補助金の獲得



個人別iPad,最新設備の導入と活用



強みをさらに生かした  
新規事業

## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### ③成長期（2020年～現在）

長男が2代目社長に就任、設備の拡充、外部専門家の導入、女性活用により事業の拡大。

新規事業（Iron Life）の充実による売り上げ、顧客数増。

#### 歴史価値分析チャート

- ・補助金を活用した高性能レーザー加工機の導入。
- ・大学とのデザイン活動のコラボ。
- ・新規事業（Iron Life）の本格化。
- ・新規従業員の確実な雇用。
- ・外部知見と女性活用。



高性能レーザー設備の導入により顧客の  
様々なニーズに対応



Iron Life事業の定着、拡大

外部（大学生）とのコラボ  
レーション



魅力ある採用活動



宣伝、広報活動に女性と、  
外部専門家の活用



従業員に分かり易い  
経営計画書



## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### 歴史的資産まとめ

☆創業期より継続してチャレンジ精神が息づいている。

- ・創業時より意欲的に設備を導入、人財の投入により新しい商品へ挑戦している。

☆創業期よりグローバル基準の品質基準や外部知見を積極的に導入している。

- ・地域で同業他社に先んじてグローバル品質基準（ISO認証）や様々な領域に外部専門家の知見を導入している。

☆継続して補助金制度を活用し最新設備を積極導入している。

- ・補助金活用で同規模の他社にない最新設備を導入している。

☆新規事業の導入で顧客数、売りあげを拡大している。

- ・Iron Life事業の開始、拡大を図り、新規顧客増、売りあげに貢献している。

☆地域の団体が主催する各種イベントへ積極的に参加し出展している。

- ・従業員が参加することでモチベーションを高めている。

☆ものづくりの楽しさを伝えるイベントを開催している

- ・大学とのデザインコラボ、学校の生徒対象の職業体験会の開催。

# 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

## 2) お客様の満足を作る工程

お客様の満足を作り込む、他社にはないノウハウ、技術。

付加価値プロセス、時系列に付加価値プロセス抽出した

### ① 新規顧客の開拓に向け外部に積極的発信している。

#### 外部イベントへの積極的参加と展示。

- ・横須賀工業振興協同組合として出店。  
アイデア商品を積極的に出展。
- ・横須賀産業フェスに参加等。

#### レストラン等に自社商品の展示（ショールーム）による活動。

- ・横須賀ビール店
- ・横須賀ポートマーケット
- ・ランドリーショップ（自営）

#### 各種表彰による知名度（商品の認知度）向上

- ・神奈川産業ナビ大賞
- ・読売新聞きらり企業掲載
- ・関東商工会議所連合会ベストアクション  
賞受賞等



横須賀ビール店内  
(テーブル・椅子・手すりを製作)





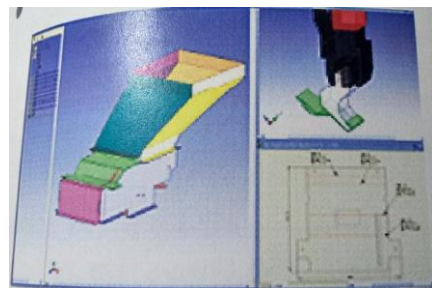
## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### 2) お客様の満足を作る工程

#### ②仕様検討/設計CAD

3次元CAD・CAMを利用することにより瞬時に製品形状などを理解し溶接個所を極限に減らした形状で低コストを実現します。

お客様との製品加工前の形状共有も容易になり製造プロセスの高速化、不良率の削減につながります。



#### ③生産準備

- キントーンの導入。
- デジタルサイネージの導入。
- キントーンの専門家の意見、アイデアの定期活用。(カスタマイズ)

以上により予定は色分けされ、各工程の全体及び個別の進捗が即座にわかる。  
(目で見える管理の実現)



## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### 2) お客様の満足を作る工程

#### ④ レーザー加工



1号機：レーザー加工機

鉄・ステンレス・アルミとも25mmの板厚の材料を可能として加工速度、精度を向上した。その他銅、真鍮の加工を可能とした。

2号機：0.001ミリ台の精度で高速加工を実現。



#### ⑤ 曲げ加工

1号機：170tベンディングマシン。

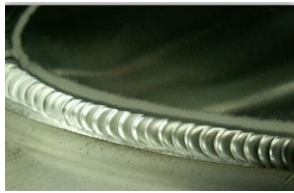
2号機：最大3メートルまで加工可能  
サーボ機構による0.001mm単位の送り  
精度と高生産性。



## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### 2) お客様の満足を作る工程

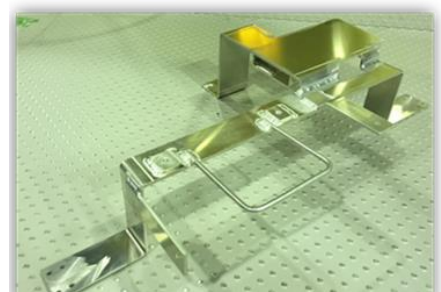
#### ⑥ 溶接



鉄・ステンレス・アルミ材の溶接を薄板から厚板まで加工を行なう。

ファイバーレーザー溶接による精密で高品質な溶接、高速な溶接により、製品の納期を短縮、溶接不良の減少、材料の節約により、コスト削減に貢献している。

さらには2016年3月に6軸溶接ロボットの導入により複雑形状品や大量生産品までの様々な加工を行っている。



#### ⑦ その他

- ・高性能バリ取り機による生産性向上。
- ・レーザーマーカによる複雑な形状、材質への精細加工の実現。



## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### 2) お客様の満足を作る工程

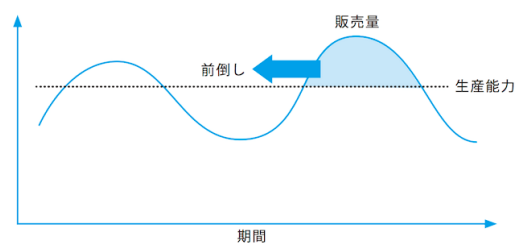
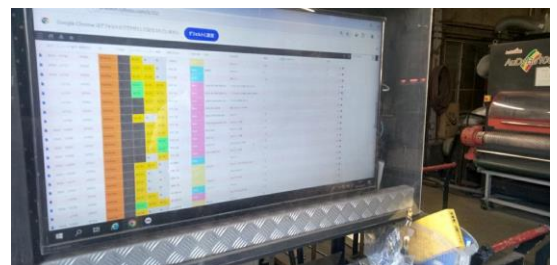
#### ⑧ 納期、品質保証

| 発注   | レポート番号 | 納期月日  | 先       | CAD | レーザー | ベンダー | 在庫 | 顧客会社名 | 作業内容 | 品名 | 納期 |
|------|--------|-------|---------|-----|------|------|----|-------|------|----|----|
| 2024 | 10765  | 6月10日 | Working | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11655  | 6月10日 | Working | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11621  | 6月10日 | Working | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11578  | 6月10日 | Working | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11689  | 6月10日 | Finish  | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11692  | 6月10日 | Finish  | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11683  | 6月10日 | Finish  | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11703  | 6月10日 | Finish  | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |
| 2024 | 11749  | 6月10日 | Finish  | 先   | 先    | 先    | 先  | 先     | 先    | 先  | 先  |



・従業員全員にiPadを支給し、全員が日報等に活用することにより日々タイムリーに納期、品質を確保している。

・デジタルサイネージの活用（カスタマイズ、外部専門家）により顧客別、工程別に生産の優先を見える化し、顧客との調整。生産の平準化を実現している。





## 4. 当社を選んでいただける価値の源泉

### 2) お客様の満足を作る工程

#### 工程価値まとめ

☆顧客のニーズ（多品種、少量生産、納期、品質、コスト）を業界でTOPレベルの設備と高い加工技術で実現している。

- ・CAD：3D CADによる製造プロセスの高速化、不良率の削減。
- ・切断：レーザー加工機による高い精度で高速加工。
- ・曲げ：ベンディングマシンによる高精度な曲げ加工。
- ・溶接：高精度、高速による納期短縮。
- ・その他：バリ取り高速化、レーザーマーカによる複雑・精細な加工 等。

☆新規顧客の開拓に向け外部に積極的発信をしている。

- ・地域（横須賀市中心）の各種イベントに参加と展示。
- ・レストラン等に自社商品の展示（ショールーム）。
- ・各種表彰による知名度（商品の認知度）向上。

## 5. 知的資産を活用した未来を拓くストーリー

組織の強み



3年後の会社の姿



強みを生かし3年後の目標、目指す姿の達成

### 現状の強み (知的資産)

創業期より継続してチャレンジ精神が息づいている。

グローバル基準の品質基準や外部知見を積極的に導入している。

継続して補助金制度を活用し最新設備を積極導入している。

新規事業の導入で顧客数、売りあげを拡大している。

ものづくりの楽しさを伝えるイベントを開催している。

業界でTOPLレベルの設備と高い加工技術を保有し品質、納期を厳守している。

新規顧客の開拓に向け外部に積極的発信をしている。

### 目標 (千円)

|      |         |
|------|---------|
| 売上   | 300,000 |
| 営業利益 | 30,000  |
| 経常利益 | 40,000  |

### 3年後の目指す姿

団地の中庭で遊具で遊んでいるような緩い状態。

従業員個人として夢工場が実現している。

小さな成功を大きな夢へとつなげている。

新しい仕事、機械で従業員が楽しい。

誰でも簡単に高品質なモノづくり。

大きな会社と同じレベルのことが楽しく出来る。

# 5. 知的資産を活用した未来を拓くストーリー

## 3年後の姿を達成するための当面の課題と対策

### 当面の課題

従来から事業の更なる効率化。

- ・設備導入
- ・デジタルサイネージの改善
- ・プロセスの効率化

人財の確保と育成。

- ・新人の採用
- ・幹部社員の教育

### 活用できる強み

グローバル基準の品質基準や外部知見を積極的に導入している。

継続して補助金制度を活用し最新設備を積極導入している。

新規事業の導入で顧客数、売りあげを拡大している。

ものづくりの楽しさを伝えるイベントを開催している。

### 方策

方策1：

スキルに頼らない設備の導入。



方策2：

デジタルサイネージ等見える化の改善。

方策3：

高校生対象の職業体験の実施。



方策4：

Webをさらに有効活用した人財の採用。



### 未来に向けた指針

チャレンジ精神とたゆまぬ挑戦

① 地域に密着し  
事業の軸を積み重ねる。

② 無人化の追求

本報告書のストーリーを道標として①、②を達成させる方策の作成、及び経営計画への反映に繋げている。

## 知的資産経営について

知的資産とは、バランスシートには表れない、しかし、企業にとって他社との競争力を生み出す、人材、技術、ノウハウ、創業よりこれまでの歴史の中で築きあげた企業風土、ネットワーク、顧客・従業員・その他ステークホルダーとの信頼関係といった、目に見えにくい経営資源です。

特に中小企業にとっては、この資源こそが「事業を未来に繋げる」重要な資産となります。

よって、本報告書は、その資産を顧客・従業員・その他ステークホルダーの皆様へ、できるだけ、具体的にお伝えし、当社本来の価値を認識していただくとともに、確実にこの資産を活用して、地に足着いた事業の未来を切り開く道（戦略）を作り、実行しようとしていることをお伝えすることを目的に作成いたしました。

特に、重要な現在の知的資産の具体的説明には留意して作成いたしております。

## 注意事項

本報告書掲載の事業の未来を切り開く道（戦略）は、当社の現市場やその同業他社情報といった、身近で確認できる堅実な情報を基に判断いたしておりますが、将来の変化によって、この変更を行う可能性はあります。よって、この内容を将来に渡って保証するものではないことをご了解願います。



作成支援者

特定非営利活動法人 日本経営士協会 知的資産経営研究会

## 知的資産経営報告書のお問い合わせ先

ANAテック株式会社

〒239-0836

神奈川県横須賀市内川1丁目7番23号

TEL 046-838-4860 FAX 046-838-4861





THE SIMPLE WORK KEEP THE WORLD GOING.  
HOPE IT MAKES PEOPLE SMILE.

*AnaTech Co*

「私たちの単純作業が、世界を動かし、笑顔を広げます」