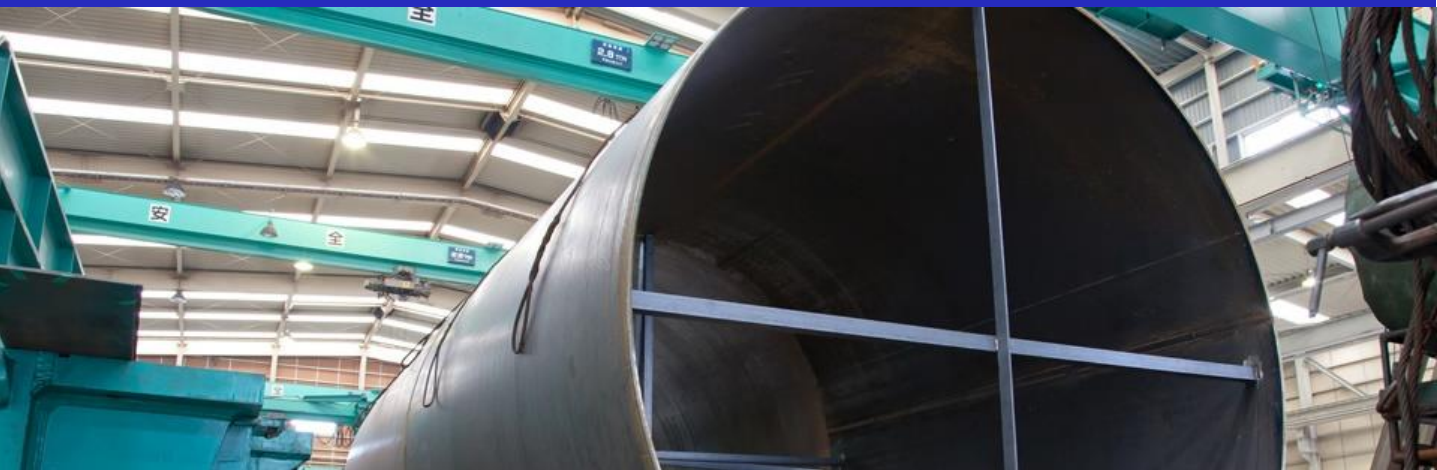



# 2025年 知的資産経営報告書



鉄鋼産業のパイオニア



あらゆる金属曲加工

 **サトイ金属株式会社**

# 目次

---

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	9
6.	商流	10
7.	現在価値ストーリー	11
8.	知的資産	12
9.	物的資産	16
10.	経営環境	17
11.	将来ビジョン	19
12.	将来価値ストーリー	20
13.	会社概要	21
14.	あとがき	22

# 1. 代表挨拶

## ■曲げ加工のエキスパートとして

当社は、鋼材、鋼板、特殊鋼の曲げ加工を中心として、お客様のニーズにお応えできるよう全力を尽くしてまいりました。特に、大型鋼材の曲げ加工を得意としており、大型製品加工に対応できる各種設備を取り揃え、海上運送による材料引取から切断、開先、曲げ、溶接、検査、配送と一貫生産体制を整えております。

創業当初は、鋼材の販売業を行っていましたが、お客様のニーズにお応えするとともに、他社が行っていないことに先駆けて挑戦を続け、大型アングルベンダーや大型ベンディングロール、大型油圧プレス等を導入し、加工業に事業転換することで、現在は他社には真似できない「大型鋼材の曲げ加工のエキスパート」であると自負しております。

設立から50年を迎えることができたのは、お客様や協力会社様の温かいお力添えあってこそと感じております。多大なるご支援を賜り、厚く感謝申し上げます。

## ■知的資産経営報告書作成にあたって

設立50周年を迎え、当社の強み（知的資産）をお客様や協力会社様等、関係者の皆様に改めて知って頂きたいと思い知的資産経営報告書の作成に取り組みました。

知的資産経営報告書作成の取り組みを通じて、これまでの挑戦の歴史について振り返ることで、その時々で正直・真面目に取り組んできたことが現在の当社を作り上げていると感じました。また、現在も徹底した工程・品質管理を実現すべく従業員それぞれが正直・真面目に取り組んでおります。

今後も、あらゆる曲げ加工に携わる中で蓄積してきた技術力をさらに充実させ、お客様の求めるQCDにお応えできるよう取り組んで参ります。

本書を通じて、当社の知的資産や取り組みにご理解・ご支援頂けると幸いです。

サトイ金属株式会社  
代表取締役社長 里井毅



## 2. 経営哲学

# 経営哲学

信頼ある商いを守る

信用・信頼の会社づくり

当社は、信頼ある商いを守り、信用と信頼を基盤とした会社づくりを目指します。信頼関係の構築には、優れた技術力と誠実な対応が不可欠であると考え、信用ある人間であること、そして信頼できる会社であることを常に心掛けています。また、正直さと真面目さを行動の原則とし、「正直・真面目に」を全ての業務に徹底することで、より良い社会の実現に貢献します。

# 品質宣言

サトイ金属株式会社は“技術と想像力は無限”をテーマに、あらゆる金属の曲げ加工を行っています。

私たちは、安全で安心していただける製品を提供するために品質マネジメントシステムを採用しています。

私たちは、事業活動を通じて顧客満足度の向上と要求事項への適合を目指し、その為に有効な持続可能な品質マネジメントシステムの運営を推進して行きます。

# 3. 事業概要

当社は、創業以来、大阪市内に本社を置き、鋼材・鋼板・特殊鋼などの「曲げ加工」を得意とする会社です。積極的な設備投資により、大型アングルベンダー、大型ベンディングロール、大型油圧プレス機を導入し、曲げのエキスパートとして、特に大型、長尺の曲げ加工を得意としています。

専用岸壁及びジブクレーンを保有し、海上からの大型鋼材・大型製品の入出荷に対応しており、お客様の輸送費のコスト削減に貢献しております。また、海上からの大型鋼材入材の後、「切断、開先、曲げ、溶接、矯正、検査」と一貫生産体制を整えており、お客様の多様化するニーズに応じております。

プレス加工品



ベンディングロール加工品



造管



風力発電用タワーの加工



ステンレス プレス加工品




ステンレス ベンディングロール加工品



## 4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
1958年 (昭和33年)	<p><b>里井社長一度目の上京</b> 15歳の時、九州から上京。大阪で仲居をしていた叔母の斡旋により、蓄電池や自動車のセルモーターの集電装置を製造する会社に就職。叔母は非常に面倒見が良く、甥である社長にも気をかけていた。しかし、1年で退職し、田舎に帰った。</p>	
1959年 (昭和34年)	<p><b>里井社長2度目の上京。西岡鋼材商店に就職</b> 数か月後、叔母に呼び戻され、再度上京し、鋼材の販売業を行っていた「西岡鋼材商店」に就職。船を解体した際に出る古物の鉄を仕入れ、鍛造屋に販売していた。仕事は古物の鉄の実物確認と営業であった。親子経営の会社で、社長を親父さん、息子を大将と呼び、親父さんは引退していたが、鉄について一日中様々なことを教えてくれた。また、大将が客先に行く際は一緒に50ccのカブに乗って営業に同行していた。こうして鉄について詳しくなっていくた。 一方、他の会社の番頭を務めていた田淵敏明さんが、時間があれば一緒に様々な場所に連れて行ってくれた。社会人としての基本的なマナーや気遣い、作法について教えてくださった。田淵さんは苦勞人でありながら前向きな人生を送り、社長は非常に尊敬していた。</p>	<p><b>人的資産</b> 先見性・決断力のある里井社長</p>
1968年 (昭和43年) 3月	<p><b>西岡鋼材商店の倒産</b> 西岡鋼材商店の業績が悪くなり倒産。経営に関する考え方の違いもあり、親父さん、大将からは離れることになった。</p>	<p><b>財務的資産</b> 安定的な財務体質</p>
1968年 (昭和43年) 5月	<p><b>個人創業「サトイ金属」</b> お客様に独立を勧められたため、独立を決意した。里井社長は、西岡鋼材商店時代に古物ばかりを取り扱うことに疑問を感じ、お客様の要望で一般型鋼の鋼材販売を始めたことが、独立を勧められた理由の一つであった。 創業当初、生命保険を解約して100万円の資金を確保し、その資金で大阪市内の弁天3丁目に6畳一間を借りた。キッチンに机を置き、電話を入れて事務所として使用した。また、軽四の中古車1台と、マツダの1.5tトラックを新車で購入した。さらに、西岡鋼材商店に勤務していた里井社長の妻の弟がついてきて、一緒に始めた。創業当初は二人分の仕事はなかったが、車があったため百貨店への配達を行ってもらった。その後、仕事が増え、鉄の仕事に専念することとなった。 創業時点で数件の売り先があり、お客様が仕事を用意してくれ、仕入先からも材料を提供して頂けたため、順調に売上が上がった。1か月目には43万円の利益を上げることができた。その後、お客様の要望に応じて、特殊鋼の切断ができる仕入先も開拓していった。</p>	<p><b>関係資産</b> タイムリーに対応してくださる長年の仕入先</p>
1969年 (昭和44年)	<p><b>事務所開設</b> 自宅（兼事務所）の向かいに貸店舗が貸し出されていたため、これを借りて内装を整え、事務所を設立した。</p>	
1970年 (昭和45年)	<p><b>事務所引っ越し</b> 弁天町駅の裏に2階建ての店舗付き建売住宅が売りに出ているため、借入れをして購入。お客様や仕入先に信頼して頂くには不動産を所有することが重要であると考え、不動産を所有したいと考えていた。1階は店舗で、奥にキッチンとトイレがあり、そこを事務所として使用していた。この頃には機械を導入し、自社で切断加工を行っていた。事務所が広がったことで、在庫の自社保管や切断加工が可能となった。</p>	

# 4. 沿革


年代	出来事や背景	知的資産
1974年 (昭和49年) 3月	<p><b>大阪市西淀川区に工場新設</b> 更地に工場を新設(52.4坪)。工場の2階には事務所を設置し、さらに2階にも切断機を置き、金属加工を行っていた。</p>	
1974年 (昭和49年) 5月	<p><b>資本金200万円にてサトイ金属株式会社を設立</b> 創業以来、利益は順調に出ており、個人と法人の資産を分離するためであった。この頃、販売額は大きかったが、それに伴い不良債権も多く、販売業は金額が多額でリスクが生じる可能性があったので、在庫を持たない賃加工に切り替える必要があると考えた。そこで、材料販売を行わず賃加工のみさせていただきますとお客様に伝え、事業を変更していった。当時、機械加工を行っており、それまで協力先に依頼していた曲げ加工も社内で行うことにした。協力先に自社で曲げ加工を行いたいと伝えると、協力会社の職人が自分の仕事が終わった後、バイトとして来てくれ、支援を受けて進めることができた。</p>	<p><b>人的資産</b> 全工程ができ、工場の能力を把握している専務・工場長</p>
1981年 (昭和56年) 3月	<p><b>アングルベンダー機他、機械設備を拡充</b> アングルベンダー加工機械メーカーが製造した立て曲げ機械をいち早く購入、H鋼の曲げ加工を開始し、曲げ加工およびアングルベンダー加工をマスターした。バブル前の時期で一気に仕事が増加した。機械設備を充実させ、ベンダー曲げ加工が主たる営業目的となった。賃加工を行うにあたり、他社が行っていないことをしなければ仕事を頂けないと考え、他社がやっていないことに挑戦しようと決意した。そのためには設備が重要であり、この頃から積極的に設備投資を行ってきた。その後も、他社に先駆けて設備を導入することで、他社にはできない加工が可能となり、仕事が増加していった。</p>	
1985年 (昭和60年) 11月	<p><b>大阪市大正区に本社及び工場を移転</b> 西淀工場は手狭だったため、賃貸の大正工場へ移転。広くなったことで、さらに大物を加工できるようになり、ドームのアーチ曲げや大型品の加工を始めた。本格的にH鋼の曲げ加工の仕事が全国から入るようになった。競合は大阪を中心に営業していた1社のみだったため当社は全国展開を進めた。この頃里井社長は一人で九州から北海道まで車で営業に回り、ファブリケーターをほぼすべて訪問した。社長以外の全員は曲げ加工を行っていたが仕事が多く夜遅くまで加工していた。大正工場に移転した頃、従業員は7人だったが、その後、里井社長の九州の同級生が2人入社した。同級生であったため親身になって仕事をしてくれた。</p>	<p><b>人的資産</b> 様々な技術に対応できる各工程の技術者</p> <p><b>風土資産</b> アットホームな雰囲気</p>
1991年 (平成3年) 2月	<p><b>第二工場を新設、アルミニウムサッシの曲げ加工を創業</b> 大正工場は賃貸だったが、並びの土地の権利を購入し、自社工場を新設した。当時、仕事は多かったが、曲げ加工が完成した製品はすぐに取りに来てもらわないと次の仕事ができないほど狭い間口であったため、並びの土地は喉から手が出るほど欲しかった。購入のきっかけは、同業者が辞めるためその土地の権利を購入しないかと声をかけられたことだった。権利は破格で高かったが、銀行に相談したところ、是非にと言われ、借入が可能だったので、勇気を出して購入を決断した。もともと平屋があったが、更地にして建て替え、設備投資を積極的に行った結果、約6億円の費用が掛かった。当時、全国的にアーチ曲げが伸びていた。また、第二工場の2階に設備を導入し、アルミニウムサッシの曲げ加工を新たに始めた。アルミを曲げて窓枠のサッシなどを製造していたが、従業員の1人が排水の問題を心配し、社長に報告した。社長は公害問題で後々大変なことになると感じ、設備投資分は無駄になるが、即座にアルミニウムサッシの曲げ加工を閉鎖することを決断した。身内のような関係の従業員が多く、何か問題があったときもお互いに言いやすい環境だった。社長がちゃんと事前に根回しして現場にも伝えていたので、現場としても判断についていぞという感じだった。そのままアルミニウムサッシの曲げ加工を続けていたら大問題になり、会社は存続できなかったかもしれない。</p>	

# 4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
1994年頃 (平成6年)	<p><b>板物の製造開始</b></p> <p>中古のロール機をメーカーの紹介で購入できたため、ベンディングロールを大正工場に導入し、ロール加工を開始した。その後、設備をさらに導入し、プレス加工も行うようになり、プレスの仕事が増加した。</p> <p>当時、H鋼のアーチ曲げは全国的に広まり、賃加工の単価が下がっていたため、需要がなくなる予感がしていた。そこで、全国的に板物の曲げ需要が増加していたこともあり、自社の加工製品も板物へ移行していった。また、材料の自社調達には利益が出にくく、リスクが大きいので、在庫があったにもかかわらず、支給材のみを使用する方針に変更した。これにより、賃加工に専念することとなった。板物の仕事は、橋脚だけでなく、ケーシング（土木の筒）の仕事も全国的に増加していたため、その仕事の営業に力を入れた。それまで経験がなかった分野であったが、商社の仕事だけでは量を確保できないため、使用する土木会社を中心に直接営業を行った。</p> <p>平成7年に発生した阪神・淡路大震災後、全国で橋脚補強板による橋脚補強が行われることとなった。橋脚補強板には曲げ加工が必要であり、これにより板物の仕事が増え、一気に業務が拡大した。</p>	 <p><b>物的資産</b> 大型製品の加工に適した各種設備</p>
1996年 (平成8年) 8月	<p><b>第三工場を新設</b></p> <p>大正工場の向かいにあった5階建ての古い倒産物件が売りに出ることとなった。司法書士に相談したところ、話を取りまとめてくれたため、物件を購入し、更地にして新たに工場を新設した。その後、1000tのプレスを導入した。</p>	
2002年 (平成14年) 9月	<p><b>港センター新設・現在の本社所在地に工場移転</b></p> <p>現在の港センターの土地にあったコイルセンターの閉鎖に伴い、土地の権利譲渡と設備の除去に困っているとのお話を頂いた。当社としては板物加工のための広い場所の確保は不可欠だと感じていた頃であった。前権利者としては岸壁にある2基のジブクレーンの除去と、信頼できる先に譲ることを問題としていたが、当社が岸壁ジブクレーンをそのままの状態で見受けたり関係者とも良好な関係を築いていたため、是非にと言われた。高速道路の向こう側も一緒に譲渡される予定だったが、最終的には現本社の土地の権利のみを購入することに決めた。</p> <p>当時、広い場所の確保は不可欠だと感じてはいたが、岸壁ジブクレーンが必要なほどの大物は製造していなかった。しかし、結果として移転により、当社の特徴である船での入出荷が可能となり、大手企業との取引が拡大することとなった。</p>	 <p><b>物的資産</b> 船で入出荷できる岸壁ジブクレーン</p> <p><b>組織資産</b> お客様ごとの営業担当</p> <p><b>組織資産</b> ISO認証</p>
2004年 (平成16年) 7月	<p><b>港センター増築・増設</b></p> <p>港センターの増築・増設後、4000tプレスを導入し、さらに大型加工を行うようになった。それに伴い、お客様も増加した。4000tプレスは、設置に際して40メートルの基礎工事が必要であり、稼働までに相当な費用、労力、時間がかかり、非常に大変であった。しかしその後、4000tプレスを保有していることで大手企業との取引が拡大していった。</p>	<p>工程ごとに誰でもわかる作業伝票／全体管理を行う進捗表</p> <p>工程マニュアル・教育マニュアル／教育の仕組み</p>
2005年 (平成17年) 6月	<p><b>ISO9001認証取得</b></p>	<p>徹底した工程・品質管理</p>



# 4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
2008年 (平成20年) 11月	<p><b>港センター東工場新設</b></p> <p>もともと資材置き場であった土地を入札により取得。大手企業との取引が増加する中で、幅広の板材を使用していることが分かったため、対応可能な大型切断機を導入することで仕事の幅が広がることを見越しての土地の取得であった。当時、岸壁ジブクレーンはあったが、支給される材料のサイズが陸上配送で十分に対応可能だったことから未稼働であった。東工場に大型切断機を導入したことにより、大型原板が材料支給されるようになり、陸上配送では入材困難であったため、岸壁ジブクレーンを活用した船による納入を行うようになった。工場建屋そのものよりも設備投資を優先する方針のもと、テント工場にしてある。東工場の土地取得に伴う大型切断機の導入および岸壁ジブクレーンを活用した大型原板の納入体制により、大手企業との取引がさらに拡大していった。</p>	<p><b>組織資産</b> 原板の管理体制</p> <p><b>人的資産</b> 船での入出荷を安全にできる人材</p>
2011年 (平成23年) 6月	<p>大阪市港区石田に本社所在地を変更</p>	
2012年 (平成24年) 12月	<p>各種JIS規格取得／JISA5525（鋼管ぐい） JISG3444（一般構造用炭素鋼鋼管） JISG3457（配管用アーク溶接炭素鋼鋼管）</p> <p>営業の戦略的に仕事の幅が広がることを見越して、JIS規格の認証を取得した。しかし、認証の規格外の大型製品の受注が大半であり、現在は認証の維持を行っていない。</p>	
2013年 (平成25年) 11月	<p>第Q-139号 日本水道協会検査工場認定</p>	

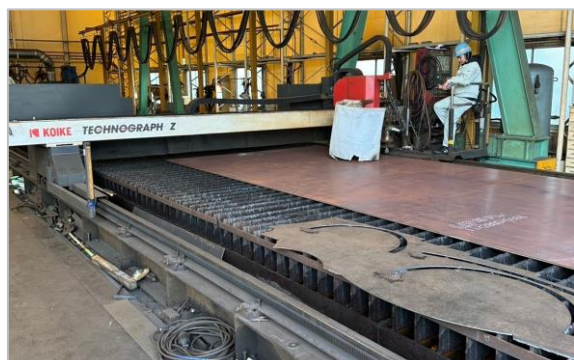
## 主要設備



4,000T/Sプレス



1500T/Sベンディングロール

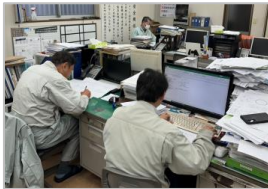





NCプラズマ切断機

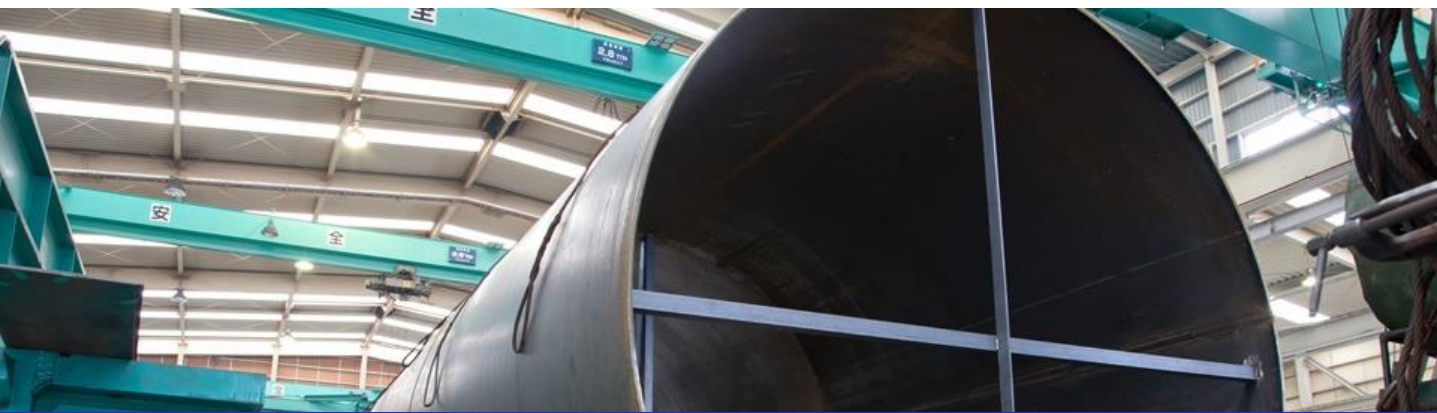


船舶の接岸岸壁とジブクレーン

# 5. 業務フロー

STEP	業務プロセス	作業の内容やこだわりのポイント、知的資産
1	<p style="text-align: center;"><b>営業・受注</b></p> 	<p>お客様ごとに担当営業を配置し、担当者が要望を正確に持ち帰り、現場へ伝達して要望通りの仕事ができるよう徹底している。営業担当者は、お客様の話の内容だけでなく、お客様先に置いてある製品からも情報を得て営業活動を行っている。また、ISO認証の取得と徹底した運用によって新規取引先からも信頼を頂き、取引先の拡大につながっている。</p> <p>受注後は、専務が各工程ごとの詳細な作業伝票を作成している。過去のミスや注意点の強調、誰でも一目で理解できるよう絵や図、写真を用いるなど工夫している。</p>
2	<p style="text-align: center;"><b>入材</b></p> 	<p>入材はトラックもしくは船で行われる。大型製品の場合、原板で入材されるため、船での入材となる。船での入材は安全面が一番重要であり、クレーン・デリック運転士（国家資格）を保有している人材が担当している。また、原板ごとにチャージナンバー・証明書があるが、入材の順と製造依頼の順は一致していないことが多く、約半日から1日かけて入材した原板を加工順に並び替えている。長いときには3～4年保管することもあり、劣化しないように管理を行っている。</p>
3	<p style="text-align: center;"><b>加工</b></p> 	<p>切断→開先加工→曲げ加工→溶接→リロールの順で加工を行っている。全ての工程において、作業伝票の確認、始業前点検、加工中、加工後の検査を行う決まりになっており、徹底している。</p> <p>切断工程は取り返しがつかないため、慎重に行う必要があり、経験豊富な工場長が中心となり、CADデータの確認、ガスの混合の調整などを行っている。切断の技術はお客様から教えて頂くことも多くある。</p> <p>開先工程は、切削速度の調整が重要であり、過去の経験やミスなどから最適な作業速度を決めており、それに従って指示・作業を行っている。</p> <p>曲げ工程では、ロール機でパイプ状、プレス機で半円や角度曲げを行っている。材料に対して最適な機械をそろえている。また、ロール機はサイズ違いの同じ形式の機械で統一されており、ひとつの機械で技術を習得すれば他の機械でも同じように作業を行うことができるようになっている。</p> <p>溶接工程では何よりも丁寧さが溶接の肝であり、当社の溶接技術者はミスをしたことがないぐらいの腕前である。特に、開先加工を丁寧にするのできれいな仕上がりになる。また、必要な場合は非破壊検査も実施している。</p> <p>リロール工程では、溶接でひずみが発生するため、求められている形に合わせて整形している。溶接のひずみのデータを蓄積しており、曲げ加工の工程でひずみを計算して曲げているため、リロールで要求通りに加工することができる。</p>
4	<p style="text-align: center;"><b>出荷</b></p> 	<p>出荷もトラックもしくは船で行われる。加工後はトラックで出荷できるものもあるため、入材ほどは頻繁ではないが、大型の製品の場合は船での出荷も行われる。船での輸送の場合は、トラックの比ではない力がかかり、揺れると破壊されるため、専門知識を持った船の業者に依頼している。また、天気なども把握して、きちんとリスクヘッジした指示を出している。</p>

# 6. 商流



## 曲げのエキスパートとしてあらゆる金属の曲げ加工

### 顧客（取引先）

大手上場重工業企業等

当社が顧客に  
選ばれている理由  
(顧客のメリット)

- 海上輸送による大型鋼材製品の入出荷
- 原板（支給）を劣化させない管理体制
- 大型に対応できる機械を保有
- 切断から検査までの一貫生産体制
- ISO9001による徹底した品質管理体制
- 仕事の実績
- 安定した財務状況

当社が顧客を  
選んでいる理由  
(当社のメリット)

- 当社が得意な大型曲げ加工のニーズがある

### 曲げのエキスパート サトイ金属株式会社

当社の製品  
サービス

- 他社ではできない大型・長尺の曲げ加工
- 納期厳守
- 要求通りの高い品質
- 海上輸送による大型鋼材製品の入出荷
- 海上輸送による輸送費のコスト削減
- 切断・開先・曲げ・溶接・矯正・検査の一貫生産体制

### 仕入先・協力先

鋼材卸会社・機械代理店・溶接専門会社・機械加工会社・運送会社など

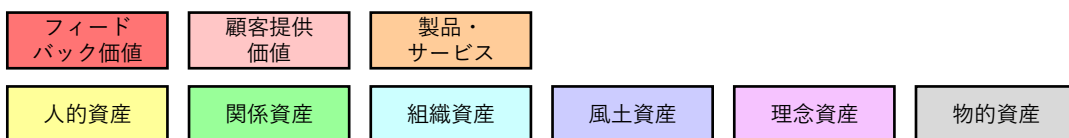
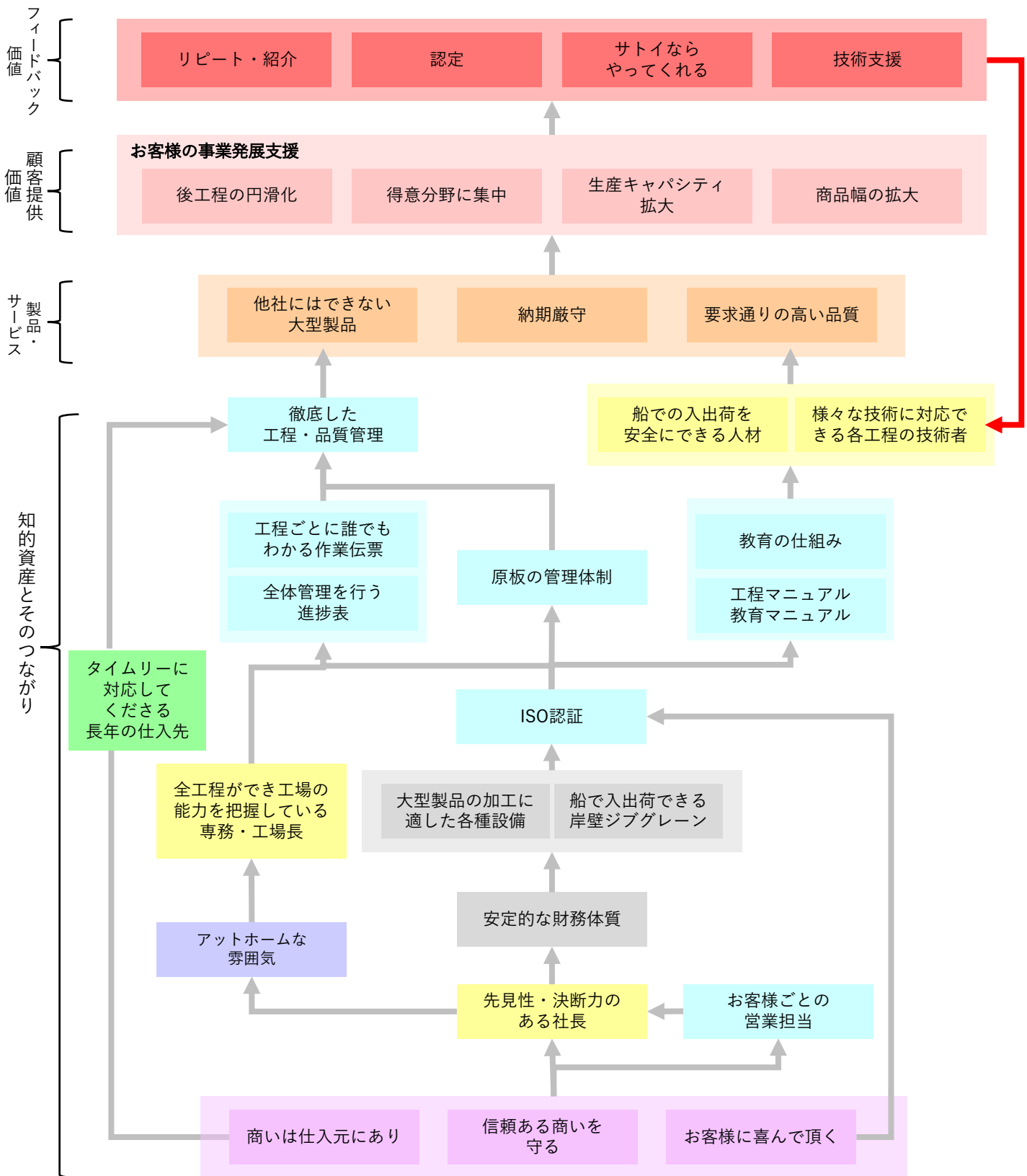
当社が仕入先・協力先に  
選ばれている理由  
(協力先のメリット)

- 【仕入先】
- 長年のお付き合いによる信頼関係
  - 安定した財務状況と取引先
  - 出来る限りの情報提供
  - 仕入先を大事にしている
- 【協力先】
- 長年のお付き合いによる信頼関係
  - お互いに仕事を依頼している
  - 細かく丁寧な依頼をしている

当社が仕入先・協力先を  
選んでいる理由  
(当社のメリット)

- 【仕入先】
- 長年のお付き合いによる信頼関係
  - 要望をきちんと叶えてくださる
  - タイムリーにすぐ対応してくださる
  - 担当窓口がありしっかりした対応
  - ISOの評価基準をクリアしている
- 【協力先】
- 当社でできない加工ができる
  - 品質基準をクリアしている

# 7. 現在価値ストーリー



# 8. 知的資産

## ■人的資産

### 先見性・決断力のある里井社長



第二工場の土地権利購入、港センター土地権利購入、大型アングルベンダーの導入、H鋼のアーチ曲げから板物への転換など、里井社長の決断力が会社のターニングポイントとなっています。撤退の際には、将来的なリスクを見据え、目先の損失があっても迷わず決断し、迅速に実行に移してきました。決断に必要なのは情報収集だと考え、毎日、社内の7人から直接報告を受け、現場の進捗やお客様の動向など、常に最新の情報を把握しています。

また、正直、真面目で約束を守るという信念と行動は、お客様や仕入先様、協力先様をはじめとする関係者の方からの信頼を得ており、「ぜひ里井さんに」と、様々な方が良い情報を持ち寄ってくれています。信頼関係を築くためには、きっかけづくりや挨拶、笑顔を大切に、あらゆる方面でファン作りに努めています。

### 全工程ができ、工場の能力を把握している専務・工場長



専務は長年にわたり現場で加工に携わり、さまざまな工程を経験してきたことで、社内のすべての工程の作業を行うことができます。現在は、その経験を活かし、誰でも分かりやすい作業伝票を作成しています。また、設備の法定点検を一手に引き受けており、その責任を果たしています。

工場長も長年の経験を持ち、加工に関してはオールマイティに対応が可能です。現在は、工場全体の工程、納期、品質管理を行いながら、特に知識と経験が必要な切断作業を担当しています。工場内の作業員のレベルを把握し、工場全体の進捗表を作成して納期管理を行っています。

### 様々な技術に対応できる各工程の技術者



仕事の量に柔軟に対応できるよう、多能工化を進めています。時間のある時に担当工程以外の作業についてお互いに学ぶことで、オールマイティに全工程習得できるように取り組んでいます。ただし、溶接は繊細で丁寧な手元作業が必要なため、原則として専属で対応しています。従業員は勤続年数が長く、経験を積むことで、技術力が徐々に向上し、技術習得が進んでいます。

# 8. 知的資産

## ■ 人的資産

### 船での入出荷を安全にできる人材



クレーン・デリック運転士（国家資格）保有者が4名います。岸壁ジブグレーンでの搬出入の際、作業者が上と下で距離が離れており、意思疎通が不十分だと危険を伴います。そのため、安全に入出荷行えるよう、資格取得後も専務を中心に社内で訓練を実施し、スキルアップを図っています。出荷時には波の状況や天候にも注意を払い出荷しています。また、安全に入出荷を実施するため、船の業者と綿密に段取りを行い、積み込みの際には、傷をつけないように吊り具にゴムを当てるなどの工夫を行っています。

## ■ 組織資産

### ISO認証



2005年（平成17年）にISO9001認証を取得しています。大手企業との取引において、ISO認証の取得は最低限の条件となることが多く、ISO認証とその徹底した運用により信頼を得て、取引先の拡大にもつながっています。また、ISOマネジメントシステムでは、社内のルールや手順が明確に定められており、技術者の教育や工程ごとの確認ルール、ミス共有と改善の仕組み、不適合発生時の是正処置による原因追及と改善のプロセスを徹底して運用しています。このような運用の徹底が品質や工程管理体制の裏付けとなり、お客様に安心を提供しています。さらに、日本水道協会検査工場認定や、大手重工業企業との品質保証協定を結んでおり、これも管理体制の裏付けとして信頼を築いています。

### 原板の管理体制

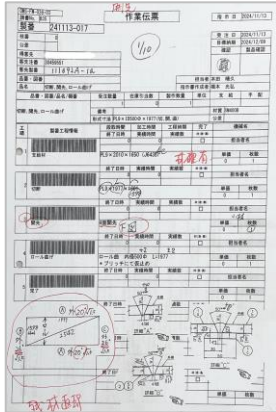


入材時には、明確に定めた検査ルールや手順に従い、材料の検査を実施しています。材料の大半はお客様からの支給であり、原板には証明書やチャージナンバーが付与され、製品ごとに使用する原板が指定されます。中には3～4年保管している原板もあり、劣化しないよう慎重に管理するとともに、使用時にはお客様に現物確認していただいてから使用しています。切断作業では注文ナンバーとチャージナンバーの一致が必要ですが、入材は加工順や納期順ではなくばらばらに届くため、必要な時にすぐに取り出すことができるように、加工順に並び替え、整理整頓しておく必要があります。原板の並び替えは専務や工場長が中心となり、半日から1日かけて行います。

# 8. 知的資産

## ■組織資産

### 工程ごとに誰でもわかる作業伝票／全体管理を行う進捗表



5つの工程（切断、開先、曲げ、溶接、リロール）ごとに作成される作業伝票には、必ず図面が添付されています。作業伝票は、図やマーカー、注意書きなどで工夫し、注意事項や間違いやすいポイントを誰でも理解できるように作成しています。近年では外国人技能実習生が多く、日本語の理解が難しい場合もあるため、図や写真を活用し、視覚的に分かりやすくしています。受注内容を作業伝票に落とし込む作業は、その後の全工程に影響を与える重要な工程であり、長年の現場作業経験を持つ専務が、経験に基づいて作成しています。また、各工程の作業伝票とは別に、工場全体の工程管理と納期管理を行うため、工場長が作成する進捗表があります。これを基にして、納期厳守を徹底しています。

### 工程マニュアル・教育マニュアル／教育の仕組み



ISOマネジメントシステムにおいて、技術者の教育について明確に定めており、その方針に基づいて教育を行っています。工程マニュアルは全工程分作成しており、近年では外国人技能実習生が増えているため、日本語版だけでなく、外国語に翻訳バージョンも作成しています。また、言葉だけでは伝わりにくい部分があるため、絵や写真を用いて、より分かりやすくしています。マニュアルは主に技術習得の初期段階で使用されており、近年進めている多能工化の中で、担当工程以外の技術を習得する際にも大いに役立っています。

### 徹底した工程・品質管理



ISOマネジメントシステムの徹底した運用により、お客様の要求通りの高い品質と納期厳守を実現しています。各作業者は、決められたルールを守り作業を行うことはもちろん、万が一問題が発生した場合には、作業者本人が報告書を作成し、報告・是正する仕組みが整っています。社外に流出していない場合でも報告書を作成し、その情報が集まることで、作業伝票への反映などを通じて改善が進められています。また、問題が発生した際には、朝礼で共有し、再発防止のために注意喚起を行っています。日々の改善活動が、さらなる工程管理と品質向上につながっています。

# 8. 知的資産

## ■組織資産

### お客様ごとの営業担当



お客様ごとに営業担当を配置し、担当者が要望を正確に持ち帰り、現場へ伝達して要望通りの仕事を実現できるよう徹底しています。営業担当者は、お客様の話の内容だけでなく、お客様先にある製品からも情報を得て、営業活動を行っています。また、お客様の業種は偏ることなく、幅広い業種や企業との取引を行っているため、営業担当者には多様な知識が求められます。

## ■関係資産

### タイムリーに対応してくださる長年の仕入先



里井社長は、販売業を行っていた経験から「商いは仕入元にあり」という考えを大切にしています。協力してくださる方がいなければ商売は成り立たないという信念から、仕入先を大事にすることが商売の重要なポイントだと考えています。

現在、当社は材質や厚みの専門分野ごとに多くの仕入先とお付き合いしています。どの企業も、納期、対応、料金などにおいて、当社の求める要望に応じてくださる企業です。各仕入先には営業担当や担当窓口があり、しっかりと迅速に対応して下さります。特に機械部品などは故障時にすぐに調達する必要があり、電話をすれば1時間程度で対応していただけることが多く、大変助かっています。仕入先の皆様は当社を信用して、安心してお付き合いして下さっています。

## ■風土資産

### アットホームな雰囲気



創業当初は、里井社長の親族や友人が従業員の大半を占めており、家族的な雰囲気の中で、仕事が多い時にはみんなで協力し、遅くまで対応していました。現在でもその家族的でアットホームな雰囲気は維持されており、お互いに常にコミュニケーションをとり、仕事だけでなくプライベートのことも気軽に相談できる関係が築かれています。また、コロナ禍で休止していますが、社員揃ってバーベキューや社員旅行などのイベントを行い、こうした活動を通じてお互いの理解を深めています。メリハリをつけつつ、和気あいあいと働ける環境が整っています。さらに、近年では19時には完全退社を徹底し、昼食を会社で用意するなど、働きやすい環境づくりにも積極的に取り組んでいます。



# 9. 物的資産

## ■物的資産

### 大型製品の加工に適した各種設備



大型アングルベンダー、大型油圧プレス機、大型ベンディングロール、切断機など、素材やサイズごとに大型製品の加工に適した設備を各種取り揃えています。特に、1500tベンディングロール機や4000tプレス機を保有している会社は他にはほとんどなく、当社の強みとなっています。販売業から賃加工業へ事業転換を進めるにあたり、里井社長は「他社がしていないこと、できないことをしなければ仕事を得られない」と考え、そのためには設備が重要だと思い、積極的に設備投資を行いました。その後も、他社に先駆けて設備を導入することで、他社ではできない加工が可能となり、仕事の依頼が増えていきました。

### 船で入出荷できる岸壁ジブクレーン



港センターの土地の権利を購入した際に一緒に引き取った岸壁ジブクレーンは、当初使用の見込みはありませんでした。しかし、東工場の新設に伴い切断機を導入したことで、大型原板が入材されるようになり、岸壁ジブクレーンを活用するようになりました。現在では、主に大手企業からの大型製品の原板の入材や、加工後の大型製品の出荷に活用しています。大型の原板を船で入材し、切断、曲げ加工ができる企業は少なく、当社の得意とする大型製品製造において岸壁ジブクレーンは重要な役割を果たしています。

## ■財務的資産

### 安定的な財務体質



財務的に健全な経営を心掛けています。販売業から賃加工業への事業転換を図るなど、資金面を考慮した事業展開を行ってきました。現在では、在庫を持たない経営方針により、お取引のほとんどが材料支給である結果、安定的な財務体質を維持できています。この健全な財務基盤が、積極的な設備投資やお客様からの信頼につながっています。

# 10. 経営環境

現在の状況と変化予測		自社にとっての影響と対応策
顧客の変化	<p><b>【現状】</b>            依頼が鉄素材からステンレスやアルミ素材へと移行している。ステンレスは鉄の7～8倍の価格だが、腐食しにくく耐久性が高いため、特にエネルギー関連での需要が高まっている。長期的なコスト削減を見越して耐久性を重視している企業が増えている。</p> <p><b>【今後の変化予測】</b>            今の流れであれば、鉄からステンレスへのシフトが進む可能性が高い。過去に鉄で製造した製品の腐食に伴う取り換えの際、ステンレス素材の製品に置き換わる可能性も高いと考えられる。長期的にはステンレスが主流になると想定される。</p>	<p><b>【影響・対応策】</b>            ステンレス加工の手間は鉄と同じであるが、加工賃の価格が上がるため全面的に取り組んでいきたいと考えている。現状、ステンレス加工は全体の2.5割ほどを占めているが、今後の需要増加を見越して、ステンレス加工のさらなる体制強化を行っていく必要がある。</p>
市場の変化	<p><b>【現状】</b>            バイオマスや水素エネルギーへの注目から、新しい構造物や設備の需要が高まっている。特に風力発電関連において大型で厚みのある製品の需要が増加している。世界的なCO2排出削減に伴い、高炉から電炉への移行の動きがあるが鉄スクラップ不足から十分に移行が進んではいけない。</p> <p><b>【今後の変化予測】</b>            バイオマス・水素エネルギー・風力発電といった再生可能エネルギー分野の拡大に伴う大型構造物の需要増加から、大型で厚みのある製品や特殊材での加工が求められるようになる。</p>	<p><b>【影響・対応策】</b>            バイオマス・水素エネルギー・風力発電といった再生可能エネルギー分野の動向を注視し、営業活動を行うとともに、大型・特殊材の加工技術力をさらに向上させていく。</p>
技術の変化	<p><b>【現状】</b>            コニカル（円錐台形）の曲げ加工など、特殊な形状の加工を依頼されることや特殊材での加工を求められることが増えている。一部金属加工の自動化が進んでいるが、複雑な加工は職人技に依存している。</p> <p><b>【今後の変化予測】</b>            さらに硬度の高い素材や特殊な性質の新素材の登場の可能性があり、それら新素材への対応を求められるようになる。完全自動化までは至らず。人の技術と機械の補完的な役割は続くと思われる。</p>	<p><b>【影響・対応策】</b>            現在の技術をさらに発展させ、新素材や特殊材の加工に対応できる体制を整備する。新しい材質や加工への挑戦を積極的に行う。</p>

# 10. 経営環境

現在の状況と変化予測		自社にとっての影響と対応策
自社の変化	<p><b>【現状】</b> 外国人労働者が増加しており、全体の3～4割を占めるようになってきている。社宅を整備し、生活環境を整える取り組みを行っている。 従業員の高齢化が進んでいる。</p> <p><b>【今後の変化予測】</b> 国内の労働力不足が続く中、外国人労働者の割合が増加する可能性は高い。10年滞在できれば、熟練工として活躍する人材が増える見込みである。 日本人従業員の高齢化がさらに進み、若手の採用や育成が重要となる。</p>	<p><b>【影響・対応策】</b> 関係機関と連携して、外国人労働者を積極的に採用していく。同時に、日本人若手人材の採用・教育を行い、次世代を担う人材の育成を行う。また、働きやすい環境を整えていく。</p>
仕入先や協力先の変化	<p><b>【現状】</b> 副資材や消耗品などの仕入れ価格が上昇しており、利益率が低下するケースが増えている。一方で、価格交渉が通りやすい環境になってきている。廃業などは少なく安定した取引が出来ている。</p> <p><b>【今後の変化予測】</b> 資材の価格上昇は今後も続くと見込まれ、それに伴い、利益率のさらなる低下が予測される。</p>	<p><b>【影響・対応策】</b> 仕入価格の上昇による利益率の低下を防ぐために、お客様に価格交渉を継続的にを行い、適切な価格転嫁を進めていく。</p>
競合の変化	<p><b>【現状】</b> 競合に大きな変化はないが、一部で廃業が起きており、その仕事を依頼されることがあった。</p> <p><b>【今後の変化予測】</b> 大きな変化は見込まれないが、業界全体としてお客様からの要求される素材の変化や顧客ニーズの多様化への対応は求められると考えられる。</p>	<p><b>【影響・対応策】</b> 顧客ニーズの多様化に対応できるよう技術力向上や生産体制の強化を行う。同業他社の廃業が発生した場合、その分の業務を受けられるような体制を構築しておく。</p>

# 11. 将来ビジョン

## 安定した未来を創る、信頼と成長の企業

「信頼ある商いを守りながら、景気に左右されない安定した企業基盤を築き、『依頼する  
ならぜひサトイ金属に』と言っていただけの企業を目指します。強みを伸ばしつつ、長期  
的かつ持続可能な成長を実現します。そのために、以下の取り組みを進めていきます。

### 1. 人材の確保と育成

若手人材や外国人労働者の雇用を進め、40名程度の組織にします。熟練者の技術を若  
手社員に受け継ぐとともに、現在進めている多能工化をさらに進めていきます。

### 2. 再生可能エネルギーを中心とした幅広い企業との取引

注目が高まるバイオマス、水素エネルギー、風力発電といった再生可能エネルギー分  
野に注力します。また、特定の分野に偏ることなく幅広い企業との取引を拡大し、安  
定的に仕事を確保できる体制を構築します。

### 3. 自社製品の確立

お客様からの賃加工の依頼にとどまらず、当社の大型曲げ加工技術を活用した自社製  
品の確立に挑戦します。リスクを見極めながら慎重かつ積極的に取り組んでいきます。

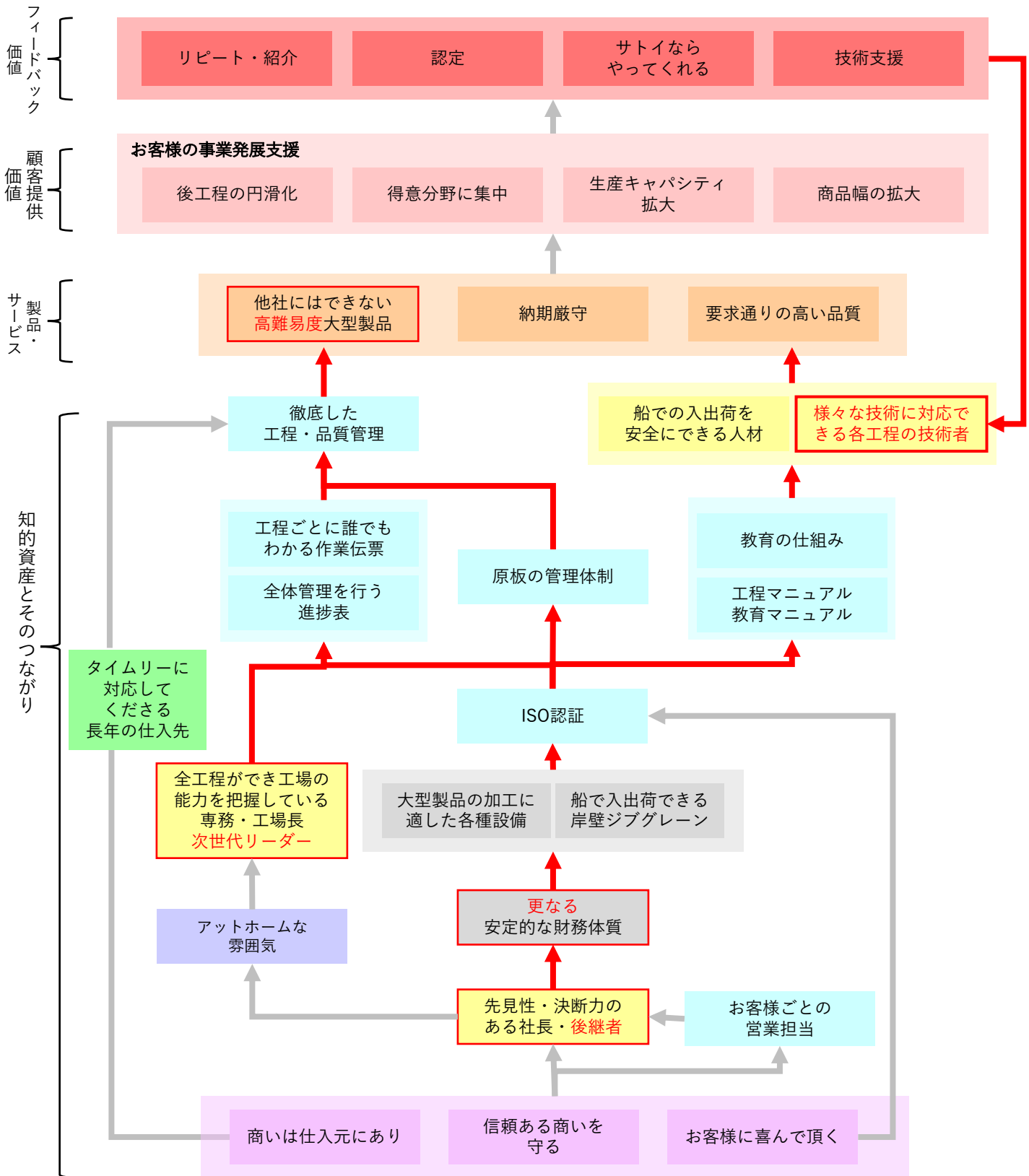
### 4. M&Aによる事業拡大

M&Aを通じて安定した収益源を確保し、長期的な経営の安定を図ります。

### 5. 次世代リーダーの育成

次期経営者候補に対して、経営者教育並びに自社の事業への理解を深める取り組みを  
行い、必要なスキルやノウハウを習得します。また、今後の組織運営を支えることの  
できる次世代リーダーの育成に力を入れ、次期経営者を支える体制を構築します。

# 12. 将来価値ストーリー



# 13. 会社概要

---

会社名	サトイ金属株式会社
代表	代表取締役社長 里井毅
所在地	【本社・東工場】 大阪府大阪市港区石田3-1-5 【港センター】 大阪府大阪市港区石田3-2-4 【大正工場】 大阪府大阪市大正区鶴町1-1-52
電話番号	TEL：06-6572-1346
FAX	FAX：06-6572-1568
メールアドレス	info@satoi.co.jp
ホームページ	<a href="https://satoikinzoku.com/">https://satoikinzoku.com/</a>
設立	1974年（昭和49年）5月
事業内容	大型鋼材や鋼板の曲げ加工、開先加工、切断加工、溶接加工
資本金	5,800万円
従業員数	35名
営業時間	8：00～17：00

---

# 14. あとがき

## 1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から2005年（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。

## 2. 注意事項

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事もあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又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事を、ご了承ください。

## 3. 作成者

代表取締役社長 里井毅  
専務取締役 吉野博  
取締役工場長 早川浩一  
執行役員営業部部长 細尾康満  
総務部長 本田晴久

## 4. 作成支援

中小企業診断士 柳田有香

## 5. 問合せ先

サトイ金属株式会社  
〒552-0006 大阪府大阪市港区石田3-1-5  
TEL：06-6572-1346  
FAX：06-6572-1568  
Webサイト：<https://satoikinzoku.com/>

## 6. 発行

2025年1月

あらゆる金属曲加工



**サトイ金属株式会社**