

2025年 知的資産経営報告書

回せ、信頼。磨け、価値。
大阪南東の提案型バレル研磨、納期厳守率100%



東洋バレル技研株式会社
TOYO BARREL GIKEN

目次

1.	代表挨拶	2
2.	願望	3
3.	会社概要	4
4.	沿革	6
5.	業務フロー	9
6.	商流	10
7.	理念資産	11
8.	人的資産	12
9.	組織資産	14
10.	風土資産	16
11.	関係資産	18
12.	現在価値創造ストーリー	19
13.	経営環境	20
14.	将来ビジョン	21
15.	将来価値創造ストーリー	22
16.	会社概要	23
17.	あとがき	24

1. 代表挨拶

東洋バレル技研株式会社は、1977年10月1日、大阪市平野区加美正覚寺にて故・別所正章が創業いたしました。以来、地域に根ざしながらも「東洋一のバレル業者として海を渡り、世界に羽ばたく」という創業の精神を胸に、ものづくりに取り組んでまいりました。

今年、当社は創業48年を迎え、いよいよ50周年の節目が目前に迫っております。ここまで歩んでこられたのは、社員とそのご家族をはじめ、長年ご愛顧いただいているお客さん、仕入先や外部支援機関の皆さま、そして地域の方々の温かいご支援とご協力の賜物に他なりません。この場を借りて、心より感謝申し上げます。

私たち「チーム東洋バレル」は、町工場という枠にとらわれることなく、常に挑戦と進化を続けております。お客さんの課題に真摯に向き合い、「購買決定権100%はお客さんにある」という基本姿勢を忘れることなく、最適な解決策を共に考えるパートナーとして信頼される企業を目指しています。

また、行動規範として掲げる「時代の変化に心を開く」という言葉のとおり、変化を恐れず柔軟に対応しながら、技術とサービスのさらなる向上に努めてまいります。

今回の知的資産経営報告書の作成にあたっては、社員一人ひとりと共に、当社の強みやお客さんから選ばれる理由、提供する価値についてあらためて見つめ直しました。この過程は、私たちが50周年に向けてより一層の飛躍を遂げるための大きな一歩であると確信しております。

今後とも、東洋バレル技研株式会社に変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

東洋バレル技研株式会社
代表取締役 別所長政



2. 願望

大阪市平野区加美東から、国内市場はもとより世界市場までも視野に入れ、中小企業、中小製造業、中小製造メーカーの業務効率化を力強く支える、そんな唯一無二の存在として、大阪南東エリアNo.1の指名を受けるバレル研磨加工業者になることを、私は本気で、心の底から願い、目指します。

1977年10月1日、父はかつて勤めていた化学薬品メーカーのバレル事業部を買い取り、大阪市平野区加美正覚寺の地で東洋バレル技研株式会社を創業しました。その創業精神は「東洋一のバレル業者として、海を渡り、世界へ羽ばたく」。この言葉を胸に、父は30年にわたり、輸送用機器メーカーの協力工場として日本のものづくりを支えてきました。2013年、70歳という若さで他界しましたが、その志は今も私の中に強く生き続けています。

私は2001年に入社し、現場・営業で経験を積んだ後、2007年に代表取締役役に就任しました。しかしその直後、リーマンショックによる経済の大波に襲われ、第二工場の閉鎖やリストラなど苦渋の決断を強いられました。2010年には資金繰りが悪化し、倒産寸前にまで追い込まれました。それでも私は諦めませんでした。「一社依存からの脱却」を胸に、再建に立ち向かい、地道な改革を続けました。

その努力が実を結び、2019年には依存体質から脱却。2021年にはすべての債務を正常化し、2024年12月の決算時点では年間約60社との取引実績を築けるまでに回復しました。

私たちのバレル研磨とは、製品に命を吹き込む工程です。人が安全に触れられるようにバリを取り、表面処理の効果を最大化するためにスケールを除去し、そして製品に美しさと価値を加えるために光沢を仕上げる。そのすべてに、確かな技術と誇りがあります。

私の心からの願望、それは子どもから大人まで誰もが安心して触れられる製品をつくり、錆びにくく、美しい外観を誇る製品を届けることで、必ずや大阪南東エリアで最も信頼され、最も指名される企業になること。そして、「高収益」「高賃金」を実現する町工場として、地元の子どもたちが憧れ、教育機関からも推薦される“地域で一番働きたい企業”になることです。

私は、この想いを決して揺るがせることなく、これからも真っ直ぐに突き進んでまいります。

代表取締役 別所長政

3. 会社概要

当社は、1977年の創業以来、大阪市平野区に製造拠点を構え、バレル研磨一筋で事業を展開してまいりました。長年にわたり培ってきた技術と経験を強みに、アルミ・鉄・ステンレス・真鍮を対象としたバリ取り、スケール除去、光沢仕上げなど、高品質なバレル加工を提供しております。

現在は、中小企業をはじめとする製造業・メーカーなど、年間約60社との安定的な取引実績を有し、多様なニーズに対応可能な体制を整えております。手のひらサイズの製品1個から、大量ロット（月間約20万個・約80トン）までの処理が可能であり、柔軟かつ高効率な生産能力を誇ります。特に大阪南東エリアを中心とした地域密着型の戦略を展開しており、自社配送便を完備することで、スピーディーな納品と納期厳守率100%の実現に努めております。

また、状況に応じて土曜・祝日の対応も可能とし、お客様の信頼と満足度を第一にしたサービスを提供しています。

当社の知的資産としては、40年以上にわたり蓄積してきた高度な加工技術とノウハウ、そして多様な材質・製品形状に対応できる現場社員とマニュアルが挙げられます。特に、加工条件の最適化や研磨メディアの選定に関する専門的な知識は、品質の安定性と生産効率の向上に直結する重要な資産です。

また、製品ごとの微妙な違いにも柔軟に対応できる感覚と判断力を備えています。こうした人材の定着と技能の継承を重視し、社内でのOJTや知識共有の取り組みにも力を入れております。さらに、顧客との信頼関係を基盤とした柔軟な対応力と提案力も、当社の重要な資産の一つです。



3. 会社概要

◆主力技術：バリ取り加工

当社が提供するバリ取り加工は、アルミ、鉄、ステンレス、真鍮といった各種金属部品の加工工程において発生する不要な突起（バリ）を除去し、製品表面の均質化と安全性を高める重要な工程です。特に、ロット数の多い量産品に対しても、長年にわたり培った加工ノウハウと熟練の技術力により、安定した品質と均一な仕上がりを実現しています。形状が複雑な部品や、異なる素材が混在する案件にも柔軟に対応可能であり、量産から小ロットまで、お客様の多様なニーズに応じた最適な加工提案を行っております。また、加工条件の最適化、メディアの選定、加工時間の管理において蓄積された技術的知見は、当社の重要な知的資産であり、品質の信頼性と生産性向上に寄与しています。素材・形状・数量を問わず、まずはお気軽にご相談いただける体制を整えております。

◆主力技術：スケール落とし

当社が提供するスケール落としは、鉄素材に生じた酸化被膜を除去することで、後工程における表面処理の品質を向上させるための重要な前処理技術です。特に、メッキや塗装などの表面加工においては、酸化被膜を適切に除去することで、処理面との密着性が飛躍的に高まり、塗料やメッキの剥離を防止する効果があります。

当社では、素材の状態や処理目的に応じた最適な加工条件を選定する高度なノウハウを有しており、製品ごとに異なる性質や形状に対応した精緻な仕上がりを提供しています。これにより、品質安定性の確保はもとより、後工程の効率化にも貢献しています。長年の実績に裏打ちされたこの加工技術は、当社の重要な知的資産の一つであり、多様な製品における品質向上の基盤となっています。

◆主力技術：光沢仕上げ加工

当社が提供する光沢仕上げ加工は、バレル研磨の特性を活かし、従来のバフ研磨では対応が難しい複雑な形状の部品に対しても、効率的かつ高品質な光沢仕上げを実現する技術です。部品全体に均一な研磨効果を与えることで、外観品質の向上はもとより、製品の付加価値を高める仕上げを可能にします。

特に、量産品への対応力に優れており、コストパフォーマンスの面でも優位性があります。生産性と品質の両立を重視するお客様に対し、コスト見直しや工程最適化の観点からもご提案が可能です。この光沢仕上げ加工は当社が長年にわたり蓄積してきた研磨条件の最適化技術とノウハウに支えられた、競争力の高い知的資産の一つです。多様な業種・部品形状に対応してきた実績と技術により、お客様の製品価値向上を支援いたします。

4. 沿革

年代	出来事や背景	知的資産
1977年	東洋バレル技研株式会社 創業 大阪市平野区加美正覚寺にて創業者・故別所正章により設立されました。創業者は、それまで従事していた化学薬品メーカーのバレル事業部を買収し、バレル研磨業に特化した専門企業として当社を立ち上げました。 創業当初より掲げていた理念は、「東洋一のバレル業者となり、海を渡り世界に羽ばたく」という高い志であり、この精神は現在も当社の企業活動の根幹をなしています。	人的資産 故別所正章の強い思いから独立
1979年	主要取引の拡大 保険会社の営業担当をしていた故別所正章の営業力により、大手メーカーとの取引を開始するに至りました。この取引先は後に当社の最も重要な顧客となり、その動向に合わせて事業方針や設備投資を進めるなど、事業の成長と方向性に大きな影響を与える存在となりました。	人的資産 故別所正章の営業力で大手メーカーと取引が実現する
1981年	生産体制強化に向けた事業所移転 受注増加と事業拡大に対応するため、生産キャパシティの拡大を目的として現在の所在地である大阪市平野区加美東へ移転いたしました。本移転により、設備の拡充および作業環境の最適化が可能となり、より効率的かつ高品質な製品供給体制を構築しました。	組織資産 蓄積された技術評価を得て海外工場に技術指導を頼まれる
1988年	技術力の評価と海外での技術指導 創業者・故別所正章は、その卓越したバレル研磨技術と加工ノウハウが高く評価され、大手メーカーより海外工場への技術指導を依頼されました。この頃は、バブル期を背景に、大手メーカーの海外進出が進んでいた時期でした。	関係資産 取引先からの信用を得て他の事業を紹介してもらう
1989年	事業領域の拡張：輸送機部品の組立・梱包業務の受託 コア事業であるバレル研磨加工の技術と信頼性が高く評価された結果、バレル研磨に加えて輸送機部品の組立および梱包業務を新たに受託することとなりました。この業務は単なる作業委託ではなく、品質管理能力や工程管理力、納期遵守における当社の対応力が認められた結果であり、当社の総合的な業務遂行能力が評価された事例といえます。	人的資産 後継者の入社により会社の継続が出来る
1990年	バブル経済影響により過去最高の業績 「バブル経済」の発生は、当社の事業運営にも大きな影響をもたらしました。市場全体が急速に拡大し、製造業全般において受注量が増加する中、当社においても生産体制の強化が求められる時期となりました。この時期、当社は需要の波に柔軟に対応すべく、設備の増設と人材確保を推進し、安定した品質と納期を維持することで多くの取引先からの信頼を獲得しました。	人的資産 過去の経験を活かして別所長政が営業担当する
1991年	バブル経済崩壊による業績悪化 1990年代初頭のバブル経済崩壊は、日本全体の産業構造に深刻な影響を及ぼし、当社においても例外ではありませんでした。急激な受注減少や取引先の経営悪化により、当社の経営環境も大きく悪化し、やむを得ず事業規模の見直しおよび人員整理を実施するに至りました。	人的資産 過去の経験を活かして別所長政が営業担当する
2001年	次世代経営人材（別所長政）入社 創業者・故別所正章の意思と技術を受け継ぐ形で、別所長政が当社に入社いたしました。別所長政は、製造現場の経験を重ねながら、経営全般に関する知識やマネジメント能力を高めていきました。	人的資産 過去の経験を活かして別所長政が営業担当する
2003年	次世代経営体制の構築と営業力の強化 事業の持続的発展と経営基盤の強化を目的に、別所長政が役員に就任いたしました。就任後は営業部門の責任者として、既存顧客との関係強化はもとより、新規顧客開拓や市場分析を通じた戦略的営業活動を推進し、営業機能全体を牽引しました。	人的資産 過去の経験を活かして別所長政が営業担当する
2007年	創業30周年を機に代表体制を刷新 創業から30周年を迎える節目の年に、次世代経営体制への移行を図るべく、別所長政が代表取締役として就任いたしました。別所長政は現在に至るまで、現場経験と営業責任者としての実績を通じて培った、顧客ニーズへの的確な対応力と組織マネジメント能力を活かした経営を行っています。	人的資産 過去の経験を活かして別所長政が営業担当する

大変な時期

4. 沿革

	年代	出来事や背景	知的資産
大変な時期	2009年	リーマンショックの影響による業績悪化 前年の「リーマンショック」の影響により、当社においても受注量の減少と売上の縮小に直面し、経営資源の抜本的な見直しを迫られました。この状況に対応するため、苦渋の決断として人員体制の適正化（リストラ）および第二工場の閉鎖を実施いたしました。	関係資産 経営理念や戦略が不明確な為、大阪産業創造館に通う
	2010年	経営力強化に向けた研鑽と決意 業績悪化をきっかけに代表取締役別所長政は自らの経営スキルとマネジメント能力の向上を目的に、大阪市が運営する中小企業支援拠点「大阪産業創造館」に通い、経営知識の体系的な学習と実践的なノウハウの習得に取り組みました。またこの頃、取引先の協力工場会から外されたことや息子が生まれたこともあり、別所長政は改めて代表として経営に尽力する決意をしました。	
現代へ向かう期	2012年	新規顧客開拓に向けた展示会出展と営業強化 代表取締役別所長政は、1社依存からの脱却を目指し、営業戦略の一環として当社の製品・技術を広くアピールするため、初めて業界展示会に出展いたしました。この展示会出展を通じて、多様な業界関係者との交流を図り、当社の加工技術やサービス内容を直接紹介したことで、新規のお取引先から受注を獲得しました。	
	2013年	創業者 別所正章の逝去と新規取引先の増加 創業者であり企業の礎を築いた別所正章が逝去いたしました。創業者の精神と技術は、現在も継承されており、その理念を基盤に企業としての持続的成長を図っています。展示会への出展や営業活動を積極的に推進した結果が実を結び、この時期に新規取引先との契約が相次いで決まりました。現在の主力取引先もこの頃にお取引を開始しました。	
	2014年	中期経営計画の策定と取引先多様化への取り組み 持続的な成長と経営の安定化を目指し、中期経営計画を策定・発表しました。取引先の多様化を重要課題の一つに掲げ一社依存率20%以下を目標として設定しました。	
	2015年	取引先多様化の成果と経営リスク低減 中期経営計画で重要課題として掲げた一社依存率低減に向けて取り組んだ結果、かつて90%に達していた一社依存率を50%まで低減することに成功しました。この成果は、新規顧客開拓の強化、多角的な営業戦略の推進によるものであり、取引先の多様化に伴う経営リスクの分散を実現しました。	
ランチエスター期	2016年	組織体制強化に向けた人材の新規採用 生産体制の強化を目的として、現取締役工場長が入社しました。また、生産現場の安定稼働を支えるために、パート従業員2名を新たに採用し、業務効率の向上と品質維持に取り組みました。	理念資産 一社依存からの脱却を目指す
	2018年	生産設備の増強と人材体制の強化 生産能力向上を目的として、回転バレル機（容量400リッター）を新たに増設いたしました。この設備増設により、多様な形状・素材への対応力が高まり、より高品質で効率的な加工体制を構築しました。併せて、正社員2名を新たに採用し、生産現場の技術力向上と安定稼働を支える体制を強化しました。	
	2019年	一社依存脱却に向けた取引先多様化の推進と人材強化 経営の安定化とリスク分散を目的として、あえて大手メーカーとの取引を断り、一社依存体制からの脱却を実現いたしました。この決断により、取引先の多様化が進み、経営リスクの軽減と持続的成長の基盤を強化することができました。また、業務拡大と組織力強化のため、正社員を1名新規採用しました。	

4. 沿革

ランチェスター期

年代	出来事や背景	知的資産
2020年	新型コロナウイルス感染症蔓延下でも増産続く 2020年に発生した新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界的な拡大は製造業界全体に大きな影響を及ぼしましたが、当社取引先の業績は好調であり、コロナ禍においても増産となりました。この頃には年間取引先は20社となっております。	
2021年	コロナ禍における受注増加と収益最高記録の達成 新型コロナウイルス感染症拡大の影響下においても、特定分野での受注増加を追い風とし、創業以来最高の収益を達成いたしました。この結果は、1社依存からの脱却と、蓄積してきた技術力、柔軟な生産体制、迅速な顧客対応力が相まって実現したものです。また、事業拡大と生産能力強化を目的に、正社員を1名新たに採用しました。	人的資産 リーダーシップが優れている為に現工場長が役員に就任する
2022年	組織体制の強化に向けた人材採用 過去最高益を達成する中で、更なる事業拡大を目的として、正社員2名を新たに採用いたしました。	組織資産 人材育成やお客さん情報を共有する為社内勉強会を開催する
2023年	工場長の役員就任と社内勉強会の開始による組織力強化 生産現場の管理と経営の一体化を図るため、工場長が役員に就任いたしました。これにより、現場の知見を経営判断に活かし、迅速かつ確かな意思決定が可能となっております。また、組織全体の技術力・知識向上を目的として、月1回の社内勉強会を新たに開始しました。	組織資産 社内勉強会では不十分な為、外部支援先の協力を得て勉強会を強化する
2024年	将来展望に基づく経営戦略の発表と組織全体の学習活動の推進 持続的な成長と競争力強化を目指し、将来に向けた経営戦略を策定・発表いたしました。これに基づき、特定の外部支援機関の協力を得ながら、社員全員が参加する勉強会を実施しております。この勉強会は、外部専門家の知見と当社の実務経験を融合させることで、組織全体の知識・技術レベルの向上を図る重要な取り組みです。社員一人ひとりの能力開発を促進し、経営戦略の実現に向けた基盤強化に貢献しています。	関係資産 社長と外部支援先の強い関係で参加が出来る



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>営業</p> 	<p>社長自らが展示会への出展、内勤営業部ではニュースレターを発行、工場見学の案内、SNSを通じて発信することで引き合いに繋がっています。上記の活動に社長も積極的に関わる事で、お客さんから信頼を得る事が出来ます。また商談の際には、必ず社長が同席することでQCDに対しての営業トークが出来ます。見積の際には、必ずお客さんからのご予算をお聞きして可能である限り、お客さんの課題解決に社長自らが取り組んでいます。</p>	<p>人的資産 社長自らの営業力で新規営業活動が出来る 社長自ら展示会へ出展することで、スピーディーな商談対応が出来る</p> <p>組織資産 社長と内勤営業部の関係が強化されている</p>
2	<p>試作</p> 	<p>お客さんからの試作依頼時には、必ず社長と工場長が同席をして具体的なバレル条件をヒアリングします。ヒアリング後の設備・薬品・メディア(研磨石)の選定では工場長が現場社員を集めて話し合いをします。条件設定にそって、3パターン以上の試作を実施します。理由は「購買決定権100%はお客さん」にあるからです。</p>	<p>組織資産 ノウハウを活かしてしっかりと詳細を聞き出す事が出来る</p> <p>情報資産 試作データを残すことでより一層課題解決に取り組める</p>
3	<p>受注</p> 	<p>受注の際には、必ずお客さんからの注文書や送り状に記載されている部品名・数量・ロットNo・納期を確認します。試作時と大きな変更がない場合は、試作時の条件で加工をします。受注時には必ず部品の変形・錆・破損等が無いことを確認をします。同品質を提供する為に作業標準書を作成します。</p>	<p>情報資産 作業標準書を作成しているの で、同品質の部品の供給が出来る</p>
4	<p>製造</p> 	<p>受注後に工場長が必ず当日の作業表を作成します。全社員で確認と共有を行い、作業標準書に基づいた加工を開始します。その際に使用する機械や資材(薬品・研磨石)を明確にします。特に納期厳守率100%を徹底している為、必ず注文書又は送り状を確認します。機械加工はタイマー設定し、機械が止まった時点で部品の出来栄を確認します。出来栄基準は「変形・錆・光沢」を見ます。梱包はお客さんからの指定容器に入れます。品質管理を強化する為に部品の出来栄を写真で保存します。</p>	<p>組織資産 月曜日の朝礼とお客さん情報共有会を開催しているので細かなお客さん情報の共有ができる</p> <p>人的資産・組織資産 各自の経験値とチームワークの連携プレーで納期厳守率100%が達成出来る</p>
5	<p>出荷・納品</p> 	<p>出荷時に納品書と部品のダブルチェックを必ず行う事で、お客さんにご迷惑をお掛けしないように取り組んでいます。自社便での出荷・納品の際は、必ず車両点検を行い荷崩れが発生しないように積み込み、そして雨天時には部品が濡れないようにシートやビニールをかけて対応します。お客さんから指定された場所に納品する際に、重量物に関してはフォークリフトで納品します。フォークリフトを運転する際は、必ずフォークリフトのツメの上に滑り止めマットをひき、ヘルメットを着用します。</p>	<p>人的資産 運搬経験豊富な社員が対応している</p>
6	<p>クレーム対応</p> 	<p>納品後にクレームが発生した場合は、まずは謝罪をします。クレーム内容を十分に聞き取り、作業履歴を振り返り原因追及をします。追求後にミーティングを開き、社内共有します。必要に応じた是正処置、そしてお客さんから依頼に応じて改善報告書を提出します。お客さんと相談の上、再バレル可能な場合は再バレルすることもあります。再バレルすることでお客さんの廃棄ゼロに貢献しています。</p>	<p>人的資産 工場長が即お客さんの窓口で対応出来る為改善が早い</p> <p>情報資産 作業履歴が保存しているの で原因追及が早い</p> <p>組織資産 クレーム後に即ミーティングを開くので情報共有が早い</p>

6. 商流

お客さんとエンドユーザーの信頼関係（構築・維持）のサポート



顧客（取引先）

中小企業、中小製造業、中小製造メーカー

当社が選ばれる理由

- ・ 納期厳守率100%を徹底している
- ・ 仕事に対する取組み姿勢が前向き
- ・ お客さんのお困りごとを解決している
- ・ 大阪南東エリア中心に自社便での対応が可能
- ・ 錆びにくい部品の提供が出来る
- ・ クレームに対する処置が迅速で明確

当社が選ぶ理由

- ・ 無茶や要望を頼まれない
- ・ ビジネスパートナーとして認められている
- ・ 粗利益が出る単価設定をしてくれる
- ・ 技術・サービス・取組みの提供を喜んでもらえる



東洋バレル技研株式会社



当社の商品・サービス提供する価値

- ・ 安心できる安全でちゃんとした商品提供
品質・納期・コスト・物流
ほぼ検品しなくてOK
- ・ 他で解決できなかった課題の解決
お客さんに適した提案
限られたリソースで何が出来るか提案
ベストでなくてもベターの提案



仕入先

研磨剤メーカー、設備メーカー

当社が選ばれる理由

- ・ 定期的かつ、大量注文をしている
- ・ 無茶を言わない
- ・ 相見積を取らない
- ・ 使用感などのフィードバックをしている

当社が選ぶ理由

- ・ 当社専用のコンパウンドを製造している
- ・ 近いのですぐ対応してくれる、すぐ届く
- ・ サンプルの共有をしてくれている
- ・ 対応が明確
- ・ 要望を聞いてくれる
- ・ 製品そのものが当社に合っている

7. 理念資産

当社では、2024年に将来を見据えた経営戦略を策定し、その内容を全社員と共有することで、全社一丸となって目標達成に取り組んでおります。私たちは、大阪南東エリアにおいて「お客さんから1番に選ばれるバレル研磨加工業者」となることを目指し、日々の業務に真摯に取り組んでいます。また、「購買の決定権は100%お客さんにある」という考えを大切に、社内では独自に定めた「ある一定の法則」に基づき、社員一人ひとりが常にお客さん視点で行動することを徹底しています。

1位づくり戦略

中小製造業の課題を回転バレル機で解決
大阪南東エリアに特化した提案型バレル研磨専門会社

5大戦略

客層戦略

国内・海外市場をターゲットにしている中小製造業・中小製造メーカー

商品戦略

素材/アルミ・鉄・ステンレス・真鍮
工程/バリ取り・スケール落とし・光沢仕上げ

地域戦略

大阪南東エリア 移動距離で30分又は30キロ以内

営業戦略

ニュースレターで工場見学の案内／大阪府内での展示会と商談会に参加
SNSからの発信／内勤営業からの情報発信

顧客維持戦略

ハガキ（御礼、季節挨拶、請求書締切日）／ニュースレターの発信
顧客訪問（社長単独）／顧客訪問（工場長と社員）
お客さんインタビューシートの実施（毎年2月）／展示会の案内
お客さん情報共有会で顧客の課題や情報を共有する



8. 人的資産

当社には、真面目に業務へ取り組み、学ぶ姿勢を大切にする熱心な社員が在籍しています。企業理念である「美の精神」を深く理解しており、その価値観が社内に浸透していることから、強固なチームワークが形成されています。また、お客さん情報共有会等を通じて、技術力の向上のみならず、人間力の育成にも努めています。こうした姿勢が、お客さんとの信頼関係構築にもつながっており、納期厳守率100%を継続的に達成しています。特に、取締役工場長は長年にわたり蓄積された高い技術と経験を活かし、明確な段取りとリーダーシップを発揮することで、全社員を力強く牽引し、社内から厚い信頼と尊敬を集めています。

多様な強みを活かした人材の協働

当社には、個々の得意分野や特性を活かして、全体の業務品質と効率を高めている社員が多数在籍しています。社員一人ひとりが自らの役割を理解し、その特性を発揮することで、組織全体としてバランスの取れたチーム体制が築かれています。

たとえば、パソコン操作に長けた社員は、作業標準書や手順書の作成・整備を担当し、業務の見える化と品質の安定化に大きく貢献しています。これにより、新入社員の教育や工程管理の精度向上がスムーズに行われる体制が整っています。

また、手先が器用な社員は、細かな作業や高精度な技術を要する工程において力を発揮しており、製品の品質確保に欠かせない存在となっています。

さらに、冷静な状況判断ができる社員は、現場全体の動きやリスクを的確に把握し、トラブルを未然に防ぐ役割を担っています。緊急時にも落ち着いて対応できる力は、日々の業務における安定稼働の要です。

加えて、運搬業務を担う社員は、社内外の物流の流れを理解し、必要なタイミングで材料や製品を正確に移動させることで、生産ラインの効率化と停滞防止に貢献しています。

このように、社員それぞれが自らの強みを活かしながら、自主的かつ協調的に行動することで、全体の生産性・品質・顧客満足度の向上につながっています。多様な個性と能力が融合した「チーム東洋バレル」は今後の成長を支える原動力となっています。



8. 人的資産

社員の想いを理解し認めてくれる経営層の存在

当社では、ミーティングやお客さん情報共有会に加え、個別面談の機会も設けており、社員一人ひとりの声に丁寧に耳を傾ける風土があります。社長や工場長が現場の意見や想いをしっかりと受け止め、的確なアドバイスや励ましを通じて社員の背中を押してくれる存在であることは、当社の大きな人的資産の一つです。また、社員一人ひとりの取り組みや努力をしっかりと見て認めてくれる姿勢が、働く上での大きなやりがいとモチベーションにつながっています。成果を正当に評価してもらえることで、社員は安心して自らの力を発揮し、さらなる成長へとつなげることができています。このように、理解し支えてくれる経営層と社員との信頼関係は、組織全体の活力と一体感を生み出し、企業の持続的な発展を支える重要な資産となっています。

加工条件に対する的確な打ち合わせができる経営層の存在

当社では、お客さんとの信頼関係を大切にし、定期的な訪問や対話を通じて、お客さんに寄り添った対応を行っています。その中で、社長や取締役工場長が直接お客さんと加工条件について打ち合わせを行える体制を整えています。社長・工場長ともに、社内の工程や加工技術を深く理解していることに加え、お客さんとの距離感が近く、気軽に相談いただける関係性が構築されていることが特徴です。これにより、お客さんの要望を的確に把握し、現場と連携しながら迅速かつ最適な提案や判断を行うことが可能となっています。このような、技術と現場に精通した経営層が前線で活躍できる体制は、お客さん満足度の向上に大きく寄与しています。

技術に裏打ちされた提案営業ができる社長の存在

当社の社長は、過去に現場での作業経験を積んでおり、バレル研磨の加工工程や技術に対する深い理解を有しています。その経験を活かし、単なる営業活動にとどまらず、技術的な知識をもとにした「提案型営業」を実践しています。特に、バレル研磨に詳しくないお客さんに対しても、お客さんのニーズを丁寧に引き出しながら、より適した加工方法や製品仕様を分かりやすくご提案する力があります。お客さんに寄り添う姿勢を大切に、「購買決定権は100%お客さんにある」という理念を実践する姿勢は、お客さんからの信頼と満足度の向上に大きく貢献しています。このように、技術と現場を理解し、お客さんの課題解決に向けて自ら提案を行う社長の存在は、当社の大きな人的資産のひとつです。



9. 組織資産

「購買決定権は100%お客さんにある」というモットーのもと、お客さんの課題解決に寄り添う姿勢を大切にしています。定期的な訪問活動や訪問後の御礼ハガキの送付、年1回の顧客アンケートの実施などを通じて、信頼関係を深める取り組みを継続しています。こうした一連の活動は、独自に定めた「ある一定の法則」に基づいて行われており、お客さんに「1番に選ばれる企業」であり続けるための取り組みとして、当社の強みとなっています。

情報共有と標準化を基盤とした組織的仕組み

当社では、円滑な業務遂行と組織の一体感を高めるために、定期的な情報共有の仕組みを整えています。毎週月曜日の朝礼では、工場長より1週間の生産計画、進捗状況、品質に関する情報などが共有され、社員からは意見や改善提案が積極的に出されるなど、双方向のコミュニケーションが日常的に行われています。さらに、毎週月曜日のお客さん情報共有会では、社長自らが経営戦略の進捗報告や市場・顧客の最新動向について説明し、全社員で課題認識を共有する機会としています。このような取り組みにより、経営方針と現場の実務がしっかりと連動し、全社的な課題解決に向けた行動が可能となっています。加えて、当社では「誰が担当しても同じ品質・成果が出せる」体制づくりを目指し、作業手順と作業能力の標準化に注力しています。作業内容と方法を統一することで、業務量や納期に応じて柔軟な人員配置が可能となり、最適納期の実現を支える重要な基盤となっています。また、試作段階においても、統一された工程と社員の連携により、複数の試作パターンをスピーディーに準備することができ、お客さんの要望に最も近い形を選定していただくことで、高い顧客満足を実現しています。これらの取り組みは、当社の組織的な知的資産として機能しており、業務品質の維持・向上と顧客志向のものづくりを支える重要な要素となっています。

明確な指示系統による迅速な情報共有体制

当社では、社長から工場長、そして社員全体へとつながる明確な指示系統が確立されており、これにより社内外の情報を迅速かつ的確に共有できる体制を整えています。たとえば、お客さんからのご要望や新たな取り組みの方針については、まず社長が工場長に内容を伝達し、その情報がすぐに全社員へ展開されることで、現場でのスピーディーな対応が可能となっています。この流れが機能していることで、社員一人ひとりが自分の役割を理解し、的確な行動につなげることができています。このような組織全体の連携力と、円滑な情報伝達を可能にする指示系統の明確さは、当社の強みであり、継続的な品質向上と顧客満足の実現に貢献しています。

情報共有の場（朝礼・お客さん情報共有会）

毎週月曜日の朝礼、
毎週月曜日のお客さん情報共有会

同じやり方でできる仕組み

- * 社内技術教育
- * 作業標準書の作成
- * 加工記録が残されている(入出荷日,工程,運搬方法,写真ありの試作 データ)



9. 組織資産

お客さん主体の選択を可能にする試作体制と技術力

当社では、「購買決定権は100%お客さんにあり」というモットーのもと、お客さんのニーズを最優先に考えた試作対応を行っています。試作段階では、有料ではありますが異なる仕様の製品を3パターンほどご用意し、当社が決定するのではなく、お客さんご自身に最も適したものを選んでいただける体制を整えています。このような取り組みが可能なのは、社内に完備された作業標準書と、社員一人ひとりが確かな加工知識と技術を有していることによるものです。明確な基準と経験に裏打ちされた技能により、仕様の異なる複数の試作を高精度かつスピーディーに製作することができます。また、当社は自社の感性を押しつけるのではなく、お客さんが本当に求めている製品を、お客さん自身の判断で選んでいただくことを重視しており、それが顧客満足度の向上と信頼関係の強化に繋がっています。このように、顧客本位の試作体制と、それを支える社内の技術力・仕組みは、競争力の源泉となっています。

最適納期を実現するための徹底した時間管理と協力体制

当社では、「納期厳守率100%」を目標に掲げ、最適な納期対応を最優先事項として位置づけています。お客さんからのご依頼には柔軟かつ迅速に対応し、たとえば午前中に製品をお持ち込みいただいた場合、当日の夕方または翌日に納品する実績もあります。このような迅速対応が可能なのは、工場長が作成する詳細な作業予定表に基づき、全社員が自らの役割と作業スケジュールを明確に把握して行動しているからです。さらに、社員一人ひとりが納期意識を持ち、誰一人として作業から脱線することなく、互いに連携・協力しながら業務に取り組む体制が整っていることも大きな要因です。このような時間管理の徹底と、「チーム東洋バレル」全体での高い連携力は、安定した納品対応力とお客さんからの信頼につながっています。

地域密着による柔軟な自社便対応体制

当社では、一定の条件のもと、自社便による製品の納品および引き取り対応を実施しています。特に、大阪南東エリアにおいては、30分圏内または30km圏内であれば軽自動車による迅速な運搬が可能です。この対応力を支えているのは、地域を熟知した社員の存在です。地元精通している社員が多数在籍しているため、渋滞や道路状況などに応じて複数のルートを的確に使い分ける柔軟な判断と対応が可能です。その結果、お客さんへの納品がスムーズかつ迅速に行え、高い満足度と信頼につながっています。このような地域密着型の配送体制と、状況判断に長けた運搬対応力は、お客さんとの距離の近さを活かしたサービスを実現しています。



10. 風土資産

相互尊重と協働による良好な職場風土

当社では、「誠実で真面目な社員」と「理解し、認め、支える経営陣」との相互信頼により、厳しさの中にも温かさと楽しさが共存する、良好な人間関係を基盤とした職場風土が築かれています。

モットーである「購買決定権は100%お客さんにある」という考え方を全社員が共有し、お客さんの声に真摯に耳を傾ける姿勢が、社内文化として根づいています。社長や工場長からのトップダウン型の指示にとどまらず、朝礼やお客さん情報共有会などの場を通じて、全社員の意見が尊重される環境が整備されています。

こうした対話の機会は、情報共有の促進だけでなく、社員一人ひとりが自ら考え、発言し、主体的に行動する文化の醸成にもつながっています。また、社員同士の関係性も非常に良好であり、日常にお互いの意見を率直に言い合い、困った時には自然と助け合うといった、協力と信頼に基づいた職場の風土が根づいています。

このような風通しの良い組織風土は、従業員の定着率の向上や、職場の活性化、ひいては高い顧客満足の実現にも寄与しており、当社の重要な風土資産のひとつとして位置付けられています。

厳しさと温かさが調和した良好な職場風土

当社には、厳しさの中にも温かみと楽しさが共存する、良好な人間関係に支えられた職場風土が根づいています。社員一人ひとりが、お客さんへの強い思いを持ち、品質や納期に対して高い意識で厳しく真摯に作業へ取り組む姿勢が、企業全体の信頼と成果を支えています。

その一方で、現場では社員同士の意見交換や助け合いが自然に行われる風通しの良さも大きな特長です。日々の業務の中で互いの考えを尊重し合いながら、チームとしての連携を深め、問題解決や業務改善にもつながる活発なコミュニケーションが根づいています。

また、定期的で開催される食事会などの交流の場では、仕事の話に加え、プライベートな話題を通じて親睦を深めることができる環境が整っています。こうしたオフの時間を共有することで、より強固な信頼関係が築かれ、日常業務における円滑な連携や働きやすさにもつながっています。

このように、厳しさと協調、真剣さと楽しさがバランスよく調和した職場文化は、当社の大きな風土資産であり、社員の成長と組織の持続的な発展を支える重要な基盤となっています。

お客さんの声に真摯に向き合う企業風土

当社では、お客さんの声に真摯に耳を傾ける姿勢を全社員が共有しており、それが企業風土として根付いています。単にモノをつくるだけではなく、「お客さんの期待に応える」「困りごとを解決する」という意識をもって、日々の業務に取り組んでいます。お客さんが当社にお越しいただいた際には、その場で直接ご意見やご要望を丁寧に伺う体制を整えており、現場での気づきや課題をすぐに共有・改善に活かせる仕組みを築いています。さらに、社長や取締役工場長、社員が定期的にお客さん先を訪問し、直接コミュニケーションをとることで、お困りごとや潜在的なニーズを把握し、よりの確な提案や対応に結びつけています。こうした対話を重ねることで、信頼関係が深まり、長期的な取引やパートナーシップの構築にもつながっています。このように、お客さんとの対話を大切に、現場レベルまで浸透している顧客志向の姿勢は、持続可能な成長を支える原動力となっています。

10. 風土資産

意見を尊重し合い、高め合う風土

当社では、社員一人ひとりの意見を大切にしている風土が根付いています。定期的に行われるミーティングやお客さん情報共有会では、立場に関係なく誰もが自由に意見を発言できる環境が整えられており、それぞれの考えや視点を共有することで、社内全体の気づきや成長につながっています。こうした取り組みは、単なる情報交換にとどまらず、仲間の意見を受け入れ、お互いを高め合う関係性を築くことにもつながっています。社員同士が尊重し合いながら協力し合うことで、業務の質が高まり、結果としてお客さんによりご満足いただける製品・サービスの提供が実現しています。このように、社員の声を反映しながら「チーム東洋バレル」全体で成長を目指す文化は、現場力と顧客志向を支える大きな強みとなっています。

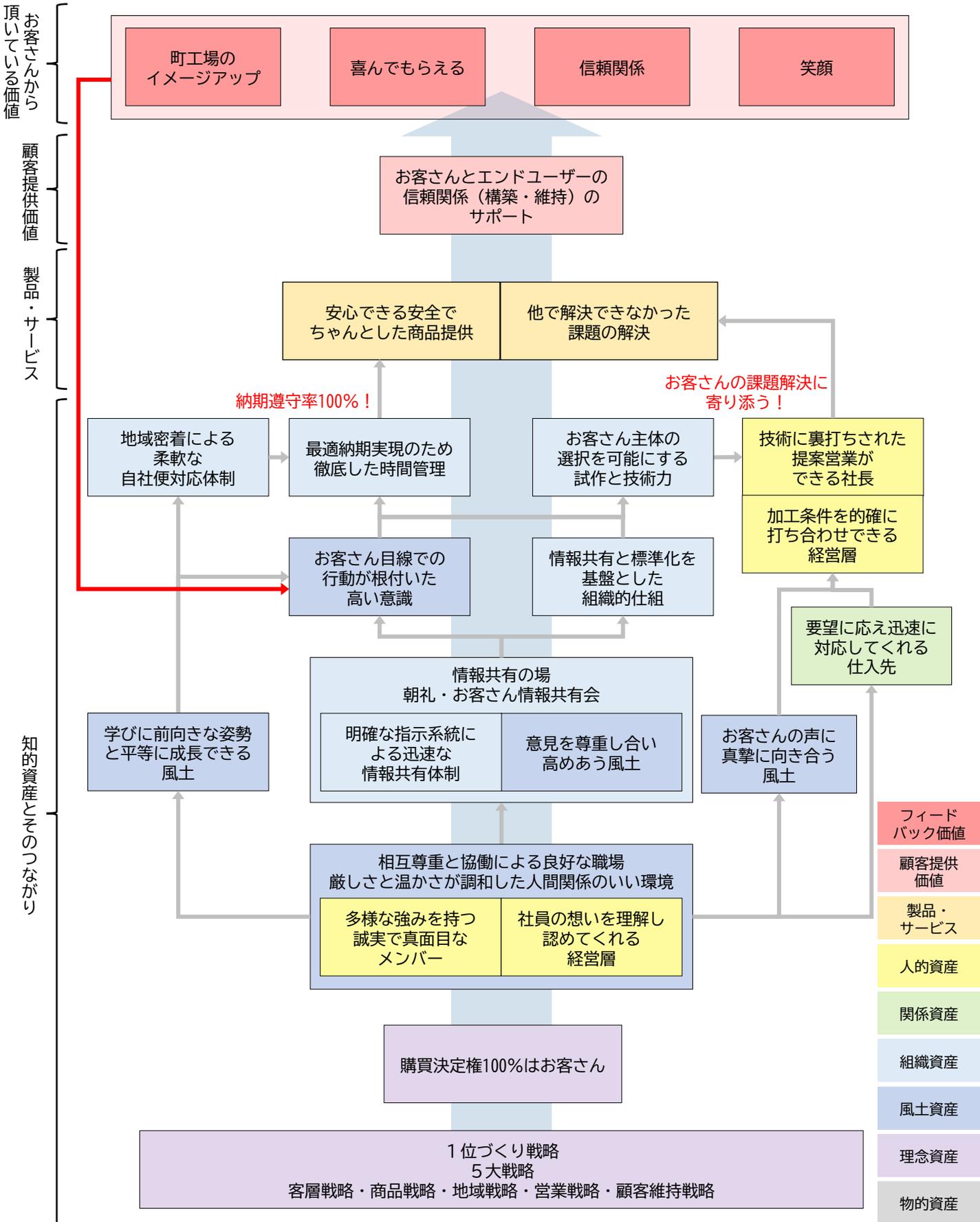
学びに前向きな姿勢と、平等に成長できる風土

当社では、社員一人ひとりが主体的に学び、成長できる環境づくりを重視しており、これが企業文化として根づいています。資格取得を積極的に支援しており、社員は自ら学ぶ姿勢をもって日々の業務に取り組んでいます。特に、車両やフォークリフトの免許取得に関しては、全社員が平等に動ける体制を整えており、誰もが迅速にお客さん先へ納品や対応ができるような仕組みを構築しています。この柔軟で効率的な体制が、顧客満足の上昇にも大きく貢献しています。さらに、お客さんをより深く理解するためお客さん訪問によって、業界動向や新たな知見の習得だけでなく、「人間力の向上」や「社内での共通言語の習得」にもつながっています。これにより、社内での意識や価値観の共有が進み、「チーム東洋バレル」全体としての取り組みの質が向上しています。このように、学びを通じて成長し、現場に活かすという風土は、組織の柔軟性・対応力・お客さんへの誠実な姿勢を支える基盤となっています。

お客さん目線での行動が根付いた高い意識の風土

当社では、社員一人ひとりが「お客さんに喜んでいただきたい」という強い思いを持ち、日々の作業に取り組んでいます。単に業務をこなすのではなく、常にお客さんの立場に立ち、「どうすればもっと満足いただけるか」を意識した行動が、企業風土となっています。製品をお届けした際に、「対応が早くて助かった」「ありがとう」といったお客さんからの言葉をいただくことが多く、その声が社員のやりがいやモチベーションにつながる良い循環が生まれています。また、製品の品質や状態に対しても細やかな配慮を欠かさず、納品前の管理や保管体制を徹底しています。たとえば、雨の日には製品が濡れないよう迅速に対応するなど、お客さんにご迷惑をおかけしないための工夫と行動が社内に浸透しています。さらに、製品の引き取り時にはすぐにお渡しできるような体制を整えるなど、常にスムーズで丁寧な対応を心がけています。このように、お客さん目線を意識した高い作業意識と、それを支える現場全体の協力体制は、信頼される企業づくりの基盤となっています。

12. 現在価値創造ストーリー



13. 経営環境

当社は現在、多品種少量生産への対応を進めておりますが、依然として大量生産の受注も一定数存在しています。今後は市場環境の変化により、大量生産のニーズは減少し、多品種少量生産への移行が一層進む可能性があります。

また、大量生産においては売上規模は大きいものの、価格転嫁が難しく、粗利益が確保しにくい状況です。さらに、リーマンショック以降、光沢仕上げなどの付加価値製品の需要が減少傾向にあります。

業界全体では、後継者不足や廃業が進んでおり、今後は自社の存在を積極的に発信していく必要があります。また、近年では同業他社における品質面のトラブルも多く聞かれるようになっており、品質の信頼性確保が一層重要になっています。

加えて、物流業界の人手不足やコスト上昇などにより、運送に関する課題が顧客側にとっても大きな問題になりつつあります。

経営環境に対する対策

多品種小ロット生産へのシフト

大量生産からの脱却を図り、多品種小ロット生産に注力することで、収益性の改善（減収増益）を目指します。

付加価値に代わる技術対応

光沢仕上げなどの付加価値製品が減少する中、当社ではバリ取りやスケール落としといった技術に注力し、競争力を維持しています。

アナログとデジタルの融合による販促活動

展示会やホームページを通じた集客が増加しており、今後はアナログ（対面）とデジタル（Web）双方を効果的に活用し、PR活動を強化していきます。

同業他社からの乗り換えニーズの取り込み

品質や対応力に優れた当社のPR活動を通じて、既存取引先からの乗り換え案件の獲得が期待されます。

経営者自らの顧客訪問によるニーズ把握

代表者自ら顧客訪問を行い、現場での課題やニーズを直接ヒアリングし、ソリューション提案につなげます。

地域密着型の配送体制の構築

特定地域を対象とした自社便の活用により物流に関する顧客課題の解決を図ります。



14. 将来ビジョン

バレル研磨を通じて、大阪南東エリアNo.1を目指して

大阪市平野区加美東から、国内市場はもとより世界市場までを視野に入れ、中小企業・中小製造業・中小製造メーカーの業務効率化を力強く支える唯一無二の存在として、大阪南東エリアNo.1のバレル研磨加工業者を目指します。

1. 大阪南東エリアでNo.1の指名を受ける企業へ

大阪南東エリアにおいてバレル研磨が必要になった際に真っ先にお声がけいただける企業を目指します。また、お客さんがお困りの際には「東洋バレルなら何とかしてくれる」と信頼してご相談いただける存在として確立していきます。地域に根ざし、確かな技術と柔軟な対応力で、頼られる企業としての地位を築いていきます。

2. 確かな技術と誇りで、誰もが安心して使える製品づくり

バレル研磨は、製品に安全性と美しさという価値を加える「命を吹き込む」工程です。私たちはこの工程を支える技術に誇りを持ち、日々取り組んでいます。今後も、この技術と誇りを基に、誰もが安心して触れられる、さびにくく美しい製品を提供してまいります。

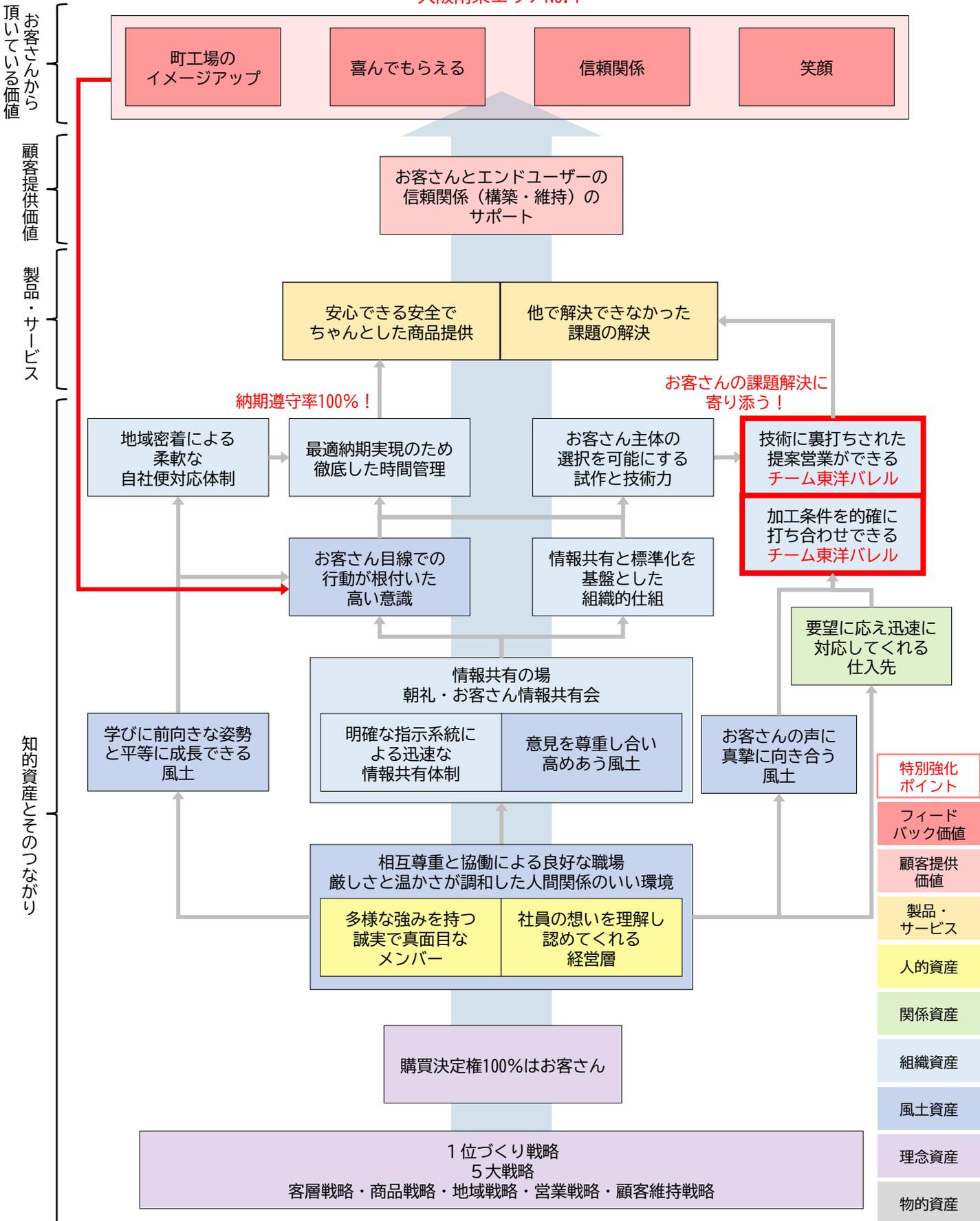
3. 地域で一番働きたい企業の実現へ

高収益と高賃金の実現を目標に掲げ、働く人が誇りを持って、いくつになっても働ける職場環境づくりを行います。地元の子どもたちにとって憧れの町工場となり、学校や教育機関からも推薦される「地域で一番働きたい企業」を目指します。



15. 将来価値創造ストーリー

大阪南東エリアNO.1



16. 会社概要

会社名	東洋バレル技研株式会社
代表取締役	別所 長政
所在地	〒547-0002 大阪府大阪市平野区加美東4丁目5-11
電話番号	06-6792-9522
FAX	06-6793-2037
メールアドレス	info@toyobarrelgiken.co.jp
ホームページ	https://www.toyobarrelgiken.co.jp/
設立	昭和52年10月
事業内容	アルミ、鉄、ステンレス、真鍮のバリ取り、スケール落とし、光沢仕上げ、回転バレルに特化したバレル研磨加工
資本金	1,000万円
従業員数	役員3名 正社員6名 パート2名

17. 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）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、ご了承願います。

3. 作成者

東洋バレル技研株式会社

代表取締役 別所長政

取締役工場長 竹内浩二

藤谷幸照、中村憂真、中村聡志、窪田政治、西田正、林夏海

4. 作成支援

中小企業診断士 柳田有香

中小企業診断士 原一矢

5. 問合せ先

東洋バレル技研株式会社

〒547-0002 大阪府大阪市平野区加美東4-5-11

TEL：06-6792-9522 FAX：06-6793-2037

<https://www.toyobarrelgiken.co.jp/>

問い合わせ:info@toyobarrelgiken.co.jp



6. 発行

2025年6月