

2025年

知的資産経営報告書

アスベストで困っているお客様を、全力でサポートしたい。



サンワ・リノテック株式会社

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	10
6.	商流	11
7.	人的資産	12
8.	組織資産	13
9.	組織資産（風土）	14
10.	組織資産（理念・考え方）	15
11.	関係資産	16
12.	現在価値創造ストーリー	17
13.	経営環境	18
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

■世の中に役立ち、貢献することが私たちの使命です

当社は1955年に創業し、アスベストショックなどの時代の変遷を経て、環境問題に真正面から向き合い、今日まで歩みを続けてまいりました。

アスベストはもちろん、PCB、鉛、ダイオキシンなど、社会的に大きな課題となる物質に関わる現場の最前線を支える工事業者の皆様へ、必要な機器・資材を迅速かつ的確に届けることを使命としてきました。私たちは、単に「モノを届ける」だけでなく、「安心・安全」を届けることを重視しています。

現場で今何が必要なのか、いつまでに必要なのかを日々お客様と打ち合わせしながら、真に求められているものを察知し、的確に提供してきたことが、これまでの信頼の積み重ねにつながっていると自負しています。

また、新型コロナウイルスによるパンデミックの際には、医療従事者の方々の力になれるよう、情報を集め、求められる防護服や機器を届けるという形で社会に貢献することができました。

今後も、意思を受け継ぎつつ、新しい発想を取り入れ、どこよりも早く、そして確かな品質で皆さまのお役に立てる企業を目指してまいります。すべての関係者の方々とともに感謝と感動を分かち合いながら、チャレンジ精神をもって邁進してまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

■知的資産経営報告書の作成にあたって

本報告書は、当社が長年培ってきた知的資産一すなわち、専門性を支える人材、お客様との信頼関係、迅速な対応力、そして社会課題への柔軟な取り組み姿勢を整理・見える化し、今後の持続的な成長の指針とするために作成いたしました。

お客様をはじめ、仕入先、社員、地域社会とともに歩む当社の姿勢をご理解いただければ幸いです。

サンワ・リノテック株式会社

代表取締役 安部 秀治



■社是

おもしろおかしく、人に笑顔を、 そして好奇心をもって、ワクワク働くこと

この言葉には、仕事を単なる作業で終わらせず、自分たち自身が楽しみながら、関わるすべての人に笑顔と前向きな気持ちを届けたいという思いが込められています。

私たちは、専門性の高い分野に携わるからこそ、真剣さの中にも“おもしろさ”や“遊び心”を忘れず、仲間とともにワクワクしながら働く姿勢を大切にしています。お客様にも、「この会社と仕事すると元気になる」と思ってもらえるよう、まずは私たち自身が好奇心を持ち、楽しく仕事に向き合っていきます。

■経営理念

1. 私たちは目指します
現場と工場をより快適に、より安全にすることを
2. 私たちは目指します
お客様と心をつなぎ世の中の役に立つことを
3. 私たちは目指します
自らの夢、自らの幸福の実現を

私たちは、三つの理念を掲げ、日々の業務に取り組んでいます。これらは、サンワ・リノテックの存在意義であり、すべての判断と行動の基準となるものです。

この理念は、毎日の朝礼で社員全員が唱和し、言葉だけでなく心から理解し、体現することを目指しています。また、お客様との対話においても、私たちはこの理念に沿って接することを大切にしており、もしそれに反するような依頼があれば、「お断りしてもよい」と日頃から伝えています。

理念を守ることは、自分たちの誇りと信頼を守ること。これからも私たちは、この信念のもと、誠実に、そして前向きに歩み続けます。

事業概要・取扱商品

当社は、改修工事やアスベスト除去工事の現場で使用される機械や副資材のレンタル・販売を行っています。特に、アスベスト対策においては、専用機械や消耗品の提供に加え、技術的なアドバイスや現場ニーズに応じた提案も行い、専門性の高いサポートを提供しています。また、作業効率や安全性、周辺環境への配慮を重視し、常に最新の設備や工法を取り入れることで、現場の課題解決と業界全体の発展に貢献してまいります。



環境対策 レンタル品

負圧除塵装置、エアシャワー等

アスベスト除去などの作業現場に欠かせない負圧集塵機やエアシャワーなど、現場の安全を守るための環境対策機器を必要な期間だけレンタルいただけます。現場ごとのニーズに合わせた提案も可能ですので、初めての方も安心してご相談ください。



環境対策 販売品

グローブバッグ、マスク、剥離剤等

作業員の安全を守るマスクや保護具、アスベスト除去に使用する剥離剤など、環境対策に必要な商品を販売しています。現場で本当に使えるものを厳選し、用途や使用条件に合わせた選定もお手伝いします。



下地処理

ブロンコ、ライナックス等

塗装や防水工事前の下地処理に活躍する機械を取り揃えています。ブロンコやライナックスなど、プロも使用する高性能機器を中心に、安全・効率的な施工をサポートします。



汎用品

集塵機、発電機、洗浄機等

さまざまな現場で活用できる定番の汎用機器も取り扱っています。集塵機や発電機、洗浄機など、フットワーク軽くすぐにご提供できる体制を整えておりますので、お急ぎの方もご安心ください。



ライナックス関連商品 ※関東限定

ライナックス製品

床材剥がし機をはじめとするライナックス製品は、下地処理の作業効率を大きく高めることで、多くの現場で高い評価を得ています。関東エリア限定でこのライナックス製品のレンタル・販売に対応しており、施工環境や床材の種類に応じた最適な機種のご提案が可能です。操作性やメンテナンスのポイントも丁寧にご案内します。

取扱い商品をWebサイトで公開しています。

<https://sanwa-renotech.com/product/>

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
創業期	1955年 (昭和30年)	(有)三和刷毛ブラシ製作所を設立 創業者・佐川重徳が、塗装用品やハケ・ブラシの販売を開始。「三和刷毛ブラシ」として、塗料を塗るための刷毛・ブラシの製造販売を手がけるようになった。製品は建築現場や造船所、さらには航空機の塗装にも使われ、多様なニーズに対応した。塗装作業の機械化に伴い、エアレス塗装機やマスクングテープといった関連機材の販売に対応した。	人的資産 先見の明がある経営陣 理念資産 歴代経営者の考え方 理念資産 70年の沿革から生まれた考え方 関係資産 長年構築してきた関係性 大阪建設機械リース協同組合 中小企業家同友会
	1965年 (昭和40年)	建設資材のレンタル事業を開始 戦後から20年が経過し、新幹線の開通を契機に全国的な建設ラッシュが始まる。この時代背景の中で、他社のレンタル業者から「これからはレンタルの時代になる」との助言を受け、当社でも塗装用品をはじめとする建設資材のレンタル事業を開始した。	
	1975年 (昭和50年)	労働安全衛生法改正 労働安全衛生法の改正により、石綿（アスベスト）を重量比で5%以上含む吹付け作業が禁止される。この規制は、作業員の健康被害への懸念から導入されたものであり、現場における使用資材や施工方法の見直しが必要となった。	
		大阪建設機械リース協同組合に加入 浪速区は建設機械レンタル業発祥の地として知られ、多くのレンタル事業者が集まっていた。業界内でのネットワーク強化と情報共有を目的に、大阪建設機械リース協同組合に加入。4～5人の組合であったが、お互いが得意とする機器を持ち寄り、事業の幅を広げた。当時先進的だった大型コンプレッサのレンタルも開始し、扱う機材の高度化とともに、事業の幅を拡大していった。大阪建設機械リース協同組合は、2025年時点で設立69年を迎え、日本で唯一の建設機械リース業の協同組合として活動を継続している。当社代表は現在、副理事を務めており、組合の運営や若手経営者への支援活動、情報発信などを通じて、地域のレンタル業界全体の発展に貢献している。	
		佐川博敏（2代目社長・現会長）が大学卒業後外資系化学メーカーに勤務 1973年に大阪大学工学部石油化学科を卒業し、1975年に大学院修士課程を修了した佐川博敏は、同年スイス系総合化学企業・日本チバガイギー株式会社に入社。エポキシ樹脂の研究開発に従事した。	
	1976年 (昭和51年)	株式会社三和を設立し、事業の基盤を確立 1976年、創業者・佐川重徳が代表取締役役に就任し、株式会社三和を設立。個人商店から法人化へと移行し、本格的に事業基盤を整備した。	
	1984年 (昭和59年)	創業者・佐川重徳が大阪建設機械リース協同組合理事長に就任（第6代） 創業者の佐川重徳は、浪速区を拠点とする大阪建設機械リース協同組合において、第6代目理事長に就任した。組合には、異なる得意分野を持つレンタル会社が多数参加しており、それぞれが大型機械など高額な設備を保有。互いに機材を持ち寄る形で顧客の多様なニーズに対応していた。この時期は、「レンタルバブル」とも言える時代で、需要が供給を上回り、機械の貸し出しは「言い値」で成立することも多かった。レンタル業界におけるネットワークも広がり、全国の事業者とつながりを持ち、顧客の約9割が他のリース会社からの紹介によるものとなっていた。	
	1985年 (昭和60年)	佐川博敏が株式会社三和に入社し、技術力を事業に活用 1986年にスイス系総合化学企業・日本チバガイギー株式会社を退社し、株式会社三和に入社。化学の専門知識と研究経験をもとに、事業の発展に貢献していった。	
	1986年 (昭和61年)	中小企業家同友会に入会し、異業種との交流を開始 中小企業家同友会に入会したことで、異業種の企業や他業態の経営者とのつながりが生まれた。これまで接点のなかった分野との交流が広がり、経営に関する情報や多様な視点を得られる機会が増加した。	

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
創業期	1987年 (昭和62年)	1次アスベストショック（学校アスベスト）に対応商材の販売とレンタル開始 アスベストの健康被害が社会問題化し、建築基準法が改正。耐火構造の指定からアスベストを使用した構造が除外され、アメリカの基準が導入された。 当時、佐川博敏（2代目社長・現会長）が先駆けて対応を開始。塗装業者との取引の中で、養生設備や作業環境改善のニーズを受け、機械のレンタルを推進した。アスベスト除去作業では粉じんを封じ込めるための養生と、安全管理のための装備が必要となり、機材需要が急増した。 アスベストを吸入することで肺がんや中皮腫などの重大な健康被害が発生することが明らかとなり、アスベスト取り扱い作業に対する規制が強化され、防塵マスクや保護具の着用が義務づけられるようになった。	
	1988年 (昭和63年)	アスベスト対策用保護服販売開始 アスベスト対策が社会的課題となる中、使い切り型の防護服の販売を開始。作業者は1日3着の着替えが必要とされ、膨大な数量の供給が求められた。 代々木体育館や都内の大型ビル、大学、学校施設など、何万平米規模の除去作業に対応し、東京大学や早稲田大学などの教育機関へも提供を行った。 防護服だけでなく、現場で必要とされる機械類も一体で提供。安全管理の厳格化に伴い、養生設備や負圧除塵装置といった関連機材の需要にも対応。当初は高い需要によって大きな利益を上げたが、同業他社の参入が相次ぎ競争が激化した。	人的資産 先見の明がある経営陣 理念資産 歴代経営者の考え方
		ヘンケル社（独）の接着剤販売開始（主に建材用工業用途） 近畿車両をはじめとする鉄道業界向けに、電車の製造工程で使用される接着剤の卸販売を開始。佐川博敏（2代目社長・現会長）は化学系企業の出身で、接着剤や樹脂に関する知識と技術的なノウハウを有していた。 販売にとどまらず、車両の組み立て工程の一部に対応する専用接着剤とその塗布機器を自社で開発し、設備投資を伴うリスクをとって事業を拡大。この技術は他の鉄道会社にも展開され、業界内での取引の幅を広げることとなった。 接着剤や樹脂を扱ってきた技術的蓄積は、阪神・淡路大震災の際にも活かされ、建物補修や仮設資材としての需要に対応。化学製品に関する専門性が、災害対応など新たな分野にも展開する基盤となった。	理念資産 70年の沿革から生まれた考え方 組織資産 ニッチでリスクのある事業領域
		中小企業家同友会での出会いが次代の経営につながる 佐川博敏（2代目社長・現会長）が中小企業家同友会に参加したことをきっかけに、建設会社勤めの安部秀治（現社長）と出会う。	組織資産 独自の商品力
		東京武道館アスベスト除去	組織資産
	1990年 (平成2年)	石材調塗装用3頭ガンの開発・販売と、アスベスト除去現場への対応 石材調塗装の効率化と仕上がり精度の向上を目的に、独自の3頭ガンを開発・販売。特殊な吹付作業に対応できる装置として、現場の要望に応えた。	長年のノウハウとメンテナンス
		米国のアスベスト除去機械を導入 アメリカの厳格な安全・環境基準に対応したアスベスト除去機械を導入したことで、東京武道館や米軍基地といった大規模工事に対応可能となった。 特に米軍施設では、規制を満たす機材を保有していたことが受注の決定要因となった。韓国やアメリカ大使館での作業では、パスポートの提示を求められるなど、高度なセキュリティ下での対応を経験した。	関係資産 海外製品に精通した仕入先
		新しい製品や機械をいち早く導入する姿勢を貫く 新しい製品や機械を他社に先駆けて導入することで、市場における価格決定権を持ち、プライスリーダーとしての優位性を確立してきた。	
	1995年 (平成7年)	過去の取引トラブルを教訓に、前金ルールと与信管理を導入 当時、代金の未回収や支払いトラブルが発生し、先にもらう仕組みがなかったことによるリスクが大きかった。 こうした経験を背景に、新規取引では前金ルールを原則とし、信用状況を慎重に確認する体制を整えていった。取引の入口には、信頼のある既存のレンタル業者を通すなど、与信リスクを抑える工夫も行っている。	

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
創業期	1995年 (平成7年)	阪神・淡路大震災を契機に長瀬チバ社のエポキシ樹脂販売開始 1995年の阪神・淡路大震災により、耐震補強工事が各地で急増。安部秀治（現社長）の当時の勤め先も、耐震関連の特需でバブルのような状態にあった。その流れの中、高速道路の橋脚補修や建物の構造補強に使用されるエポキシ樹脂への需要が高まり、当社でもエポキシ樹脂および建築用接着剤の販売を開始。	人的資産 先見の明がある経営陣 理念資産 歴代経営者の考え方 理念資産 70年の沿革から生まれた考え方 組織資産 ニッチでリスクのある事業領域 組織資産 独自の商品力
		労働安全衛生法改正 石綿障害予防規則が制定され、アスベスト除去作業に関する事前調査や保護具の使用、作業手順の届出が義務化。業界全体で対応が強化された。	
		佐川博敏が社長に就任	
	2001年 (平成13年)	安部秀治（現社長）の入社とJR塗膜剥離工事への参入 安部秀治（現社長）が入社後、JRの塗膜剥離工事の施工を開始。当時、山陽新幹線の工事を受注し、施工業務と機材レンタルの双方で利益を上げた。 倫理法人会に入会し、社内に朝礼の仕組みを導入 倫理法人会に入会したことで、「人の道」や「論語とそろばん」の考え方を社員と学ぶ機会を得た。会を通じて朝礼のやり方を紹介され、社内に朝礼の仕組みを導入。コロナ禍で一時中断を余儀なくされたが、その後復活し、現在も継続している。倫理的な考え方と日常の実践が組織文化として根づいている。	
転換期	2003年 (平成15年)	社名をサンワ・リノテックに変更し、リノベーション・修復分野を強化 社名を「サンワ・リノテック」に変更。社名は、創業時からの「サンワ」の名を継承しつつ、Renovation（修復）とTechnology（技術）を組み合わせた造語「リノテック」によって構成されている。 リノベーションや構造物の修復分野に注力。デンカリノテックとの協業を通じて技術力と提案力を高めた。修復・アスベスト・レンタルの3事業を柱とし、とりわけ高リスク対応を伴うアスベスト分野において専門的な立ち位置を確立。社会課題の解決と顧客ニーズへの対応を両立するトータルコーディネーターとしての役割を担うことになる。	組織資産 長年のノウハウとメンテナンス 関係資産 長年構築してきた関係性 倫理法人会 日創研大阪経営研究会
	2004年 (平成16年)	早稲田大学で世界アスベスト会議が開催され、国内対策強化の契機に アスベスト問題が国際的な関心事となる中、早稲田大学において世界アスベスト会議が開催された。世界各国の専門家や関係者が集まり、健康被害や規制、除去技術に関する議論が行われた。日本国内でもアスベスト対策の重要性が再認識され、業界全体の対応強化へとつながる契機となった。	
	2005年 (平成17年)	負圧集塵機「SR60」の開発 アスベスト対策専用機器の必要性が高まる中、唯一の国産モデルとなる負圧集塵機（集じん・除塵装置・排気装置）SR60を開発。頑丈さと現場適応力を重視し、複数のメーカーに声をかけながら共同開発を進め、発売直後から問い合わせが殺到し、電話が鳴りやまない状況となった。 この機器により、仲間の業者の仕事の幅も広がり、現場対応力の底上げにもつながった。その時々生まれた縁があり、技術、資金、取引先、作業場所、人材など、必要な要素が自然と集まってきた。	
	2005年 (平成17年)	2次アスベストショック（クボタショック）でレンタル機材を大量に購入 クボタによるアスベスト健康被害の実態が新聞報道で公表され、企業内でのアスベストばく露による重大な健康被害が社会問題として広く認識されるようになった。この発表は、水俣病の公害認定から50年の節目と重なり、社会全体で労働環境と健康リスクへの意識が高まる契機となった。	
	2006年 (平成18年)	石綿障害予防規則の制定と需要急増による業績拡大 労働安全衛生法の改正により石綿障害予防規則が制定され、建設・解体・リフォーム業界では、既存建物のアスベスト調査と除去作業の需要が急増。除去作業は「特別管理産業廃棄物」として厳格に扱われ、防護服・負圧集塵機・養生設備など関連機材の需要が大幅に拡大した。 法令によりリスクアセスメントと作業手順書の整備が義務づけられたことで、現場対応力と機材提供力がある企業に業務が集中し、創業以来最高の売上・利益を記録する結果となった。 日創研大阪経営研究会に入会し、経営の学びと実践を強化 経営力の向上と視座を広げることを目的に、日創研大阪経営研究会に入会。異業種の経営者との交流を通じて、経営理念の実践や業績向上に関する学びを深め、社内での実践と気づきを促す機会となっている	

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
転換期	2008年 (平成20年)	佐川博敏（2代目社長・現会長）が日創研大阪経営研究会で経営発表を実施 経営者ごとに異なる価値観や経営観に触れる中で、自社の考えや方針を言語化・発信する貴重な機会となった。発表を通じて、経営姿勢を見直すきっかけとなり、他社経営者との対話を通じた学びと実践につながった。	組織資産 HPなど営業努力による情報発信力 組織資産 3 S 活動 朝礼など報連相の仕組み 風土資産 サンワ・リノテックの風土 人的資産 自分ごととして動ける営業マン
		業界啓もうと情報発信を目的に「サンワ瓦版」の発行を開始 業界内外への情報提供と啓もう活動を目的に、社外向け広報紙「サンワ瓦版」の発行を開始。 現場の取り組みや製品情報、法改正への対応などを発信することで、顧客や関係先との信頼関係の構築と、企業としての姿勢・価値観の共有につなげている。	
	2009年 (平成21年)	労働安全衛生法の改正により、電動ファン付きマスクの着用が義務化 労働安全衛生法の改正により、有害粉じんが発生する作業現場において電動ファン付き呼吸用保護具（PAPR）の着用が義務化された。 アスベスト除去など高濃度ばく露の恐れがある作業において、従来の防じんマスクでは不十分とされ、安全性向上のため法規制が強化された。これに伴い、現場対応の機材選定・供給体制の見直しが求められ、保護具の高度化と教育が重要な課題となった。	
		3S活動を開始し、職場環境と意識改革を推進 仕事をやりやすくするための取り組みとして3S活動（整理・整頓・清掃）を開始。倫理法人会でのつながりをきっかけに、4社が協同で取り組みを始めた。活動の中で実施される報告会は、人前で話す訓練や振り返りの場となり、社員教育の一環としても機能し、現場改善と人づくりを両立する取り組みとして定着している。	
	2011年 (平成23年)	経営革新計画を取得。中小企業BCP策定企業に認定される 東日本大震災をきっかけに、事業のあり方を改めて見直し、経営革新計画を取得。あわせて中小企業BCP（事業継続計画）策定企業としての認定を受けた。BCPの整備は3S活動の延長線上に位置づけて実施され、「何があっても仕事を守る」という経営姿勢の表れでもあった。社会への貢献、従業員の雇用と安全を守るための取り組みとして根づいている。	
		安部秀治（現社長）が日創研経営計画発表大会（大阪・全国）で発表 安部秀治（現社長）が日創研の大阪および全国の経営計画発表大会に登壇し、自社の経営方針や取組内容を発信。他の参加経営者との交流やフィードバックを通じて、自社の計画を客観的に見直す機会となり、学びと実践の循環を促進した。	
	2012年 (平成24年)	グローブバッグセミナー及びアスベスト除去工事対策技術セミナーを主催 東京・大阪で開催された一般社団法人日本繊維状物質研究協会主催の第10回セミナーに登壇し、グローブバッグセミナーを実施。アスベスト除去用グローブバッグの使い方や必要性の認知拡大に取り組んだ。権威ある専門家を講師に招き、現場ニーズと専門知見を融合させた情報発信の場を創出した。	
		高度成長期建物の解体に対応し、信頼と技術を積み重ねる 高度成長期に建設された建物の老朽化に伴い、解体・改修工事が各地で本格化。プラスト機器、ヤンサー、レンタル事業が順調に推移した。現関東営業所所長の南にとっては現場対応が初めてであり、当時はトラブルへの十分な対応ができなかったが、その際の顧客とは現在もメーカーとしての取引が続いている。こうした現場経験と信頼の積み重ねが、事業基盤の形成につながった。 同時期にサンワ・リノテックは設立10周年を迎え、技術力とネットワークのさらなる深化を図る節目となった。	

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
挑戦期	2016年 (平成28年)	関東営業所を設立し、アスベスト・港湾案件への対応を強化 神奈川県川崎市に関東営業所を設立。関東エリアの顧客対応力を高めるための拠点として開設された。 特に、首都圏におけるアスベスト除去工事や港湾関係の案件に対応する体制を整え、現場対応力と迅速なサービス提供を実現していた。	人的資産 先見の明がある経営陣 理念資産 歴代経営者の考え方 理念資産 70年の沿革から生まれた考え方 組織資産 HPなど営業努力による情報発信力 組織資産 3 S 活動 朝礼など報道相の仕組み 風土資産 サンワ・リノテックの風土 人的資産 自分ごととして動ける営業マン
	2018年 (平成30年)	関東営業所を大田区へ移転 関東営業所を東京都大田区へ移転。業務効率や物流面の最適化を図り、首都圏における事業展開と顧客対応体制をさらに強化した。	
	2020年 (令和2年)	コロナ禍でアスベスト技術を活用し、医療施設への対応を強化 新型コロナウイルスが発生し、陰圧管理の重要性が高まる中、アスベスト除去で培った換気・封じ込めの技術が病院や老人施設の感染対策設備に応用された。アスベスト対策では1時間に4回の換気が基準だが、1時間に12回の換気を目安とする提案を行い、現場ニーズに応えた。内装工事やエアコン工事に関する問い合わせが相次ぎ、電話が鳴りやまない状況となった。	
		倫理法人会を通じて、SEOを意識した情報発信体制を構築 倫理法人会のつながりから紹介を受けたコンサルタントの支援により、ホームページの見直しとSEO対策に基づく情報発信体制を構築。 検索性と訴求力を意識したコンテンツ整備を行い、顧客との接点拡大と問い合わせの増加につなげた。企業の信頼性や専門性を可視化する基盤として、デジタル領域での発信力を強化した。	
	2021年 (令和3年)	経営体制を刷新し、次世代への承継を推進 安部秀治が代表取締役社長に就任し、佐川博敏が取締役会長に就任。経営のバトンが次世代へと引き継がれ、体制の刷新とともに新たなステージへと踏み出した。	
	2024年 (令和4年)	業界の流れを受けて働き方改革に着手し、勤務体制を見直す 業界全体で働き方改革の動きが高まる中、社内でも勤務体制の見直しに着手。完全週休二日制とするなど、労働環境の改善に取り組んだ。	
		関東営業所を横浜市港北区へ移転し、拠点機能を強化 関東営業所を横浜市港北区へ移転。首都圏エリアでの顧客対応力を高めるため、アクセス性と業務効率を考慮した拠点機能の強化を図った。	
		エポキシ樹脂の技術を活かし、文化財の保存・補修へ貢献 エポキシ樹脂の技術力を活かし、世界遺産をはじめとする歴史的建造物の保存・補修にも尽力。化学分野で培った知見を社会的価値の高い分野へ応用し、技術による文化財保全に貢献している。	
	2025年 (令和7年)	若い営業メンバーが活躍し、次の成長に向けた基盤を築く 現在、営業担当5名のうち4名が20代と、若い力が現場で躍動している。次世代のファンづくりや新しい商機の発見に向けて動き出しており、社内には若い人材が入りやすい雰囲気づくりも進んでいる。人材の定着と成長が、今後の事業展開の土台となっている。	
		知的資産経営報告書を作成し、次世代への意志を明確にする 社員一人ひとりが主体的に未来を考える組織への転換を図る節目として、これまでの歩みを振り返ると同時に、「これからは自分たちの時代」として次世代が自ら考え、行動する重要性を明確にするため、知的資産経営報告書の作成に取り組んだ。 過去の歴史を大切にしながら、AIをはじめとする新技術や社会の変化に柔軟に対応し、会社の未来を自分たちの手で切り拓くという意志を全社で共有した。	

問合せ対応

1



使用目的など、必要な情報を丁寧に確認します

電話やホームページ、展示会、紹介など多様なルートから問い合わせを受け付けています。対応時には、見積内容だけでなく、現場との関係性や使用目的、納期、付帯品の有無なども丁寧に確認。一度のやり取りで必要な情報を網羅します。

大阪本社では何万点にもおよぶ商品を取扱い、経験と製品知識が営業力の源となっています。また、固定電話の録音や見積段階での注意事項明記により、トラブルを未然に防ぐ仕組みも整備しています。

内容確認・手配

2



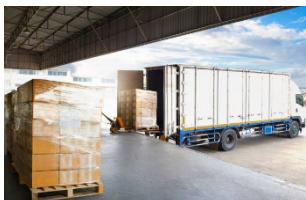
伝票化と現場との連携で、確実な手配を実現します

問い合わせ内容をもとに伝票を作成し、社内で情報を共有。自社保有の機材はヤードへの出庫準備を依頼し、他社保有品は発注を行います。これらの作業においては、営業とヤードが密接に連携し、状況に応じて柔軟に対応しています。

営業自ら機材に触れ、社内で相談できる距離感が強みです。ヤードの負荷を見極める力に加え、営業・手配・配送を兼ねる多能工の人材育成が、対応力の源泉となっています。

配送

3



状況に応じた柔軟な配送体制で確実に届けます

配送は外部の運送業者が基本ですが、自社配送や来社引取にも対応しています。伝票と実際の機材が一致しているかを確認し、必要に応じて写真で記録。西濃運輸やヤマトのシステムを活用し、追跡番号による確認も徹底しています。

急ぎの場合はチャーター便や自社配送も活用。東京では来社または混載便を活用し、大阪では来社時に他の商品を紹介することも。メーカーからの直送も組み合わせることで、スピードと効率を両立した配送体制を築いています。

ご請求

4



使用期間を明確にし、正確・確実な請求を行います

レンタル品は回収後に請求処理を行い、販売品は納品で対応が完結します。伝票が入力されていれば営業が関与せずに請求が進む体制ですが、請求前には使用期間や回収状況をしっかり確認します。

特に、リース品は毎月請求となるため、「いつまで使用するか」を明確にし、約束に基づいた正確な請求が求められます。回収済みでも請求が未処理のまま残るケースがトラブルの原因となるため、請求前の事前確認を徹底。お客様との信頼関係を守るうえでも、丁寧な確認作業が重要なステップとなっています。

回収・検収

5



写真と共有で状態を見える化し、トラブルを未然に防ぎます

レンタル品の回収後は、破損や付属品の不足がないかを確認し、必要に応じてお客様へ連絡します。ペンキの付着などがあれば、クリーニング費の請求や買い取り対応も行います。入出庫時の機材写真は毎日SNSグループで共有し、使用状況の記録と確認を徹底します。

再リース時に返却状況が曖昧にならないよう、事前の返却日確認も重要です。YouTubeを活用した取扱い説明や機器や箱に注意書きを貼るなど、過去のトラブル経験をもとに二重三重の対策を実施。出荷前後の記録と丁寧な説明が、信頼と安心につながる対応を支えています。

最終顧客：建物の解体発注主（ゼネコン、電気・ガス会社など	
当 社 が 選 ば れ る 理 由	- 石綿除去工事の対応が可能であることが、元請・発注者にとっての選定理由となっている。 - 法令順守や工程管理、安全対策など、専門性の高さと対応力を備えた業者であることが求められている。

得意先：全国のレンタル会社、総合商社、解体工事業者（石綿除去専門）	
当 社 が 選 ば れ る 理 由	- 同業他社にはない専門機材・設備を保有しており、他社では対応できない領域にも応えられる。 - アスベスト関連の法令・施工・商品の知識に精通し、有害物質に関する情報やマニュアルなど、現場で役立つ知識を提供。 - 経験が浅い事業者から熟練者まで、相談しやすく頼れる存在として全国から指名される。 - 社内で継続的に勉強会を行い、全社員で知識を共有し、サービス品質を保っている。 「アスベストといえばサンワ」という業界内での認知とブランド力を確立している。
当 社 が 選 ぶ 理 由	- 理念や価値観を共有できる得意先を重視。長く良好な関係を築けることを優先している。 - 適正価格での取引ができ、信頼できる支払いルール（前金など）を守る取引先と継続的な関係を築く。 - 新規の取引にも柔軟に対応し、間口を広く保ちながらも、必要な条件をしっかりと守ってもらうことで信頼関係を維持している。

 サンワ・リノテック株式会社



当 社 の 提 供 す る 価 値	【顧客提供価値】 - 専門性の高い有害物質対策の知識を提供し、安心して任せられる。 【商品・サービスの特徴】 - 有害物質（特に石綿アスベスト）対策に特化したレンタル・販売サービスを提供。 - 他社が保有していない専門機材・設備を揃え、同業他社のサポートも可能。 - トータルコーディネート（機材+知識+対応）で、煩雑な準備や手配を一括で任せられる。 - 在庫状況とフットワークを活かし、スピーディかつ柔軟な対応が可能。 - 全国対応可能な体制を整えており、レンタル業者からの信頼が厚い。 - 顧客向け情報提供ツール「サンワ瓦版」を発行し、現場ニーズに応じた情報発信を継続。
---	---

協力先：機械修理メーカー、メンテナンス協力会社、石綿除去工事会社	
当 社 が 選 ば れ る 理 由	- 長年の取引実績により信頼関係が構築されており、業務内容や特性を熟知してもらっている。 - 自社でメンテナンスまで行う運用ノウハウを持ち、適切な依頼・指示ができる。 - 仕事の紹介など、協力関係を越えた相互メリットのある関係性を築いている。 - アスベストという専門分野で高リスクかつ高精度が求められる作業に対する理解と姿勢が共有されている。
当 社 が 選 ぶ 理 由	【汎用機械の修理メーカー】 - エアスプレイヤーなど、精密で専門性の高い機器の修理対応が可能。アスベスト用機器は特性上、メーカーに出すか廃棄の判断が必要で、修理できる先は限られている。 【機械メンテナンス協力会社】 - 扱いがシビアな機材の特性やルールを熟知しており、サンワの運用ルールを理解している 【石綿除去工事会社】 - 取引先でありつつ、必要な時に相談・依頼できる協力関係が構築されている。

仕入れ先：国内メーカー商社、輸入商社（アメリカ・ヨーロッパ）	
当 社 が 選 ば れ る 理 由	- アスベスト分野で20年以上の実績があり、業界内でも希少な専門知識とノウハウを保有。 - 難易度の高い海外製品でも、自社で保守・メンテナンスを行える技術力がある。 - 輸入品を安定運用できる体制が整っており、仕入れ先からも「扱える会社」として評価されている。
当 社 が 選 ぶ 理 由	【輸入商社】 - アスベスト除去の先進国であるアメリカやヨーロッパから、他社が扱っていない特殊機材・設備を導入。老舗メーカーの製品を取り扱い、性能・実績ともに信頼できる。 - 社内には海外製品に詳しい商社担当がおり、情報収集や調達を担当。さらに会長・社長自らが海外展示会で現物を確認するなど、選定の目利きができる 【国内メーカー商社】 - 品質の高さと納期の短さが決め手。養生材や消耗品は国内調達を中心に、早く仕入れられて在庫負担も少ないことから、スピード感と安定供給のバランスを重視している。

・ 自分ごととして動ける営業マン



サンワ・リノテックの営業マンは、現場やお客様の課題を自分ごととして捉え、責任感を持って主体的に動きます。フットワークが軽く素早い判断ができる行動力と、常にアンテナを張り、情報感度の高さが特長です。特に、アスベストに関連する現場作業の進め方、法規制、安全管理のポイントなどについて豊富な知識を持ち、お客様の知らない知識を、細やかかつ素早く提供することに長けています。「極力お客様のために何とかしてあげたい」という強い想いが、こうした対応を支えており、その対応は、紹介やリピートといった形で顧客からの評価へとつながっています。

・ 先見の明がある経営陣



佐川重徳（創業者）

3代にわたる経営陣は、常に法規制や社会の変化を先読みしてきました。特に、アスベスト対策というニッチでリスクのある事業領域にも早期にチャレンジし、制度や市場の変化を見据えた判断を積み重ねて新しい製品や機械をいち早く導入し、市場における価格の流れを左右する立場を築いてきました。

また、リース組合における同業者とのネットワークや、倫理法人会を通じた地域・業界内の信頼関係を構築し、維持することで商品力を支える情報発信力を強化しています。先を見通し、つながりを大切にする姿勢が、持続的な経営の基盤となっています。



佐川博敏（2代目社長・現会長）



安部秀治（3代目社長）

・ 独自の商品力



当社は他社が参入したがないアスベスト対策というニッチでリスクのある事業領域において、約50年にわたり、関連商品のノウハウとメンテナンス体制を構築してきました。海外製品に精通した仕入先との関係を築き、海外製のアスベスト関連商品をいち早く手に入れることができる体制も整えています。

この商品の幅の広さにより、他社にはない選択肢を提供することが可能となり、お客様の課題に応じたトータルコーディネートを実現しています。

・ 商品力を支える力



ホームページや営業活動を通じた情報発信に取り組み、製品の特長や活用方法、関連法規への対応など、現場に必要な情報を届けています。業界内外への情報提供と啓もう活動を目的に、社外向け広報紙「サンワ瓦版」を発行するなど、製品情報や法改正への対応を定期的に伝えることで、顧客や関係先との信頼関係の構築、企業としての姿勢や価値観の共有にもつながっています。

リース組合や倫理法人会、同友会などのネットワークを大切にし、それらに対する情報発信を長年続けたほか、時には仕事を紹介しあうことで、単独では難しい対応力が養われました。

・ 3S活動や朝礼など報連相の仕組み



職場環境の整備と意識改革を目的に、3S活動（整理・整頓・清掃）を開始しました。この活動は、倫理法人会でのつながりをきっかけに、他の3社と協同でスタートし、定期的に報告会を行っています。報告会は、改善の成果を発表する場として、人前で話す訓練や業務の振り返りにもつながり、現場改善と社員教育を両立する仕組みとして定着しています。

また、朝礼や日々の報告・連絡・相談の仕組みを通じて、日々変化する最新の現場情報を社内でも共有する体制を整えています。これにより、お客様の知らない知識を、細やかかつ素早く提供することが可能となり、提案力や対応力の向上にもつながっています。

組織資産（風土）

・壁がなく相談しやすい



職種や立場に関係なく声をかけやすく、相談や意見交換がしやすい職場の風土が根づいています。現場で起きたことや判断に迷う場面では、すぐに周囲に相談できる環境があり、一人で抱え込まずに動けることが当たり前になっています。

日々の朝礼や報連相、声かけや確認の習慣に加え、商品の在庫ヤードが事務所に近く、現場と社内の距離感が近いことも影響しています。お互いの動きや状況が見えやすいため、自然と声をかけ合い、気づきや情報が共有されやすくなっています。

・極力お客様のために何とかしてあげたい



お客様の困りごとや要望に対して、どうにかして応えたいという気持ちが社内に自然と根づいています。お客様からの急な依頼に対しても、「できるかどうか」をすばやく判断し、対応可能なことには素早く動き、できないことについては理由を添えてはっきりと伝えることを心がけています。

こうした姿勢が、お客様にとって「教えてくれる」「相談に乗ってくれる」という安心感につながっています。そしてお客様からの「助かったわ」の一言をいただくことが自身の成長につながります。

こうした風土は3S活動や朝礼などによる日々の情報共有、部門を越えた協力体制の積み重ねによって形成されています。

組織資産（理念・考え方）

・ 歴代経営者の考え方



3代の経営者は「従業員の仕事を守る」「会社を成長させていく」「諦めずに継続する」という姿勢を大切にしてきました。経営環境が厳しい時期でも、社員の雇用と仕事を第一に考え、柔軟に事業を展開しながら乗り越えてきた歴史があります。

会社を存続させ、石綿除去工事を通じて、世の中に役立ち、貢献することを社会的責任と捉え、現場を支える人たちを守り、次の世代に仕事をつなぐことを使命としてきました。時代の変化に応じて事業の形を変えながらも、「世の中に貢献することが存在意義である」という企業の在り方に深く結びついています。

・ 70年の沿革から生まれた考え方



創業以来70年にわたる事業の歩みの中で、何度も試行錯誤を繰り返しながら、現場や人、世の中の役に立つことを目指してきました。時代の変化や技術の進化に対応する過程で、多くの失敗や挑戦を経験し、それを糧に改善と前進を重ねてきました。

取引先や仲間、地域との「縁」を大切にし、信頼関係を育みながら事業を広げてきたことも、サンワ・リノテックらしさの一部です。積み重ねられてきた日々の実践が、今日の企業文化や価値観の礎となり、社員一人ひとりの判断や行動に息づいています。

・海外製品に精通した仕入先



海外製のアスベスト対策機器や関連商品の性能や特性をよく理解している仕入先との協力関係を築いています。この関係性により、時代に合った必要な商品をいち早く手に入れることができるほか、仕様や品質に関する相談や調整にも柔軟に対応できる体制が整っています。

こうした海外製品は、性能や価格の面で優位性がある一方で、取扱いが難しく、現場での使用にはノウハウと適切なメンテナンス体制が欠かせません。そのため、仕入先との連携によって情報提供・技術支援を受けられることが、独自の商品力を支える重要な要素となっています。

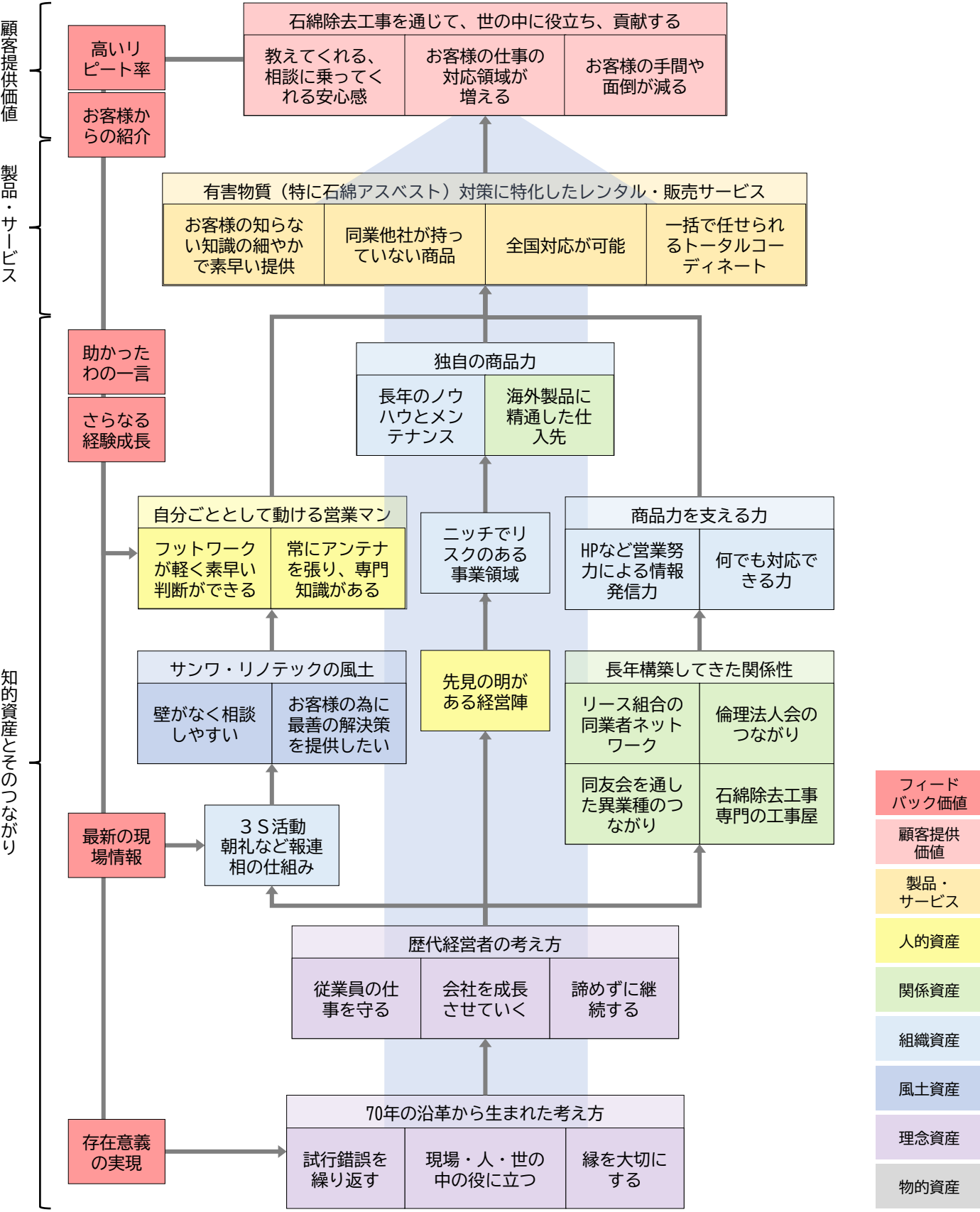
・長年構築してきた関係性



長年の事業継続の中で、業界内外との多様なネットワークを長年にわたり構築してきました。リース組合を通じては、全国の同業者とのつながりを活かし、地域を問わず対応できる体制を整えています。また、石綿除去工事を専門とする工事業者との連携により、必要に応じて専門業者を紹介することができ、製品と工事を一括で任せられるトータルコーディネートを実現しています。

同友会や倫理法人会など異業種とのネットワークから、さまざまな経営や組織運営の仕組みを学び、自社の改善にも取り入れてきました。こうしたつながりの中で、アスベスト対策に関する啓もう活動にも積極的に取り組み、地域や業界への貢献にもつなげています。

現在価値創造ストーリー



	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	【現状】 価格競争の激化と知識格差の顕在化 これまで以上に価格への協力やコスト削減を強く求める傾向があり、町の電気店や一般消費者に近い層へターゲットが広がっている。 現場のキーマンが不在になりつつあり、相談やレスポンスが鈍くなるなど、意思決定の遅れが生じている。法令遵守が求められる中、知識が豊富な業者とそうでない業者との対応力に大きな差が出てきており、施工品質や安全性の担保が課題になっている。 【変化予測】 法令対応への意識強化と顧客層の二極化 今後、事故やトラブルのたびに法規制はさらに厳しくなり、特に有害物質の含有量などについては細かな制限が設けられるようになると予測される。 顧客側も安全性やコンプライアンスに対してより敏感になる一方で、業界知識や理解の深さには格差が広がり、適切な対応ができる企業とそうでない企業との間で、信頼性や取引機会に差がついていくと見込まれる。	【対策】 現場主導の提案と適正価格での信頼構築 営業担当者は顧客企業の状況や背景を丁寧に把握し、単なる価格勝負ではなく、法令対応や安全性を含めたトータル提案を行う力が求められる。 マニュアルの定期的な見直しや現場からのフィードバック体制を整え、顧客の実情に即した対応を進める。価格だけに引っ張られず、信頼関係を基盤とした適正な価格設定とサービスの質で評価される営業体制を確立する必要がある。
市場の変化	【現状】 除去物質の変化と対応姿勢のばらつき 除去対象がアスベストから鉛やPCBへと移行しており、法令の厳格化に伴い、専用機材を導入する傾向が強まっている。 一方で、業者によって対応への姿勢に差があり、特に公共施設や駐車場などでは除去が進んでいる。加えて、熱中症対策の必要性が増しており、働く人の健康管理も含めた対応が問われている。 【変化予測】 法令の厳格化と対応要件の多様化 今後はさらなる法令の厳格化が進む方向にあり、どのような物質が対象になるかによって、求められる対応や設備、知識の内容が変わってくる可能性がある。 熱中症を含む作業環境への配慮も一層求められるようになり、単に法令を守るだけでなく、社会的信頼性の確保も企業活動において重要な視点となる。	【対策】 対応範囲の拡張と判断力の強化 過去に蓄積してきたアスベスト対応のノウハウをベースに、鉛やPCBなど新たな対象物への対応に必要な情報をいち早く取得する体制を整える。ファン付き作業服や熱対策グッズなどの安全商品も幅広く取り揃え、リース会社などと連携して柔軟に対応できる体制を築く。 顧客や現場の状況を見極め、経験に基づく判断力を磨きながら、提案の幅を広げていくことが重要になる。

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
技術の変化	【現状】 デジタル化と高齢化による対応の壁 現場では製品の軽量・小型化が進み、遠隔操作やドローン調査といったデジタル技術が部分的に導入されている。ただし全体としては依然アナログ的な運用が中心であり、システム化は限定的である。 IoT建機などの先進技術は導入が進む一方で、高齢化による理解・対応の遅れが障壁となっている。他社ではバーコードによる入出庫管理の事例もあり、差が広がりつつある。 【変化予測】 人の対応は継続しつつ、技術革新が進行 今後も技術は進展し続けるが、現場の最前線では依然として人の手による対応が必要になる場面が多いと見られる。 長期的には、AIやロボットによる作業支援など、より画期的な技術革新が実現される可能性もあり、今の延長線上にはない業務のあり方が登場することも考えられる。従来の知識と新技術の橋渡しが鍵になる。	【対策】 実務効率と説明力の両立を図るIT習熟の推進 ITリテラシーを高め、目の前の作業を効率よくこなす力が重要になる。高齢者にも理解できるようにマニュアル整備や説明方法を工夫し、技術と人をつなぐ説明力が問われる。 古い技術の知識も引き続き求められ、多様な現場に対応できる柔軟性が必要。 将来的には作業ロボットの導入も視野に入れ、あらゆる業務課題の解決を技術と人の融合で目指すべき段階に入っている。
仕入先や協力 先の変化	【現状】 海外依存と物価上昇、組合ネットワークの縮小 アメリカやドイツなどアスベスト関連機器の仕入先に依存しており、政治的な影響（例：トランプ関税）もあって状況を見極める必要がある。消耗品は3年前と比較して価格が3倍以上となるものもあり、仕入コストが大きな負担となっている。 リース組合やレンタル組合は会員同士の助け合いや情報共有、業界全体の啓もう活動に不可欠な存在であるが、近年会員数が減少傾向にあり、組織力の維持が課題となっている。 【変化予測】 仕入先・組合それぞれの世代交代期に突入 今後3～5年は、機器供給企業や業界団体において世代交代が進むタイミングとなる。企業の方針や経営姿勢の変化により、これまで通りの取引や関係性が継続できなくなる可能性もあり、連携体制や取引構造の見直しが必要になる。 組合活動においても担い手の不足が深刻化し、ネットワーク維持の方法を再構築する局面を迎えると予想される。	【対策】 取引の安定化と関係性維持のための積極的な働きかけ 機器の更新は必要不可欠であり、価格が安いうちに前倒しでの仕入れを検討するなど、コスト管理を意識した調達戦略が重要となる。 リース組合・レンタル協会の会員に対しては、イベントなどを通じて体験や関係づくりを促進し、いざというときに助け合えるネットワークを維持する。団体ごとの特徴や強みに応じて、参加メリットを再確認し、関係の見直しも視野に入れていく。

	現在の状況と変化予測	自社にとっての影響と対応策
競争相手の変化	【現状】 大手主導の再編と価格競争の激化 現在の競争相手は、大手・準大手から地域の同業者まで多岐にわたる。品揃えの豊富さや価格の安さ、さらには全国対応といったスケールの強みを持つ企業が台頭している。 M&Aによって地域の同業者が大手資本に吸収されるケースも増えており、競争環境はより厳しさを増している。自社の独自性をいかに維持できるかが問われている状況である。 【変化予測】 競争構造の不透明化と影響力の集中 今後3～5年で、業界の競争構造がどう変化していくかは見通しが立ちにくい。さらに大手による再編が進む可能性もある一方で、脱落する企業や新規参入があるなど、競争相手の顔ぶれが大きく入れ替わる可能性もある。 予測が難しい不安定な環境下で、自社のポジショニングをどう守るかがカギとなる。	【対策】 柔軟な連携と付加価値提案で顧客基盤を守る 商品力やフットワークの軽さを活かし、同業他社とも協力しながら対応範囲を拡大する。独自ポジションを維持しつつ、価格以外の相談や対応を通じて顧客にとっての付加価値を高めることが必要。既存顧客の信頼を守ると同時に、価格要請にも柔軟に応えられる体制を構築する。人と人との信頼に基づく熱意ある対応力が、自社の強みとしてさらに重要になってくる。
自社の変化	【現状】 限られた人員での運営と働き方改革の推進 長年勤めた従業員の退職により、少人数で業務をこなす必要が出てきており、IT化や伝票システムの整備、セキュリティ対応など業務効率化に取り組んでいる。 3Kのイメージを払拭すべく、希望・休日・給料を重視する“NEW 3K”の実現を目指している。関東営業所では事務所移転を機に業務エリアが広がり、同業者からの紹介なども活かして対応の幅を広げている。 【変化予測】 人材確保と単価見直しが不可避の経営課題に 数年以内に従業員の高齢化や退職がさらに進み、人的リソースの確保が難しくなる。業務量の維持には人材の新規採用が必須であり、それに見合った収益確保のためには単価の引き上げが避けられない。 従来のやり方を続けるだけでは立ち行かなくなり、業務の選別やポジションの再定義など、変化に対する柔軟性と戦略的判断が求められる局面が増えると予想される。	【対策】 単価向上・人材強化・未来創造の3本柱で構築 収益を確保するには単価向上が必要であり、業務の継続性には新しい人材の確保が欠かせない。そのためにも、ニッチで独自性ある事業領域を維持しつつ、変化を先読みして対応する先見性が重要となる。 関東営業所では、地域に根を張り12名規模への拡大を視野に入れ、人材のネットワークや社外のつながりも強化していく。おもしろさや価値ある商品・仕入先を常に探求する姿勢と、自ら未来を切り拓く気概が、これからの企業力を支える鍵となる。

■将来ビジョン

自ら未来をつくる力で、変化に強い現場を築き、 有害物質対策の最前線から社会に貢献する

私たちは、有害物質対策の現場で命と環境を守る責任を担いながら、日々進化する法令や技術、顧客ニーズに向き合ってきました。しかし同時に、「今のままでは立ち行かなくなる」という強い危機感も持ち続けています。

法令の厳格化、安全性への要求、価格競争、技術革新。そのどれもが待ったなしで進む中、これまでのやり方や既存の考え方だけでは十分ではありません。だからこそ私たちは、「おもろい」仕入先や商品、新しいつながりを常に探し続けます。

そして、新しい人材＝新しい血を社内に取り入れ、多様な視点や感性を組織に吹き込んでいくことで、しなやかで力強いチームづくりを進めます。現場から未来を設計し、自分たちで道を切り拓いていく会社でありたい。その覚悟と行動力で、有害物質対策の最前線から社会に安心と価値を届けていきます。

■将来ビジョン実現のための戦略

1. 市場適応戦略：変化に即応する柔軟さ

法改正・対象物の変化（アスベスト→PCB等）に素早く対応する体制を整えます。情報収集を継続し、「おもろい」専門商材・安全資材を積極的に取り入れることで市場ニーズに適応。お客様の現場の熱中症対策や労働環境の改善にも取り組み、“現場を大切にする会社”としての信頼を高めます。

2. 顧客価値創造戦略：提案力を磨く

お客様の事情や現場の実情を丁寧に把握し、「法令＋安全＋コストバランス」を提案し続けます。お客様との接点を増やし、信頼と理解を深めることで、安易な価格競争に巻き込まれない関係を築きつつ、小回りの効く対応力とスピードで、「困った時に頼れる会社」のポジションを維持します。

3. 組織力・人材戦略：未来をつくる人材投資

NEW 3K（希望・休日・給料）を重視し、人材の定着と若手の採用を進めます。説明力・ITスキル・現場力を備えた人材の育成に注力しながら、現在の壁がなく相談しやすい風土や、お客様のために何とかしてあげたい企業文化を維持し、柔軟に対応できる組織に進化し続けます。

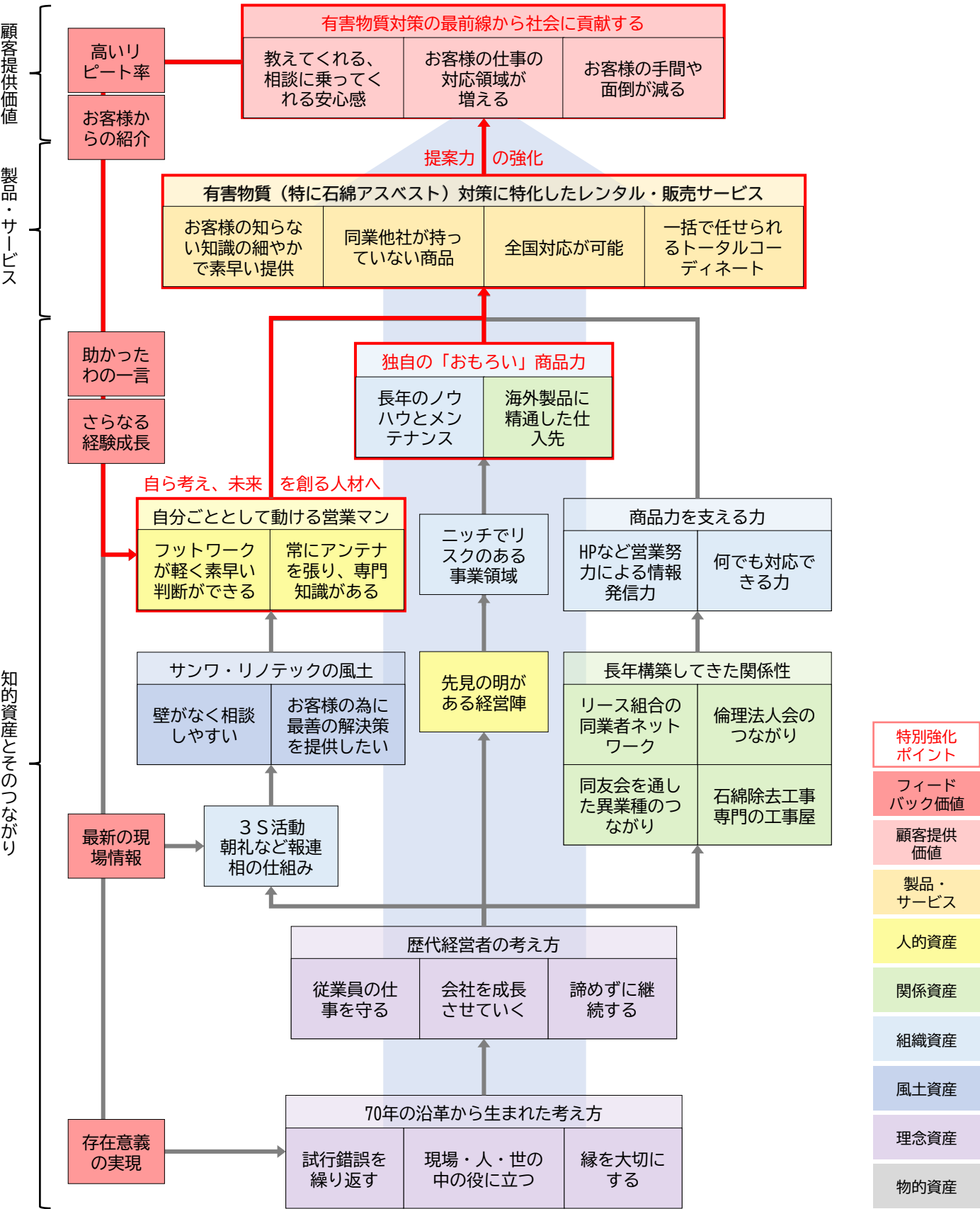
4. 協業・調達戦略：ネットワークの強化と再構築

リース組合・レンタル組合・仕入先との関係を再評価し、互いに助け合える体制を維持。団体ごとに価値を見極め、必要であれば再編や新たな取引先開拓を実施し、家族や地域を巻き込んだ交流イベントなどを通じて、企業間ネットワークの土台を強化します。

5. 技術活用戦略：ITで現場を進化

遠隔操作・バーコード管理などのIT技術を積極導入し、作業の効率化・安全性を両立。高齢者でも使えるUIや動画マニュアルを整備し、現場でのIT定着を進め、将来的には産学連携などを通じて作業支援ロボットなどの導入も見据えた情報収集・実証を進めます。

将来価値創造ストーリー



会社概要

社名	サンワ・リノテック株式会社
代表者	代表取締役 安部 秀治
創業	平成15年2月7日（創業 昭和30年）
資本金	1000万円
事業所	本社 〒551-0033 大阪市大正区北恩加島1丁目17番4号 TEL 06-6551-0024 / FAX 06-6554-1057 関東営業所 〒223-0058 神奈川県横浜市港北区新吉田東8丁目47-52 TEL 045-834-6933 / FAX 045-834-6934
事業内容	1. 改修工事用機械のレンタル及び販売 2. 工事用副資材の販売 3. アスベスト工事用機械のレンタル及び販売 4. アスベスト工事用消耗品の販売
取引銀行	りそな銀行 大正支店 三井住友銀行 大正区支店
所属組合	日本刷子商工業協同組合（1951年設立） 大阪建設機械リース協同組合（1957設立） （一社）日本建設機械レンタル協会
加盟団体	大阪府中小企業家同友会 大阪府倫理法人会 日創研大阪経営研究会
Webサイト	https://sanwa-renotech.com/
従業員数	17人
営業時間	営業時間：平日 8時30分～17時30分 休業：土・日・祝日・年末年始等

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随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。

本報告書の記載内容・構成・表現等の無断転載、改変、模倣を固く禁じます。万一、発見された場合は法的措置を含めた対応を行う場合があります。

3. 作成者

サンワ・リノテック株式会社
代表取締役 安部 秀治
営業部 山本 達也
営業部 荒井 一博
関東営業所長 南 理志



4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢

本報告書は、知的資産経営の基本的な考え方や一般的な枠組みを踏まえつつ、独自の視点や工夫を加えて作成しています。参考にされる場合でも、それぞれの現場や企業の実情に即した独自のアプローチを構築いただくことをお願いいたします。

5. 問合せ先

〒551-0033 大阪市大正区北恩加島1丁目17番4号

TEL 06-6551-0024 / FAX 06-6554-1057

<https://sanwa-renotech.com/>

6. 発行

2025年7月



サンワ・リノテック株式会社