

知的資産経営報告書



2016年7月



協伸マテック株式会社

KYOSHIN MATECH

目 次

1. ご挨拶	1
2. 経営哲学	2
3. 事業概要	3
4. これまでの事業展開	6
5. 市場環境	8
6. 自社の強み・優位性(知的資産)	10
7. これからの事業展開	14
8. 会社概要	19
9. あとがき	20

1. ご挨拶

知的資産経営報告書作成にあたって

この度、2年前に作成した、知的資産経営報告書をブラッシュアップする運びとなりました。「自分たちは何者」で「どこへ向かって行くのか」を明確にするために取り組みました。

今回も前回同様、社員全員で検討、作成を行いました。経営者だけで作るのでは、社内での浸透や、中身を理解することが困難であると考え、全社で取り組みました。

今回は新しい事業領域を追加し、将来目指すところを共有する絶好の機会となりました。これから、「選ばれる会社」として生き残っていくために、新しい事業領域を構築し、海外への展開を視野に入れ、TPPを睨んでの戦略も打ち出すことに成功しました。

今現在、社員一人一人が、「自分たちは、〇〇業である」と明言できないところがあります。それを少しでもわかりやすく答えることができるためにも必要な作業であると考えます。

経営理念に関しても、「腑に落ちる」理念でないという意味がありません。今回は、経営理念についても意見を出し合い、「このために仕事をしているんだ」ということを少しでも理解できる取り組みとなりました。

財務諸表には記載されない自社の強み、弱みを明文化することで、取引関係各位やステークホルダー、金融機関とより密接な関係を構築し、強みをさらに強く、弱みを極限までなくしていくことができると確信しています。同業他社との差別化を図り、参入障壁を高くすることで、競争優位に立てるよう努力して参ります。

最後になりましたが、報告書作成に尽力してくださいました、東先生、及川先生、但陽信用金庫様に深く御礼申し上げます。

また、長時間にわたり検討をしてくださった社員の皆様にも感謝申し上げます。誠に有難うございました。

2016年7月
協伸マテック株式会社
代表取締役 花里 佳治



2. 経営哲学

(1) 経営理念

礼・信頼・貢献

(2) 経営理念の趣旨・説明

礼とは、礼節を重んじ、すべての物事は様々な事柄が相作用して出来上がっているということを大切にすること。

信頼とは、お客様、地域社会、仲間、家族など周囲の人から信頼を得るためには、こちらから信頼し接していかなければならないということ。

貢献とは、仕事をさせて頂いていること、生きさせて頂いていることを、しっかりと自分の周囲に返していくこと。また、そういう考え方を伝えていくこと指しています。

(3) 行動指針

礼…すべてのこと、物に感謝しよう
信頼…人を信じるところから始めよう
貢献…自分が得たものを周囲に返していこう

3. 事業概要

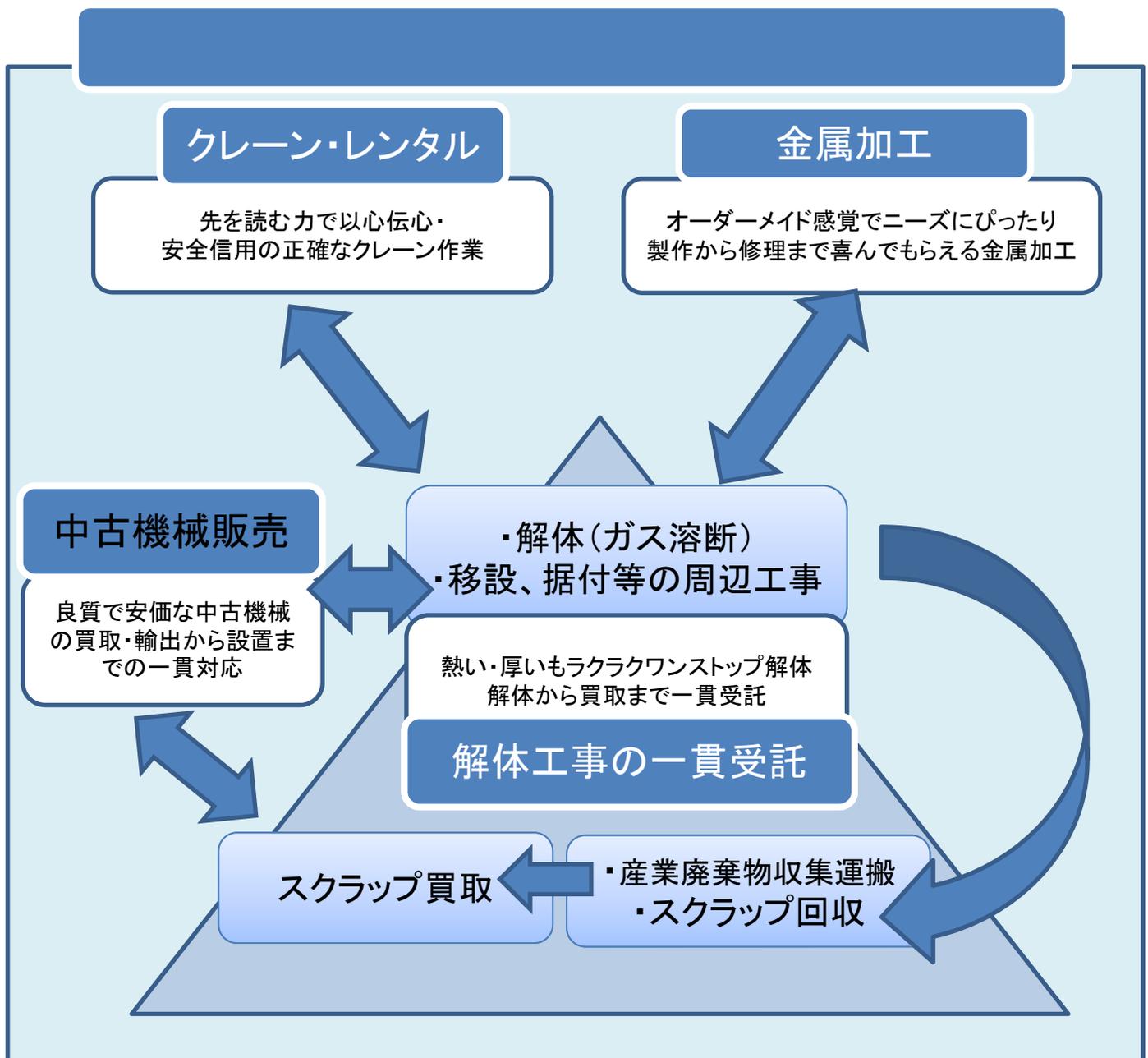
(1) 事業内容

当社では、「解体とその周辺工事」への対応と、施工後に伴う金属スクラップの収集・買取まで、金属に関わる工事の一貫受託が可能です。

正確なクレーン技術に加え、オーダーメイド対応が可能な高い金属加工技術を提供できることにより、各事業単体での受託のみならず、解体及び周辺工事の一括受託を安心して依頼いただける体制を構築しています。

さらに、これまで培った解体工事の一貫受託のノウハウを活かし、売却される良質で安価な中古機械の買取・輸出から設置までの一貫体制の構築を図ります。

また、買取機器はスクラップにして販売につなげることも可能です。



3. 事業概要

(2)各事業(商品・サービス)について

事業名 (製品・商品 サービス名)	ターゲット顧客 (現在～将来)	内容 (特長、価格、商流、販促など)	売上 構成
①金属スクラップ 回収事業 事業開始時期 1981年頃	建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・種類を問わず金属スクラップを扱える ・分析器を使用して鋼種ごとにきめ細かな検収が可能 ・トラックスケールによりすぐに現金化が可能 	10% → 10%
②クレーンレンタル 事業 事業開始時期 1987年頃	建設業	<ul style="list-style-type: none"> ・安全、正確なクレーン作業 ・見えない箇所の高重など高度な技術 	15% → 15%
③解体工事業 事業開始時期 2005年頃	建設業及び 製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・重量物・大型の工作機械、工場設備の解体 ・ガス溶断による厚板解体 	30% → 25%
④請負工事業 事業開始時期 2010年頃	建設業及び 製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・鉄、アルミ、ステンレスの金属加工 ・精密な金属加工が可能 ・協力業者により幅広い対応が可能 	40% → 30%
⑤中古機械販売 事業 2016年	(海外進出を図 る)製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・売却される日本製工作機械及び建設機械を買取し、東南アジアへ輸出 ・機械の据付、搬出、生産ユーティリティ構築まで対応 	5% → 20%

①金属スクラップ回収事業



②クレーンレンタル事業



③解体工事業



④請負工事業



3. 事業概要

(3) 業務プロセスと当社の特長・取り組み

当社の業務プロセスと各プロセスにおける特長及び取組は下記のとおりです。

営業・広報	<ul style="list-style-type: none">・先代社長及び現社長の幅広い人脈による紹介営業・営業内容、スタッフの紹介をわかりやすく掲載したHPで情報発信・ブログを更新し頻繁に情報発信
打ち合わせ	<ul style="list-style-type: none">・顧客の本質的なニーズをヒアリング・現場に出向き現状を的確に把握
提案	<ul style="list-style-type: none">・予算や要望に対し期待値を超える仕様・工法・買取の提案・顧客のニーズによっては他の専門業者を紹介
見積もり	<ul style="list-style-type: none">・最善な施工ができる資材を厳選して調達・調達先との強固な信頼関係により迅速な見積提出
受注	<ul style="list-style-type: none">・効率を考えた工程組みと人員配置
外注依頼	<ul style="list-style-type: none">・綿密な打ち合わせによる図面・施工方法の確認・協力業者との強固な信頼関係により最良の仕上がりを実現
製造 (金属加工)	<ul style="list-style-type: none">・高い技術力、豊富な知識・経験のある職人による製造・ごまかしや不正のない製造・ロスの発生など無駄を生まないよう5Sを心がけた製造
施工	<ul style="list-style-type: none">・多工種、解体からスクラップ買取まで一貫受託により幅広く対応・高い技術、豊富な知識・経験をもつ職人による確実・迅速な施工・経営理念に基づき相手の立場に立った安心・丁寧な対応
後片付け	<ul style="list-style-type: none">・施工前より美しい状態での引き渡し・危険個所がないかの念入りなチェック
ヒアリング	<ul style="list-style-type: none">・期待値を超える対応実現のため施工後の感想や要望をヒアリング
請求	<ul style="list-style-type: none">・正確なチェックの実施
回収	<ul style="list-style-type: none">・10日以上入金が遅れた際には連絡して確実に回収
顧客価値	<ul style="list-style-type: none">・生産設備に関わることならどんなことでも安心して気軽に頼める・時間と労力が省け仕事が早くできるので仕事の効率がアップする・何といたっても気持ちのいいお付き合いができる

4. これまでの事業展開

(1) 会社の沿革

当社は、1981年に前進となる協伸金属が現在地にて開業し、現在に至るまで約30余年事業を展開してまいりました。当社の歩んできた道程とその過程で蓄積してきた目に見えない経営資源である「知的資産」は下表のとおりです。

期間	年度	出来事	知的資産との関係
創業期	1981.9	現在地にて前身となる協伸金属開業。 金属スクラップを扱う。	現在まで継続取引を行っている日清鋼業、日笠工業など主要顧客となる関係資産
	1986.4	法人改組。屋号を株式会社協伸とする。	
成長・革新期	1987	荷降ろし用クレーンを購入。 同時にクレーンチャーターリースを開始。	<ul style="list-style-type: none"> ・確かな技術と豊富な知識・経験のある人的資産の確保 ・紹介営業をいただけるネットワーク構築による関係資産の形成 ・主たる顧客の建設業から製造業への新たな関係資産の獲得
	1998.4	株式会社協伸重機設立。 代表取締役の花里佳治就任。	
	2002.4	株式会社協伸の資産の売却を受け、事業を継承する。	
	2005	解体工事に着手	
	2008.1	貿易事業を目的とする関連会社有限会社TOSCO設立。	
	2008.4	経営理念制定	
邁進期	2010	付帯工事、製作金物等周辺サービスに着手	東洋ゴム、KCMなど大手製造業との関係資産の獲得
	2012.5	商号変更。屋号を協伸マテック株式会社とする。	
	2013.12	有限会社TOSCOを吸収合併。	
	2016.4	中古機械の買取・輸出事業に着手	

4. これまでの事業展開

(2) 経営戦略の変遷

当社は、金属スクラップの取り扱いに始まり、クレーンレンタル事業から解体工事、さらに周辺工事までの一貫受託と段階的に業容の拡大を図ってきました。

期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
創業期 (1981年～ 1986年)	金属スクラップの取り扱いを主業とする	神戸製鋼はじめ、日清鋼業、日笠工業との取引を行う	
	成果		課題
	顧客基盤を固めることにより大幅に業績を伸ばすことを実現	他社のクレーンを利用していたため、業容拡大に対応する必要が出てきた。	

期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
成長・革新期 (1987年～ 2011年)	金属スクラップからの業容拡大	<ul style="list-style-type: none"> ・クレーンレンタル開始 ・解体工事への対応 ・貿易事業への取組 ・付帯工事及び製作金物への対応 	・クレーン等各種車両の購入
	成果		課題
	・クレーンを主体にし、さらに積極的な業容拡大への取組みにより、建設業のみでなく製造業という新たな顧客層の開拓を実現	・業容拡大に伴い当時の商号とのミスマッチが生じるようになった。	



期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
邁進期 (2012年～ 現在)	・解体とその周辺工事の受託体制の確立	・商号変更	
	成果		課題
	・大手製造業の工事の受託を実現	<ul style="list-style-type: none"> ・一貫受託によるさらなる業容拡大に向けた管理体制の構築が必要となっている。 ・海外も見据えた市場拡大策が必要。 	



5. 市場環境

自社が事業展開をしていく領域は、次のような環境下にあります。

(1) 建設リサイクル法の施行状況

当社の主たる事業領域である建物の解体工事は、平成25年度をピークに一旦減少したものの、直近は回復傾向にあります。

	工事の種類			届出件数 合計 (件)
	建築物の解体工 事 (件)	建築物の新築工 事、建築物の修 繕・模様替 (件)	その他工作物の 解体工事・新築 工事 (件)	
平成14年度※	105,309	16,007	22,812	144,128
平成15年度	175,755	24,292	31,049	231,096
平成16年度	187,621	25,151	32,579	245,351
平成17年度	193,564	26,626	38,514	258,704
平成18年度	203,295	27,428	43,664	274,387
平成19年度	188,791	22,888	45,168	256,847
平成20年度	174,538	21,751	47,501	243,790
平成21年度	161,155	17,769	49,531	228,455
平成22年度	170,158	20,037	48,397	238,592
平成23年度	178,816	21,119	45,196	245,131
平成24年度	188,139	22,432	52,818	263,389
平成25年度	208,771	24,385	51,699	284,855
平成26年度	177,788	22,899	50,598	251,285
平成27年度	186,056	23,447	55,293	264,796
合計	2,499,756	316,231	614,819	3,430,806

出典：「建設リサイクル法の施行状況」(平成28年3月末現在)

(2) 民間非住宅建築着工床面積の推移

民間非住宅の着工床面積は2013年をピークに減少傾向にありましたが、直近では緩やかな回復継続すると予測されています。しかしながら、海外も含めた経済の先行き不透明感があるため、今後の動向には注視が必要です。内訳をみると工場は着工面積・受注額ともに前年を上回っており、老朽設備の更新、生産性の合理化などを目的とした投資について堅調な推移が予測されています。

(単位：千㎡)

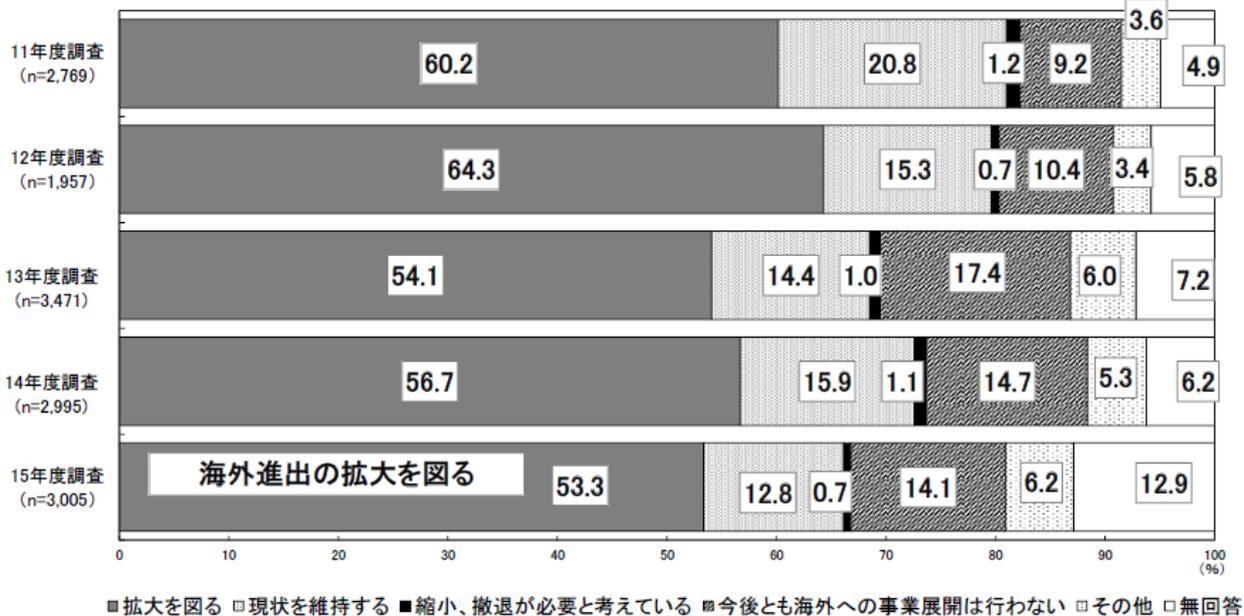
年度	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (見通し)	2016 (見通し)
事務所着工床面積 (対前年度伸び率)	7,280 -4.2%	6,893 -4.4%	4,658 -26.8%	5,039 8.2%	5,315 5.5%	4,819 -9.3%	5,097 5.8%	5,479 7.5%	5,753 5.0%
店舗着工床面積 (対前年度伸び率)	11,862 -17.9%	12,466 9.7%	5,727 4.1%	5,173 -9.7%	7,403 43.1%	8,326 12.5%	7,112 -14.6%	6,120 -13.9%	6,242 2.0%
工場着工床面積 (対前年度伸び率)	13,714 37.6%	14,135 6.8%	6,405 17.6%	7,168 11.9%	8,203 14.4%	7,890 -3.8%	7,482 -5.2%	8,842 18.2%	9,018 2.0%
倉庫着工床面積 (対前年度伸び率)	7,484 11.2%	8,991 16.3%	4,234 6.1%	5,361 26.6%	6,248 16.6%	6,842 9.5%	8,003 17.0%	7,694 -3.9%	7,700 0.1%
非住宅着工床面積計 (対前年度伸び率)	59,250 2.0%	65,495 3.8%	37,403 7.3%	40,502 8.3%	44,559 10.0%	47,679 7.0%	45,013 -5.6%	44,306 -1.6%	44,940 1.4%

出典：「建設経済モデルによる建設投資の見通し(2016年4月)」

5. 市場環境

(3) 海外進出状況

海外への進出状況及び進出意向について、拡大を図ると回答した企業は12年度をピークに減少傾向にあるものの依然として過半数の企業が海外進出に強い意欲を見せていることがわかります。



(4) 海外で拡大する国・地域

今後(3年程度)で拡大を図る国や地域は、中国及びタイが上位を占めたものの、米国、ベトナム、西欧、インドなどで事業拡大を有する企業の比率が上昇しています。

(複数回答、%)

国・地域名	2015年度		2014年度		2013年度	2012年度	2011年度	前回調査からの増減			
	(n=895)	順位	(n=1,001)	順位	(n=1,119)	(n=1,149)	(n=1,602)	2015年度	2014年度	2013年度	2012年度
中国	53.7	(1)	56.5	(1)	56.9	59.2	67.9	△2.8	△0.4	△2.3	△8.7
タイ	41.7	(2)	44.0	(2)	47.0	41.2	27.9	△2.3	△3.0	+5.8	+13.3
米国	33.7	(3)	31.3	(4)	25.4	26.0	21.1	+2.4	+5.9	△0.6	+4.9
ベトナム	32.4	(4)	28.7	(5)	29.6	25.9	20.3	+3.7	△0.9	+3.6	+5.6
インドネシア	31.8	(5)	34.4	(3)	35.0	32.0	24.7	△2.6	△0.6	+3.0	+7.4
台湾	21.6	(6)	21.0	(6)	20.0	21.8	18.5	+0.6	+1.0	△1.8	+3.3
西欧	20.6	(7)	18.1	(8)	15.7	15.9	15.7	+2.5	+2.4	△0.2	+0.2
インド	20.1	(8)	16.1	(9)	19.2	19.4	21.8	+4.0	△3.1	△0.2	△2.4
韓国	16.5	(9)	15.9	(11)	17.2	18.8	18.8	+0.6	△1.3	△1.6	+0.0
シンガポール	16.1	(10)	19.3	(7)	18.3	17.8	14.0	△3.2	+1.0	+0.5	+3.8
マレーシア	15.5	(11)	14.8	(12)	15.4	15.7	12.2	+0.7	△0.6	△0.3	+3.5
香港	14.2	(12)	16.1	(9)	15.4	15.8	14.2	△1.9	+0.7	△0.5	+1.6
ミャンマー	11.5	(13)	10.1	(14)	10.9	-	-	+1.4	△0.8	-	-
フィリピン	11.3	(14)	10.8	(13)	10.9	7.5	5.1	+0.5	△0.1	+3.4	+2.4
メキシコ	10.9	(15)	10.1	(14)	7.6	5.6	3.1	+0.8	+2.5	+2.0	+2.4
中・東欧	7.0	(16)	6.1	(18)	3.3	4.2	4.7	+0.9	+2.8	△0.9	△0.5
カンボジア	6.0	(17)	5.3	(19)	5.4	-	-	+0.7	△0.1	-	-
ブラジル	5.1	(18)	6.9	(16)	8.0	8.4	7.4	△1.8	△1.1	△0.4	+1.1
オーストラリア	4.6	(19)	2.8	(21)	3.3	3.7	4.0	+1.8	△0.5	△0.3	△0.3
ロシア・CIS	4.1	(20)	6.2	(17)	6.5	5.8	6.9	△2.1	△0.3	+0.7	△1.1
ASEAN6	73.2		73.5		74.8	69.0	56.3	△0.3	△1.3	+5.8	+12.7

出典:「2015年度日本企業の海外事業展開におけるアンケート調査」(平成28年3月)

6. 自社の強み・優位性（知的資産）

当社は前身となる協伸金属創業以来30余年、金属スクラップの回収に始まり、クレーンレンタル・工事事業を経て、金属に関する解体と関連する付帯工事までを一貫して請け負える体制を築き、その間、さまざまな資産を蓄積してきました。

特に当社の強みの源泉となっている主な知的資産及び物的資産は次の4項目です。

- (1)理念に基づき取引先の立場に立った対応を行う人材(人的資産)
- (2)確かな技術力と豊富な知識・経験をもつ人材(人的資産)
- (3)高い技術力と信頼関係の強固な協力業者(関係資産)
- (4)様々な工種に対応できる設備・機材(物的資産)

尚、知的資産とは目には見えにくい無形の資産であり、下表の3つに分類されます。

参考)知的資産の3分類

分類	内容
人的資産	社長や従業員個人が持っている資産 ⇒社長や従業員がいなくなると同時に消えてしまう資産
	例)社長のリーダーシップやネットワーク、ベテランの勘・経験・ノウハウなど
組織(構造)資産	会社の仕組みとして根付いている資産 ⇒社長や従業員がいなくなっても会社に残る資産
	例)マニュアル、データベース、システム、ルール、組織風土など
関係資産	社外(取引先など)のつながりによる資産
	例)顧客、仕入先、外注先、異業種ネットワーク、信用力、ブランド、顧客満足度など

以下、前項の内容について詳述します。

(1)理念に基づき取引先の立場に立った対応を行う人材(人的資産)

当社の人材は、2008年に制定した経営理念である「礼」・「信頼」・「貢献」に基づき、真摯に日々の仕事にあたっています。

数ある事業者の中から当社を選んでいただいたことに感謝の念を抱いて「礼」の精神を持ち、その「信頼」を裏切らないよう、業務遂行上で最も重要な安全性については常に細心の注意を払っています。また、ひとつひとつの作業を丹念に丁寧に行うことを心がけており、施工前よりも美しい状態での引き渡しを行うことを徹底しています。

さらに、「貢献」の姿勢をもち、過去の実例や協力業者へのネットワークを活用することで、お客様にとってベストな提案は何かを常に考えご対応しています。

生産設備に関わることならどんなことでも安心して気軽にご依頼いただけるよう努めています。

6. 自社の強み・優位性（知的資産）

(2) 確かな技術力や豊富な知識・経験を持つ人材(人的資産)

当社がこれまでに様々な規模・種類の工事に対応してきたのは、各人が確かな技術力と豊富な知識・経験を持っている人材の集団であるからです。

当社の人材は、事業の柱となる解体及び関連する付帯工事、クレーンレンタル、金属加工に必要な技量・知識・経験を兼ね備えており、正確な対応を実現しています。

種々の技能が求められる資格は18資格に及んでおり、各有資格者数は下表のとおりです。

■当社の有資格者数

資格名	人数	資格名	人数	資格名	人数
大型自動車	6	フォークリフト	6	動力プレス	1
大型特殊自動車	5	車体系整地	5	職長・安全衛生責任者	2
天井クレーン	2	車体系解体	3	ガス溶接	9
床上クレーン	2	足場主任	2	アーク溶接	6
移動式クレーン	6	自由研削砥石	4	半自動溶接	5
玉掛け	10	高所作業車	5	ステンレス鋼溶接	2

さらに当社では、各人の主たる担当業務だけでなく、他の業務も対応できる環境づくりを行うことによって、複数業務をこなせるマルチプレーヤーとして業務に当たっています。

例えば、専任業務となりやすいクレーン・オペレーターであっても現場作業に関わっているため、作業の工程を念頭において、先を読みながら的確なクレーンオペレーションを行っており、迅速な作業を可能にしています。

当社の幅広い自社対応力によって迅速な業務遂行が可能となり、お客様の業務効率の向上につなげるよう努めています。

また、当社は、日本国の各省庁発注の物品納入や修繕工事を受注できる体制を整えました。近畿地方の国発注工事には入札参加できる資格を有しています。

尚、本年より貿易実務と営業に長けた人材を確保することにより、不要になった中古機械の買取を行い、東南アジアをはじめとする日系企業に輸出販売が可能となる体制作り着手しました。

6. 自社の強み・優位性(知的資産)

(3) 高い技術力と信頼関係が強固な協力業者(関係資産)

お客様の要望に的確に応えるために、当社では、「協力会社に損をさせない」ことをモットーに、数多くの協力業者との連携を行っており、金属の解体・移設等に伴って発生する各種関連工事、運送・産業廃棄物処理業務への対応、顧客要望に即した適切な資材を適正価格で迅速に調達することなどを可能としています。

先代及び現社長の人脈により、現在では約400社の協力業者と強固な信頼関係に基づいたネットワークを有しています。

また、創業以来地元に着実に事業を展開し、商工会議所等の各種団体活動にも積極的に参加することにより、取引先の拡大につなげるとともに、地域への貢献に寄与するよう努めています。

また、当社は一般社団法人兵庫県産業廃棄物協会にも所属しています。

(4) 様々な工種に対応できる設備・機材(物的資産)

当社では、さまざまな工種に対応できるよう、下記の車両等を有しています。

■当社の保有車両の種類と台数

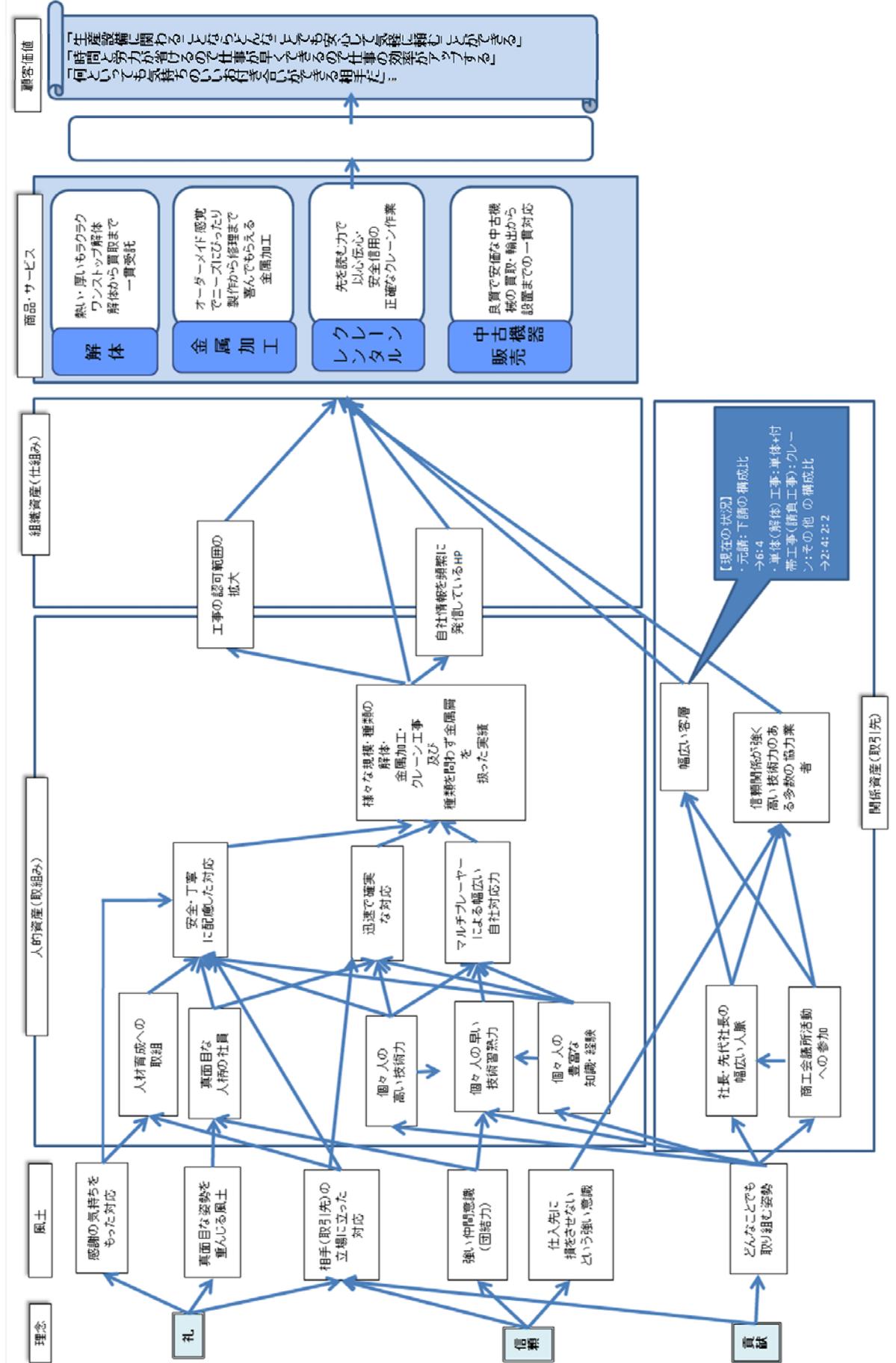
クレーン	70・16・12トン吊	各1台
8Tユニック		1台
8Tアームロール		1台
22Tダンプ		1台
サービスカー		6台
バックホウ(ブレイカー、マグネット、 回転フォーク 他各種)	0.45m ³	1台
	0.1m ³	各1台
	.25m ³	
フォークリフト	4.5・3.5・3・1.8トン	各1台



また、鋼種毎に分別可能な分析器やトラックスケールを有しているため、金属スクラップにおいても、適切・迅速な対応が可能となっています。

6. 自社の強み・優位性(知的資産)

(5) 価値創造ストーリー(過去~現在)



7. これからの事業展開

(1) 事業環境分析

当社のもつ「強み・弱み」と、当社を取り巻く外部環境の「機会・脅威」をそれぞれ書き出し、どんなお客様に対して、どんな知的資産を使って(補って)、何を提供するのか、今後当社の進むべき将来の方向性について検討しました。

		プラス面	マイナス面	
		機会	脅威	
外部環境	顧客・市場 【顧客像】 □既存顧客 □スクラップ売却希望者 □金属関連事業者 □製造業	安全確保	・危険な作業は重機の無人操作を行ってほしい ・工事を安全に行なってほしい(そのための教育を行ってほしい)	・会社をきれいにしてほしい ・工事を安全に行なってほしい(そのための教育を行ってほしい) ・管理を徹底してほしい
		スキルアップ	・従業員の知識・技能を向上してほしい ※計画性が必要	
		人材確保	・作業人数を増やしてほしい ・専門職を確保してほしい・探してほしい ・業者を紹介してほしい	
		専業	・自社だけの仕事をしてほしい(一班組んでほしい)	・人員の空き情報が知りたい ・長期的に依頼の手を回してほしい
		対応範囲	・足場の組立、解体をしてほしい ・住上工事をしてほしい(神鋼) ・丁寧な対応してほしい	
		対応姿勢	・迅速に対応してほしい(工期短縮) ・時間を厳守してほしい ・約束を守ってほしい	
		スクラップ	・スクラップの料金設定を明確にしてほしい	・質の悪い屑、スクラップの混雑に対応してほしい
	営業 リース 中古品販売 海外	・営業に勝ててほしい ・特殊機械をリースしてほしい ・中古機械の中でも比較的安いものがほしい ・海外貿易における機械種の輸出拡大に対応してほしい ・海外取引先の拡大及び国内取引先の拡大に対応してほしい ・建設機械を買ってほしい		
	設備導入	・掃除ロボットを導入してほしい ・ドローンを導入してタンク内部を確認してほしい		
	競合	・当社のように一貫受注できるところは少ない ※将来も締まる ・多くの個別業者は存在する	・当社のように一貫受注できるところを知らない可能性がある	
仕入先・協力先	・同業者とはむしろ協力しているところがある			
マクロ環境	東京五輪による建設需要の増加 老朽化及び耐震等建物・設備の改築・改修工事の増加 設備投資減税による投資環境の改善 鉄道・通信など土インフラ系企業の設備投資 環境リサイクル需要の拡大 建設工事に関する新技術・新工法の開発 企業の海外事業展開意欲の増大	建設資材の高騰 職人の不足 職人の人件費高騰 国内建設投資の不透明感		

		強み	弱み
内部環境	商品・サービス	解体から製作まで一貫受注ができる 権工から重機工事まで幅広く対応できる 多工種の工事ができる 予定変更にも臨機応変に対応できる 自社加工により低価格にも対応できる オーダーメイドの金属加工ができる 難しいクレーン工事ができる	
	風土	お客様に感謝の気持ちをもって接する 相手(顧客・協力業者)の立場に立った対応ができる できる仕事に何でも取り組む 仕事が早い 仕事が丁寧である 仕事が確実である 安全性に配慮している 挨拶などマナーをきちり守っている	
	人的資産	個々人が高い技術力を持っている 個々人が豊富な経験を持っている マルチプレイヤーである 作業手順を知っている人材がいる 人材育成に取り組んでいる 会社の営業内容や人物紹介をわかりやすく発信しているHPがある 頻繁に更新しているHPがある 種類を問わず金属屑を扱った実績がある 様々な規模・種類の工事を行った実績がある 様々な金属加工の実績がある 多款のクレーン工事の実績がある 頻繁に更新しているHPがある 工事の認可範囲が拡大した	業務量に対して人材が不足している 設計(図面)ができる人材が少ない 金属加工できる人材が少ない
	組織資産		作業手順書がない 品質を判断する明確な基準がない 多工種なので初めての仕事や経験の蓄積に時間がかかる 専門業者と比較されると専門性に欠ける 営業と現場の情報共有ができていない きめ細かい営業ができていない 提案が後手後手に回っている 顧客・営業データ分析ができていない HPの情報量が少ない 請求がほぼ手作業・郵送でシステム化されていない
	関係資産	客層がよい 客層が幅広い 多くの協力会社と信頼関係を構築している 社長が幅広い人脈を持っている 先代の社長からの人脈がある	

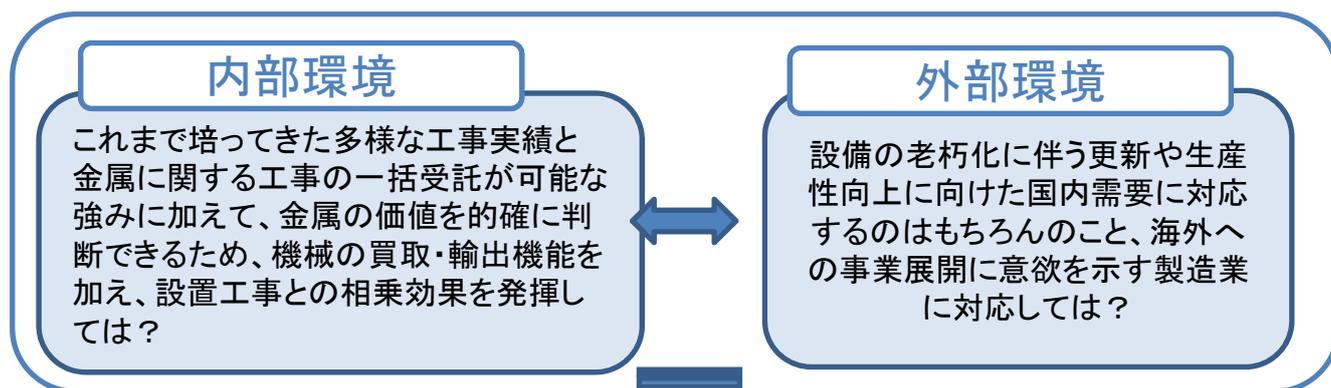
誰に(想定顧客)?	どんな知的資産を使って?	何を提供するのか(どんな価値)?
現在客	組織資産 関係資産 人的資産 物的資産	迅速な対応力 協業者 資格・スキル 重機機械、設備
工事業業者		突発的な仕事に対応する 安全・安心な工事 効率の良い仕事 工事を一括化できる スムーズな解体工事
金属関係商社	人的資産 人的資産	技術・経験 金属の価値を的確に判断
新規顧客	人的資産 人的資産	クリーンルームで技術サービス ステンレス加工技術
海外バイヤー	人的資産 関係資産 組織資産 人的資産	過去の人脈を使って 海外業者を補って HPや広告を使って 英語を話せる営業で技術サービスを紹介して
来訪する外国の方		コストダウン 不要資産を資金に換える きれいで他にはできない仕事 機械を安価で提供して双方に利益がでる インフラが必要な国へ(特に東南アジア)に技術及び利益提供

7. これからの事業展開

(2) わが社の将来ビジョン

① 環境分析から導き出された今後の経営戦略

前出の内容を踏まえて、検討を重ねていく中で主だった意見を集約し、導き出された今後の経営戦略は下記のとおりです。



1. 今後の基本戦略:機能

「多工種、ワンストップ対応」の一層の強化を図るとともに、海外の機械商社や海外展開を図ろうとしている製造業も対象顧客として取り込み、中古機械販売を行うことで対応領域を拡大させ、さらなる顧客ニーズに応えていくことで、事業規模を拡大し、売上・利益の増大を図る。

2. 重点事業領域(「誰に・何を・どのように」提供するのか?)

既存顧客に加え、海外(主に東南アジア)への事業展開を図っている「製造業」も視野に入れ、「多工種・ワンストップ対応」という得意領域を活かし、不要であるが良質で安価な中古機器販売の買取・輸出、設置まで一貫して提供することで、「工場・設備関連工事」の元請受注及び関係性を強化する。

3. 組織戦略

業容拡大に向けて個々人の主体性に依存せず組織的な対応ができる仕組みを確立する

② 将来ビジョン実現に向けた目指すべき中期目標

上記戦略を実行するにあたり、まずは第一段階として、4年後の2020年を目途に、下記の目標を設定して実現を図ります。

2020年:年間売上高6億円、営業利益率5%を実現!

7. これからの事業展開

(3) 海外進出展開に向けたスケジュール

2016年度中: 香港に現地法人(支社)を設立登記

2017年～2019年: ベトナム人留学生の受け入れを行い、将来ビジョンの共有、職能教育を行う。

2020年度中: ベトナム現地法人設立登記

(4) 経営戦略実行上の重要成功要因と取組課題

海外展開も視野にいれた基本戦略を実現するために、一層の業務量増大に対応するための組織体制の確立と積極的な情報発信による営業力の強化を図っていきます。

■ 海外展開も視野に入れたさらなる業容拡大にむけて…

1. 業務遂行上必要な人材の確保
2. 目標達成に向けて円滑に業務を行うための管理体制の確立
3. 売上・利益増加を実現するための営業力の強化

■ 取り組むべき課題として…

1. 人員の早期確保と即戦力化⇒人的資産
2. 従来事業の強化及び海外展開も視野にいれた運営体制の確立⇒組織資産及び関係資産
3. 営業活動をさらに強化するための仕組みづくり⇒組織資産

(5) 重要成功要因を実現するために獲得・強化・補完が必要な知的資産

① 人的資産

- ・業容拡大に対応する人材の確保
- ・人材教育の充実

② 組織資産

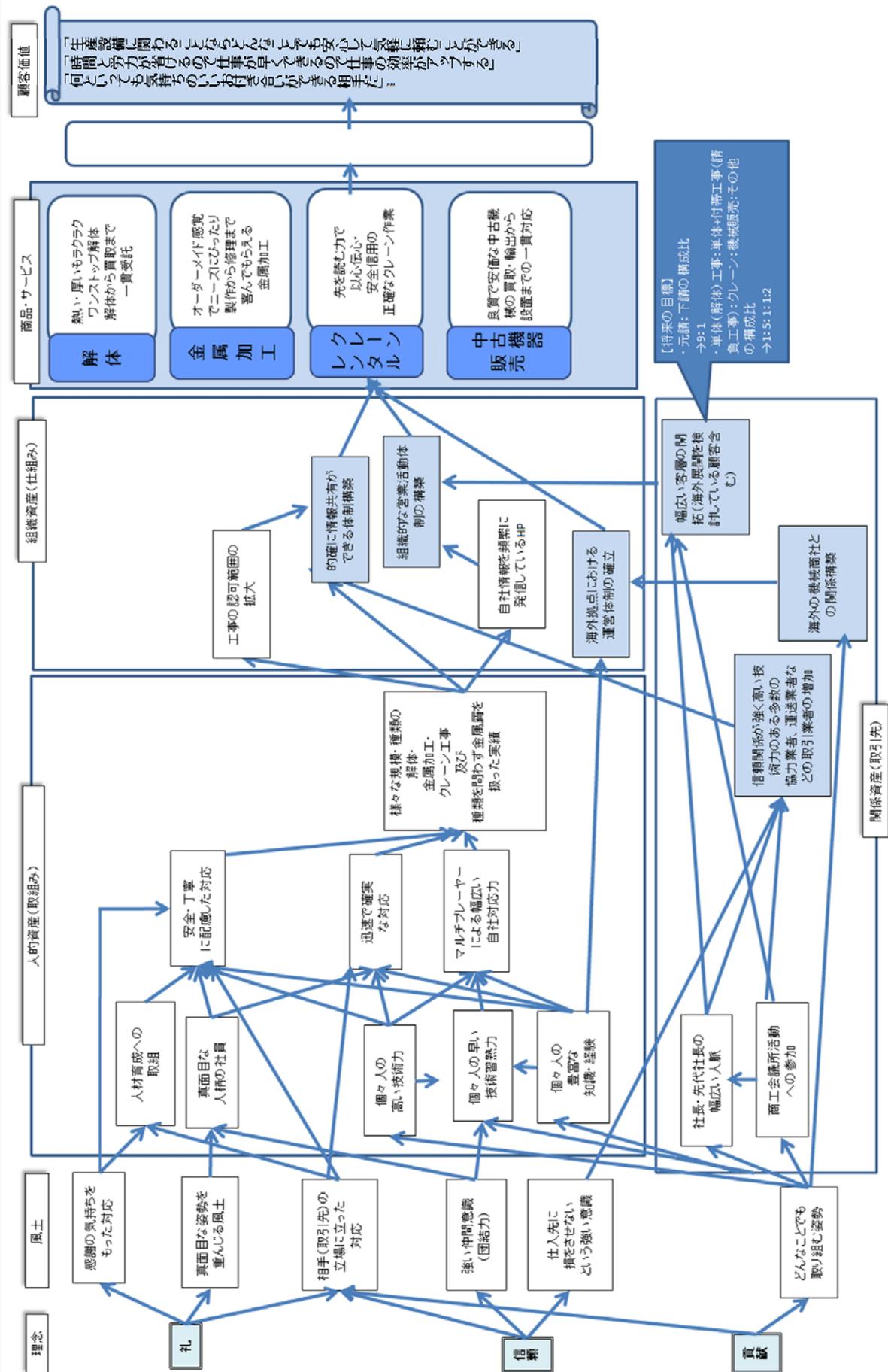
- ・情報共有の仕組みの構築(事前ミーティングの拡充など)
- ・組織的な営業活動体制の構築(顧客リスト、活動予定による進捗管理)
- ・海外拠点における運営体制の確立(上記スケジュールによる)

③ 関係資産

- ・海外展開を検討している新規顧客の開拓
- ・海外機械商社との関係構築
- ・協力業者との連携強化
- ・運送業者、解体応援など取引業者の増加

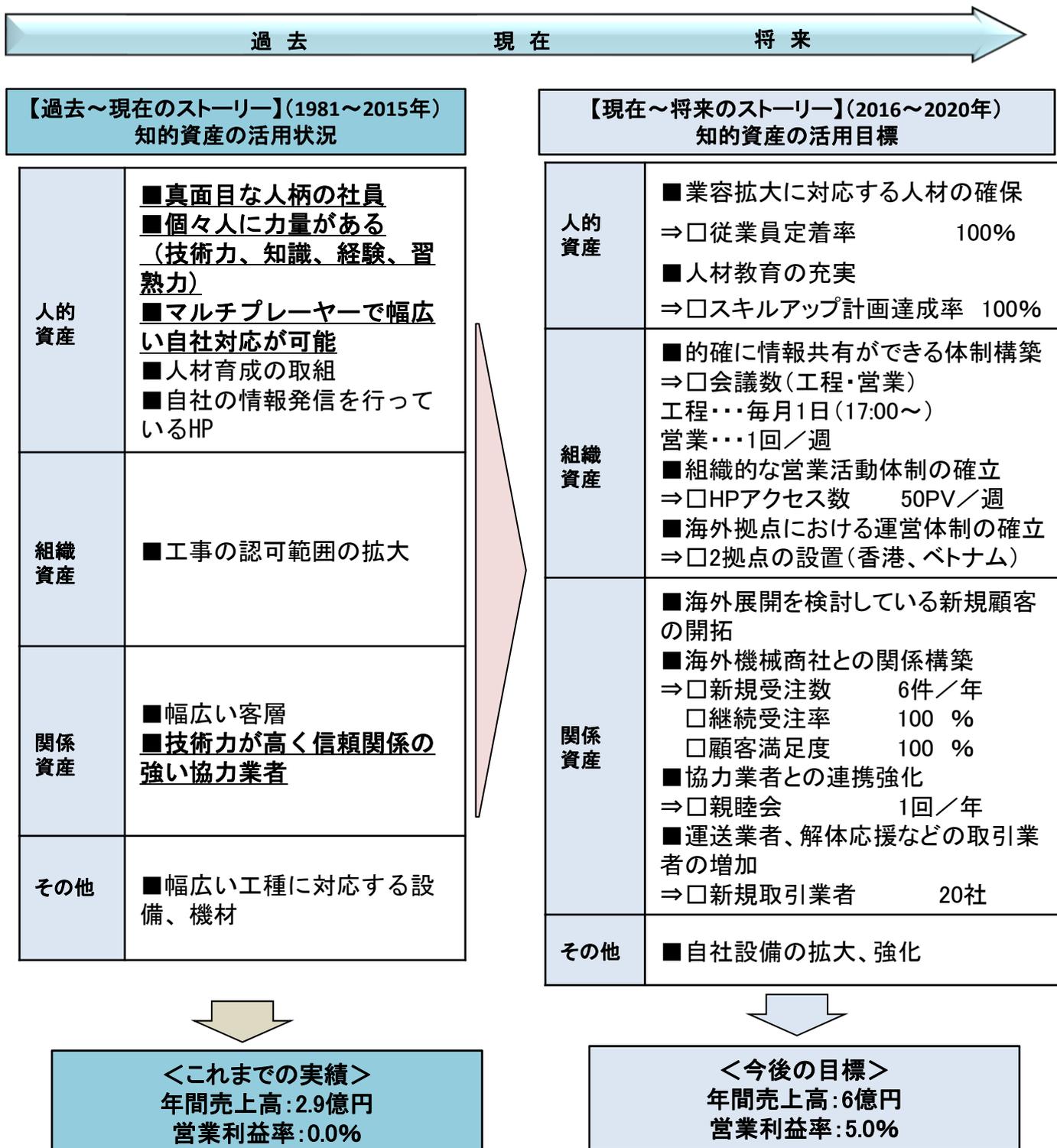
7. これからの事業展開

(4) 価値創造ストーリー(現在～将来)



7. これからの事業展開

(5) 当社の知的資産と今後の主要な評価指標(過去～現在～将来)



※下線は強みとなっている知的資産を表す

8. 会社概要

会社名	協伸マテック株式会社
設立	1998年4月3日
会社所在地	住所: 〒675-0019 兵庫県加古川市野口町水足1381-2 TEL:079-426-6611 FAX:079-426-8484 メールアドレス:office@kyoshin-j.net
代表取締役	花里 佳治
資本金	1,000万円
従業員	14名
事業内容	・解体及び関連付帯工事 ・クレーンレンタル ・金属スクラップ回収 ・中古機械販売 等
ホームページ	http://kyoshin-j.net/

9. あとがき

(1) 知的資産経営とは

知的資産経営とは、従来バランスシートに記載されてい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、技能、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、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー(利害関係者)に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動(価値創造戦略)として目に見える形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成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います。

(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ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。

そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境(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こともあり、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ことを、十分にご了承願います。

(3) 作成者

協伸マテック株式会社

(4) 作成支援者

当報告書は次の個人により作成支援されています。

シーズマネジメントサポートオフィス	代表・中小企業診断士	東 純子
マネジメントラボ ブリーズ	代表・中小企業診断士	及川 朗

(5) お問い合わせ先

〒675-0019
兵庫県加古川市野口町水足1381-2
協伸マテック株式会社
代表取締役 花里佳治
TEL:079-426-6611/FAX:079-426-8484



(6) 発行

2016年7月