

知的資産経営報告書 2012

株式会社 アスタリスク



目次

ご挨拶	3
会社概要	4
沿革	5
経営理念・価値創造ストーリー表	8
事業内容	9
当社の強み	12
当社の取組・強みの根拠	14
今後の事業課題・戦略	20
あとがき	21

知的資産とは、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・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、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指します。

知的資産経営報告書とは、これら「知的資産」を、顧客、協力会社、従業員、株主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～価値創造ストーリー～として、目に見える形でわかりやすくお伝えし、企業の将来性に関して認識を共有化していただくことを目的に作成するレポートのことです。なお、目に見えにくい＝評価しにくい「知的資産」を評価しやすくするため、適切な数値として表わすことを試みるものですが、数値化できないものについては具体的事例を盛り込むことで、こだわりや取り組み等を表しました。このような事例も当社への評価のご参考にしていただければと存じます。

ご挨拶

「モバイルでビジネス革新に挑戦し続けるアスタリスク * Asterisk ***」

アスタリスクのモットーは、「笑顔」の創造です。

会社名であるアスタリスクという意味は、ギリシャ語で、「小さく光る星」という意味があり、携帯電話の左下のボタンについているマーク「*」（よく米マークと言われます）が、アスタリスクのマークです。

当社のサービスの特徴としては、モバイル（携帯電話やスマートフォンなど）を用いた業務システムにあります。特に多いのは、iPhone、iPad、Android、Windows Phoneを使った業務ソリューションです。

受託開発から、POSレジパッケージの販売、SaaS（ASP）型ビジネス、医療システム、管理会計（日次決算）のコンサルティングなどを通じ、モバイルを使ったソリューションを中心に積極展開し、企業の笑顔の創造に挑戦し続けています。

滋賀県で起業し、その後、大阪を中心に事業展開をしてきましたが、2009年の夏からは、東京へも本格的に営業拠点進出し、東西でサービスを展開する体制にしました。また、慢性的な開発人員不足の解決と、将来の国際化を視野に、モバイル系システムの拠点として、中華人民共和国の大連に子会社「大連明日星科技有限公司」も設立いたしました。これから世界規模で動いていく足がかりにしたいと考えております。

我々は、モバイルソリューションを基軸に、コミュニケーションの進化を促進していきます。

人々の喜びを増やしたい。

ITを通じて、三方笑顔を創造し、人類社会の進歩発展に貢献するために。

世界中の一人でも多くの人に笑顔を、かけがえのない幸せを。

私たちアスタリスクは、「モバイルでのコミュニケーション革命」の志を胸に、これからも決して立ち止まることなく、全力で事業に取り組んでまいります。

今後ともより一層のご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。



株式会社 アスタリスク
代表取締役 鈴木 規之

会社概要

会社名	株式会社 アスタリスク	
所在地	〒532-0011 大阪市淀川区西中島5丁目6番地16号新大阪大日ビル201	
連絡先	TEL : 050-5536-1185 / FAX : 06-6886-1114 Mail : contact@asx.co.jp	
東京営業所	〒105-0004 東京都港区新橋3-8-6大新ビル5F TEL : 050-5830-5393	
ホームページ	http://www.asx.co.jp	アスタリスクインク CLICK
代表	代表取締役 鈴木 規之	
設立	2006年(平成18)年 9月 1日	
資本金	1,000万円	
従業者数	48名(取締役4名 監査役1名を含む)	
事業内容	システム開発業	
年商	約400百万円	
参加団体	全国ソフトウェア協同組合連合会(JASPA)、iOSコンソーシアム ハイテクノロジー・ソフトウェア開発共同組合(HISCO) 大阪商工会議所、北大阪商工会議所、関西同友会	

大阪本社



東京営業所



関連会社

会社名	大連明日星科技有限公司
所在地	大連市数高新園区匯賢園1号1階
代表	鈴木 規之
事業内容	システム開発業
設立	2012年(平成24年)5月14日
従業者数	10名



創業期

和暦	西暦	出来事	世の中の動き
平成18年	2006年	高校時代の同級生3人（鈴木、熊本、大川）で創業を計画。	5月1日会社法改正、ベンチャー企業増 前年4月に個人情報保護法が施行、各企業はプライバシーポリシーなどで対応
		6月、滋賀県大津市にあるインキュベーション創業準備オフィスに入居。	
		9月1日、株式会社アスタリスク設立、資本金560万円。	
		11月、鈴木が合流。	
		12月、浜大津に事務所移転。	
平成19年	2007年	2月、熊本合流。	Apple社製スマートフォン、初代iPhone、遅れてiPod touch発売 企業のIT投資額増、この年がピークに
		11月、東京のインキュベーションフォーラム出展時に現在営業部長の加藤と再会。（2011年1月入社） 大川、SAPの資格を取得。 当初の経営理念ができる。	

高校時代の同級生3人で創業

【3人の経歴】

- ・鈴木 大手システム会社で**アパレル企業への業務システム企画、営業**を担当、生産管理システムの企画、開発の他、販売システムのプロジェクトリーダー。在職中に「システムは利益のことを考えなくてもいい」と言われ、違和感を感じ、システムで世界を変えるという意志で独立、若手の営業委員長時代の上司に相談に行く。「床の間の掛け軸」（つまり経営理念）を作れと言われ、即実行。
- ・熊本 車両販売会社で京都、滋賀の**自動車の販売業務におけるシステム担当**。熊本が退社し、現在当該会社はアスタリスクに外注している。
- ・大川 大手通信会社で携帯販売 ホテル **建築業のシステムコンサル** メーカーのシステム部門に派遣社員として従事。建築業のシステムコンサル時にシステムの勉強を始めた。

きっかけは、ネットワーク、WEB系に強い熊本と業務系システムに強い鈴木の二人で、知り合いのパチンコ店のシステムを一緒に作ってみたこと。その時お互いに「できるな」「組んだら面白いんじゃないか」と思うようになる。ただし営業力がないと考え、営業担当として大川を誘い、アスタリスク誕生となる。また、大川はSAP（エス・エイ・ピー、サップ）の資格を取得（1ヶ月半東京に下宿）。コンサル業務の下地ができる。

アスタリスクのネーミング

創業時のメンバーで、「ア行」で、「コンピューターを触る人間なら誰でも知っている言葉」で、「ビッグネームになっても通用するような名前」とを考案。また、『*（アスタリスク）』は「なんでもあり」の意味があり、さらに携帯のキーも、アスタリスクの反対側は#、「ハードの分野ではシャープさん、ソフトの分野ではアスタリスク」と言えるというおまけも。

当初の経営理念

- 1．キーワードは固定客・・・固定客化できるかが、まず、最初の砦と考えた。これを念頭に営業戦略を練ることとした。
- 2．目的・ねらい・コンセプト・・・何をするにしてもこれを明確にすること。システム化するにしても、相手のコンサルを実施するにしても、常にこれらのフレーミングを考慮すること。
- 3．あかんと思つた時点で、あかん・・・あきらめるということは、いつでもできる。どのようなことにも、青雲の志（せいうんのこころざし）をもって、行動すること。
- 4．あと一步、しんどいときこそあと一步・・・しんどいことも、やっているうちにクセになる。あと一步踏み出せるかが他社との違いになる。
- 5．継続は、力・・・能力だけでは、勝てない場合が多い。そのためにも、がむしゃらに実行するだけでなく、「継続できる環境」を考えること。
- 6．常に楽しむこと・・・逆境になつても、その環境を常に楽しむこと。自ら楽しみ、遊び心を忘れないこと。

そして、創業時の目的、ねらい（指針2）は「売上を上げ、高利益を出し、成長し続ける体制にすること」でした。そのために、以下のような経営方針を立てました。

- 1．顧客や仲間、世間から、安心と信頼を勝ち取る
- 2．スピード感ある経営と、スピード感ある作業を実施する。
- 3．情報収集を確実に実施し、情報を活かせる環境にする。

ジャイアンツタイムの例：30分前に動く

SAPとは：エスエーピー、サップ、別名：SAP AG

1972年にドイツのワルドルフで設立された、企業の基幹業務の統合化を図るERP（Enterprise Resource Planning：エンタープライズリソースプランニング）パッケージソフトの大手ベンダーの名称である。正式名称は「SAP AG」。また、ERPソフト「SAP R/3」の略称として用いられることもある。ちなみに日本法人は「SAPジャパン」である。

SAPは、主にERPソフト「SAP R/3」の提供とメンテナンス、業務管理に関連する各種ソリューションなどを提供している。ソリューションは業種別に細分化され、プランニングやコンサルティングなどのサービスとともに提供されている。

SAPはERPをはじめとしたB2Bの業務統合システムの市場において圧倒的シェアを誇り、ソフトハウスとしてもMicrosoft、Oracleに次ぐ規模を持っている。現在までに、世界120以上において10万件以上の導入実績を持つとされている。（『IT用語辞典BINARY』より抜粋）

成長期

和暦	西暦	出来事	世の中の動き
平成19年	2007年	4月7日から「朝メール」送信、後に「明日のためのアスタリスクタイムズ」へ名称変更。 11月、大阪へ本店移転。	
平成20年	2008年	大川のコンサルが動き出したところにリーマンショックの影響で、いったん途切れる。 増資、資本金1,000万円。	リーマンショック iPhone3Gが日本でも発売
平成21年	2009年	モバイルソリューションに特化。 東京営業所開設、東京進出。	企業のIT投資大幅減 Windows7リリース
平成22年	2010年	熊本、東京営業所へ転勤。	Apple製タブレットコンピューター、iPad発売、iPhone 4 発売
平成23年	2011年	人事制度の見直し。	iPhone4S発売
平成24年	2012年	5月14日、大連に100%資本の子会社設立。	スマートフォン、タブレット端末の導入率約2倍に

開業してしばらくは、鈴木や熊本の前職からの繋がりによって売上げてきたが、なかなか伸びないことで、頭を悩ませる。

社員を増員、朝メールを始め、大阪へ本店移転するなど体制を整える一方、大川のSAP資格でのコンサルティングが動き出したところにリーマンショックの影響で大手企業が投資を控え、コンサル事業はいったん途切れる。

事業をモバイルに特化し、東京営業所を設置。取締役3人の共通の同級生でもある加藤を営業に迎え、営業の強化を図る。

社内体制も整い、2012年には開発部門を大連に移すべく子会社を設立、現在、3年後の上場目指して躍進中。

・加藤の経歴 **大手WEB関連企業の営業**だったが、師事していた勤務先の社長が交代したのをきっかけに退社、当社に入社することになった。

創業からの当社の売上の推移

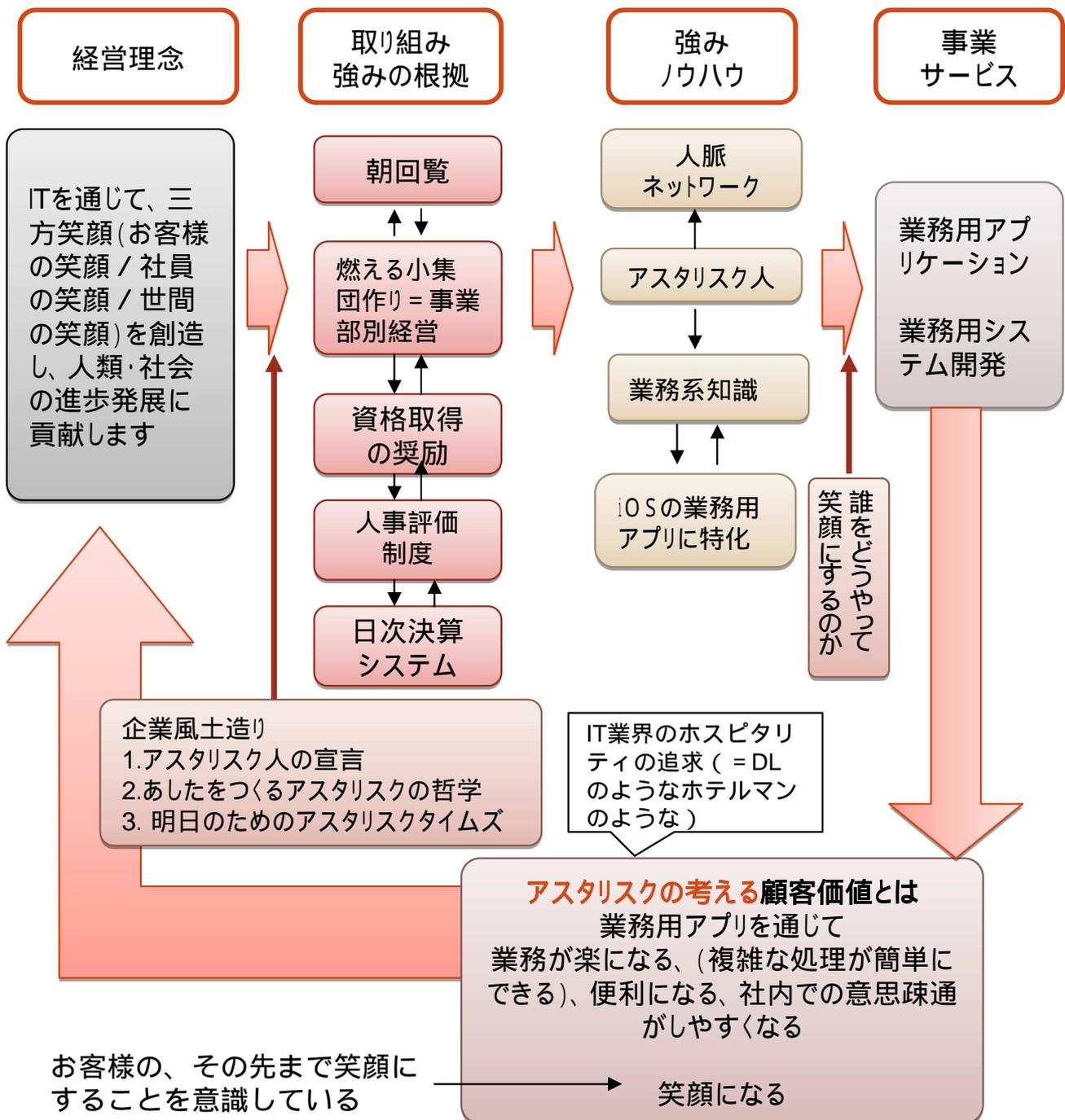


経営理念

ITを通じて、三方笑顔（お客様の笑顔 / 社員の笑顔 / 世間の笑顔）を創造し、人類・社会の進歩発展に貢献します

1. 自己の良心をもって、信頼と安心を築き、三方笑顔を創造します
2. 早さを追求し、スピードあふれる行動をもって、三方笑顔を創造します
3. 新しいIT技術、斬新なサービスをもって、三方笑顔を創造します

経営理念を実現するための価値創造ストーリー



事業内容

～ 企業の笑顔創造事業 ～

当社では様々な企業の要望に応えるソリューションを提供し、お取引のある企業様すべてが笑顔になるような事業に取り組んでおります。特に『モバイルソリューション』に特化し、iPhone、iPad、iPod touchのユーザーに絞り込んで開発しています。

1. Salasee (セラシー)



モバイル、タブレットを使ったPOSシステム。 POSデータの入力からクレジット決済まで、手のひらでお客様の前でもスマートに決済ができます。そのため、ブランドイメージを大切にされるような有名ブランドショップ、高級チョコレート専門店等でお使いいただいております。

特徴1：お客様の前でスキャン、決済

特徴2：在庫管理がクラウド上で行える

特徴3：接客しながら売上動向、在庫情報も見える

特徴4：スマートな決済で魅せる接客

特徴5：クラウド型なので、店舗内のみならず、催事場等臨時的売り場でも使用が可能



POSレジをすでにお持ちの店舗の場合

基幹系システムをすでにお持ちの場合はそちらに繋げるカスタマイズ



(敬称略)

導入企業様

GODIVA JAPAN、モンクレール、JUN、伊藤屋、ドワンゴ等

おしゃれなブランドショップ、食品等専門店と親和性がある
バーコード離れ、動線がきれい

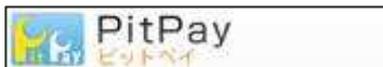


商標登録しております

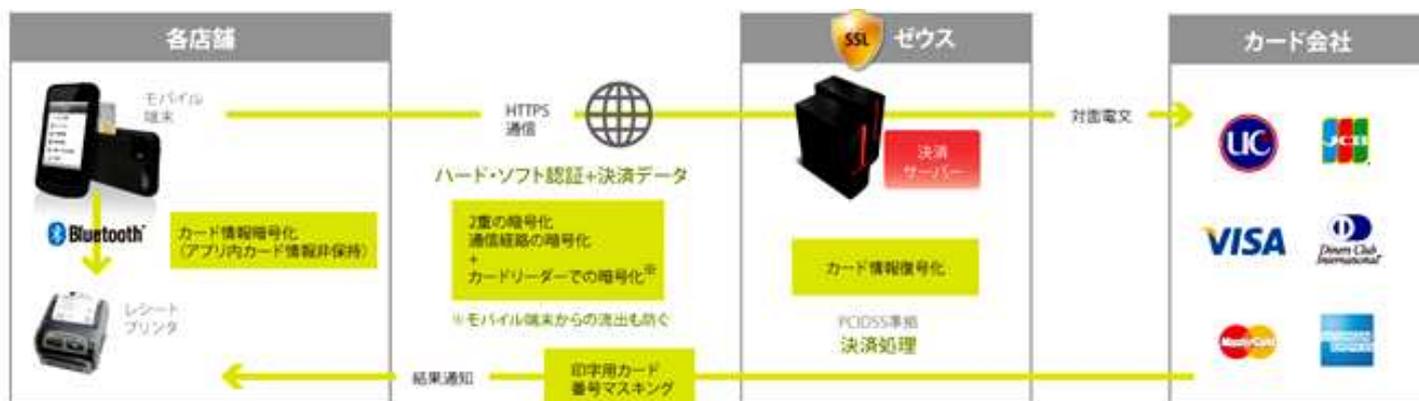


事業内容

PitPay (ピットペイ)



モバイルを使用したクレジット決済システムで、セラシーとの組み合わせでご利用いただけます。同じようなシステムにA社のiPhone用クレジット決済システムがありますが、当社ではPitPay単体での販売はないので競合しないと考えます。



2. モバイルソリューション

モバイル業務コンサルティング

当社ではIT化、システム化とは、ただサーバーやパソコンを導入したり、システム構築することが目的ではないと考えています。まず”課題を把握すること”であり、課題が見えればおのずと対策方法が見えてきます。そして、具体的にシステム化する、といった問題の解決方法としてのシステム化を提案いたします。

特に当社の得意なモバイル機器を使用して、**ネットからリアルへのO2O (オーツーオー：オンライントゥオフライン) ソリューション** の提供に力を入れております。

- ex) ・ IT戦略策定支援 ・ 生産管理IT化支援 ・ 在庫管理IT化支援 ・ 販売管理IT化支援
・ 会計IT化支援 ・ 情報化のためのIT資源調達支援 ・ WEBサイト活用支援
・ グループウェア導入支援 ・ データ活用

日次決算システム導入コンサルティング



もともとは当社が社内で使用するために開発をしたシステム。毎日決算をして経営状況を把握したいという経営者の考え方から生まれたシステムなので、導入は経営相談から始まることになります。

O2Oソリューション (Online to Offline) とは

インターネット上のWeb店舗と、実際に存在する店舗との情報をリアルタイムで連動させ、顧客の購買活動をさらに促進させようという戦略手法。今までは店舗に買い物に来る顧客と、ネット通販で購入する顧客を別々に管理をせざるを得なかったが、スマートフォンやタブレットなどモバイル機器の発達により、ネットと店舗の顧客管理が連動できるようになってきたため、その相乗効果でさらに販売を促進しようというもの。

事業内容

3．業務用基幹系システム開発

Salasee GM（セラシージーエム）

業務系基幹システムで、物販などの受発注系のシステム。

4．医療用アプリケーション

医療業界ではMacの使用が多く、（お医者様用にiPadの入る白衣が売られているほど）iOSのニーズが高くなっております。現在、大手医療関係メーカー様かに利用していただいております。また、病棟監視アプリ、病院内の薬の配布用システムなど、医療関係のシステムを総合的に開発中です。

医療系意外にも、アパレルブランドの自社アプリ、大手アルバイト情報のiアプリなど多種多様に手がけております。

関連会社

平成24年5月、大連に子会社を設立しました。開発業務が主体の会社です。



大連アセンドスITパーク

大連アセンドスITパーク。3号館まで。

名称：大連アセンドスITパーク

管理：大連软件园飛騰（大連软件园(株)とシンガポールのアセンドス社との合弁）。大連市の「旅順南路ソフトウェア産業ベルト」デモ・ルームもある。

住所：大連市数高新园区匯賢園1号

設立：2007年

入園企業例：Citibank、コニカミノルタ、豊通エレクトロニクス、オムロン、Infosysなど

当社の強み

1 . iOSに特化した業務システム

当社は、システムの中でも特に、**業務用のiOSに特化**して開発しております。

- ・iOS業務用にも向いている（iPhone、iPad、iPod touch）アプリケーションに特化システム開発をしている業者でiOSに特化している会社形態のところは**全国でも少ない**。（コンペでは3社以上集まらないことから競合がないことが多い。）
- ・Androidは当社では**全部外注**
東京営業所のパソコンは8～9割がMac。ほとんどiOSに移行。

iOSとAndroidの違い

協力外注業者 4社

iOS	Android
自分のアプリ完結型、購入はApple store 又は自社に直接導入	全てオープン型、他のOS、アプリとも干渉し合う
ウィルスに強い	ウィルスに弱い セキュリティーの問題
C言語（Objective-c）	Java言語 やってる人が多い
関数名が長い	オープンソースのためカスタマイズが可能 バグ（bug）が多くなる
プログラムが難しい	
技術者不足 大連の子会社（P.22） に開発部隊を置く	
Apple社推奨の作り方でないとアップできない、Appleの審査を通す	

参入が困難

業務用

業務用には不向き

他社ではゲーム制が主流

差別化！

2 . 業務系知識

当社は、業務システム = 受発注業務の知識が豊富です。先に挙げたiOSの知識を組み合わせることで強みを発揮します。特に医療の分野では、今後「チーム医療」が主流となっていくため、iOSの需要が高くなります。そのため、今後の戦略としては医療系システムに力を入れていく計画です。

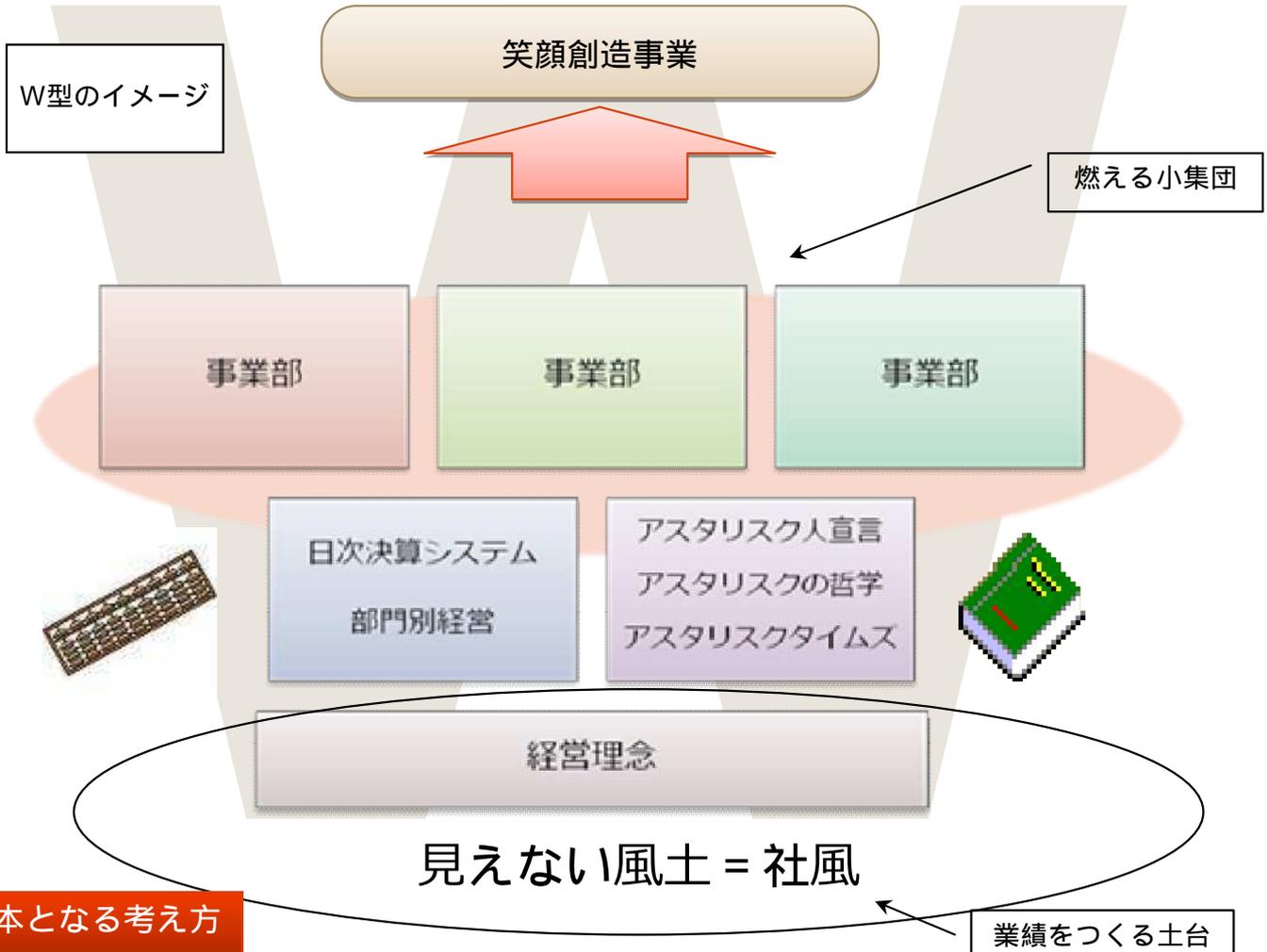
3 . 人脈

盛和塾、関西同友会、役員の前在籍していた会社、大手電気メーカー、iOSコンソーシアム等の人脈は当社と強い繋がりを持っております。

当社の強み

4. アスタリスク人

当社の経営は、企業が人(社員)を大事にするところにあります。経営理念の組織への浸透度が最重要課題であると考えマネジメントを行い、アスタリスク人としてやる気のある社員が育ち、当社の強みとなっています。



伊藤謙介氏(京セラ㈱相談役)

「今、目には見えないが、しかし、風土や文化など重要なものがある」

金子みずゞ『星とたんぼ』

昼の星や、たんぼの根は目には見えない。「見えぬけれどもあるんだよ」

経営でも業績や資本力、技術力など目には見えるものの裏に風土や文化など見えないものがあります。海面下の見えない部分こそ重要でそれをしっかり作りあげることが良い会社につながると信じています。

渋沢栄一氏『論語』

渋沢栄一は『論語と算盤』という講演集録の中で、こう説いている。「正しい道理の富でなければその富は永続することができない」「論語と算盤という懸け離れたものを一致させる事が今日のきわめて大切な務めである」渋沢栄一はお金儲けが悪いことだとは一言も述べていない。しかし、自分の私利私欲にのみに走り、金儲けのみが目的になっている事を肯定していない。「自分たちだけが富豪になってお金を持ったとしても、その利益が社会に還元し循環しないようであれば、富も幸福も永続させることはできない」と言っているはずだ。算盤に長けていれば、確かにお金儲けはできるかもしれませんが、でもそれだけでは富は長続きしない。逆に『論語』を読んでいても、行動を起こさなければ何事も始まらない。どちらが偉いというのではなく、両方とも必要なのです。それが「**右手に算盤、左手に『論語』**」の言葉に込められた意味のようです。

当社の取組み・強みの根拠

1. アスタリスク人の宣言

経営理念の組織への浸透を図りアスタリスク人を育てるため、行動指針として「アスタリスク人の宣言」を示しています。

アスタリスク人の宣言

1. プロとしての熱意！

ど真剣に、熱意をもって、三方笑顔を実現します。ひとりひとりが、プロとしての高い志をもちます。あきらめるということは、いつでもできる。どのようなことでも、結果を恐れず、“燃える闘魂”をもって、ものごとにあたります。

2. 徹底の徹底！

やると決めたことは、徹底して実施します。そのためには、個人でも組織でも、「守ることができる環境」「継続できるための環境」「やり遂げるための環境」を徹底して構築し、徹底してやり遂げます。

3. 土俵の真ん中で相撲をとる！

ギリギリの土俵際になってから慌てるような行動ではなく、事前に、土俵の真ん中で、精一杯の力をだします。常に土俵の真ん中が土俵際だと思い、緊張感ある行動をします。土俵際まで余裕があるからと安心せず、リスクを想像し、事前から力を振り絞ります。

4. 時間軸を第一に！

“時間が有限”であることを理解し、そのことを最大限に意識して計画をたてます。同時に“時間がコスト”であることを理解して時間あたりの作業性を徹底して意識します。何事も、納期厳守・時間厳守は、あたりまえ、“前倒し”をモットーとして行動します。

5. 目的、ねらい、コンセプトの明確化！

何をするにしても、目的、ねらい、コンセプトを明確にします。システム化するにしても、コンサルを実施するにしても、常にこれらのフレーム作りを最重要に考えます。真の目的、目的の目的は何なのか、調査行動を徹底的に実践します。

6. 夢のある提案をし続け、固定客化！

夢のある提案をし続け、リピーターにそして、固定客になっていただくべく行動します。「新しいお客様に」だけでなく、「今のお客様に」どうやって喜んでもらうのか、継続したサービスをどう提供するのかを徹底的に追求します。

7. 何事も「数値」をもって行動！

目標をたてること、スケジュールをたてることから、評価をすることまで、「数値」をもって実践します。より具体的な数値まで落として共有し、数値に妥協をしません。

8. 常に明るく前向きで、楽しむことを工夫する！

順境であっても、逆境になっても、その環境を常に楽しみます。自ら楽しみ、遊び心も忘れません。常に前向きで、明るく、三方に対して“素直な心”で接します。

2. アスタリスクの哲学

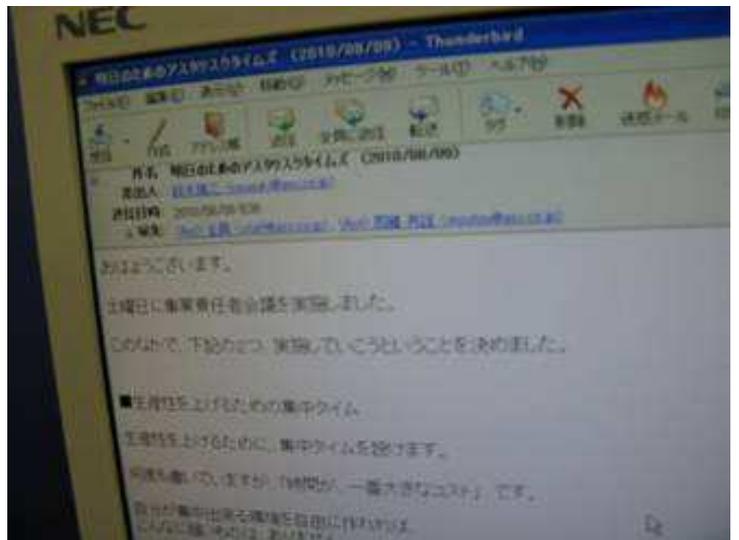
経営理念の組織への浸透を図るため、「あしたをつくるアスタリスクの哲学」を発行しました。通称『アス哲』として全員に配布しています。

朝回覧 (P.16) のネタにもなる



3. 明日のためのアスタリスクタイムズ

経営理念の組織への浸透を図るため、「明日のためのアスタリスクタイムズ」を発行しています。当初は社長の私が、『朝に小さな勝ちを掴む』ための自己鍛錬でした。書いたものが残るため、2年前、5年前の自分を見ることができる、未熟だったことも成長したこともすべて記録されているので自分のためにもなります。これを毎朝全社員に送信することで、チーム「アスタリスク」として同じ方向を向くためのツールにしています。社長から全社員への情報発信は情報共有 (P.16) の一つでもあります。



WEBブログに保存してあり、過去の記事もある。全部読んだ社員もいます。また、長期休暇を取っていた社員に3ヶ月分を印刷して送ったらA4約500枚分になりました。

「必ず返信」を義務付け

社長が**毎朝5時**に起きて**毎日発行** 2007年4月7日から**5年以上継続中**
1時間~1時間半かけて書く **月曜だけは4時**起きて**3時間**かける。(前週の社員からの週報の**すべてにコメント**を入れるため、時間がかかる。そのため月曜日はハイテンション)

当社の取組み・強みの根拠

4. 情報共有

朝回覧

- ・毎朝、各部ごとに、各自発信、**全員が返信**をすることを義務付け
- ・内容は、（日次決算システムを見て）前日の採算について自分はどうかであったか、あるいは、今の仕事に対してどう考えるかなどをチームで共有

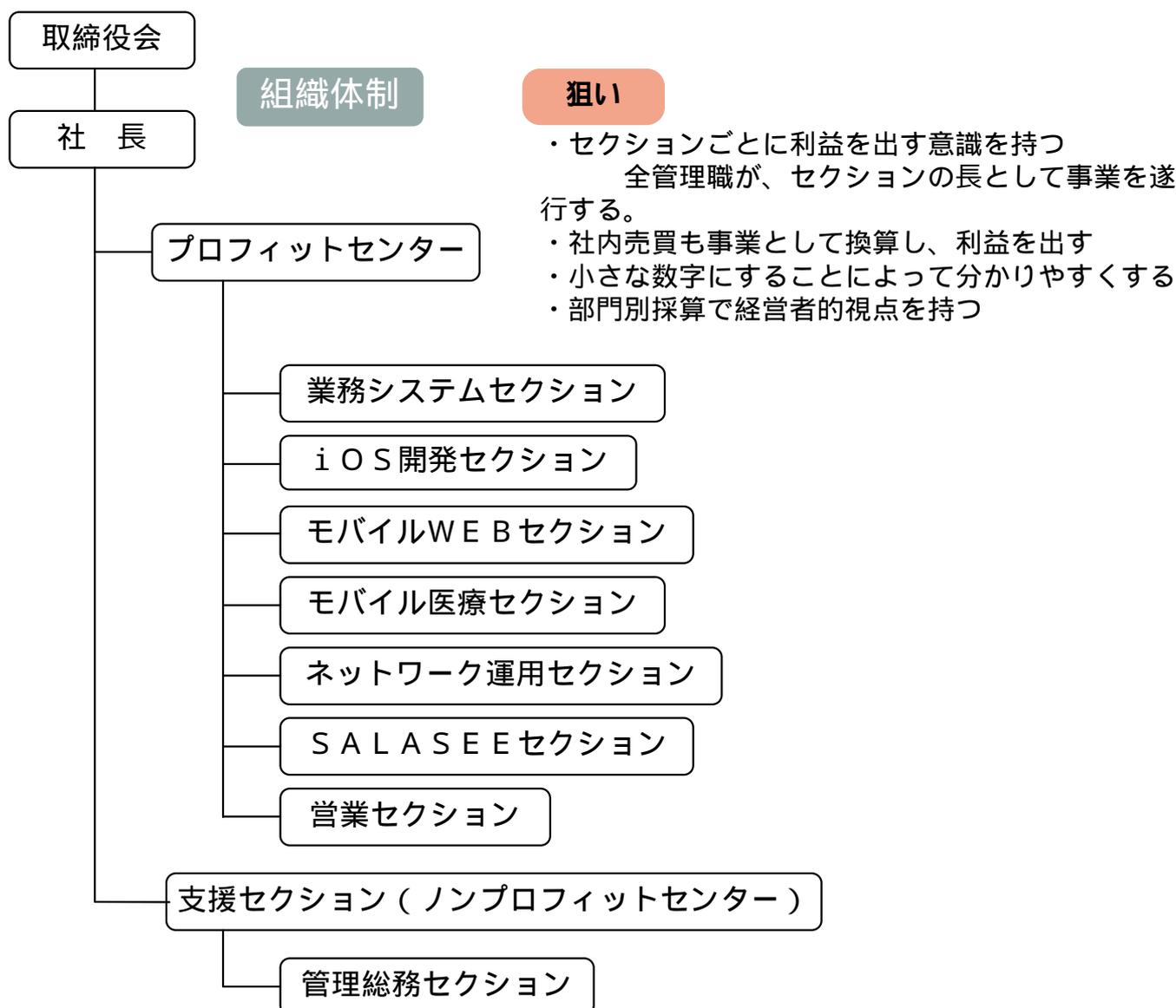
全体会議

- ・月1回（第一土曜 14:00～17:30、グループに分かれて議論
- ・どういう会社にしていきたいかなど毎回大きなテーマで語る
- ・議事録は作らず自由に発言してもらう
- ・17:30からは飲み会に変わる（18:00の退社時間になったら自由に退社）

5. 事業部別売上管理

当社の強みの一つに、全社的に経営者目線での売上や経費の管理ができる点が挙げられます。社員が経営情報を共有できる社内環境を構築しました。

日次決算システムによるセクションごとに独立採算性 全社でその経営情報を共有



当社の取組み・強みの根拠

6. 人事制度

アスタリスク人として、「右手にそろばん」を持ってもらうため、基本となる知識や資格は取得することを自己啓発として奨励し、公平な評価のために、評価システムも整備しています。

取得必須

資格区分	資格名称	報奨金
第三類	基本情報技術者 モバイルシステム技術2級	20,000円
第四類	日商簿記3級	3,000円

社員全員簿記3級、情報処理を取得すること、営業はMCPCモバイルシステム技術検定をとることを推奨

システム、プログラマーといった職種の人材にも、会計の知識をつけてほしいため。

取得奨励

情報処理系

資格区分	資格名称	報奨金
第一類	ITコーディネーター	200,000円
	ITストラジスト	150,000円
	システム監査技術者	
	プロジェクトマネージャー	
	システムアーキテクト	
	ITサービスマネージャ	100,000円
	情報セキュリティスペシャリスト	
	ネットワークスペシャリスト	
	データベーススペシャリスト	
	エンベデッドシステムスペシャリスト	
第二類	応用情報技術者 モバイルシステム技術1級	50,000円
第三類	基本情報技術者 モバイルシステム技術2級	20,000円
第四類	ITパスポート試験	5,000円

一般系

資格区分	資格名称	報奨金
第一類	中小企業診断士 技術士	200,000円
第二類	日商簿記1級	50,000円
第三類	日商簿記2級	10,000円
第四類	日商簿記3級	3,000円

語学系

資格区分	資格名称	報奨金
第一類	TOEIC 900点以上	20,000円
第二類	TOEIC 800点以上	10,000円
第三類	TOEIC 700点以上	5,000円

当社の取組み・強みの根拠

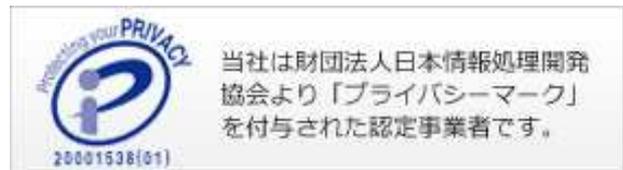
人事制度

採用時には、技術があるかどうかより人間性を見て判断しています。評価基準はS、A、B、C、Dがあり、評価は「アスタリスク7階層」で人事考課します。個別に目標管理シートを作成し、半年ごとに直属の上司が評価し、昇給と賞与に繁栄させるしくみができています。



コンプライアンス

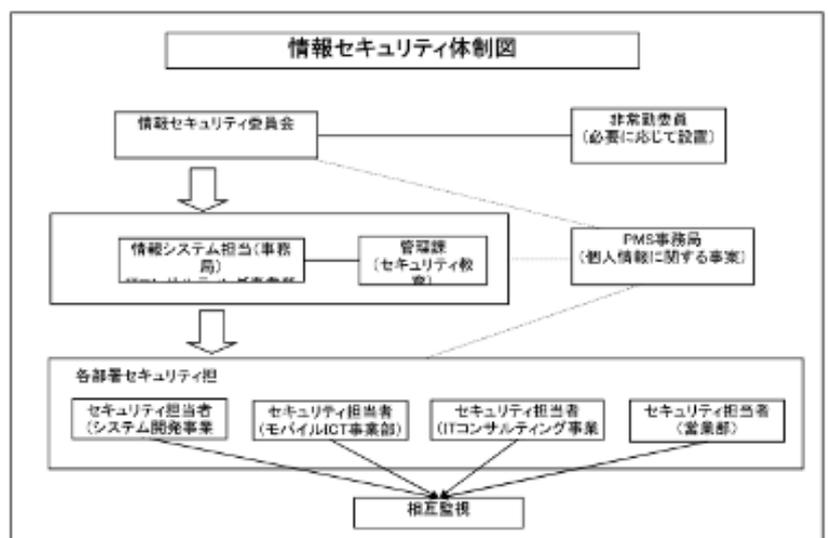
1. プライバシーマークの取得



プライバシーマークは安心と信頼の証です。認定されていないと大手のシステム会社様とは契約は結べないほどです。

2. 情報セキュリティ委員会

当社の情報セキュリティを維持していくために、全社的なマネジメント体制を整える情報セキュリティ委員会を設置しております。



情報セキュリティ方針（全102ページ）と、方針内で定める体制図

当社の取組み・強みの根拠

営業努力

1. 見本市出展

当社では東京で開催される見本市に毎年出展をし、当社の技術や商品の周知、告知に努めています。

(1) スマートフォン&モバイルEXPO

2011年5月 at 東京ビッグサイト

主催：リード エグジビション ジャパン株式会社
(<http://www.reedexpo.co.jp/>)

全体来場者：124,056人

(最終日：50,444人)

当社のブース来場者：約1500人

ブースで説明をした人数：約800人

頂戴したお名刺：469枚 **営業活動中**



2011年秋 at 幕張メッセ



2012年5月 at 東京ビッグサイト

(2) リテールテックJAPAN

at 東京ビッグサイト

2012年3月

主催：日本経済新聞 (<http://www.shopbiz.jp/rt/>)

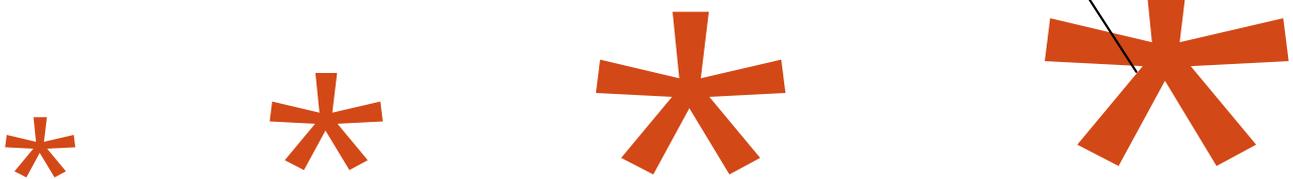


志、将来展望

真の意味での売上100億円企業となり、全従業員の物心両面における幸福を達成します。

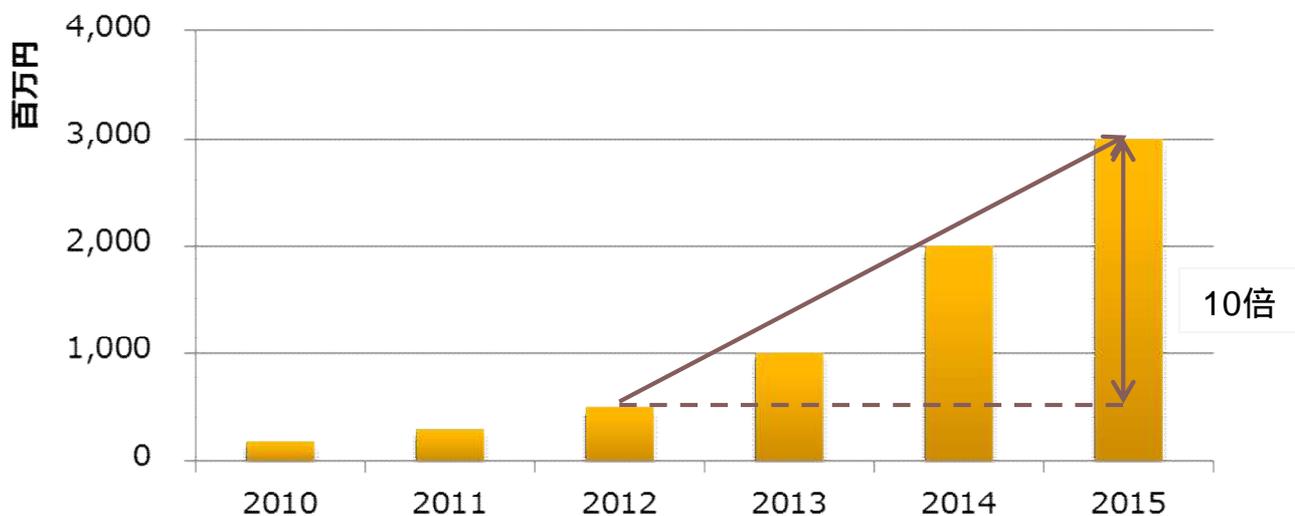
「真の意味で」とは、人類・社会の進歩発展に必要と、世間から評価いただける企業である
「物心両面の幸福」とは、物を得る幸福と共に、三方笑顔創造の結果として得る心の幸福である

自己が要の中心となり、
三方に対して、無限に放射のイメージ



大きなアスタリスクに成長し、日本一の企業に発展させる

今後、ディズニーランドのように全員が楽しんで仕事をしているシステム会社となるために、全体会議でホスピタリティを学ぶ試みも行いたい。また、消費者向け企画も視野に入れ、俯瞰逆算モデルを用いて大きく成長していきたいと考える。



10倍

あとがき

この報告書の作成にあたって

今回の報告書は、目に見えにくい自社の「知的資産」を明らかにし、その経営資源を活用することにより、どのような可能性を持っているのかを分析することで、今後の企業活動の方向性を見出すことを目的としています。

自社の目に見えにくい経営資源を可視化し、定量化評価指標であるKPI(key performance indicator)で表現することにより、経営目標にどのくらい近づいているのかを判断する助けとして作成しました。

また、当社とかわかる全ての方に、当事業所の活動の中心となる理念と、その理念に基づく取り組みや強み・ノウハウ、そこから生まれるサービスの本質を理解してもらう助けとなることを願って作成しました。

今回の報告書作成の目的は以下の3つの点です。

1. 当社の強みがどこにあるのか充分精査すること。
2. 当社の知的資産を「見える化」することによって、お客様や取引先様とより深い関係を築くこと。
3. 内部マネジメントツールとして、経営方針を次世代に役立てること。

よって本報告書は、将来の見込みや詳細な事業計画等を掲載するのではなく、過去から現在にわたって当社の業績を支えてきた知的資産活用の変化にフォーカスしています。

これらの過程を経て、将来の知的資産経営のビジョンを検討することにより、注力すべき事項がより具体的になります。

今後は報告書作成により形式知化された価値創造の流れを社内で共有し、ビジョン実現にむけた具体的なアクションにつなげてまいります。

本報告書ご利用上のご注意

本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。

作成者

株式会社 アスタリスク

代表取締役 鈴木 規之（すずき のりゆき）

作成支援

行政書士 堀 裕子

所属：滋賀県行政書士会 日本知的資産経営学会 正会員

登録：京都府「知恵の経営」ナビゲータ -

中小企業支援ネットワーク強化学業登録専門家

中小企業支援ネットワーク機関 滋賀県中小企業団体中央会 中嶋 和繁

お問い合わせ先

株式会社 アスタリスク

〒532-0011 大阪市淀川区西中島5丁目6番地16号新大阪大日ビル201

TEL：050-5536-1185 / FAX：06-6886-1114

Mail：contact@asx.co.jp

発行

2013年 1月 21日

