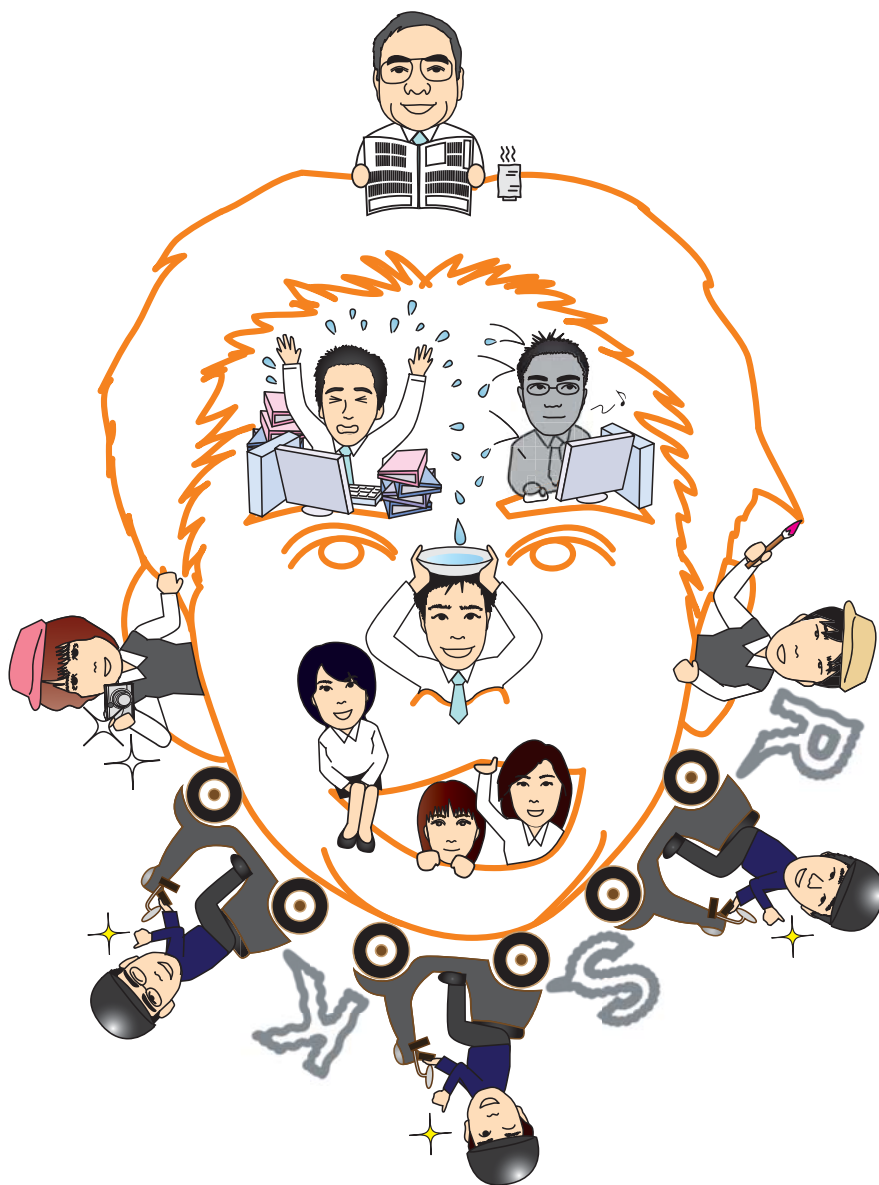


～ Total Digital produce ～



株式会社 神戸設計ルーム

知的資産経営報告書 2011



知的資産経営報告書って何？

当社は、単に商品やサービスを提供するだけではありません。当社を利用させていただく事により、お客様にメリットをもたらす事ができます。

どんなメリットがあるのか？ なぜ、そんな事ができるのか？

その秘密がここにあります。

当社はお客様に満足していただき、良きビジネスパートナーになる事により Win - Win の関係を築いていきたいと考えています。

目次

1. 経営者からみなさまへ	1
2. 経営理念	1
3. 沿革	2
4. 事業概要	
主なサービス	3
主な事業	5
5. 当社を支える知的資産	
(1) お客様の余裕を生む力	6
①最適な工程調整	
②情報の先取り	
③スタッフ間の情報共有	
④顧客との連携	
日常の一例	
(2) お客様ニーズを具現化する力	10
①営業スタッフと技術スタッフの連携（的確な提案）	
②多種多様なスキルを持つスタッフ	
③協力会社との連携	
④過去の経験	
(3) お客様の利便性を高める力	12
①作業性を高めるミシン目加工	
②高精度な出力を実現するノウハウ	
(4) 社員満足と地域貢献（その他の取組み）	13
①外部研修の取組み	
②環境マネジメントシステム（K E S）の取組み	
③地域活性化の取組み	
6. これからの事業展開	
(1) 将来展望	16
(2) 今後の取組み	16
(3) 知的資産活用マップ	18
(4) K P I（経営のものさし）	19
7. 会社概要	20
8. 問い合わせ先	20
9. 知的資産経営報告書とは	20

1. 経営者からみなさまへ

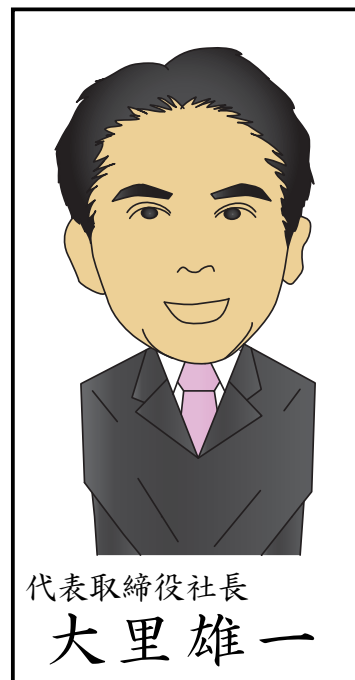
当社は1970年3月に神戸市で機械設計のトレース業として現会長大里英一が設立しました。その後、機械設計の分野から土木図面の分野へ移行し、お客様である神戸市の事業を通じ、図面に係わるデータ編集業務を主に、データ入力・変換・出力といったサービスを行っています。お客様の用途に合わせ、CADや画像処理ソフト等の様々なツールを使用して提供し、神戸の街づくりに貢献しています。

今後も創業以来お客様の期待に応える姿勢を守り続け、これまで積み重ねてきた”感心・信頼・安心”の実績と、これから創り出す新しい付加価値との両方を活かし、社員や関係する方々と一緒になって今後の街づくりに貢献します。

この度、当社は、これまで積み重ねてきた当社の特徴や自社事業に対する思い、そしてノウハウを知的資産経営報告書という形にまとめました。

これは、2007年3月に経済産業省から公表された「中小企業のための知的資産経営マニュアル」に従って、当社の見えざる経営資源、そして強みを活かした今後の事業展開、成長の可能性を表現しています。

なにとぞ本報告書をご覧くださいまして、当社の思いをご理解いただけましたら幸いです。今後とも宜しくお願い申し上げます。



2. 経営理念

「私たちは21世紀の神戸の街づくりに貢献します」

私たちのサービスが、これからの神戸の街づくりをお手伝いします。業務や環境改善活動を通じて、“美しい街、優しい街、神戸”を支えていきましょう！

「私たちはお客様のビジネスの繁栄に貢献します」

私たちのサービスは、お客様の可能性を広げ、付加価値を高めます。様々なツールを駆使し、全力でお客様の満足を追求しましょう！

「私たち社員はお互いの幸せな生活の構築に貢献します」

社員一人一人が仲間のことを思いやり、助け合い、尊重しあえる、そんなエネルギーに満ち溢れた文化を創っていきましょう！

3. 沿革

創業期	1970年3月	神戸市中央区古湊通にトレース業、コピーサービス業として大里英一が有限会社神戸設計ルームを設立	大手民間企業の下請けを中心に事業をスタートしましたが、当時は1次2次下請けの仕事が多く、昼夜なく動いており、常に厳しい納期対応が求められていました。しかし、神戸市関連の業務に携わる中で直接取引（神戸市港湾局＝現在のみなと総局）が可能になり、これにより受注状況が安定し市役所中心体制へ移行していきました。
	1975年4月	神戸市理財局に「物品等契約事業者」として登録	
変革期1	1995年1月	カラーコピーサービス部を新設	“原稿作りからカラーコピーまで”をキャッチフレーズに年間事業の主要な業務サポートを任されるようになりました。短納期もしくは定時以降での業務対応が求められる中、弊社の業務体制が評価され顧客とのパートナーシップが確立されていきました。また、震災復興事業と重なり更なるスピード対応が求められるようになりました。
	1995年2月	阪神・淡路大震災により神戸市中央区布引町に移転し業務継続	
変革期2	1996年3月	神戸市中央区加納町にCADシステム部を新設	震災復興事業の最中に、手書きトレースのスピードの限界と将来のデジタル化への移行を視野にCAD設備を導入。当時は機械的なCAD品質は顧客に受け入れられず、すぐには普及しませんでした。震災復興事業が落ち着き始めた頃よりスピードを求める顧客のニーズと合ってきたため、需要は順調に伸びていきました。反面、ドラフター作業の需要は衰退し、デジタル化への変化に対応できないベテラン社員は退職することになり、社員のほぼ全員が入れ替わりました。
	1997年6月	株式会社神戸設計ルームに組織変更 資本金1,000万に増資	
	1998年2月	神戸市中央区加納町に本社移転	
変革期3	2000年5月	業務拡大によるCAD設備の増強	土木コンサル経験の新スタッフと共に新たな業務体制の確立の中で、CADデータライブラリー（地形のベース図等）が充実し更なるスピード対応が可能になりました。また、出力機器やソフトも最新の設備を導入し品質も安定していきました。
変革期4	2003年1月	ホームページ開設	ホームページ開設より数ヶ月後、大手電気メーカーからの問い合わせがきっかけとなり、現在のテンプレート事業部が発足しました。この事業は当社の特徴を活かせる格好の事業であり、現在では売上の4分の1を占めるまでに成長しました。
	2004年11月	テンプレート事業部を新設	
	2007年5月	テンプレート事業部の設備増強	
	2008年3月	ホームページリニューアル	
変革期5	2009年4月	大里英一が会長に就任 大里雄一が代表取締役社長に就任	創業からの40年は、安定、混乱、成長が常に繰り返されてきました。これからは、新社長を中心に、組織の大きさよりも中身の濃い組織を作り、「お客様に必要とされる会社に再スタート（第2次創業）してほしい」という、創業者の願いが込められています。
	2010年2月	創業40周年記念パーティー開催	

4. 事業概要

当社の基本サービスは、大きく分けると①出力&コピーサービス、②データ編集・作成サービス、③高精度出力サービス、④スキャニングサービスの4つに分類できます。

この4つのサービスを駆使して「官公庁業務支援事業」「テンプレート事業」を軸とした事業展開を行っていますが、民間企業や個人様からのご依頼にも対応しています。

<主なサービス>

①出力&コピーサービス

大型出力&コピー (A3サイズ(297×210mm)より大きなもの)	
カラー出力	インクジェット機器使用。 最大幅は1067mmまで可能で、延長5m程度の横断幕出力も実績があります。(※写真右) 用途により数種類の用紙をご用意しています。
白黒出力	レーザー機器使用。 出力スピードが速いのが特徴で、最大幅は880mmまで可能です。 A1サイズ100枚が最短15分で仕上がります。

小型出力&コピー (A3サイズ(297×210mm)以下のもの)	
レーザー機器	高品質な出力・コピーが特徴で、写真やイラスト等を含む資料にお勧めです。
インクジェット機器	安価でスピードが速いのが特徴で、配布資料など大量部数必要な時にお勧めです。 A4サイズ1000枚が最短10分で仕上がります。 (ホームページではKSRプリントとして紹介しています。)



大型出力機 (左2台:インクジェット, 右1台:レーザー)



横断幕 (450×3600mm)

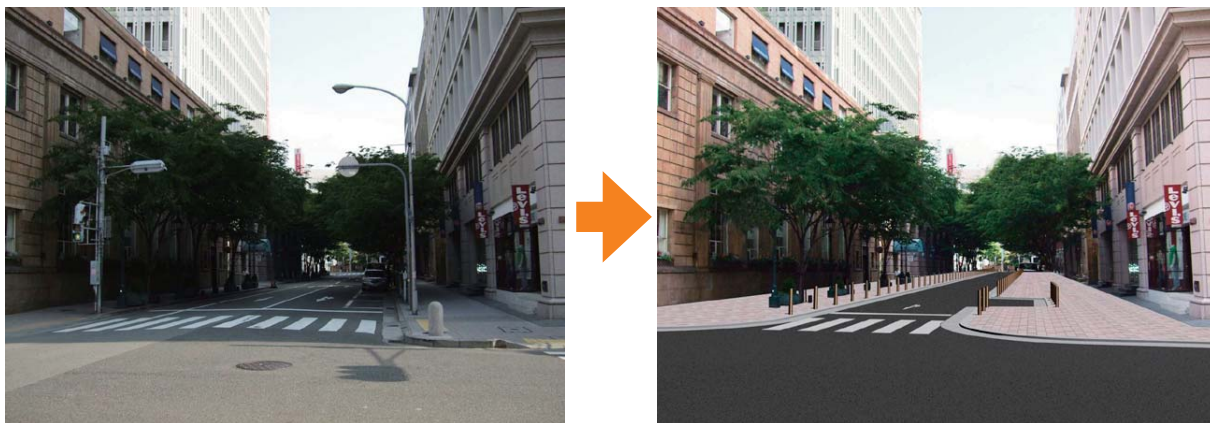
②データ編集・作成サービス

お客様のご相談を形にするサービスです。

基データと原稿をお預かりして内容を編集したり、原稿を基に情報を入力して新たなデータを作成しています。

主に、土木関係の図面を編集することが多く、協議用図面、設計図面、管理図面等多数の実績があります。

ご相談により、CAD以外の作業も対応しています。



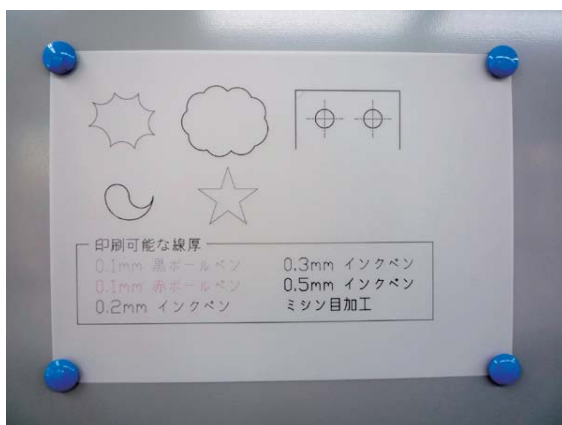
図面だけでなく、このような写真加工も対応しています。（注：この写真はサンプルであり、実際の計画には関係ありません。）

③高精度出力サービス

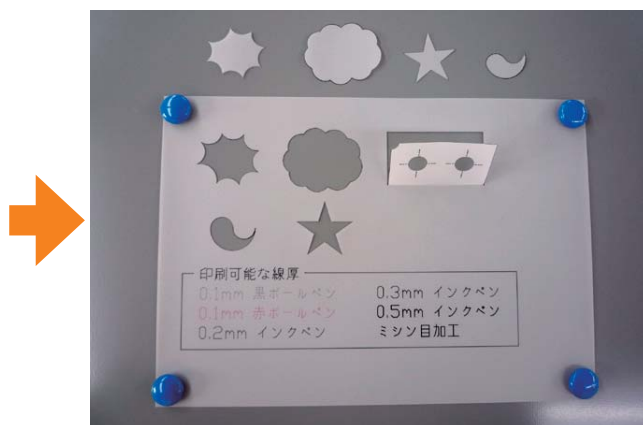
1枚の出力幅は最大880mmまで可能です。

延長10mの出力で誤差±2.0mm以内という高い精度と、用紙にミシン目加工を施して容易に穴あけができるという2点がこのサービスの最大の特徴です。

（※用紙の種類はポリエチレンフィルムのみとなります。）



くり貫き前：ミシン目加工だけで穴は空いていません



くり貫き後：いろんな形の穴あけが可能です

④スキャニングサービス

図面やポスター等の紙原稿をスキャニングしてデジタル化（TIFF形式、JPEG形式、PDF形式）するサービスです。

原稿の幅は最大1067mmまで可能です。

その他、お客様のご相談により特殊印刷等、様々なサービスを行っています。

<主な事業>

「官公庁業務支援事業」

官公庁では様々な分野に関わる業務が行われています。その中で図面及び図は、文書と並び重要な意思伝達ツールとなっています。

私たちは、お客様から目的と要望を伺い、前述のサービスを駆使して大切な意思伝達ツールを最大限の効果を発揮できる形にするお手伝いをさせていただいています。

また、これらは最短納期で求められることが多く、後に述べる当社の知的資産「お客様の余裕を生む力」を活かして応えています。

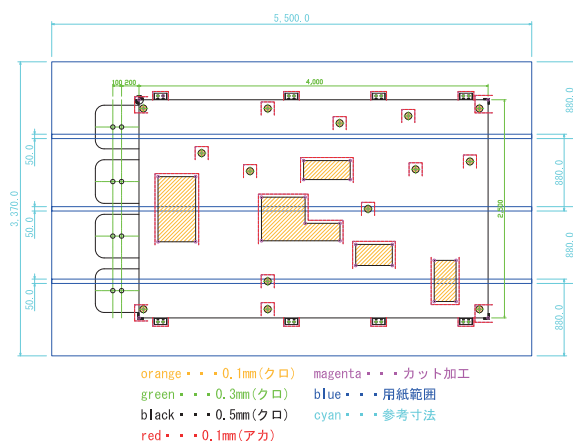
「テンプレート事業」

テンプレート事業とは、製造工場において、装置設置の位置決め（罫書き作業）をサポートするシート（以降テンプレートと呼ぶ）を製作する事業です。

半導体製造装置メーカー様からのご相談により生まれた事業で、前述のサービス「③高精度出力サービス」で成り立っており、現在、複数の半導体製造装置メーカー様のクリーンルームでの利用実績が多数あります。

テンプレートを使用することにより「設置工期の短縮」が可能となり、工場の早期稼働実現に繋がります。また、技術者の拘束時間も短縮され、人件費の大幅なコストダウンに貢献しています。

前述のサービス「③高精度出力サービス」で最大出力幅は 880mm と紹介しましたが、大型装置の場合は複数枚に分割して製作し、現地で繋ぎ合わせて使用します。（縦 2.5m × 横 4.5m の装置を 4 枚に分割して製作する場合このようなイメージ図になります。）



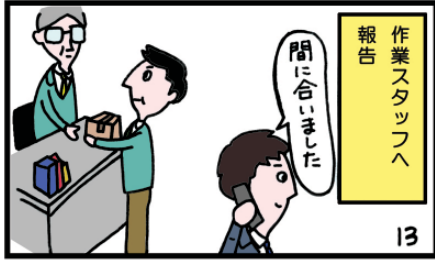
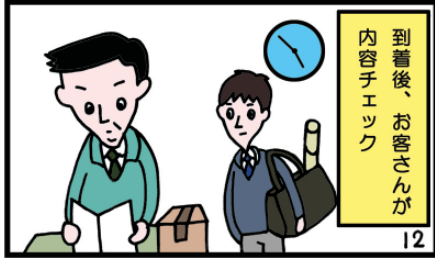
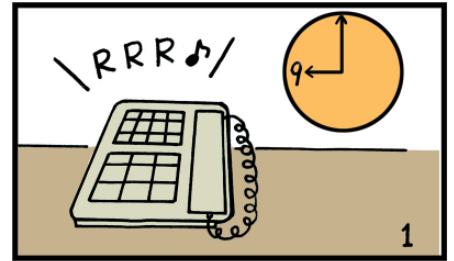
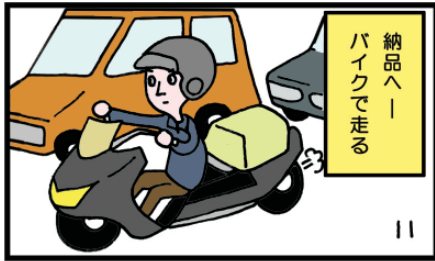
出力前のイメージ図



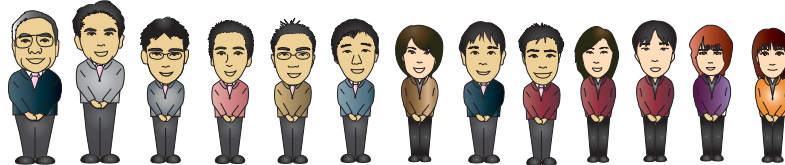
実際に敷いた写真（イメージ図の左上から撮影）

<日常紹介>

ここで、日常の一例を紹介したいと思います。



私たちは日々このようなサイクルでお客様と接しています。一人ひとりが『全社員営業体制』をモットーに、お客様と向き合い連携して業務を行ってまいります。毎日毎日の積み重ねが今を支え、そしてこれからを作っていきます。これからの10年もお客様から「おっ!」やるなあ、設計ルーム! 『早いやな』等の感心と信頼と安心の言葉をいただけるように全社員全力で実践していきます。



朝、電話が鳴りお客様が、『すぐ寄って!』と名前を名乗らずに電話を切る。電話を受けたスタッフは声を聞いて瞬時に相手を理解し 営業マンへ連絡。営業マンがお客様の下へ、挨拶のように冗談を交わし打合せへと入る。『今日中に仕上げて持ってきてな。明日の朝から使うし。』この一言で営業マンのスイッチが入り、会社へすぐに連絡。この電話で作業スタッフはおおよその内容をつかみ必要なデータを検索し、営業マンの帰りを待つ。営業マンの帰社後、即打合せに入り工程調整 を再度組み替え特急体制 にシフトチェンジ。作業スタッフのリーダーから作業主旨と役割分担 を聞いて、最終の仕上がり目標時間を確認する。現状業務を調整の後ストップし、緊急の仕事に取り掛かる。予定のチェック時間間近、営業マンに緊張が走る。約束の時間から逆算して残り1時間。顧客は上司の決裁をもらうため、今か今かと催促の電話。営業マンのチェックで修正が入り、再度確認後、成果品の出力にかかる。大型の出力機がいっせいに動き出し、他の作業をしていたスタッフも仕上げの手伝いに加わる。出力した図面や資料の丁合いや折図、必要部数を確認し、営業マンがバイク(原付)で納品に走る。夕方の渋滞を尻目にお客様の下へ。約束の時間10分前、到着後お客様は即内容のチェックに入り、確認後上司の下へ資料を一式持っていく。その間、納品を間に合わせ、OKをもらえたことを作業スタッフへ連絡。一時の安堵感が漂う。一息入れてから、また別のお客様から『すぐ寄って!』の連絡が携帯に入ってくる。帰社後、特急の仕事をご依頼いただいたお客様からお礼の電話。『ありがとう!ホンマに助かったわ、やっぱり設計ルームやな。頼りになるわ。』とのお言葉をいただいた。

私たちは日々このようなサイクルでお客様に接しています。社員一人ひとりが『全社員営業体制』、『全員経営』をキーワードに、お客様に向き合い連携して業務を行っています。毎日の信頼の積み重ねが今を支え、これから作っていきます。これからの10年もお客様から『おっ!やるなあ~設計ルーム!』『早いやん』等の感心と信頼と安心の言葉をいただけるように、全社員で実践していきます。

「私たちの想い」

- ①毎日の電話対応でお客様の特徴(話し方や癖等)を捉えるよう意識して行動しています。
- ②お客様からお預かりしたデータを用途別に管理し、必要に応じてすぐ使用できるようにしています。
- ③1日3回、作業の分担を確認しています。納期の優先順に柔軟に対応できるようにする仕組みです。
- ④緊急時は調整した工程をさらに組み替えて柔軟に対応します。
- ⑤他の作業の進捗を踏まえて、緊急の作業内容を確認し、人員分担を調整します。
- ⑥作業時間を予測し、納期に無理があれば営業に納期交渉を依頼します。
- ⑦当社が最も得意とする分野です。
(大型カラー・モノクロ出力、もちろんA3までの小型対応も可能です。)
- ⑧工程調整でどこがどのように忙しいかを把握しているため、状況に応じて対応できる準備があります。
- ⑨営業担当者が専用バイク(原付)で動くため、交通事情が悪くてもスピード対応が可能となります。
- ⑩この言葉があるから頑張れるのかもしれませんが、なんとも言えない達成感を感じる瞬間です。
- ⑪2008年度よりこの言葉をキーワードに全社員一丸となって取り組んでいます。
- ⑫2010年度からの新しいキーワードです。全社員の意識を高め、経営者目線で考えて行動します。

(2) お客様ニーズを具現化する力

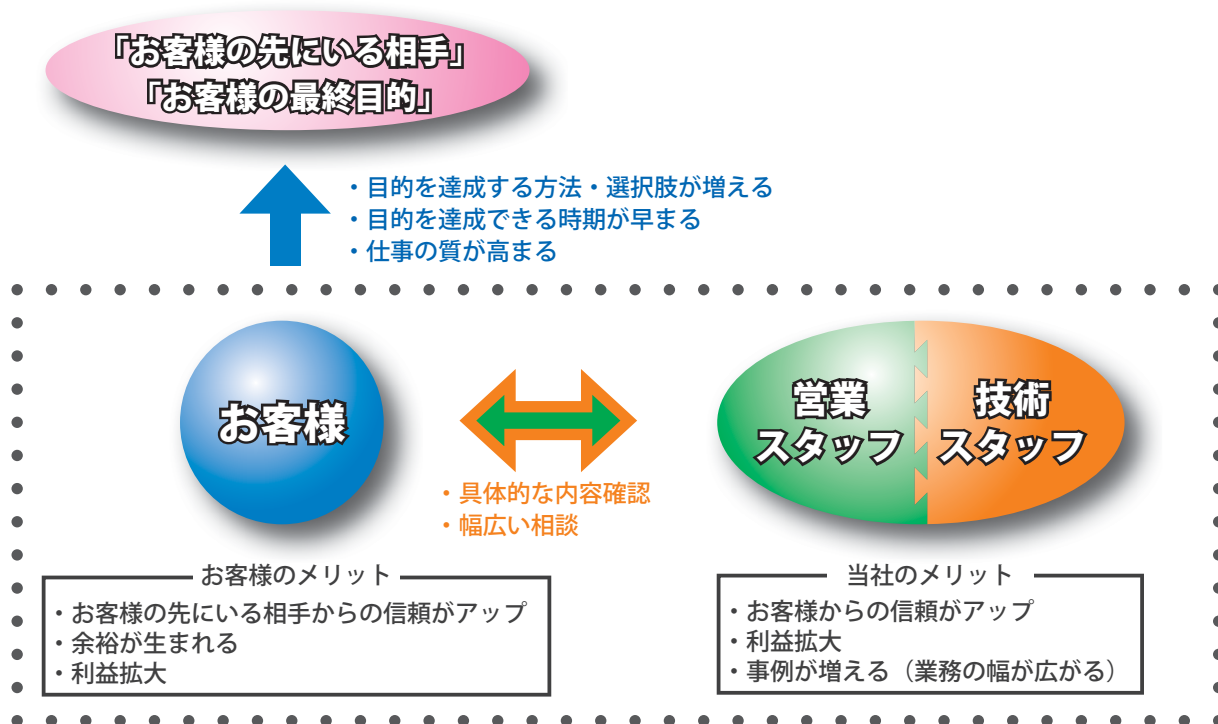
お客様が直接言葉で要求される内容だけでなく、お客様の目的を理解しながら、お客様と共に考えて提案することにこだわりを持って仕事に取り組んでいます。今ではこのこだわりをお客様にも理解していただいております。「困った時はまず神戸設計ルームに」と相談を受けるようになりました。そこから相談内容を整理して目に見える形にして提案します。このような「まだまとまっていない要求を具現化する力」は当社の知的資産のひとつです。

様々な相談を受けて解決してきた経験がさらに当社の知的資産の向上につながっています。この知的資産の維持・向上は、①営業スタッフと技術スタッフの連携、②多種多様なスキルを持つスタッフ、③協力会社との連携、④過去の経験、によってかなえられています。

①営業スタッフと技術スタッフの連携（的確な提案）

営業スタッフは iPad を常に携帯しているため、外出先でもグループウェアを利用できます。それにより技術スタッフが作成した資料を即座に確認してお客様と打合せをする事が可能になり連携力（伝達力、スピード対応力）がアップしました。

また、お客様の窓口は営業スタッフだけではありません。技術スタッフが直接対応する事で、より具体的な内容確認ができるので的確な提案が可能となります。目的を達成するための方法や選択肢が広がり、方法によっては達成する時期が早まったり、質が高まるといった効果もあります。その結果、お客様には「お客様の先にいる相手からの信頼が増す」、「達成時期が早まり余裕が生まれる」、「利益拡大に繋がる」などのメリットが生まれます。



②多種多様なスキルを持つスタッフ

神戸設計ルームを支えているのはお客様と、何と言っても私達スタッフです。それぞれが得意な分野を持ち、お互いにカバーする事で幅広い業務展開に繋がっています。

ここでは様々な個性を持つ当社のスタッフを紹介します。

<p>営業</p>  <p><資格> 宅建（宅地建物取引主任者）</p> <p><特徴> 人間関係良好 人脈がある 酒に吞まれる</p>  <p><特徴> 忍耐力がある CADも触れる 酒に吞まれる</p>	<p>技術</p> <p style="text-align: center;">データ互換 他</p>  <p><資格> CAD利用技術者試験 1級</p> <p><特徴> 技術&営業 幅広い業務に対応</p>  <p><特徴> WEB関連に興味あり 粘り強い いろんなソフトに触れる</p> <hr/> <p style="text-align: center;">土木専門知識</p>  <p><資格> 2級施工管理技士</p> <p><特徴> 技術&営業 土木設計経験あり</p>  <p><資格> 測量士 Autodesk Master 2D Design</p> <p><特徴> 要点を捉える 土木設計経験あり</p> <p style="text-align: center;">イラスト系</p>  <p><資格> ビジネスコンピュータ検定 3級 ワープロ検定 3級 日商簿記検定 3級</p> <p><特徴> 器用・切り替えが早い</p>  <p><特徴> 似顔絵担当 自由な発想力がある イラスト大好き</p>  <p><資格> 建築CAD検定試験 3級</p> <p><特徴> 根気強い ただいま修行中！</p>
<p>事務</p>  <p><資格> 秘書検定 2級</p> <p><特徴> 技術のサポートもこなす 明るい対応 どんな人とも話せる</p>  <p><資格> 日商簿記検定 2級</p> <p><特徴> 経理担当 数字を扱う作業が得意</p>	

③協力会社との連携

幅広い相談を受ける当社ですが、中には当社では対応できない事もあります。そんな時でも神戸設計ルームは諦めません。ビジネスパートナーである企業に相談して何とか方法を探ります。困った時はお互い様、協力会社の存在も当社の強みの一つです。

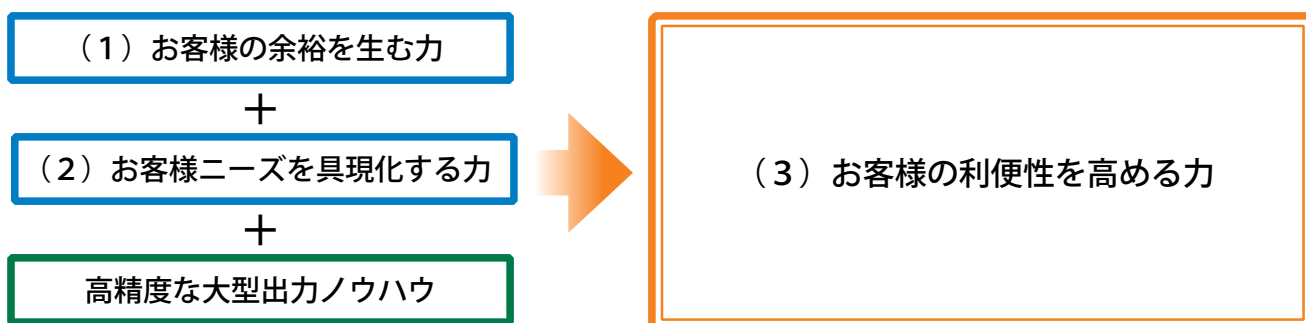
④過去の経験

先に述べたように様々な相談を受けて解決してきた幅広い経験は必ず次に役立ちます。困った時にはまず相談！当社が解決の糸口を探します。

(3) お客様の利便性を高める力

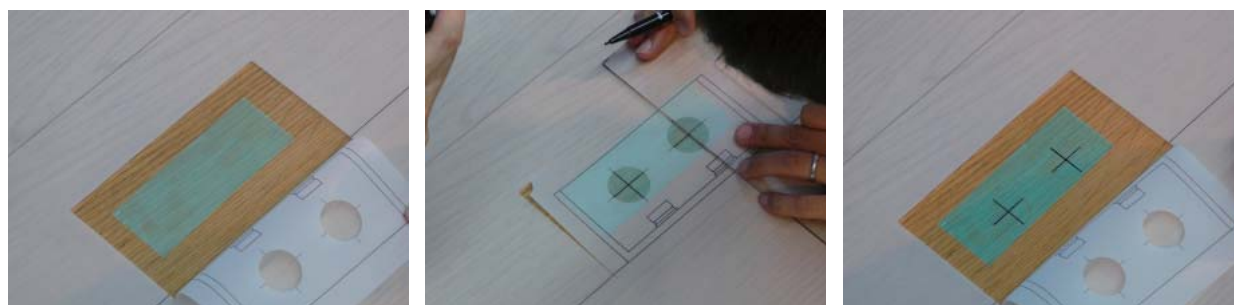
この力の一番の例は、設備・装置の設置期間を短縮するための高品質なテンプレートを提供する能力です。従来、工場に装置を設置する際には、装置の固定位置をメジャーで測りながら床に罫書きを行っていた様です。当社のテンプレートは、罫書き作業にかかる時間の大幅な短縮に貢献しています。

「お客様の利便性を高める力」は、前述の知的資産（1）お客様の余裕を生む力、（2）お客様ニーズを具現化する力、に「高精度な大型出力ノウハウ」が加わって生まれた新しい知的資産です。



①作業性を高めるマシン目加工

サービス内容については事業概要の部分で述べているので、ここではマシン目加工を利用した罫書きの一例を紹介します。



※床に直接書き込む場合、(i) は不要です

②高精度な出力を実現するノウハウ

機械の性能はもちろんですが、それだけでは必ずしも当社の精度を実現する事はできません。企業秘密なのでご紹介できませんが、経験豊富なスタッフがノウハウを把握しています。

通常、10 m程出力すると5mm以上の誤差が出ることも多いのですが、当社は誤差を±2.0mm以内に収めます。

(4) 社員満足と地域貢献 (その他の取組み)

① 外部研修の取組み

2010年度は8つの研修を計50回受講しました。中でも、MG研修^(※1)は全社員が受講して考え方を共有できるよう努めています。夏には講師の方と外部の方を招いて初の社内研修を開催することができました。自己の成長はモチベーションアップに繋がり更なる学習意欲を掻き立てます。



社内MG研修、ゲームも講義も楽しく吸収



講義後は懇親会、これも研修の一環

2011年度はTOC (制約条件の理論)^(※2)の導入、浸透に力を入れ、時間当たりの生産性の飛躍的な向上を目指します。生産性を向上することにより、利益拡大及び今ある知的資産の強化 (お客様のメリット拡大) を図り、Win - Win の関係を強化します。

※1 「MG研修とは」

一言で言うと利益構造を理解して、どうやって粗利総額 (MQ) を稼ぐかを学ぶことを目的とした研修です。

売上を減らして利益を生んだり、原価を上げて利益を拡大、一見矛盾に感じますが常識に囚われず「儲けるための発想」を膨らませる事で利益を出す可能性を広げます。

※2 「TOCとは」

イスラエル出身の物理学者エリヤフ・ゴールドラット博士が提唱した生産管理・改善のための理論体系です。

研修で「論理的な思考プロセス」と「プロジェクト管理」を学ぶことで効果的に問題を解決する術を身に付けます。

②環境マネジメントシステム（KES）の取組み

当社の活動、製品及びサービスが環境に及ぼす影響を確認し、環境改善の目標を設定し、環境への負荷を低減します。

＜重点テーマ＞

- I. 電力使用量の低減
- II. 用紙使用量の低減
- III. 廃棄物発生量の低減
- IV. エコ製品購入の推進
- V. 会社周辺の清掃活動

※ 2010年9月から2011年8月までの取組み

株式会社 神戸設計ルーム
環境宣言

基本理念

株式会社神戸設計ルームは、地球環境の保全が人類共通の最重要課題のひとつであることを認識し、全組織を挙げて環境負荷の低減に努力します。

方針

株式会社神戸設計ルームは図面データの編集加工、出力業務等に係わる全ての活動、製品及びサービスの環境影響を低減する為に、次の方針に基づき環境マネジメント活動を推進して地球環境との調和を目指します。

1. 当社の活動、製品及びサービスに係わる環境影響を常に認識し、環境汚染の予防を推進すると共に、環境マネジメント活動の継続的改善を図ります。
2. 当社の活動、製品及びサービスに係わる環境関連の法的及びその他の要求事項を順守します。
3. 当社の活動、製品及びサービスに係わる影響評価のうち、以下の項目を環境管理重点テーマとして取り組みます。
 - ① 電力使用量の削減
 - ② 用紙使用量の削減
 - ③ 廃棄物発生量の削減
 - ④ エコ製品購入の推進
 - ⑤ 会社周辺の清掃活動
4. 一人ひとりが環境負荷低減活動を積極的に実践できるように、この環境宣言を全社員に周知するとともに社外へも公表します。
5. 神戸市の環境改善活動に積極的に参加します。

上記の方針達成のために、目標を設定し、定期的に見直し環境マネジメントシステムを推進します。

制定日 2009年9月 1日
改訂日 2010年9月 1日

株式会社神戸設計ルーム
代表取締役社長 大里雄一



KESは「環境マネジメントシステム」の規格です。「環境マネジメントシステム」とは、企業等の経営に当たって環境への負荷を管理・低減するための仕組みです。

環境マネジメントシステムには国際規格ISO14001がありますが、中小企業には人・物・金等経営資源の問題により取得が困難であることから、より分かりやすく取り組みやすい規格として誕生したのがKESです。



「チャレンジ25キャンペーン」は、これまでの地球温暖化防止のための国民運動「チーム・マイナス6%」から、よりCO2削減に向けた運動へと生まれ変わり展開するものであり、オフィスや家庭などにおいて実践できるCO2削減に向けた具体的な行動を「6つのチャレンジ」として提案し、その行動の実践することです。当社は2009年から宣言書を作成し、チャレンジ25のキャンペーンに賛同し、チャレンジャーとして頑張っています。

③地域活性化の取組み

大きな取組みには至っておりませんが地域の活性化を強く願い、できる事から順に取り組んでいます。

観光地である神戸の玄関とも言えるフラワーロード沿道にある当社は、「フラワーロード沿道まちづくり協議会」のフラワーロードのさらなる魅力づくりと景観形成の取組みに賛同し、「観光散策マップ」にご協力させてもらっています。

当社独自の取組みとしては看板、ウェルカムボード、スタッフブログ等を利用して地域への親しみ易さを演出しています。また、中小企業家同友会の活動を通じて、連携する企業の拡大を図っています。



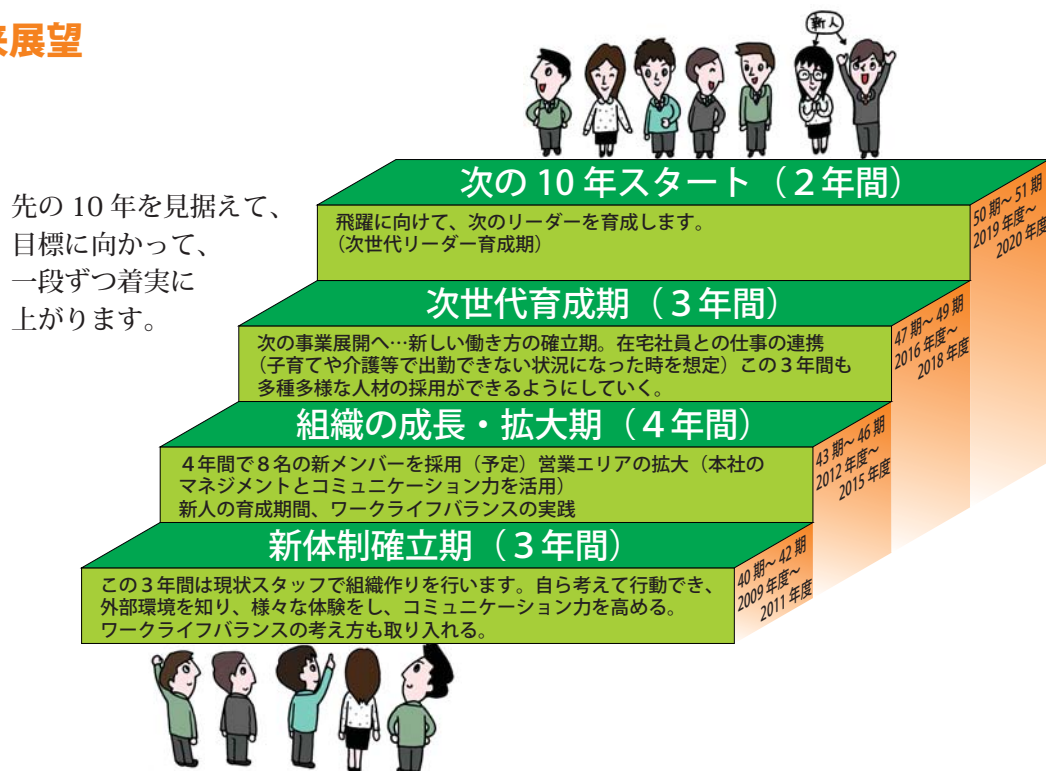
窓看板は季節の内容を盛り込んで毎月張替えています！



ユニークな看板は通りの人の 目を惹いて楽しんでもらっています！

6. これからの事業展開

(1) 将来展望



(2) 今後の取組み

<環境変化に強い事業構造の確立>

昨今、リーマンショックに代表される急激な景気の悪化などにより、以前では考えられないスピードでの景気変動が目立ちます。

安定的な経営を実現するには、景気変動や顧客の状況変化に左右され難い事業構造を確立することが重要と考えます。

<ワークライフバランスの推進>

子育て、介護と仕事の両立という問題が取り上げられるようになりました。当社の社員の年齢構成から見ても無視できない問題です。成長期にあったような「とにかくがんばれ」という仕事のスタイルは、社会的にも社内的にも受け入れられなくなってきました。当社は、一人あたりの生産性から、1時間当たりの生産性に評価尺度を変更しました。これにより社員の時間的余裕を生み出そうと考えています。

<考える力を養う>

単純な仕事や仕様が決められている仕事は、コスト削減要求が中心となり、そういった仕事は中国をはじめとする海外に流出しています。私たちが取り組むべきことは、アイデアや工夫によって高い付加価値を生み出すことです。そのためには、社員の考える力の向上が今後ますます重要と考えています。

経営方針・ビジョン

10年後、2020年 家族に誇れる会社づくりを目指す！

中間目標

環境変化に強い事業構造の確立 ワークライフバランスの推進 考える力を養う

重要成功要因

・新規開拓
 ・PR力強化

・新しい制度の導入、労働形態の変化
 ・業務の効率化
 ・連携力アップ

・教育制度の確立
 ・知識&技術レベルの把握

知的資産の連鎖図

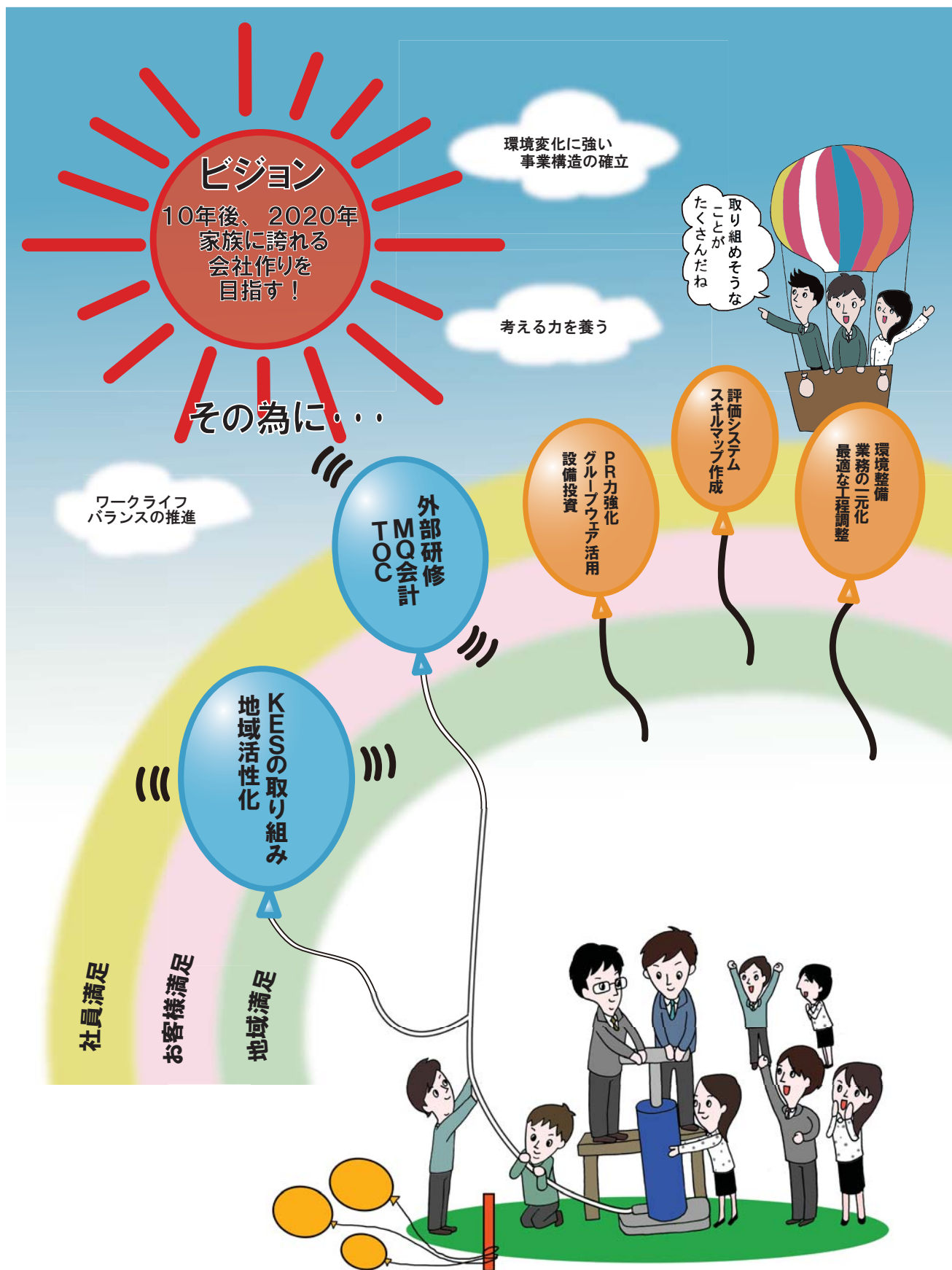
知的資産の連鎖図	商品・サービス	出力&コピーサービス 新規開拓 高付加価値化	データ編集&作成サービス スキルの強化・明確化 高付加価値化	高精度出力サービス 新規開拓	スキャニングサービス 高付加価値化
	関係資産	お客様の余裕を生む力（納期短縮力） 顧客との連携（段取りの共有）（連絡体制） 顧客・関係スタッフとの連携強化		お客様ニーズを具現化する力 協力会社との連携 連携の強化	
	組織資産	最適な工程調整 状況に応じて改善	社内勉強会で知識と技術を共有		作業性を高めるミシン目加工サービス 高精度を実現するノウハウ 検査・精度の向上
	人的資産	スタッフ間のデータ共有（検索し易い管理） グループウェア等のさらなる活用	対応力・コミュニケーション力の強化	スキルの明確化	顧客のニーズを理解した的確な提案 多種多様なスキル

社員満足・地域貢献	外部研修の取組み（MQ会計・TOC他）	研修内容の浸透
	環境マネジメントシステムの取組み	継続と改善
	地域活性化の取組み	継続と改善

現在の知的資産

拡大したい知的資産

(3) 知的資産活用マップ



(4) K P I (経営のものさし)

K P Iとは、目標に向かってのプロセスが順調に進んでいるかどうかを測定できる重要な指標です。K P Iを設定することにより、一定期間ごとに数値をチェックして目標に対する達成度を確認し易くなります。この数値を達成することで知的資産が強化されていくと判断します。

K G Iとは、知的資産を強化することで達成しようとする成果目標です。

当社では、「今ある知的資産」「経営ビジョンの中間目標」の2つの視点から考え、それぞれ下記のように設定し、全社員一丸となって取り組みます。

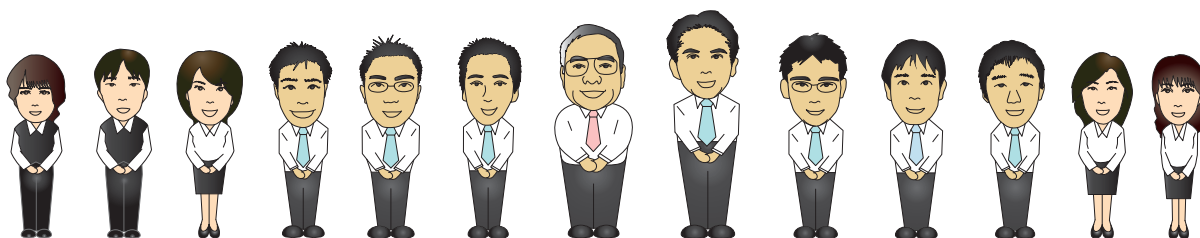
今ある知的資産のK P I

対応する知的資産	K P Iの内容	目標数値
お客様の余裕を生む力	工程調整の回数 調整にかかる時間	3回→2回 30%短縮(45分→30分)
お客様ニーズを具現化する力	協力会社の数	9社→15社
高品質のテンプレートを 提供する力	誤差等による不良品率	8%以下/年

中間目標のK G I

対応する目標	K G Iの内容	目標数値
環境変化に強い事業構造の確立	新規顧客数	3件/月
	民間顧客構成の比率	半導体 30%以上 民間企業 30%以上
ワークライフバランスの推進	有給休暇の消化率	30%以上
	ノー残業 Day	4日/月
考える力を養う	研修受講者	5名以上/月

私たちは目標達成に向けて日々切磋琢磨し必ず実現します。



7. 会社概要

- 【社名】 株式会社 神戸設計ルーム
- 【所在地】 〒650-0001
神戸市中央区加納町2丁目9-1
TEL：078-221-1358 FAX：078-221-1439
E-mail：info@kobe-sekkei.co.jp
URL：http://www.kobe-sekkei.co.jp/
- 【代表者】 代表取締役社長 大里雄一
- 【資本金】 1000万
- 【事業内容】 図面データの編集加工、出力業務に関するサービス
- 【従業員数】 13名

8. 問い合わせ先

- 【会社名】 株式会社 神戸設計ルーム
- 【所在地】 〒650-0001
神戸市中央区加納町2丁目9-1
TEL：078-221-1358
FAX：078-221-1439
E-mail：info@kobe-sekkei.co.jp
URL：http://www.kobe-sekkei.co.jp/



9. 知的資産経営報告書とは

① 知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来の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。

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、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分かりやすく伝え、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作成しております。

② 本書ご利用上の注意

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モノではないことを、十分にご了承願います。

③ 作成支援・監修専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、本書記載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援・ご監修を賜りました。

- | | | |
|----------------------|--------|-----------------|
| ○ 神戸商工会議所 経営支援センター | | |
| ○ 株式会社バリューシク | 林 浩史氏 | (中小企業診断士) |
| ○ イーエムイーコンサルタンツ株式会社 | 小野 知己氏 | (中小企業診断士・一級販売士) |
| ○ ビジネス・コンサルティング フォルテ | 山本 知美氏 | (中小企業診断士) |