

七松の「現在」と「今後の取組み」



HARIMA

株式会社 七松 知的資産経営報告書
2015年度版

目次

事業概要

沿革

知的資産

外部環境

将来のビジョン

事業展開

代表ご挨拶	・ ・ ・ ・ 2
経営理念	・ ・ ・ ・ 2
会社概要	・ ・ ・ ・ 3
七松の歴史	・ ・ ・ ・ 4
沿革	・ ・ ・ ・ 4
七松の紹介	・ ・ ・ ・ 5
七松が選ばれる理由	・ ・ ・ ・ 5
知的資産	・ ・ ・ ・ 8
現在の価値創造ストーリー	・ ・ ・ ・ 8
スタッフの強み（人的資産）	・ ・ ・ ・ 9
スタッフの紹介	・ ・ ・ ・ 9
七松の取組（組織資産）	・ ・ ・ ・ 12
七松のネットワーク（関係資産）	・ ・ ・ ・ 13
七松を取り巻く外部環境	・ ・ ・ ・ 14
外部環境	・ ・ ・ ・ 14
将来の七松	・ ・ ・ ・ 15
今後の事業展開の方向性	・ ・ ・ ・ 15
3年後の七松	・ ・ ・ ・ 16
今後の七松の取組	・ ・ ・ ・ 17
将来の価値創造ストーリー	・ ・ ・ ・ 19
七松の目標（K G I）とアクションプラン（K P I）	・ ・ ・ ・ 20

代表ご挨拶

代表ご挨拶

「株式会社 七松」 代表取締役の門口雅彦です。

このたび縁あって知的資産経営報告書を作成することとなりました。私にとってこの機会はまさに渡りに船でした。そう申しますのも当社の今後の方向性を考える上で私自身の考えをまとめる良いきっかけになると思ったからです。

現在、当社は大きく分けて建築資材を販売している部門と住宅の新築・リフォームを行う部門とがあります。これらに加え、不動産部門にも力を入れていくことで、今後伸びていく中古住宅市場にも力を入れていきたいと考えます。

ステークホルダーの皆様が、この報告書を通して私の思いに触れていただき、ご理解、ご共感いただければ幸いです。



代表取締役 門口（もんぐち）雅彦

経営理念

『住まいを通じてお客様の暮らしをさらに豊かに』

「衣・食・住」の中でも「住」は最も高価なものであり、なかなか手を加えるものではありません。しかしながら「住」つまり「お住まい」は、生きていくうえでなくてはならないものです。

また、日々を過ごすお住まいはそこに住まう方の心の豊かさにも影響していきます。

我々、七松はこの大切な住まいに関わる仕事の責任の重さを自覚し、より安心な、より快適な、より豊かなお住まいをつくっていくお手伝いをします。

お客様に対する思い

七松は、建築資材販売、住宅建設のプロとして安心・安全・快適なお住まいを提供します。

また、プロとしての責任と矜持を持って、「お客様」から求められる以上の仕事で皆様に貢献していきたいと考えています。

従業員に対する思い

七松は、働いている皆が共通の目的意識・問題意識を持っており、お互い協力・連携・補完しあえる組織を目指しております。

そのためには、社是の「報告・連絡・相談」を通じて、各々が成長しあえる、また、「お客様」を慮り、「お客様」の喜びを自分の喜びのように感じられる従業員でいて頂きたいと考えています。

会社概要

【商 号】株式会社 七松
 【代表取締役】門口 雅彦
 【所 在 地】兵庫県たつの市揖保川町大門224-12
 【電 話 番 号】0791-72-3137
 【F A X】0791-72-3810
 【業 務 内 容】建築業、不動産業、木材・建材販売業
 【資 本 金】1,875万円
 【従 業 員】5名



株式会社 七松 社屋

木材・建材販売部門

主に住宅用の木材や建材を工務店に販売しております。

自社に製材機もあるため、特注寸法への製材も迅速に行うことが出来ます。また、最近では大工工事の一部である木材加工の代行もしております。

もちろん事業者の方だけでなく、D I Yを行いたい方にも施工のアドバイスを含め販売をしています。

ハリマ住宅（住宅・不動産販売部門）

もともとはハリマ住宅という別の会社として商いをしていましたが、事業の効率化に伴い七松と合併し建築部門として、自社所有の宅地の販売と住宅の新築工事を主に行っています。

最近では、長期優良住宅やゼロエネルギー住宅など最新の住宅建築に取り組んだり、リフォームでは耐震診断・補強工事を行い、お客様が安心して豊かに暮らせるお住まいを提供しています。



七松 製材工場内



七松 事務所の打合せスペース

七松の歴史

創業

当社は、昭和32年9月26日に初代門口良博が揖保川町のＪＲ竜野駅前にて有限会社七松木材を設立しました。ちなみに、「七松」の名称は、兄が尼崎市七松町にて材木商を営んでいたことから命名されました。

初代は、親分肌で人情味のある人物で、事業を成長させるとともに、様々な人脈作りを進めました。

その後、昭和50年に2代目門口來藏が、同じ敷地内にて七松物産(株)を設立しました。初代とは異なり、当時流行となっていた新建材を中心に取り扱いしました。2代目の辛抱強く熱心な営業展開、そして住宅着工の伸びの中で、社業は発展を続けました。また2代目はおおらかな性格ですが、手堅く、しっかりとした経営管理を行い、健全経営を推進しました。

現社長の3代目門口雅彦は、平成12年に七松木材に入社しました。探求心が旺盛で研究熱心な3代目は、木材や製材の知識・技術、業界状況を把握し、平成21年社長に就任しました。相手を思いやる心と理詰めの経営をモットーとしています。



昭和40年頃の竜野駅前の社屋

七松の沿革

	年代	出来事	培った強み
創業期	昭和28年	初代門口良博、兄より丸鋸を入手し、材木商を弟（三郎）とともに個人創業する	
	昭和32年	有限会社七松木材を竜野駅前にて設立	勤勉努力 モラロジー
	昭和37年	有限会社ハリマ創業＜後の(株)ハリマ住宅＞土地の取得を進める	三方良し 人脈作り
成長期	昭和50年	2代目門口來藏 七松物産株式会社を設立、3人で創業新建材を中心に扱う	辛抱強く熱心な 営業力・顧客資産
	昭和55年	門口來藏 2級建築士免許を取得	住宅建築の ノウハウ
	平成元年	本社屋を竜野駅前より現在的大门へ移転 優しく真面目な社風作り進む	2代目に経営 の権限を集約
		本社近隣地区の住宅開発進む	
発展期	平成12年	3代目門口雅彦、（有）七松木材に入社	木材・製材の 知識・技術
	平成15年	（有）七松木材と七松物産(株)を合併し、社名を(株)七松とする	建材・業界の 知識・技術
	平成21年	門口雅彦、(株)七松社長に就任	2級建築士 宅建資格
	平成23年	(株)七松に(株)ハリマ住宅を合併する	

七松（木材・建材販売部門）が選ばれる理由

フットワークの軽さが自慢です。

リフォーム工事が増加している昨今、材料を現場に置くところもなく、欲しいときに欲しいだけ配達してもらいたいというニーズが増えています。我々七松としても、大工工事が円滑に行えるよう協力してくれるメーカーや問屋との関係を強め、なるべく即納できるよう努力しています。



専任の配送担当者を置き、即納を強化しています。

本質的なお客様のニーズを大切にします。

極論かもしれませんが、お客様が注文してくれるものの全てがお客様が欲しいものだとは思っておりません。

もしかしたらご存知ないだけで、もっといい材料が他にあるかもしれません。何のために、どこにどんな材料が欲しいのかをきっちりお伺いすることで、本当の意味での最適な材料をご用意できると考えます。

そのためにも、日々商品知識の向上に努めています。



きっちり、お客様のニーズを確認する森川

的確なアドバイスで、お客様から信頼を得ています。

困っていること、解消したい問題点をお伺いしながら、金額、納期、品質など条件に合うものをご提案していきます。

また、当社に住宅部門があり、建築に関わる法規、トレンド、工法、補助金など制度面のノウハウも、日々蓄積しています。そういったノウハウもお客様の問題点を解消するために利用できるのであれば、どんどんご提案させていただきます。



お客様に提案しながら、商談を進めています。

ハリマ住宅（住宅・不動産販売）の紹介

ハリマ住宅が選ばれる理由

納得の高品質な住宅を提供します。

住宅は、一生に一度ともいわれる高価な買い物です。そんな大切なものを私たちに託して頂いているという責任をかみしめ、家づくりに取り組んでおります。私たちは建てたその時はもちろん、長らく住んでやっぱり快適だと感じてもらえるように、お客様の目に触れずあまり意識しないところだからこそ余計に手を抜かない、このひと手間ですらに快適になる、といった細部にまでこだわっています。

耐震診断・補強などに取り組んでいる観点からも、建築基準法など基準となるものは全て最低限の基準であるという認識のもと、材木屋ならではの太い桁梁（けたばり）、基準法よりも多い耐力壁など住宅の骨組みには特に気を使っています。

複数の間取り図による納得のご提案を提供します。

私たちはお客様がお住まいを建てられてから、「ああすればよかった、こうすればよかった」と悔やまれるのを最もつらく感じます。そうならないために、いつも私たちは全力でプランを考えています。

今から建てられるお住まいへの夢や希望、今までのお住まいのよかった点、不便な点、家族構成から趣味まで幅広くお伺いしながらいくつもプランを作成していきます。それをプレゼンさせていただき、気に入ったプランやその一部を組み合わせながら理想のお住まいへと形作ってまいります。

もちろん各プランのメリット・デメリットは随時お伝えしながら何度も何度も納得いくまでプラン作りをお手伝いさせていただきます。大切なお住まいですので「絶対後悔していただきたくない！」そのためには私たちは手間を惜しみません。



イメージしやすい3Dパースをご用意しています。



伊藤の設計は女性視点での設計で喜ばれています。

ハリマ住宅（住宅・不動産販売）の紹介

ハリマ住宅が選ばれる理由

現場での密な相談と十分な説明で、参加型の家づくりを提案します。

七松の家づくりの特徴は、施工中の現場にお客様と共に行って、現場の状況を見て頂きながら設計図の確認を行うことです。通常は設計プランが出来て着工すれば、後は内装や外構の打合せ…家本体に関しては引き渡しを待つだけといったケースが多いと思います。

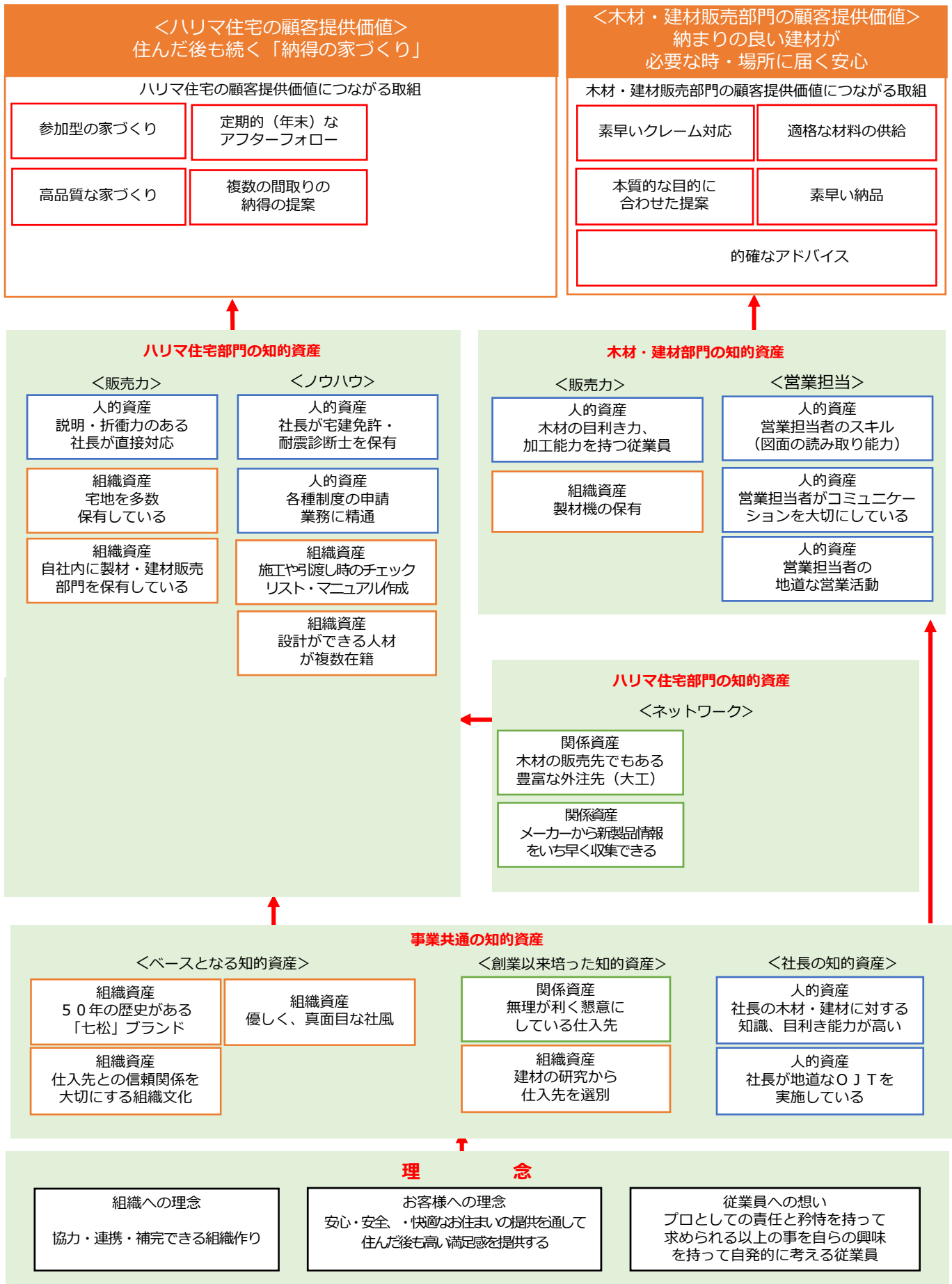
しかし当社の場合、現場を見ながら間取りの確認や素材等の説明をすることで、住まいの具体的なイメージができ、施主様の悩み・不安を解消致します。当然、変更箇所が出てくることもございます。部材の交換・工期日程の変更など手間はかかっていますが、すべては施主様にご満足いただくため、一方的な押しつけの施工ではなく、施主様参加型の住まいづくりに取り組んでいます。



現場で打合せすることでイメージしやすくなります。

七松の知的資産

七松の価値創造ストーリー（現在）



スタッフの強みをご紹介

地道な営業活動とコミュニケーションを大切にしています。

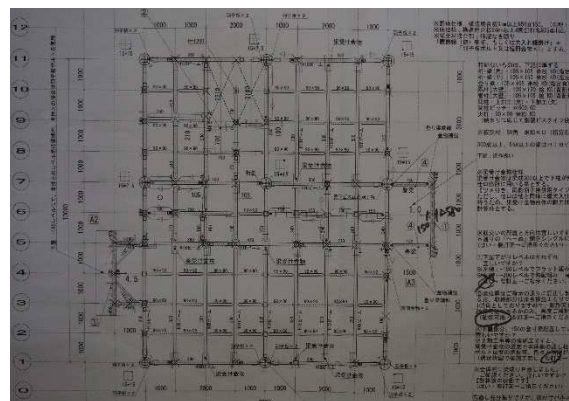
営業担当 森川（木材・建材販売部門）

何度もお客様の元に足を運び、顔を見て話をすることで、信頼関係を築いています。

日頃のコミュニケーションから、お客様が本当に望まれているものを察知します。併せて新商品の情報や業界の動向を顧客に提供しています。また、前職が建設業の現場監督だったので、その経験から実際の使い勝手や施工し易さ等も考慮し、お客様に最適な材料のご提案をします。

木材・建材の知識向上と図面の読み取り能力向上に努めています。

建材の販売先(大工や工務店)と同等、もしくはそれ以上の知識を備えており、図面を見ながら、その場で必要な資材や量を提案します。また、今までの豊富な経験から素早く適材適所の材料の提案を行います。新商品の情報をメーカーから直接収集していますので、最新の商品を提供しています。社内で書式化された積算表を用いてチェックし、注文もれや納期遅れも防いでいます。



予算に見合った建材・木材のご提案をします。

七松のスタッフの紹介 ①



森川（木材・建材営業担当）

営業は“会社の顔”です。お客様にとって最も信頼のおける人間になることを目指します。そのためには努力を惜しみません。



中谷（製材・配達担当）

仲間と連携し、効率的な仕事を心掛けています。また、在庫管理を徹底し、製材時の無駄をなくすようにしています。



花谷（配達担当）

積み残しや数量違いなどに気を配り、なるべく早く効率的にお客様に材料を届けるように心掛けています。

スタッフの取組をご紹介します

製材の事ならお任せ下さい。用途に応じて木の良さを最大限に引き出します。

木が変形してしまうことは皆様ご存知かもしれませんが。しかしながら、どの方向にどのように変形するのかはあまり知られていないのではないのでしょうか。

当社の中谷は木目からどのように変形するかを予測し、お客様の求めている用途に応じて、木目の見せ方、変形していく方向などを考慮した製材を行います。



木の性質（曲り）を見ている中谷

知識豊富な社長自ら、お客様の悩みを解決致します。

2000年以降住宅業界は、法改正や景気対策など、どんどん変化しています。また、建材や木材についても新たな素材や技術によって新しいものが生まれています。常に、社長はそんな変化にアンテナを張り研鑽をしております。また社長自身が相談できる専門家とのつながりも深めています。

その知識やネットワークを活かし、ご相談いただいたことに全力で取り組んでいます。



現場で施主様の不安・悩みを解消します。

住宅建築の各種制度申請もお任せ下さい。

建築確認申請をはじめ、木材利用ポイント、エコポイント、ゼロエネ住宅補助金申請、長期優良住宅認定申請、フラット35適合証明書、耐震診断書作成、耐震基準適合証明書作成等々、各種申請や証明書を作成から提出まで、全ての業務を自社にて行っています。



各種の申請書も七松にお任せ下さい。

スタッフの取組をご紹介します

知識向上・能力向上の為、地道なOJT（現場教育）を実施しています。

建材は用途・場所によって木目・反りも変わってくるため、それに合わせた材料の取り方があります。この建材知識を住宅に活かすため、まずは担当者に材料取りを任せ、その後、社長自身が確認の上調整しています。また、商談や折衝方法も改善点を即フィードバックしています。手間はかかりますが、実践により経験値を高めます。そういった地道な現場教育により応用力のある人材育成に努めています。



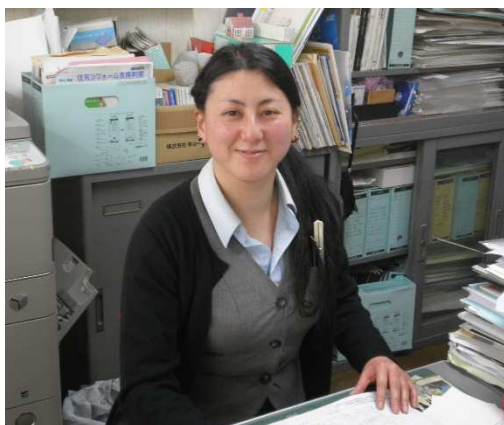
現場での課題を社員全員で検討しています。

七松には、経験豊富な資格保有者が多数在籍しています。

- ・二級建築士 : 3名
- ・二級建築施工管理技士 : 1名
- ・宅地建物取引主任者 : 2名
- ・一般耐震技術認定者 : 1名
- ・リフォームカウンセラー : 1名



七松のスタッフの紹介 ②



伊藤（設計・事務担当）

お客様が何に重点を置いているかを考えプラン作りをしています。水廻りの動線には特に気をつけ、家事のしやすさや負担を軽減できるようにしています。そして、お客様に具体的なイメージを持っていただける図面作りを心掛けています。



吉田（事務担当）

帳面を書いたり、伝票を切ったりと誰かに申し送ることが多い仕事ですので、誤解の無いように伝わるのかをよく考えて仕事しています。七松で一番、気遣いのできるスタッフになります。

七松の取組をご紹介します

七松は優しく真面目な社風が自慢です。

これは・・・当社というより社長である私の自慢かもしれません。わが社の従業員は皆真面目です。そしてとても優しい。あまりに真面目で、あまりに優しくすぎるため、正直もっと早く仕事してくれたら・・・とか思ってしまう時もあるくらいです。

こんな社風を作ってくれたのは、先代である会長のおかげです。真面目で人のことを思いやることができる、そんなわが社の従業員は私の自慢です。



七松の自慢の従業員です。

住宅建築では建材販売部門から良質な建材を取り揃えることが出来ます。

七松は建材のプロです。

壁や床・・・1つの家の中でも各所に適した建材があります。当社での打合せ時には、膨大なカタログの中から建材を見て頂くことができます。

同時に隣接している資材置き場にて実際に木材を見ることができます。家を創りあげる建材にこだわりを持つ七松だからこそできることです。

住宅設計の社内コンペを実施し、ノウハウの蓄積と設計力向上を図っています。

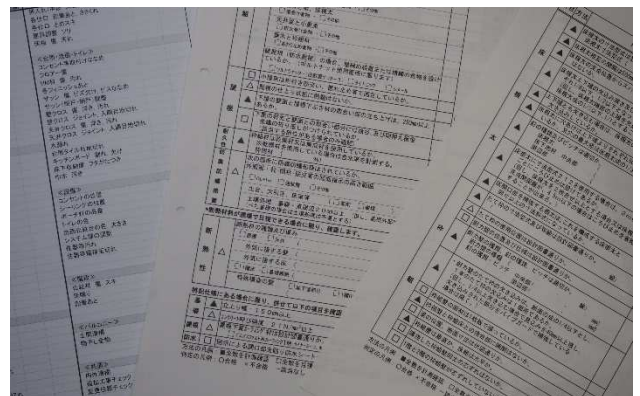
お客様の意向・理想を前提に、社長と伊藤がそれぞれ2～3のプランを作成し、ご提案します。正直、非効率ではありますが、お客様主体の表れであり、七松の家づくりへの信念です。

最近では、営業の森川も図面作成に意欲を見せており、さらに競争が激しくなりそうです。

住宅の施工・引き渡し時に当社独自の品質チェックを実施しています。

社長の性格・責任感から、当社では社長自ら現場確認を随所で行います。安心・安全・快適なお住いを提供するために、木材、建材の品質は当然のこと、金物の取り付け位置、耐力面材の釘、クロスビスのピッチ、断熱材の施工方法までチェックを行います。

精一杯気を使い、できうる限り最もいい仕事をして、お渡ししたいと考えています。



チェック漏れが無いようにチェックリスト表を作成しています。

七松のネットワークをご紹介します

建材販売部門で関係を築いた豊富な外注先（確かな技術の大工）が自慢です。

建材販売の主取引先である大工さん。営業活動や納品時にその仕事振りを見ているからこそ、自信を持って依頼できます。木材・建材を無駄にしない姿勢、途中での施工変更にも動じず対応する柔軟性、何より家創りに対する思い…確かな技術に加え、そんな魅力を持った外注先とともに施主様の希望を形にしていきます。

長年取引があり、懇意にしている仕入先が自慢です。

家創りの大半を占める木材。材木屋としての永年のお付き合いから、仕入先となる市場・問屋とは懇意にしています。良質の木材を安価に調達できることや、朝一番での納品依頼といった融通が利くことなど、Win-Winの関係を築いてきたからこそできる。七松ならではの仕入力があります。

仕入先様の声

（株）中塚木材商店 様

株式会社 七松様とは、長期に渡り信頼関係の中でお取引させて頂いております。まずは、お客様の声を第一に考え、仕入される姿勢には感心しております。これからも、良き木材パートナーとしてお付き合いしていきたいと考えております。



（株）ジューテック 様

動員力のある会社ですので、各メーカーのイベントには、常にメイン店としてご参加頂いております。工務店様への仕事づくりや提案力を積み重ねておられ、勉強熱心さに魅力を感じます。

やるべき事を見据えて行動できる前向きな会社であり、共に協業していきたい会社だと思っております。



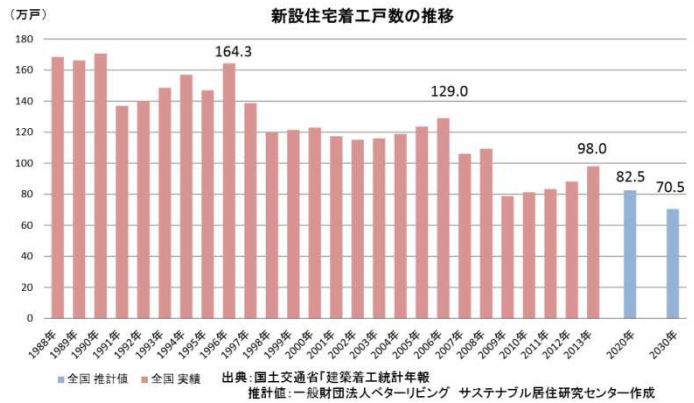
七松を取り巻く環境（外部環境）

七松を取り巻く環境（外部環境）

新設住宅着工戸数は減少へ

【住宅関連市場の将来動向】

- 新設住宅着工戸数は、年率3%程度減少します
- これまでの新築主体から、既存住宅の有効活用が求められる時代へ移行します



出典：リフォームビジネス拡大に向けた勉強会 報告書

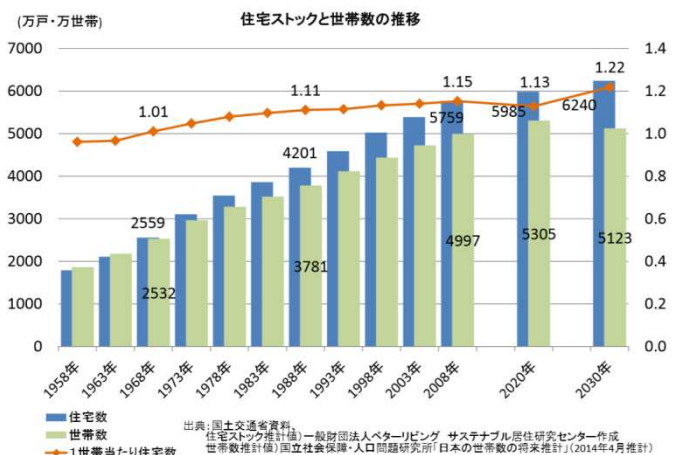
住宅の既存ストック数は過多傾向

【住宅ストック数の変化】

- 現在、住宅ストック数は総世帯数に対し、約15%多く、量的には充足しています。2030年には22%多くなる見込みです

【リフォーム需要の変化】

- 2013年度のリフォーム市場は、7兆円で今後も増加傾向する見込みです（大規模リフォームは1.7兆円）

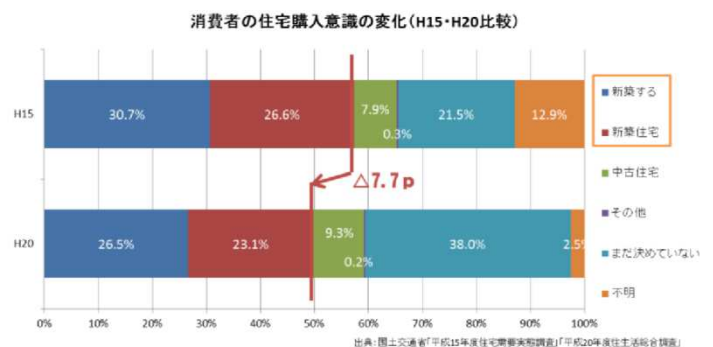


出典：リフォームビジネス拡大に向けた勉強会 報告書

消費者心理の変化により、中古住宅ヘシフト

【消費者志向の変化】

- 住宅の購入意識について、「予算面」や「築年数よりもスペック重視」等の理由から、中古住宅へのシフトも見られます
- 近年、リフォームのニーズは「多少値段が高くて品質が良いもの」に変化しています
- 近年、耐震補強工事への関心が増えています



出典：リフォームビジネス拡大に向けた勉強会 報告書

今後の事業展開の方向性

外部環境の変化に対応する「七松」の今後の展開

現状分析

外部環境

- ・ 新築着工数は減少する
- ・ 住宅ストックの既存ストック数は過多傾向である
- ・ リフォーム市場は今後も増加傾向する見込みである
- ・ 消費者心理の変化により、中古住宅へのシフトが進む

知的資産（強み）

- ・ 自社内に、製材・建材販売部門を保有している
- ・ 社長が宅建免許・耐震診断士・2級建築士の資格を保有している
- ・ 設計できる人材が複数在籍している
- ・ 木材の販売先でもある豊富な外注先の大工さん等とネットワークを築いている

事業に対する思い・使命

- ・ 住宅建設のプロとして安心・安全・快適なお住まいを提供したい。
- ・ 今後伸びていく「中古住宅市場」に力を入れていきたい。

3年後の七松

非公開

- ① 耐震強度を加味した安心のリフォームを提供します
- ② デザイン性を重視しながら、住む人の事を考えたリフォームを提供します。

今後の事業展開

- ① 耐震診断・補強設計力を強化します。
- ② リフォーム受注力を向上させます。
- ③ 設計・デザイン力を強化します。
- ④ 内部体制を強化し、業務遂行力を高めます。

3年後の七松

今後、伸びていくと考えられる「中古住宅市場」に、本格的に参入していきます。
耐震診断と耐震補強、デザイン性を追及し、住む人の住み心地も加味した七松の強みを活かしたリフォームを提供します。また、中古住宅の不動産にも参入する予定があります。
まずは、リフォーム部門の受注を強化します。

耐震強度を加味した安心のリフォームを提供します。

デザイン性を重視しながら、住む人の事を考えた設計のリフォームを提供します。

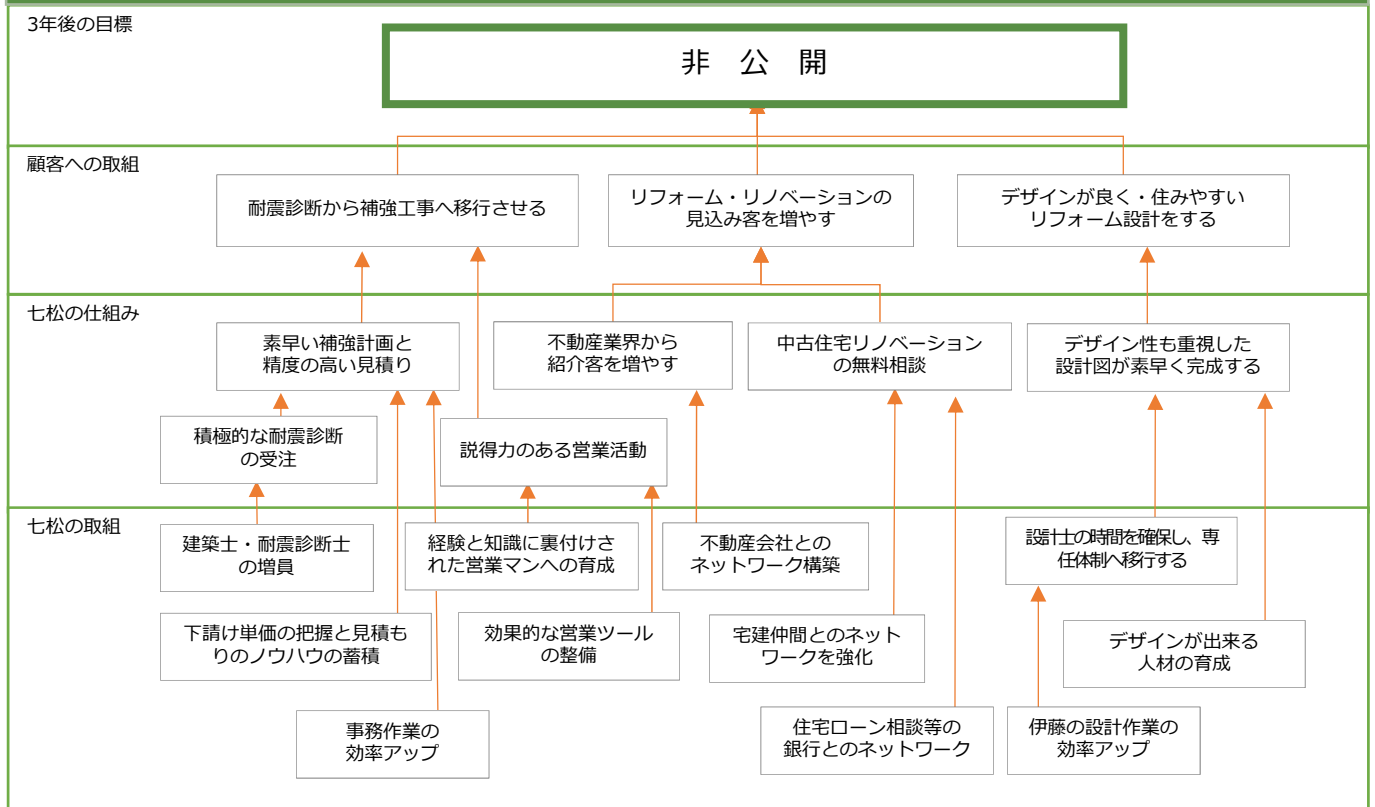
リフォームにおいて、内装や外装をきれいにやりかえることは比較的簡単です。しかしながら、それは本当の意味で家の品質向上に繋がっていないと考えます。防災（耐震補強）が叫ばれている昨今、当社が培っている住宅の耐震診断の技術を活かし、積極的に耐震診断を行い、リフォームと併せて耐震補強工事を行うようにしていきたいと考えています。

ちょうどリフォームを求めてられるお住まいは、キッチンが狭いなど悩みを抱えていらっしゃる人が多いです。そこで新築で培われた「女性視点の家事動線」などを考えた設計を提案していきます。

また新たにデザインに強い人材を育成し、インテリア提案等、内装の付加価値をあげたリフォームを提供していきます。

七松の今後のアクション

3年後の七松の目標を達成するため、様々な取組みを実施していきます。



七松の今後の事業展開

耐震診断・補強設計力を強化します。

【耐震診断士を育成します】

近年、地震が多発化している中、西播磨地域には山崎断層があり、耐震への不安は大きいものがあります。

耐震診断のニーズは年々増えており、耐震診断士の育成による間口の拡大を図ります。また、診断結果からリフォーム提案に繋げていきます。



耐震診断士による耐震診断を強化していきます。

【素早い耐震補強計画と高い精度の見積もりを実現します】

事例研究を重ね、協力業者の単価の把握と見積もりのノウハウを蓄積をしていくことで、素早く耐震補強計画を作るシステムを構築していきます。

営業力を強化します。

【営業マン教育を実施します】

お客様と当社との最初の接点となるのが営業マンです。そして、その出会いを育み、末永いものにするか否かは、営業力が大半を占めると言っても過言ではありません。

営業力の礎となる経験と知識を自分のものとするため、まずは材木の営業を行い、スキルアップを図っています。

【リフォーム無料相談会を実施します】

「家の中をイメージチェンジしたいけど、どこまで可能なの」「住宅ローンが残っているからリフォームローンは組めないのでは？」といった些細なお悩み・ご希望を承ります。

当社スタッフだけでなく、取引先業者や金融機関といった外部とのネットワークを活用してローンや減税等の相談にも対応いたします。

【効果的な営業ツールの整備を行います】

耐震診断では8割以上の家屋が耐震基準不足です。私たちは耐震診断からリフォームの受注率を高めるため、お客様にわかりやすく補強工事を説明できるツールを整備して、補強内容をご納得いただけるように努めていきます。

【不動産業界との連携を強化します】

中古住宅市場の成長が見込まれる中、不動産業界とのネットワークを強化することで、中古物件の調査や耐震診断などから耐震補強工事を頂ける関係を築いていきます。

七松の今後の事業展開

設計・デザイン力を強化します。

【デザインができる人材を育成します】

これまで取組んできた「住んだ後も続く納得の家づくり」に加え、「七松らしさのある家」の提供を目指しています。

家を構成する良質な素材、生活動線や耐震性を考えた設計、そこにデザイン面から考えた柔軟性ある提案をできる人材を育成することで、より豊かな暮らしの提供ができると考えます。

【設計担当者の専任体制を進めます】

当社には、複数の業務をこなせる人材がいます。しかし、それは時に、能力を活かしきれない場面を生みます。今後、リフォーム部門の強化から受注増加を図るには、設計者を専任にして設計提案のスピードアップを可能にせねばなりません。

そのためにスタッフそれぞれが仕事の効率化を考え、できる業務を増やす取組を行います。

内部体制を強化し、業務遂行力を高めます。

【知的資産経営報告書の作成】

この知的資産経営報告書の作成は、従業員の皆さんと一緒に七松をより良くしていきたいと強く思い、始めました。

私一人で全ての業務はこなせません。皆さんそれぞれのレベルアップ、仕事への姿勢が七松を支えているのです。お客様に喜んで頂くのはもちろん、私達も笑顔で働き続けられるよう共に取組みましょう。

【ビジョンの共有】

知的資産経営報告書の作成をすることで、七松という会社を今一度見つめ、そして今後の方向性を明確にすることができました。

これから、従業員の皆さんとそのビジョンを共有することで、さらに一丸となって邁進していく所存です。

【個人目標の設定】

耐震診断を通じリフォーム部門に注力していくというビジョン、3年後の数値目標達成に向け、個々についても具体的な目標を持ち、取組むことが大事です。業務範囲を広げることや資格取得など、達成期日を設け、それぞれがステップアップして活力溢れる毎日を過ごしましょう。

【定期面談を通じての進捗管理】

目標を掲げても日々の努力を継続していくことは辛いものです。

定期的に面談を通じて進捗管理を行い、取組過程を共有することでモチベーションアップを図っていきます。

七松の知的資産

七松の価値創造ストーリー（将来）

強化する知的資産

<ハリマ住宅の顧客提供価値> 住んだ後も続く「納得の家づくり」

ハリマ住宅の顧客提供価値につながる取組

参加型の家づくり

定期的（年末）な
アフターフォロー

十分なヒアリングと
説得力のある説明

高品質な家づくり

複数の間取りの
納得の提案

素早い補強計画

耐震強度基準を加味
したリフォーム

デザインを含めたリフォーム提案・
リノベーションの無料相談

<木材・建材販売部門の顧客提供価値> 納まりの良い建材が必要な時・場所に届く安心

木材・建材販売部門の顧客提供価値につながる取組

素早いクレーム対応

適格な材料の供給

本質的な目的に
合わせた提案

素早い納品

的確なアドバイス

ハリマ住宅部門の知的資産

<販売力>

人的資産
説明・折衝力のある
社長が直接対応

組織資産
宅地を多数保有している

組織資産
自社内に製材・建材販売
部門を保有している

組織資産
営業ツールの整備

人的資産
デザインのできる
人材の育成

人的資産
営業担当者の説得力

組織資産
下請け単価の把握と積算スピードのアップ

<ノウハウ>

人的資産
社長が宅建免許
・耐震診断士を保有

人的資産
各種制度の申請業務に精通

組織資産
施工や引渡し時のチェック
リスト・マニュアル作成

組織資産
設計ができる人材が
複数在籍

人的資産
設計士の専任制

人的資産
建築士・耐震診断士の育成

木材・建材部門の知的資産

<販売力>

人的資産
木材の目利き力、
加工能力を持つ従業員

組織資産
製材機の保有

<営業担当>

人的資産
営業担当者のスキル
（図面の読み取り能力）

人的資産
営業担当者がコミュニケー
ションを大切にしている

人的資産
営業担当者の地道な営業活動

ハリマ住宅部門の知的資産

<ネットワーク>

関係資産
木材の販売先でもある
豊富な外注先（大工）

関係資産
不動産業界との
ネットワーク強化

関係資産
メーカーから新製品情報
をいち早く収集できる

事業共通の知的資産

<ベースとなる知的資産>

組織資産
50年の歴史がある
「七松」ブランド

組織資産
優しく、真面目な社風

組織資産
仕入先との信頼関係を
大切にする組織文化

組織資産
内部体制の強化
（目標設定・面談）

<創業以来培った知的資産>

関係資産
無理が利く懇意に
している仕入先

組織資産
建材の研究から仕入先を選別

<社長の知的資産>

人的資産
社長の木材・建材に対する
知識、目利き能力が高い

人的資産
社長が地道なOJTを
実施している

理 念

組織への理念
協力・連携・補完できる組織作り

お客様への理念
安心・安全・快適なお住まいの提供を通し
て、住んだ後も高い満足感を提供する

従業員への想い
プロとしての責任と矜持を持って
求められる以上のことを、自らの興味
を持って自発的に考える従業員

七松の今後の事業展開

3年後の事業目標（KGI）

リフォーム受注を強化

非公開

内部体制を強化

非公開

七松のアクションプラン

No.	アクションプラン	期日	評価項目(KPI)
1	非公開		
2			
3			
4			
5			

知的資産経営報告書について

【知的資産とは】

「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。

【知的資産経営報告書とは】

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ものではないことを、ご了承願います。

【作成支援専門家】

本知的資産経営報告書に記載それら内容の客観性を保つために、以下の専門家の支援を得て作成しました。

井原 博幸（中小企業診断士 登録番号409784） 福地 真一（中小企業診断士 登録番号405352）



<http://www.harima-jutaku.com>

株式会社 七松

〒671-1642 兵庫県たつの市揖保川町大門224-12

☎ 0791-72-3137

📠 0791-72-3810