



発行年月日：2009年7月

<http://www.sti-college.com/>

表紙 目次	2
1. 代表取締役から皆様へ	3
2. 経営理念	4
3. 経営方針	5
4. 事業概要	6
5. 知的資産	
① 人的資産	10
② 構造資産	12
③ 関係資産	14
④ 知的資産の連鎖図	16
6. 事業展開（価値創造のストーリー）	
① 創業期（過去～現在）	18
② 第二創業期から成長期へ（現在～未来）	20
③ 今後強化すべき知的資産	22
7. 会社概要	24
8. 知的資産経営報告書とは	25



金沢市堅町商店街にあるタテマチ大学キャンパス



「優秀な学生を採用したい」「良い会社に入社したい」
学生と企業の両者から良く聞く声です。

しかし、お互いの思い違いが
思わぬ不利益になっている現状があります。

即戦力の新卒をなんとかして育成・採用できないか？
この問題に対する答えが、STIカレッジ株式会社です。

25歳で起業し、
今期で4年目になります。

学生専門のアルバイト派遣会社として設立し、
学生向けのアルバイトを提供し続けてきました。

その結果、
1年目に1200名。2年目に1800名。3年目に2700名。
の現役学生が集まってくれました。

学生に対する思いは、
誰にも負けません。

学生の本業は間違いなく、学業です。
その学業に対し、支障をきたす行為をするつもりは一切ありません。
かといって、学生を甘やかすつもりも一切ありません。

当社の最大の目的は

【当社を卒業した学生が、社会で活躍する事】

社会人トレーニングとしてアルバイトから学び、
学生生活支援として先輩や後輩や仲間と経験から学び、
就職支援として現場から職業を学ぶ。

そして、当社を卒業した学生が地域社会で活躍する事が
最大の社会貢献であると考えております。

私たちは始める前に全てにおいてイメージします。
想像します。
そして創造します。

常に新しく、斬新な手段を当社は提案し続けます。
最終的には最強の学校になりたいと思っております。

STI カレッジ株式会社 代表取締役 森 進之介



2. 経営理念

弊社は学生を集めるプロです。

学生専門の派遣会社として設立した弊社は
お客様とお約束した人数を派遣して、
今までに 6722 名の学生を集めまして参りました。

緊急で当日集める時は、どういう条件で集まるか？

平日の昼間の集め方、
土日祝の集め方、
テスト時の集め方、
年末年始、夏休み、春休み、お盆等

全て集め方が違います。

弊社は学生を集める**プロフェッショナル**です。
学生の集め方を知っています。

学生集めなら
何でもご相談下さい。



3. 経営方針

学生専門アルバイトカレッジ

STIカレッジ株式会社は約束します

**万が一、満足頂けない場合は
全額返金致します。**

私たちのサービスをご満足頂けないままお金を頂く訳にはいかない。
その思いからこの制度をスタートしました。

あえて、細かいルールも設けず
完全にお客様の実感値に全てを委ねます。

サービス内容、当社の対応、担当者の対応、見た目、気分…

ご賞味期間が終了した段階全てにおいて、ご判断下さい。
甘んじてお受けした上で、改善して参りたいと思います。

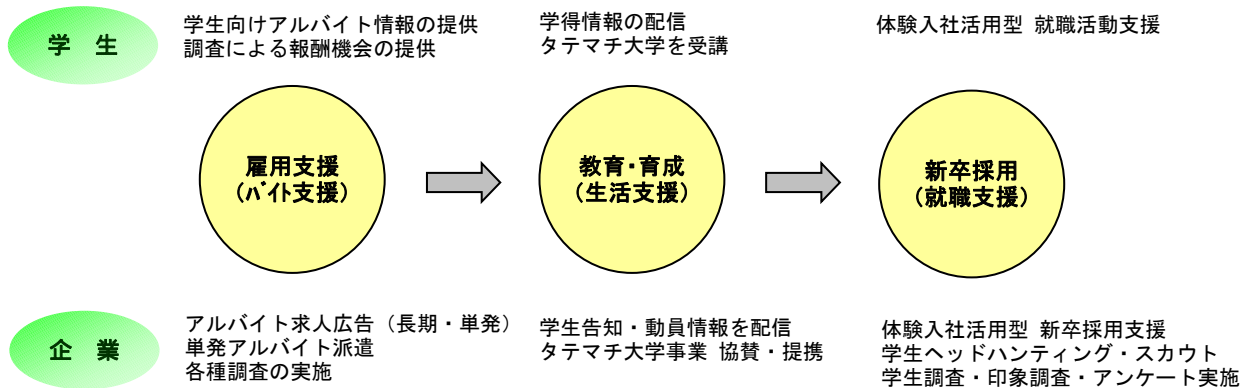
※派遣事業のみ、適用外とさせていただきます。大変申し訳御座いません。将来的に派遣事業も完全保障を導入する予定で御座います。

※各種賞味期間をご確認下さい。詳しくは担当営業へお尋ね下さい。



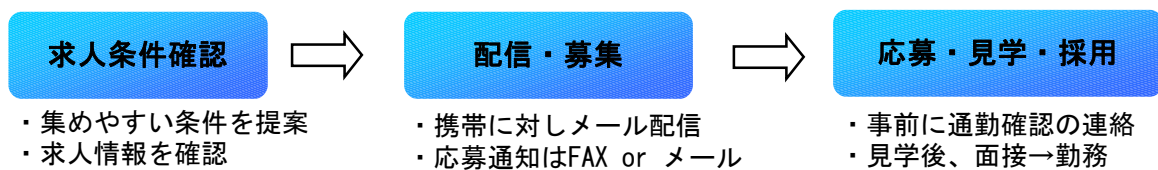
4. 事業概要

弊社は、18歳以上（大学院・大学・短大・専門・専修）の現役学生を対象に社会進出支援を行っております。社会進出支援を行うための事業は、Ⅰ. 長期アルバイト採用事業、Ⅱ. 単発アルバイト採用事業、Ⅲ. 学生告知・調査事業、Ⅳ. 新卒社員採用支援事業です。



・長期アルバイト採用事業

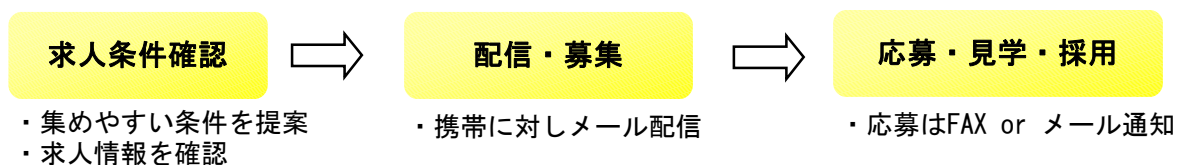
長期アルバイト採用事業は、弊社のメール配信システムを利用して登録学生に長期アルバイトの広告を配信する事業です（①メール配信型求人広告（長期））。登録学生全員が求職意思を持っているため、既存の求人広告より効率的です。求人広告に精通した弊社のスタッフが募集しやすい就労条件等を提案させていただき、これまで蓄積してきたノウハウを求人広告に凝縮します。



・単発アルバイト採用事業

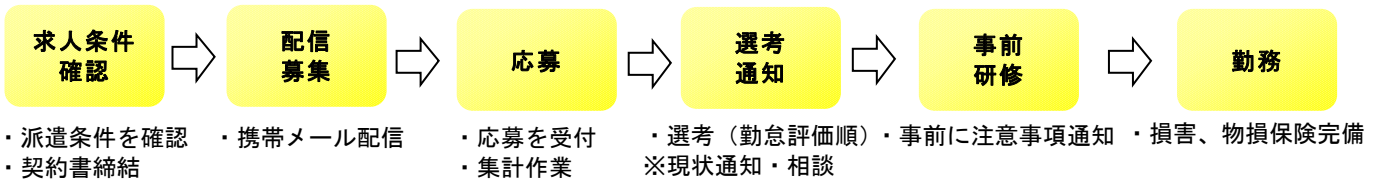
この事業は、②メール配信型求人広告（単発）と③単発アルバイト派遣の2種類あります。

②メール配信型求人広告（単発）は、長期アルバイト採用事業と同様に、弊社のメール配信システムを利用して登録学生に短期アルバイトの広告を配信します。



4. 事業概要

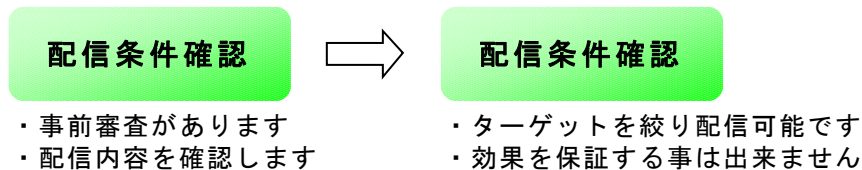
③単発アルバイト派遣は、企業様の緊急時の人員不足に迅速に対応いたします。最短、依頼から17分での配属実績があります。緊急時に対応できる理由は、事前に面接して一定程度の評価を得た登録学生にメールを配信して募集するため、採用活動を短時間でできることです。登録学生にはアルバイトの実績や企業からの評価等を基にリーダー級や管理者級のランクを設けており、企業の必要な人材を的確に派遣できるようになっております。



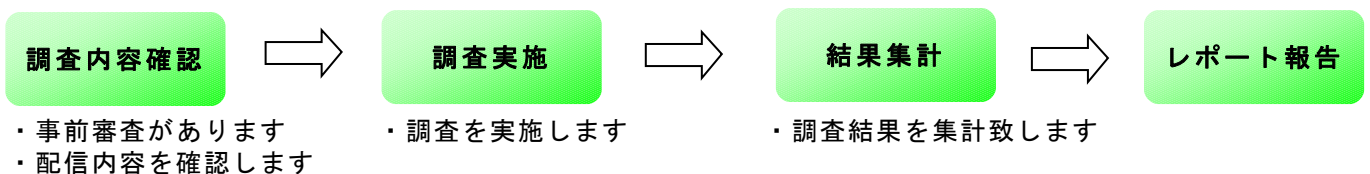
・学生告知・調査事業

この事業は、④メール配信型セールスプロモーションと⑤学生実態調査・認知度調査があります。

④メール配信型セールスプロモーションは、多くの学生に対してピンポイントに告知できます。最短即日配信が可能で、対象学生を検索できます。



⑤学生実態調査・認知度調査は、学生の視点から社会の現状を見るために有効です。ミステリーショッパーや企業・お店イメージ調査などがあります。最短即日集計が可能で、対象学生を検索でき、原則自由に設問設定できます。



・新卒社員採用支援事業（ ）

ほしい人材を見極め、逃がさない。
採用戦略を“現場体験型”にシフトする。

企業の採用活動を結婚に例えると、筆記試験や面接を経て採用する通常の場合はお見合い結婚といえます。一方、インターンシップという交際期間を経て採用する場合は恋愛結婚といえます。お見合い結婚と異なり恋愛結婚は、じっくりとお互いのことを理解したうえで採用できるためミスマッチを防ぐことができます。



4. 事業概要

新卒社員採用支援事業の特徴

① 学生の質の確保

弊社は、学生アルバイト派遣事業を通じて、登録時及び派遣のたびに学生を評価する仕組みを導入しております（学生カルテ）。その仕組みを通じて、一定程度以上の学生をインターンシップ対象学生としてインターンシップへの応募を可能にしております。派遣先や弊社で一定程度の評価を受けている学生のみを対象とすることで、学生の質を確保しております。

② 高いレベルのマッチング

弊社従業員は、徹底して学生とコミュニケーションをとり人間関係を形成しております。これにより、従業員は学生の性格や能力や将来の目標等を把握でき、企業が要望する人材像と学生を高いレベルでマッチングさせることを可能にしております。企業の欲しい人材像が明確であれば、“一本釣り”として学生ヘッドハンティングの代行も行います。

③ インターンシッププログラム（平成21年秋に本格的に事業を開始予定）

弊社は、学生に開示するインターンシップの情報案を作成する際に、受け入れ企業に配慮したインターンシップのプログラムを提案しております。これにより、企業側は、インターンシッププログラムを作成する負担が軽減されます。提案させていただくプログラムには、商品開発や街づくりなどのプロジェクト型もあります。

新卒社員採用支援事業のメリット

① 学生との直接の対話によって、相思相愛の状態になりやすい。

- ・ 早期離職の防止につながる
- ・ 採用コストを削減できる。
- ・ 採用プロセスの簡略化が期待できる。

② 採用できない場合、採用活動が改善できる情報を得ることができる。

- ・ 次年度の採用活動に向けた改善するための情報を学生から直に得ることができる。



4. 事業概要

新卒社員採用支援事業の計画は、中小企業新事業活動促進法に基づく経営革新計画に認定されております。経営革新とは、事業者が「新たな取組み」を行うことにより、その「経営の相当程度の向上」を図ることです。中小企業者等は「経営革新計画」を作成し、これを行政庁（県知事等）に提出して、その計画が適当である旨の承認を受けることができます。当事業は、平成 20 年 10 月に石川県知事から経営革新の認定を受けております。



5. 知的資産

ここでは、弊社の強みである知的資産をご紹介します。知的資産とは、独立行政法人中小企業基盤整備機構によると、「従来のバランスシート上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、知的資産（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。企業は自社の知的資産を連鎖的に活用して価値を創り、それを顧客に提供して利益を上げています。それゆえ、知的資産は価値創造ストーリーを形成する要素ともいえます。以下では、知的資産を1. 人的資産（属人的であり、従業員が退職時に一緒に持ち出す資産）、2. 構造資産（従業員が退職しても企業内に残り、組織に組み込まれた資産）、3. 関係資産（企業の対外的関係に付随したすべての資産）に分類してご紹介いたします。

① 人的資産

A. 情熱と想像力のある人材

代表取締役の森をはじめとする弊社の従業員は、「学生のために」という強い情熱を持っています。平均年齢は約25歳と若く、エネルギーで精力的に業務に取り組みます。従業員の若さと業務量は競争優位性の一つとなります。また、学生に近い年齢であるため学生の目線に立つことができ、学生に十分な支援を行うことができます。弊社の支援体制に満足した学生による充実した就労は、雇用側企業の顧客満足につながり、他社との差別化を図ることができます。

弊社の従業員は、想像することに重点を置いています。Start to Imagine. 弊社の業務は、想像することからはじまります。学生や企業が描いているビジョンを想像しながら活動しています。学生の色や企業の色を想像することでニーズを的確に把握し、学生と企業のマッチング精度を高めています。また、想像は創造の母でもあるため、日常的な想像が新サービスの創造を生み出します。

以下では、弊社の情熱と想像力ある人材をご紹介します。

代表取締役 森 進之介（1980年生まれ）

1997年 美容師専門学校を卒業

全国的にヘアサロンを出店している株式会社アトリエ・エム・エイチに入社
美容技術教育担当、美容師新人教育担当として従事

2003年 株式会社リクルート北陸人材総合部署に入社

北陸を中心に新卒採用コンサルティングとして従事
企業の採用戦略からセミナーまでを担当

2007年 STIカレッジ有限会社を設立、STIカレッジ株式会社に改組

代表取締役に就任

【実績】株式会社リクルートにて北陸の大手企業を中心に約70社を担当。その間、学生と企業の双方から現状を調査した上で採用計画を立案。新卒採用実務セミナー担当。弊社では業務全般に従事。



5. 知的資産

瀬川 誠（1982 年生まれ）

2000 年 石川県外の高校の料理科を卒業

メープルハウス入社

料理人として勤務

2006 年 弊社入社

【実績】毎月平均 200～300 名に及ぶ学生に対して給与支払いを行っている。
学生アルバイト派遣事業の各案件に対する学生の募集及び集計を行っている。
毎月 500 名近くの派遣労働者に対応する能力がある。

橋本 康平（1985 年生まれ）

2008 年 国立大学教育系研究科を中退

弊社入社

【実績】学生時代にボランティア学生団体を設立し代表に就任。学生団体の運営や支援を行い、
学生のカウンセリングにも従事する。学生交流イベントの企画立案と運営にも従事する。
大学院在学中に弊社の学生リーダーに従事した後、弊社に入社。
学生に最も近い存在として、重要な役割を担っている。

B. 株式会社リクルート時代に築いたノウハウ

弊社代表の森は、株式会社リクルート北陸人材総合部署時代に、採用コンサルタントとして年間 600 名以上の経営者の相談を受け企業の採用戦略のアドバイスを行いました。また、新卒採用実務講座の講演から新卒・中途採用の企画提案を行うと共に、新卒の学生の相談役として相談コーナーを担当しております。これらを通じて、学生とのコミュニケーションに関するノウハウ、企業の採用に関するノウハウと学生と企業のマッチングに関するノウハウを築いております。



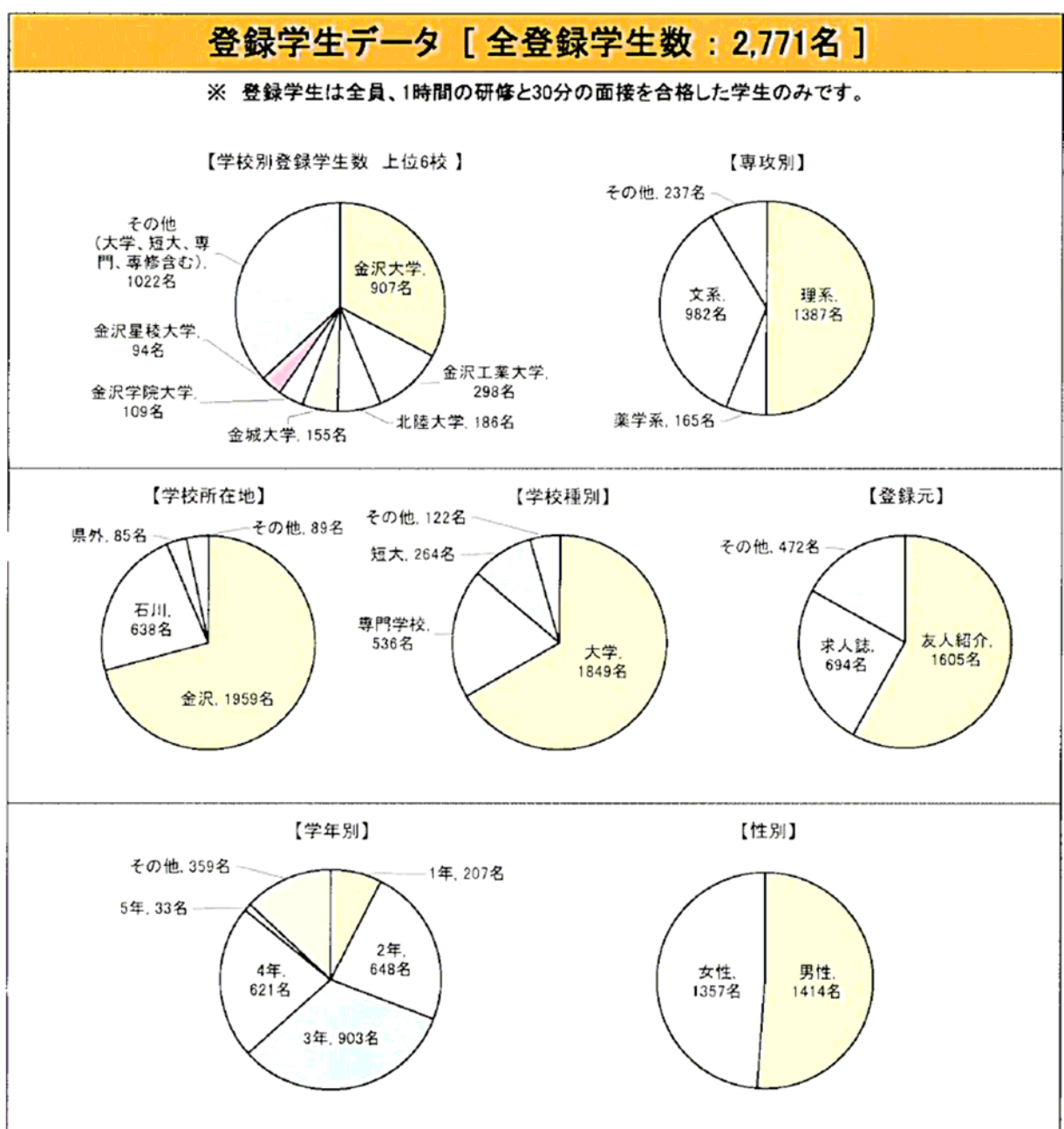
5. 知的資産

② 構造資産

C. 石川県最多の登録学生数

弊社の登録学生（1時間の研修と30分の面接を合格した学生）は、平成20年12月1日現在2,771名と石川県一です。派遣やインターンシップを行う母数である登録学生数が多いため、マッチング精度が高まり、多数の派遣や短納期も可能となり、競争優位性を築いております。なお、登録学生の中には学生リーダーと呼ばれる人材がおります。学生リーダーは、多数のアルバイトを派遣している大規模な現場等で、派遣学生と現場監督との橋渡しをするなど、重要な役割を担っております。

平成20年12月現在



5. 知的資産

D. 登録学生の教育・評価システム

弊社は、学生登録時とその後の派遣や日常的なコミュニケーションを通じて学生を教育・評価しております。登録時には、1時間の研修で社会人としての基本的なことを教育し、30分の面接で学生の属性を評価しております（一般常識、言葉遣い、礼儀、見た目、時間管理能力、態度、目的の明確さ等）。登録後は派遣先からの評価を中心に、弊社の従業員による評価も行っております。学生の教育には、タテマチ大学を活用しております。

登録学生の教育・評価システムは、質の高い学生の派遣を可能にし、マッチング精度を高めるため、競争優位性を築くことができます。

E. メール配信システム

弊社は、登録学生に一斉配信できるメール配信システムを導入しております。このシステムを利用することにより特定の属性を指定して抽出した学生のみにメールを配信することも可能です。このメールシステムを用いることで顧客の要望にカスタマイズしたメールを瞬時に配信できるため、短納期案件には必要不可欠な知的資産です。なお、弊社従業員はこのシステムを活用することにより、効率的に業務を行うことができます。

F. 試行錯誤により構築されたノウハウ

弊社は、創業当初から多くの試行錯誤を経験いたしました。それらの試行錯誤により構築されたノウハウは、顧客満足度や業務の生産性、効率性を高めております。なお、顧客満足度の向上や料金システムに関する試行錯誤の成果のひとつが、全額返金システムです。試行錯誤は現在も進行中であり、ノウハウを社員全員で共有し、さらなる業務改善等を行っております。

G. 情報セキュリティ

弊社は登録学生の個人情報も多く保有しているため、情報セキュリティには万全な体制で臨んでおります。メール配信システムに対する情報セキュリティには特段の措置を講じており、インターネットを経由した登録学生の情報流出を防いでおります。

H. 事務所の立地

弊社は、金沢市の中心商店街の一角であり若者が最も多く集う堅町商店街に立地しております。若者が集まる堅町商店街に立地することで、学生の利便性が高まって学生数の増加が期待できます。堅町商店街がある金沢市の中心市街地には、学生アルバイトの需要が高い企業だけでなく就職先となりうる企業も多く立地しているため、企業の利便性が高く取引先企業の増加も期待できます。

I. 労働者派遣に関する許可

弊社は、一般労働者派遣事業（厚生労働大臣許可番号 般 17-300100）及び有料職業紹介事業（厚生労働大臣許可番号 17-ユ-300087）の許可を得ております。

これらの許可は特別な競争優位性にはなりません。事業を行ううえでは必要最低限の許可であり、知的資産のひとつと考えることができます。



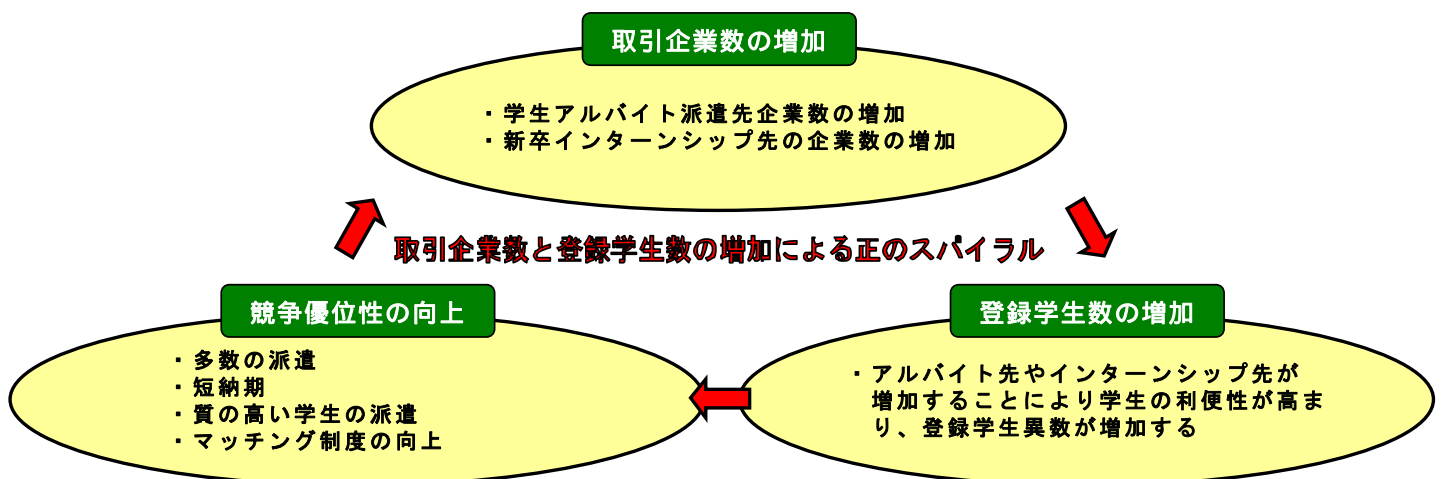
5. 知的資産

③ 関係資産

J. 企業とのネットワーク

弊社は、代表取締役の森が株式会社リクルート勤務時代に関係を築いた企業や、弊社設立後の取引企業等による多くの企業とのネットワークを構築しております。現在主に取引している企業は 100 社以上ですが、ネットワーク内の潜在的取引企業を加えると、今後の取引先企業はより多くなると考えられます。

取引先企業が増加することにより学生のアルバイトやインターンシップ先が増加し、学生の利便性は高まります。学生の利便性が高まると登録学生数が増加し、多数の派遣、短納期、質の高い学生の派遣、マッチング精度の向上が期待されます。そして、企業への利便性が高まりさらに取引先企業数が増加します。このように、企業とのネットワークが広がり、取引先企業が増加することで、学生と企業への利便性が高まり、競争優位性が高まります。



K. 株式会社ヴォイスとの連携

弊社は、ブランディングやプロモーションを主要事業としている株式会社ヴォイス（石川県金沢市間明）から弊社のプロモーション関係をご支援いただいております。また、協働でタテマチ大学の運営しております。株式会社ヴォイスとの連携により、登録学生数や取引企業数の増加が期待されます。

VOICE®



5. 知的資産

(関係団体) タテマチ大学

街も、企業も、発展の源泉になるのは人。
地域の最大の資産となる“優秀な人材”を輩出します。

有志学生と株式会社ヴォイスと弊社からなる実行委員会にて企画・運営しているタテマチ大学は、学校では学べないことを学ぶ“仮想大学”です。

タテマチ大学は、“学生の学生による学生のための活動”をテーマとして、①学生と金沢中心市街地との交流、②学生と地元企業との交流、③学生と市民との交流という3つの交流活動を積極的に行っております。学生と社会の交流や社会体験を支援することで、地域にとって最大の資産となる優秀な人材を輩出いたします。

タテマチ大学では中心商店街&企業&市民の三位一体で学校では得られない“学び”や“体験”を提供します。タテマチ大学ではだれでも受けられる“授業”を開講しております。“先生”は街の人たちです。著名人や有名人だけでなく、なにかに熱中したり夢中になったり人生を愉しんでいる方が先生です。学校ですから“部活動”もあります。学生や一般市民が街でイベント活動を行います。また、企業と交流を行います。学生と企業を近づけるために交流会やイベントを実施します。

授業は無料です。すべて予約制です。事前にお申し込みいただき、当日タテマチ大学にお越しください。タテマチ大学の講師の一例は下記です。

- ・ 金沢 21 世紀美術館館長
- ・ 日本各地やアメリカに進出している石川県の飲食店店長
- ・ 民放放送局アナウンサー
- ・ 金沢市議会議員

金沢の街のまん中に、
おもしろい人たちの
話を聴きにいこう。

1. 「タテマチ大学」は授業をします。
授業は無料!先生は、街の達人や、地元のアーティストや、経営者です。
2. 「タテマチ大学」は部活をします。
学生と色々なイベントを計画しています。オトナのみなさんとも部活します。
3. 「タテマチ大学」は企業と交流をします。
学生と企業をもっと近い関係に。交流会やイベントを実施します。



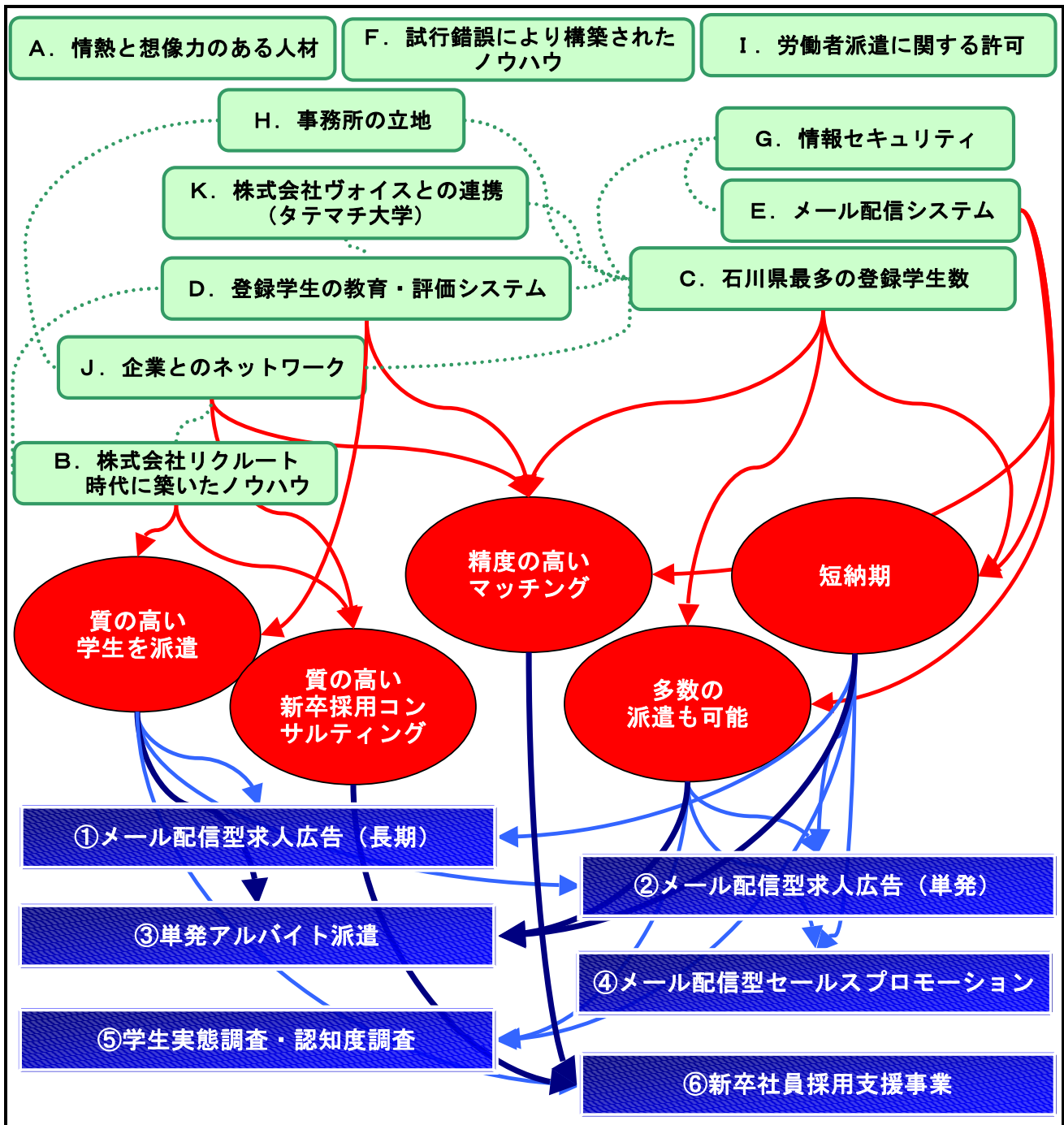
TATEMACHI DAIGAKU



5. 知的資産

④ 知的資産の連鎖図

知的資産はそれぞれ単独で存在するモノではなく、事業活動内で相互に関連してシナジー効果を発揮して価値を創造し、その価値が各事業の競争力となります。下記は、弊社の知的資産がどのように関連して価値を創造し、その価値がどの事業の競争力になっているのかを表した図です。弊社の知的資産が創造する価値は、「精度の高いマッチング」「質の高い学生を派遣」「多数の派遣も可能」「質の高い新卒採用コンサルティング」が上げられます（各知的資産と各シナジー効果の関係は、「事業展開（価値創造のストーリー）」をご参照ください）。緑色の破線は、各知的資産が相互に関連している状態を表します。赤色の矢印は、知的資産が影響を与える価値を示しています。青色系の矢印は、各価値がどの事業に影響を与えているかを示しています（色が濃いほど影響力は大きいです）。



5. 知的資産

知的資産	価値	事業
B.株式会社リクルート時代に築いたノウハウ D.登録学生の教育・評価システム	質の高い学生を派遣	①メール配信型求人広告(長期) ②メール配信型求人広告(単発) ③ 単発アルバイト派遣 ⑥新卒社員採用支援事業
C.石川県最多の登録学生数	多数の派遣も可能	②メール配信型求人広告(単発) ③ 単発アルバイト派遣 ④メール配信型セールスプロモーション ⑤学生実態調査・認知度調査
C.石川県最多の登録学生数 E.メール配信システム	短納期	①メール配信型求人広告(長期) ②メール配信型求人広告(単発) ③ 単発アルバイト派遣 ④メール配信型セールスプロモーション ⑤学生実態調査・認知度調査
C.石川県最多の登録学生数 D.登録学生の教育・評価システム J.企業とのネットワーク	精度の高いマッチング	⑥ 新卒社員採用支援事業
B.株式会社リクルート時代に築いたノウハウ J.企業とのネットワーク	質の高い新卒採用コンサルティング	⑥ 新卒社員採用支援事業

当社が顧客に提供する価値を中心とした知的資産と事業の相関表



6. 事業展開（価値創造のストーリー）

弊社は、平成 21 年 4 月から第 4 期がスタートしました。第 3 期までは学生のアルバイト派遣を切り口として学生の社会進出を支援し、弊社の土台を築きました。最近では、就職や社会との交流という切り口で学生の社会進出の支援を開始しております。具体的には、新卒社員採用支援事業を立ち上げました。また、労働者派遣に関する法令の改正等マクロな外的環境が不透明な状況に対応するため、広告配信事業もはじめました。左記の通り、最近になってこれまでとは異なる事業を開始しているため、現在は第二創業期にあると考えられます。今後は、これらの事業基盤を固め、さらなる成長を目指します。



①創業期（過去～現在）

アルファベット付き下線部は前述の知的資産を示します。

< 創業前 >

弊社の創業者で現代表取締役である森は、美容専門学校を卒業後、株式会社アトリエ・エム・エイチへ就職して数年間美容師として就業し、数年間のネット関連販売の個人事業を経て、株式会社リクルート北陸人材総合部署に入社しました。株式会社リクルートでは、採用コンサルタントとして年間 600 名以上の経営者の相談役として従事し、新卒採用実務講座の講演から新卒・中途採用の企画提案を行うと共に、新卒の学生の相談役として相談コーナーを担当しました。B. 株式会社リクルート時代に築いたノウハウと J. 企業とのネットワークは、弊社の創業期を支える知的資産となっています。森は、株式会社リクルートでの業務を通じて採用に悩む地場の中小企業や就職に悩む学生の姿を目の当たりにし、学生の社会進出に対する支援に熱い思いを抱くようになり、弊社を設立することを決心しました（A. 情熱と想像力のある人材）。森は弊社設立の約 1 ヶ月程度前に、株式会社ヴォイスの代表取締役宮川氏と出会っています。森は宮川氏的能力や考え方に好感を抱き、これまで弊社のブランディング面で協力を依頼し、タテマチ大学の設立・運営で連携してきました（K. 株式会社ヴォイスとの連携）。

< 創業後 >

創業当初の弊社は、学生の社会進出支援のひとつとして学生アルバイト派遣を主要事業としておりました（I. 労働者派遣に関する許可）。創業直後に瀬川が入社して学生の為に尽力する従業員が増え（A. 情熱と想像力のある人材）、株式会社ヴォイスのブランディングとプロモーション支援も加わり（K. 株式会社ヴォイスとの連携）、登録学生数や取引企業数が増加しました（C. 石川県最多の登録学生数、J. 企業とのネットワーク）。なお、時給の高さ（他社と比較して 1.2~1.5 倍）も登録学生数が増加した要因のひとつとして考えられます。登録学生数が増加すると、学生への効率的な情報提供方法や個人情報の管理方法の必要性を感じ、E. メール配信システムを導入し G. 情報セキュリティを整備しました。弊社は創業期以降多くの試行錯誤を経験しております。その試行錯誤の成果として、様々なノウハウを構築し、業務の生産性向上・効率化を図ることができました（F. 試行錯誤により構築されたノウハウ）。

第 3 期（平成 20 年 4 月～平成 21 年 3 月）に入ると、弊社の学生リーダーを務めていた橋本が入社しました（A. 情熱と想像力のある人材）。学生アルバイト派遣が軌道に乗りはじめた頃、就職に悩んでい



6. 事業展開（価値創造のストーリー）

る学生を支援し地場の中小企業の新卒採用支援にもなる事業を検討するようになります。そこで立ち上げたのが新卒社員採用支援事業です。学生と企業が恋愛（インターンシップ）を経て結婚（就職/採用）にいたるなら、学生が望む社会進出を支援し地場の中小企業の新卒採用支援にもなると森は想像しました（A. 情熱と想像力のある人材）。学生と企業の両者が望むインターンシップを行うためには、精度の高いマッチングや学生の質の向上が重要になります。そのため、D. 登録学生の教育・評価システムを検討・導入しました。また、学生に社会との交流の場を提供し学生の教育も行うタテマチ大学を株式会社ヴォイスとの協働により開校しました（K. 株式会社ヴォイスとの連携）。なお、タテマチ大学の開校にあわせて、弊社事務所を平成 21 年 3 月にお堅町商店街に移転しております（H. 事務所の立地）。



6. 事業展開 (価値創造のストーリー)

②第二創業期から成長期へ (現在～未来)

アルファベット付き下線部は前述の知的資産を示します。

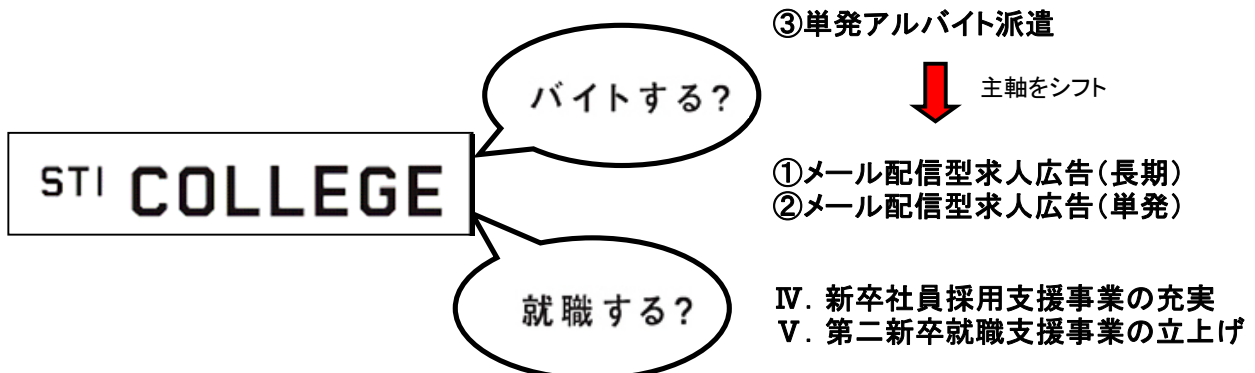
弊社は、学生の社会進出支援のための学生アルバイト派遣を中心に各事業を行ってきました。しかし、最近では、労働者派遣に関する法令の改正等マクロな外的環境が不透明な状況にあります。そこで弊社は、事業の軸を労働者派遣からシフトする予定です。具体的には、これまで労働者派遣事業として行ってきた学生のアルバイトの支援を広告配信という形態にシフトし、さらには、学生の就職支援の充実を図ります。

これまでは、弊社より労働者として学生を派遣してまいりましたが、今後は企業から学生に求人情報を配信し、企業と学生に直接雇用関係を結んでいただきます。



- ① メール配信型求人広告 (長期)
- ② メール配信型求人広告 (単発)

学生の就職支援として、IV. 新卒社員採用支援事業を充実させ、さらには V. 第二新卒就職支援事業を立ち上げることを検討しております。



6. 事業展開（価値創造のストーリー）

< 新卒社員採用支援事業の充実 >

新卒社員採用支援事業を充実させるためには、イ) 従業員の増員、ロ) インターンシッププログラムの充実、ハ) マッチング精度の向上が課題と考えられます。

イ) 従業員の増員

弊社の従業員は、現在、代表取締役の森を含めて3名です（A. 情熱と想像力のある人材）。この人数では、学生アルバイト派遣に時間をとられて当事業の充実を図ることが容易ではありません。アルバイトの支援の主軸を広告配信事業に移すため若干の余力は生じますが、増員が必要なことは否定できません。

ロ) マッチング精度の向上

新卒社員採用支援事業の成否はマッチングの精度に起因しております。そのため、マッチング精度を向上させることが当事業の充実には必要不可欠です。マッチング精度の向上のためには、母数である登録学生数を増員し（C. 石川県最多の登録学生数）、D. 登録学生の教育・評価システムを充実させることが重要です。

ハ) インターンシッププログラムの充実

インターンシッププログラムは、恋愛で言うと日常的なデートや各種イベントに相当します。インターンシッププログラムによっては相手に対する理解度や好感度が変化することが考えられるため、インターンシッププログラムの充実が必要です。

< 第二新卒就職支援事業の立上げ >

弊社は、学生が就職した時点で学生の社会進出支援が終了するとは考えておりません。学生が就職し、一定程度定着するまでは学生の社会進出支援を行うことが重要であると考えております。そこで、第二新卒の就職支援事業の立上げを検討しております。離職率が高まり、雇用の流動性が高まっている現状、現場でのヒアリング等から第二新卒の就職支援に対する需要は比較的高いことがみうけられます。当事業を行うことで卒業後の支援も充実していることが競争優位性となり、登録学生数の増加が期待できます（C. 石川県最多の登録学生数）。当事業を行ううえで重要なことは、ニ) 現職者のネットワークを作ること、ホ) 卒業を終期とした学生との契約の期間を延長すること等が考えられます。



6. 事業展開（価値創造のストーリー）

③今後強化すべき知的資産

下表は、弊社知的資産の現状を「業績に対する影響度」と「満足度」で分析したものです。「業績に対する影響度」は知的資産の弊社の業績に対する影響度を主観的に相対評価した値です（値の和が100となるように評価しました）。「満足度」は、各知的資産を1～5の5段階で評価した値です（「5」が最も満足度が高い評価です）。「努力指数」は、「業績に対する影響度」を「満足度」で除した値であり、この値が高い知的資産は今後強化すべきものと考えられます。

弊社が今後強化すべき知的資産は、下表から、C. 石川県最多の登録学生数、D. 登録学生の教育・評価システム、であると考えられます。弊社の知的資産の連鎖図をみると、これら2つの知的資産はそれぞれ相乗効果を発揮しやすい関係にあり、「精度の高いマッチング」、「質の高い学生を派遣」、「多数の派遣も可能」、「短納期」という価値を創造しております。これらの価値は、今後弊社の主要事業と考えている①メール配信型求人広告（長期）、②メール配信型求人広告（単発）IV. 新卒職員採用支援事業の競争優位性を築くために必要不可欠な価値です。また、努力指数は比較的高くはないですが、前述「取引企業数と登録学生数の増加による正のスパイラル」や取引企業が弊社の売上の源泉であること等を勘案すると、J. 企業とのネットワークも今後強化すべき知的資産と考えられます。

	業績に対する 影響度		満足度		努力指数
人的資産					
A. 情熱と想像力のある人材	5	/	3	=	1.67
B. 株式会社リクルート時代に築いたノウハウ	5	/	2	=	2.50
構造資産					
C. 石川県最多の登録学生数	25	/	1	=	25.00
D. 登録学生の教育・評価システム	35	/	1	=	35.00
E. メール配信システム	5	/	3	=	1.67
G. 情報セキュリティ	5	/	4	=	1.25
H. 事務所の立地	10	/	4	=	2.50
関係資産					
J. 企業とのネットワーク	5	/	3	=	1.67
K. 株式会社ヴォイスとの連携	5	/	2	=	2.50

※業績に対する影響度は合計を100とし、弊社代表取締役の主観で分配しました。

※満足度は、1～5の5段階で弊社代表取締役が評価しました（5が最も満足している）。

※努力指数は、業務に対する影響度と満足度の商であり、値が高いほど今後注力すべき知的資産であることを意味しています。

今後、知的資産の強化を図るためにそれぞれに対して KPI を定めて目標を設定いたします。KPI (Key Performance Indicators) は重要業績評価指標といわれ、非財務情報を客観的な数値に表現して評価しやすくするためのものです。知的資産は無形の非財務情報であるため、特に注力すべき知的資産は KPI を定めて評価する必要があります。



6. 事業展開（価値創造のストーリー）

< KPI（重要業績評価指標） >

知的資産	KPI	現在	3年後
C. 石川県最多の登録学生数	登録学生数	2,771名	4,800名
	1、2年生の構成割合（12月のデータ）	30.9%	40%
J. 企業とのネットワーク	取引先企業数	115社	300社

※現在：Cは平成20年12月1日現在、Jは平成21年3月現在です。

C. 石川県最多の登録学生数

C. 石川県最多の登録学生数の KPI には登録学生数と 1,2 年生の構成割合を設定しました。平成 20 年 12 月 1 日現在、登録学生数は **2,771 名** ですが、3 年後の目標を石川県の大学生数の 10%である **4,800 名** と設定します。

学生の社会進出をできる限り支援するためには、学生の就職活動が盛んになる以前から弊社とお付き合いさせていただくことが重要かと考えます。アルバイトやタテマチ大学を通じて社会と交流し、社会進出に必要なスキル等を磨いた上で、新卒採用インターンシップを行い、企業と恋愛結婚することが理想と考えられます。そこで、1,2 年生の登録学生数を多し、より多くの学生に充実した支援をさせていただきたいと考えております。具体的には、現在 1,2 年生の構成割合 **30.9%** ですが、3 年後の目標を **40%** と設定します。

J. 企業とのネットワーク

前述「取引企業数と登録学生数の増加による正のスパイラル」でもありましたとおり、取引企業数が増加すると学生の利便性が高まり、登録学生数が増加します。登録学生数が増加すると、多数の派遣、短納期、質の高い学生の派遣、マッチング精度の向上が期待され、取引企業数がさらに増加します。取引企業は弊社の売上の源泉でもあるため、取引企業数の増加は重要です。平成 21 年 3 月現在 **115 社** ある取引企業数を 3 年後には **300 社** まで増加させます。

今後は上記 KPI の数値を高めて、**精度の高いマッチング**、**質の高い学生を派遣**、**多数の派遣も可能**という価値を向上させ、業績の向上を目指します。



7. 会社概要

社名	STIカレッジ株式会社
設立	2006年4月
資本金	300万円
所在地	〒920-0981 石川県金沢市片町一丁目12番23号 タテマチ大学内
TEL	076-263-3616
FAX	076-263-3617
E-mail	info@sti-collage.com
URL	http://www.sti-college.com/

沿革

2006年 4月 石川県金沢市片町のneo.tvの6階にて有限会社として設立。
登録学生数は約1,200名。

2007年 4月 株式会社に改組。登録学生数は約1,700名。

2008年 4月 登録学生数が約2,700名になる。

2009年 3月 石川県金沢市の堅町商店街に移転。

タテマチ大学開校。



8. 知的資産経営報告書とは

< 意義 >

「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、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いたしました。

< 注意事項 >

本知的資産経営報告書に掲載しております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、弊社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘る弊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、これらの記載する内容などを変更すべき必要を生じることもあり、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、本報告書に記載した内容や数値などを、弊社が将来に亘って保証するものではないことを、充分にご了承願います。

この知的資産計画書は下記4士業の監修により作成いたしました。

株式会社迅技術経営もちや事業部所属士業(50音順)

行政書士	勝 尾 太 一
中小企業診断士	佐々木 経 司
中小企業診断士	西 井 克 己
弁理士	横 井 敏 弘

本報告書に関するお問い合わせ先

STIカレッジ株式会社 代表取締役 森 進之介（もり しんのすけ）

〒920-0981 石川県金沢市片町一丁目12番23号 タテマチ大学内

TEL:076-263-3616 FAX:076-263-3617

E-mail:info@sti-collage.com

