

知的資産経営報告書2009



登録有形文化財
(登録：第134001号)

TOP Tactics and Operations for Profit Business Support

利益(Profit)を生み出すための
戦術(Tactics)と運用(Operations)。
クライアントのビジネスを
トータルにサポートします。



トップ・ビジネスサポート株式会社

目次

1. 社長からみなさまへ.....	3
2. 経営哲学	4
3. 事業概要	5
4. 事業環境	8
5. これまでの事業展開	10
6. 当社の強み	15
7. 今後の事業展開	21
8. 会社概要	27
9. 知的資産経営報告書とは	28

1 社長からみなさまへ

当社は来る2010年(平成22年)7月に創業40周年を迎えます。

自分の若さと挑戦魂を抛りどころに、未来の可能性を信じ、とにかく「事業」というものの真実を知ろうとスタートした事業歴、それもこうして40年になろうとしています。

創業時をふりかえりますと、大きな野心ということではなく、自己の力を試してみたい、事業を起こすことに努力して挑戦してみたいとの一念で、今日まで歳月を重ねてまいりました。

この間、幾多の体験から学び得たことは、「企業はあらゆる環境に左右される生きもので、その時代の変化に適合しつつ、事業体もビジネスモデルも、その時代とマーケットニーズに合わせていかねば、次は無い」ということでした。

そこで次世代のビジネスを見据え、2002年(平成14年)4月に、これまで経営コンサルティング、不動産とその再活用で数多くの実績を誇る「トップコンサルタント株式会社(TCC)」と、企画・デザイン・印刷・広告等を幅広く手がけた「株式会社エヌピーコミュニケーションズ(NPC)」を合併させ、顧客の多様なニーズに対応できるビジネスサポート会社「トップ・ビジネスサポート株式会社」を新発足いたしました。

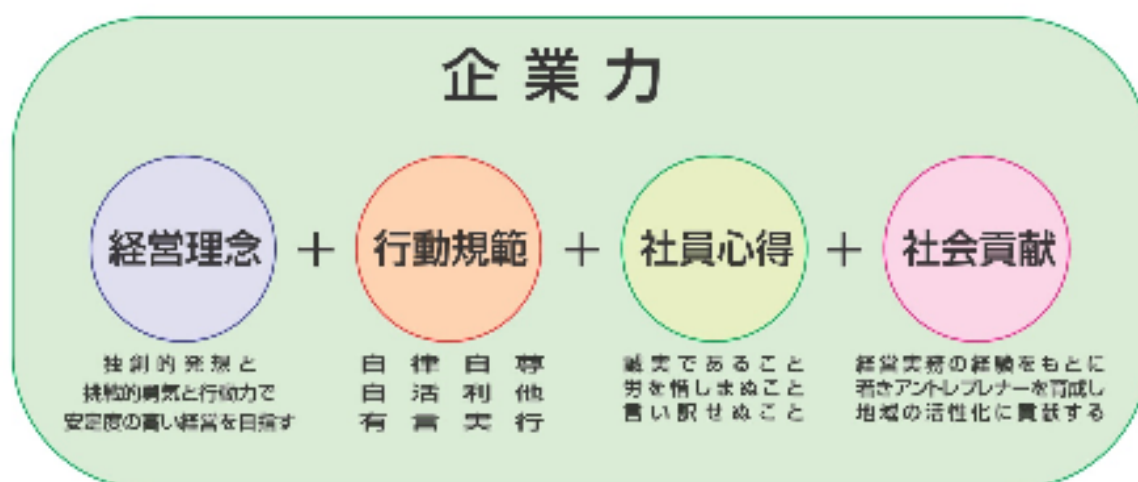
時代もビジネスも混迷の度合いをより深めて出口の見えない状態が続いている状況下では、これまでの経営手法や発想は通用せず、企業として生き残りをかけた新発想と経営改善の努力がますます求められます。「トップ・ビジネスサポート株式会社」は、企業経営者の皆様に、この試練の時代を乗り越える方法、また厳しいサバイバル競争に打ち勝つ戦略を、具体的かつ最適なアドバイスをしてまいることこそ、私たちの責務と考えます。



トップ・ビジネスサポート株式会社
代表取締役 塩原勝美

2 経営哲学

「時代の眼」で変化に対応し、幅広く、グローバルにビジネスをサポートする。



当社は、1971年(昭和46年)創業以来40年近く、昭和・平成の経済激動の中で事業を展開し、なによりも安定度の高い経営を標榜し今日に至ります。

従来より経営とは「自己責任・自助努力」が原則であることの認識に立ち、安易に他を頼らず、なにごとにも「リスク」を自らが負う気概で事業にあたり、そして「チャンス」をものにして時代の変革と共に多方面の事業展開をしてまいりました。

企業の成長要因は他社に優る独自性や創造性が必須です。その上に全社員が現状に甘んじない常に挑戦魂を持ち、強く行動する意識の継続を大切にする志が大切です。そしてその結果どのような不測の事態があろうとも揺るがない経営基盤がなされるのだと思います。

当社では、図のような経営理念と行動規範を基にした経営及びビジネスモデルの構築とその具現化に努めています。

それらを平易に解説しますと、事業経営は、マーケットの動向や事業環境の変化に適応して、自社の事業体もビジネスモデルを変革させていかなければならないと理解しています。一方、事業の安定と発展を図るために来るべき時代を見据えた新たなビジネスモデルを模索し、その実現化に努めていく必要があります。企業は常に経営革新を求められ、時代の変化に合わせた柔軟かつ鋭敏な対応力が求められているのです。

また、ビジネスを展開していく上で情報の量と質は大きな要因ですので、その情報をもたらせるのは多方面で活躍する優れた人たちであることから、このような人たちとのより深く円満な関係維持のために日夜努めています。

当社の日々の活動は、中小企業が生き抜くために必要とされる、間断ない経営革新に挑戦する企業の一つのあり方であると考えています。

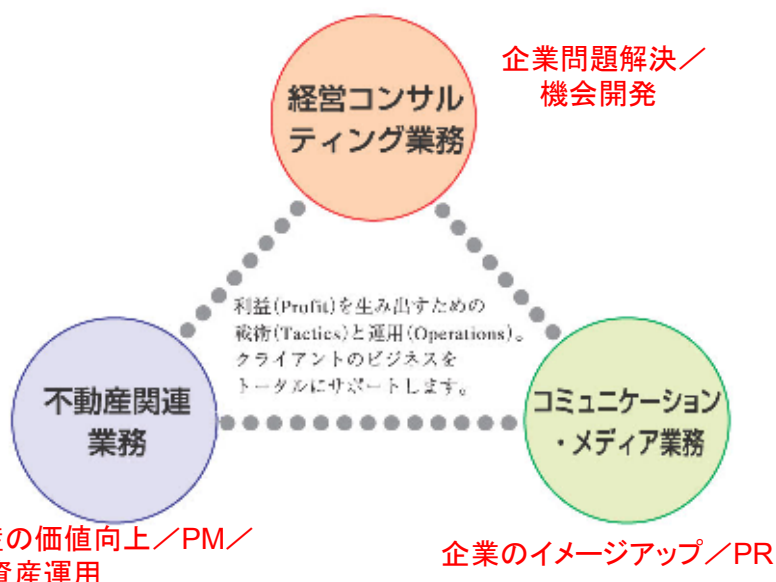
社長の塩原は、サラリーマン時代、起業した時、そして現在までの40年間を、千代田区神田・秋葉原の地で活動してまいりました。

この地を「第2のふるさと」と考える塩原は、この地で起業する若きアントレプレナーを「生み・育てる」ことこそ、同地域の活性化につながるとの熱い想いで、自らの実体験を基に、若きアントレプレナーへの経営実学の指導に力を注いでいます。

3 事業概要

3-1 事業内容

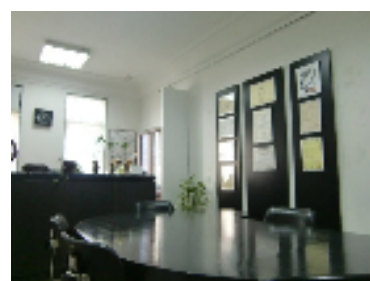
当社は1971年(昭和46年)創業以来、クライアントの皆さまへのビジネスサポート業務(経営コンサルティング、不動産関連、コミュニケーション・メディア、その他)に特化して、タイムリーでより価値のあるサービスを提供してまいりました。今後とも永年の経験と実績をもとに、なお一層の努力、精進をしてまいります。



クライアントの満足・価値創造に貢献する一貫したビジネスサポート

経営コンサルティング業務

- ・事業経営における全般事項
(起業・創業(START)から事業(経営)継承、相続問題及び事業整理(EXIT))
- ・総合管理(経営戦略、経営管理)
- ・財務管理(ファイナンス、財務会計)
- ・クライシス・マネージメント(危機管理・コントロール)
- ・インベストメント全般事項(金融資産、実資産、その他)
- ・その他関連



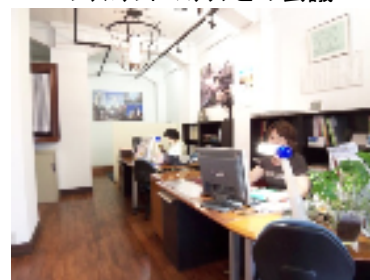
応接・相談室



コンサルタント・スタッフとの会議

不動産関連業務

- ・不動産(実資産)の所有・投資・活用のコンサルティング
- ・不動産の処理に関するコンサルティング(競売、任売)
- ・不動産の売買・賃貸・仲介・管理
- ・リースマンション(ビジネスマンション[®])の管理・運営
- ・ビルメンテナンス、リフォーム
- ・その他関連



不動産関連事業部の店頭

コミュニケーション・メディア業務

- ・企画・デザイン・制作・広告・印刷コミュニケーションツールのデジタル制作
- ・マーケティング戦略(CI・VI・販売計画)
- ・創立記念日等のイベント・パーティーの企画・立案と実務
- ・映像・ホームページの作成
- ・スペースデザイン
- ・コミュニティボード(町内会掲示板)の広告業務
- ・その他関連



コミュニティボード

3-2 沿革

創業期

発展期

転換期

革新期

●1971年、(株)ナショナルプレスを設立。
企画・デザイン・印刷を主たる業務に、千代田区神田駿河台にて事業をスタートする。

●1985年、創立15周年。文京区湯島4丁目にビルを購入。日本デザイン連合体のクリエイターとの連合組織を構築し、Creative & Communication(CC Center)をコンセプトに運営(現第3KSビル)。

●1990年、CIを導入し、(株)エヌピーコミュニケーションズに社名変更。映像・HP作成、スペースデザイン等に業務を拡大。

●2000年、創立30周年を記念し、小冊子「ロマンと算盤と」を刊行。得意先、関係者へ配布。

●1977年、(株)グループ・エヌピーを設立。
印刷業界の先々の環境変化をいち早くキャッチし、事業ポートフォリオの安全性確保のために、経営・不動産コンサルティング・ビル経営業務をスタート。同年、神田淡路町2丁目に第1KSビルを購入(現在の本社ビル)。

●1982年、神田淡路町1丁目に第2KSビルを購入。

●1986年、千葉県我孫子市船戸に、人との出会いの場(ゲストハウス)として本格的数寄屋造りの日本家屋「我孫子山荘」を購入。

●1989年、新宿区天神町に第4KSビルを購入。

●1995年、CIを導入し、トップコンサルタント(株)に社名変更。不動産活用のニュービジネスを展開。

●1998年、不動産活用ビジネスにおいて、事務所ビルをマンスリーマンションに用途転換(コンバージョン)。ビル不況の対応策としてNHK・TV「おはよう日本」ビジネストレンドで紹介される。

●2002年、全事業の整理・統合・再構築のため2社を合併させ、トップ・ビジネスサポート(株)に社名変更。同年、コミュニティボード業務を開始。

●2003年、本社である第1KSビルが千代田区の「景観まちづくり重要物件」に指定される。同年、経営トップの人脈づくりと啓発のための「たんぽぽ・師友会」を発足。

●2004年、(株)新エネルギー新聞社設立。専門紙「新エネルギー新聞」の月2回の定期発行を開始。

●2005年、第1KSビルが文化庁「登録有形文化財」に指定される。
同年5月、秋葉原・神田地域活性化プロジェクト発足。第1KSビルをプロジェクト実施要領に合致させるため大幅に改修(リノベーション)。SOHOオフィス、ミーティングルーム等を設置。若手起業家のための起業・創業塾の開設を準備。同年11月、地域ポータル「aki-kan」(<http://www.aki-kan.jp>)を開設。

●2006年、秋葉原と神田を変革と伝統の新たな街として位置づけ、地域での若手のビジネス支援プロジェクトを推進。会社創立35周年を記念して、小冊子『アントレプレナー45人の私が起業・独立を決意した日』を出版。都立高校200校余に贈呈
同年7月、モバイル型地震波検出警報装置を、ベンチャー企業と共同開発(2008年10月、特許を取得)。

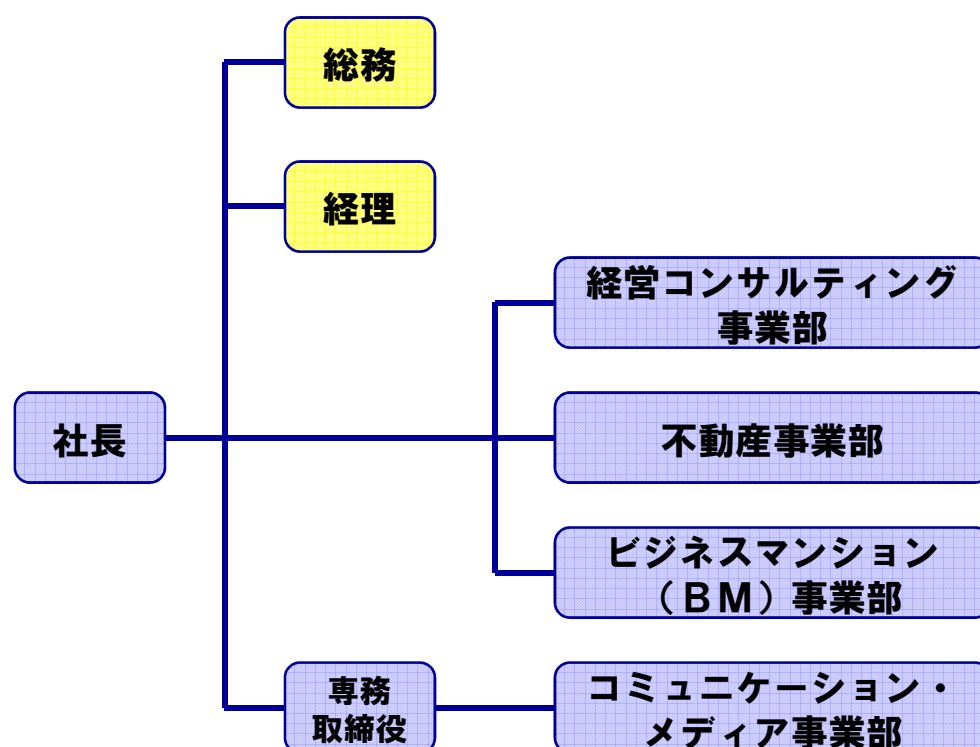
●2007年5月、モバイル型地震波検出警報装置事業の営業・販売において、東京都経営革新に係る承認(19産労商支第228号)を受ける。

同年9月、当社の一連の活動がテレビ東京「出没! アド街ツク天国」にて放映される。神田淡路町特集で第1位にランクアップ。同年、「不動産よろず相談室」を開設。

●2008年10月、秋葉原・神田地域活性化プロジェクト「aki-kanサイト」に掲載してきた「起業アドバイザー便り」を冊子として刊行。関係者へ配布。

●2009年、「不動産よろず相談室」のサービスにより専門性を付加した「相続対策支援センター」を開設。

3-3 組織体制



当社では先に述べた3つの業務を4つの事業部に編成しております。

●経営コンサルティング事業部

クライアント企業の外部環境の変化の対応策、経営上のあらゆるリスクの克服を含めた経営コンサルティング業務のほか、新規事業開発も担当。「相続対策支援センター」やアントレプレナー支援等の経営コンサルティングを行っている。

●不動産事業部

不動産関連業務のうち、地域に密着した不動産業務(売買と賃貸の仲介)を担当。秋葉原・神田地域のポータルサイト「aki-kan」の運営も行っている。

●ビジネスマンション (BM) 事業部

不動産関連業務のうち、ビジネスマンションの運営を担当。女性スタッフ中心にきめ細かい対応で運営を行っている。

●コミュニケーション・メディア事業部

コミュニケーション・メディア事業(印刷関連業務およびコミュニティボード関連業務)を担当。主に、顧客の情報発信ツールの制作に関する企画・営業を行っている。社内には、企画・営業担当者のほかに、社内デザイナーを抱えている。また、コミュニティボード担当者が配置されている。

このほかに、管理部門としての総務と経理が担当者として配置されています。人員は社長を含めて11名(パートを除く。2009年11月現在)と少数精鋭主義をもとに、社員が多数の部署を兼務しております。

4 事業環境

印刷関連業務から出発した当社が、経営コンサルティングや不動産関連業務に進出した理由は、事業環境の変化にあります。安定度の高い経営を目指すという経営哲学に基づき、事業ポートフォリオを築き上げてまいりました。当社が関わってきた業界が、時代とともにどのように変容を遂げてきたかについて、以下に述べさせていただきます。

●印刷業界の動向

当社の前身である(株)ナショナル・プレスは1971年(昭和46年)の創業時、企画・デザイン・印刷を主たる業務として事業をスタートしました。

当時、欧文書類の需要増加を見込み、外資系企業等を顧客に印刷業務を開始。米国IBM社製の欧文タイプライターを導入し、ベテラン植字工の手作業から英文タイピストを活用した方法へと業務の革新を図りました。これにより、従来の印刷手法に比べて圧倒的な高品質・短納期を実現し、他社にはできない高付加価値の印刷業として、事業を波に乗せることができました。

その後、上場企業、各種団体、学校と多数の手堅い顧客を獲得し、順調に業績を伸ばしてきました。しかしながら、社会全体のデジタル化が進み高機能パソコンプリンターの出現で、専門職の領域を発注側サイドの一般社員が処理できるレベルまで押し下げ、印刷物そのものの需要規模は次第に減少し、供給過多・過当競争の時代となりました。

印刷業界の今後を考えると、情報発信ツールとしての印刷物の役割はより高度化を求められており、インターネットや映像メディアとの連携など、ITの活用によるサービス価値の一層の向上が求められています。

また、デジタル化、IT化に伴い、情報セキュリティに関するリスクも高まっており、企業の総合的なガバナンス力が求められて来ました。

さらに、今まで印刷物がサポートしてきた顧客の業務プロセスを、別の形でサポートする方法を考えることも印刷業革新の一つの方向性です。そして、提供してきたサービスのもつ本質的な価値を見極め、事業そのものを根本的に革新する必要性に迫られています。

●マンスリーマンション・ゲストハウス業界の動向

我が国におけるマンスリーマンション事業は1960年代頃に始まりました。運営主体は不動産賃貸業者が行うケースが多く、入居にあたっては事前申し込みや審査を行うのが通例です。しかしながら、敷金・礼金等の初期費用がかからずに、中期的な住まいを利用できるサービスとして人気があり、都市部では長期出張などのビジネスパーソンが活用するほか、近年では観光地における観光客の利用も増加しています。

当社では、バブル崩壊後の1990年代のビル不況を逆手にとり、オフィスビルからのコンバージョンの形でマンスリーマンション事業に参入し、独自に「ビジネスマンション」と命名、商標登録しました。当社のビジネスマンション内には、共用部を有するゲストハウス・スペースを用意しています。ゲストハウス事業はここ1、2年、急速に市場が拡大しており、2008年版「ゲストハウス白書」によると、住人の69%が女性、年齢構成では20代後半の入居者の比率が最も多く、セキュリティの高さや入居者同士の触れあう場があることによる生活の楽しみの面から人気を得ています。

このような背景には、人材派遣による中期契約形態の女性ワーカーの都市部における増加があると考えられ、今後もこのニーズは拡大すると考えられます。当社においても、女性専用フロアを設ける、鍵をオートロックにする、防犯カメラを取り付ける等の対応により、女性専用ゲストハウスの稼働率は90%程度を確保しています。

●不動産業界の動向

2008年(平成20年)秋の金融危機を発端に不動産業界は全国的に不振に陥り、地価も下落傾向にあります。2009年(平成21年)1月時点の地価公示も全国平均で対前年比3.5%下落してます。住宅地、商業地ともに対前年比で減少しています。これに併せて、資金繰りの悪化等を理由に破綻に追い込まれる中堅不動産会社も出現しており、当部門としても、例外でなく厳しい経営環境にさらされていると考えてます。

当社の不動産賃貸業務においては、地域の起業家育成に関連したオフィスビルの賃貸を主体としておりますが、この分野においては、2009年(平成21年)2月末時点での東京都心部におけるオフィスビルの空室比率は5.60%と増加傾向にあります。

また、当社では協力会社との連携により、競売物件取引や事業承継コンサルティングをからめた不動産取引も手掛けています。特に、中小企業経営者が所有する中規模オフィスビルについては、事業承継が困難なために手放したいと考える高齢のオーナーも多く、専門家との連携力のある当社にとってはビジネスチャンスのある分野であると考えます。そのため、当社では、秋葉原・神田地域の中小オフィスに的を絞って、コンサルティングをからめたソリューション型の不動産ビジネスに注力して精微いたしております。

●秋葉原・神田地域の動向

長らく電気街として知られた秋葉原地域は、1990年代以降、若者のサブカルチャーを牽引する街へと変貌を遂げました。フィギュアやアニメなどに関連するホビーショップが増加し、「アキバ系」といわれるオタク的な若者が集まる街として、注目を浴びています。

2005年(平成17年)には、つくばエクスプレスが開通し、駅前にはヨドバシカメラマルチメディアAkibaが開店。これに伴い中規模家電販店が淘汰され、さらに、秋葉原地区開発計画の進行とともに街の様子は一変し、さまざまな若者が集う街へと急激に変化しています。

神田地域は、明治時代から商業街として栄えた地区で、戦災を免れた近代建築も一部には残されており、日本の商業文化の推移を垣間見ることができる街でもあります。当社本社ビルである第1KSビルもそのような由緒ある建築物の一つとして、登録有形文化財に指定されました。

このような秋葉原・神田地域ですが、しばらくは若者の街として、また商業街として発展すると考えられます。そこで、当社では、若きアントレプレナーとの連携も視野に入れ、SOHOオフィスや地域ポータルサイトの運営などにより、ビジネス拠点としての、この地域の情報発信を行うことに力を入れています。



■近年再開発された秋葉原駅周辺の超高層ビル群。かつての電気街のイメージからすっかり様相が変化し、近年では、若者が集うサブカルチャーの街としての地位を確立している。



■秋葉原地域の商業活性化の企画・運営会社のベンチャー企業である樹クロスブリッジを支援。経営指導と共に人脈の紹介など多岐に亘るサポートを継続してる。

5 これまでの事業展開

5-1 過去の経営方針・経営戦略

●創業期

- 方針**
- ・付加価値の高いビジネスを行う
 - ・経営の安定化を目指し新たなビジネスモデルを追求する

当社の創業は、社長の塩原勝美が、1971年(昭和46年)7月に企画・デザイン・印刷を主たる業務とする(株)ナショナルプレスを設立したところに端を発します。群馬県前橋市から就職のために上京、初めてのサラリーマン生活のスタートはN証券で、JR神田駅前の神田支店に営業職として配属されました。そして慣れない東京での営業活動は夜討ち・朝駆けの奮闘努力の毎日が続きました。しかし、大企業の人事制度は個々の努力、精進をも顧みず、カテゴリーとしての「モノ」的な評価が優先することに大いに落胆し、種々思い悩んだ末についに身を引くことになりました。

その後、支店勤務時代の最優良顧客先の営業統括者として転職しました。しかし、そこでは当初の予想に反し中小企業の経営者としての公私混同や企業家精神の欠如といった閉鎖的な面がやたらに目について嫌気が差してきました。

では次はどうするか？そう考えた時、これまで大企業も中小企業も勤めたのだから、あとは「自分で商売をしてみたい」と一念発起、自ら起業することを決意しました。当時より我が国の国際化の動向を意識して、国内および海外向けの印刷物を創る目的で「ナショナルプレス」を創立、従来の欧文の印刷における文字組版部門にフォーカスを当ててビジネスを始めました。その当時開発された米国IBM社製の欧文タイプライターをいち早く導入し、ベテラン植字工の手による作業から英文タイピスト活用によって、スピード、コスト面からも断然優位に立つビジネスモデルでスタート致しました。



■創業時のオフィスがあった柳ビル。2階の2部屋で事業を開始した。

●発展期

- 方針**
- ・得意先・取引先との信頼構築とネットワーク強化に取り組む
 - ・決定権を持った人（トップ）と仕事をする
 - ・決めた仕事をきちんとやり続ける

印刷関連業務は労働集約型産業でもあり収益性の限界は見えています。またデジタル化の技術革新、パソコンの普及等により、印刷業界そのものが淘汰の波に揉まれ、マーケットそのものが縮小していくこともすでに予想されました。そこで、経営の安定化を目的に、経営・不動産コンサルティング、ビル経営業務を行う(株)グループ・エヌピーを設立。第1KSビルを購入・活用し、新たな事業の基礎づくりに取り組み始めました。1980年代に入り、二つの会社は相次いで3棟のビルを購入。自社所有物件を確保することで、企業基盤をより強固にしました。

(株)ナショナルプレスは、CCN(Corporate Communication Network)構想「企業・組織体の対外内・広報全般を効果的にクリエイトする」を標榜し、企業や組織のコミュニケーション活動の総合サポートネットワークの構築を目指し、業界団体や関連会社との連携を広げていきました。この時代に築き上げた多くの取引先とのネットワークや信頼関係は、現在の業務において、有用な知的資産になっています。

得意先や取引先との人間的な信頼関係の構築については、この時代最も力を入れ、葉書の裏面に月別のカレンダーを印刷した「暦葉書」は1978年から1988年まで10年間毎月、得意先・取引先に送付しました。自社の土曜日の休業日を知らせる目的で始められた暦葉書の表面には、社長塩原が経営者と心に過ぎる思いを綴った300字程度の随想を印刷し、これが同社の経営姿勢や社長の思想を伝えるツールになっていきました。当時、月刊誌「近代中小企業」に当社のこの活動が掲載された際にも、取材記事中、社長の塩原は「こんな小さなことですが、毎月遅れずにきちっと送っていくことも、確かな信用になっていくのではないのでしょうか」と考えを述べており、当社の「決めた仕事をきちんとやり続ける」という信頼構築のための基本方針がここでも表されています。「暦葉書」の送付は10年を迎えるまで続けられ、社長塩原が執筆し続けた随想は、2000年に創立30周年を記念した小冊子「ロマンと算盤」として刊行しました。



■10年間、得意先・取引先へ送り続けた暦葉書。表面には社長の書いた随想、裏面のカレンダーには休業日が印刷されていた。



■2000年の創立30周年記念に刊行された「ロマンと算盤と」

1990年(平成2年)には、(株)ナショナルプレスを(株)エヌピーコミュニケーションズ(株)に社名変更。印刷業界の急激な環境変化を捉え、CI・映像・HP製作、スペースデザイン等にまで業務を拡大し、印刷需要の急激な減少への対応を試みました。

一方、1995年(平成7年)に(株)グループ・エヌピーをトップコンサルタント(株)に社名変更。「決定権を持つ経営トップに付加価値の高いサービスを提供する」ことを経営方針に据え、「トップ」の文字を社名に挿入。この経営方針は、創業時より社長の塩原が大切にしていたものであり、(株)ナショナルプレスは、下請け的な仕事は行わず決定権を有する人即ちトップと取引をしたいという考えのもと、創業したものでもありました。この精神は、現在のトップ・ビジネスサポート(株)にも引き継がれております。

トップ・ビジネスサポート(株)は、より経営コンサルティングの色合いを強めた不動産活用ビジネスを目指しました。バブル崩壊後の90年代、遊休ビル活用のニュービジネスとして、事務所ビルをマンスリーマンションに用途転換するコンバージョンの提案と実施を手掛けます。自社ビル3棟(第2・3・4KSビル)のほか、他社所有物件をリースし、国内外から東京に中期滞在する方向けのリーズナブルな生活拠点として活用を始めました。同社ではこれを「ビジネスマンション」と命名し、商標登録を済ませ、現在もその権利を引き継いでおります。この試みはビル不況の対応策としてNHK・TV「おはようニッポン」のビジネストレンドでも紹介され、注目を浴びました。

このような経験からくる不動産活用に関するコンサルティングのノウハウは、現在の経営コンサルティング業務に有用な知的資産として生かされています。

●転換期

- 方針**
- ・地域密着により付加価値の高い情報・商品を提供する
 - ・地域の起業家を育て地域の発展に貢献する

2002年(平成14年)、全事業の整理・統合・再構築のために、(株)エヌピーコミュニケーションズとトップコンサルタント(株)を合併し、現在のトップ・ビジネスサポート(株)として再出発しました。

経営の一層の安定化を目指して、同年、知人の会社から権利を譲り受ける形でコミュニティボード事業を開始。都内にある町内会掲示板の設置・メンテナンスのサービス、掲示板内の広告スペースの提供などを主たる業務に、新事業として立ち上げました。現在は都内とその周辺に10,000基ほどの掲示板が設置されており、専任者を配置して業務に当たっています。

2005年(平成17年)、秋葉原・神田地域の不動産の売買、賃貸の仲介業務の拡大を目指して、秋葉原・神田地域活性化プロジェクトを発足。特にこの地域で起業する若者をターゲットに、経営に有用な情報と活躍の場の提供を目指した活動を開始しました。同年、文化庁「登録有形文化財」に登録された第1KSビルを改修し、SOHOオフィス、ミーティングルーム等を設置、地域の起業家の情報発信基地として位置付けました。

また、インターネット上にこの地域で起業する人たちを支援する地域情報ポータルサイト「aki-kan」を開設。刻々と変化する地域情報を専任のインスペクター(調査員)を配置して収集、発信するほか、経営コンサルティングを手掛ける社長自らの若き起業家へのメッセージを「起業アドバイザー便り」として掲載開始、現在でも月1回のペースで定期的に続けています。



■秋葉原・神田地域活性化プロジェクトの情報発信拠点となっている第1KSビル。SOHOオフィスなど、地域の起業家が活用できるスペースを備えている。2005年に文化庁「登録有形文化財」に登録され、夜間はライトアップされるなど地域文化を代表する建造物として注目を浴びた。

●革新期

- 方針**
- ・ 自主的に考え行動する人材を育成する。
 - ・ 専門家の連携によりワンストップ体制で総合的経営コンサルティングを提供する

2006年(平成18年)、当社はベンチャー企業と共同でモバイル型地震波検出警報装置を開発しました。同装置の営業・販売において、2007年(平成19年)には東京都知事から新事業創出促進法に基づいた経営革新計画の承認を受けました(19産労商第228号)。2008年10月(平成20年)には、同装置について特許査定(Ref.no.p265339)を受け、現在は共同開発者との連携のもと、事業化の準備を進めています。

このような新規事業は、今後も新たなビジネスチャンスを見出し、より一層の事業基盤の安定化を目指したいと考えています。

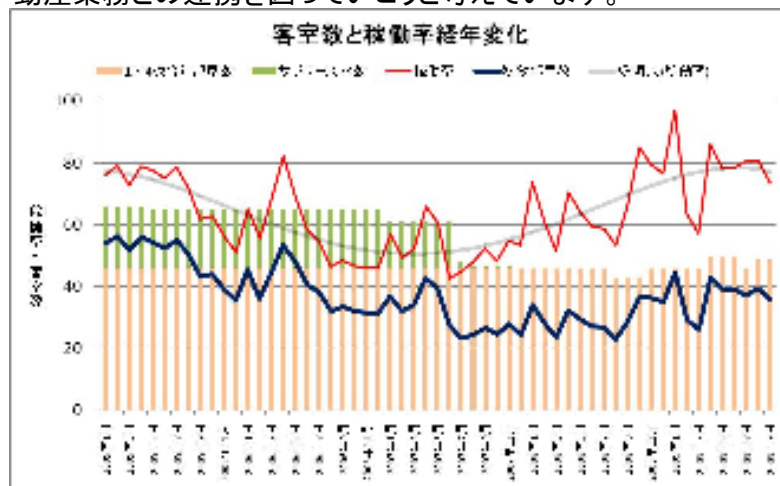
不動産関連業務においては、ビジネスマンションの稼働率が2005年(平成17年)から低下し始め、2007年(平成19年)には50%に低迷するという苦しい状況に陥りました。その背景には、都市部において大手資本経営等のマンスリーマンションが増加したこと、清潔でリーズナブルなバジェットホテルの業態が定着し、近隣にも増加したこと、などが挙げられます。

そこで、2007年(平成19年)にリース物件をオーナーに返却し、所有室数を70室から50室にまで縮小し、自社所有物件のみでビジネスマンションの運営を続けることに方針転換を図りました。このため、よりリーズナブルな価格を設定することが可能となり、現在の稼働率は80%前後まで回復しています。

今後は、より魅力ある安全安心な住居と行き届いたサービスの提供で、リピート率を高め、稼働率の一層の向上を目指したいと考えています。

現在、ビジネスマンション業務、不動産賃貸の仲介業務は女性スタッフ中心に運営しています。不動産関連業務においては、女性ならではのきめ細かい心配りが生かされるチャンスも多く、これらの人材の持つ顧客対応力は当社にとって今後も重要な知的財産であると考えております。これは社長塩原が今後の事業承継の方向性を模索する中、自分がすべて行わずとも運営できるビジネスモデルを確立していくために、自主的に考え行動する人材を育成してきた結果です。

経営コンサルティング業務においては、2007年(平成19年)に経営士・税理士・行政書士・一級建築士の連携にて「不動産よろず相談室」を開設しました。主に、秋葉原・神田地域に自社ビルを所有する中小企業経営者を対象に、事業承継等に関連して不動産の活用と経営のコンサルティングを行うものです。2009年(平成21年)には、弁護士、社会保険労務士、司法書士を加え、「相続対策支援センター」と名称を変更し、より広い範囲の相談に対応できるワンストップ体制を整えました。M&Aや経営承継など、近隣のビル・オーナーや中小企業経営者のサポートを通して、不動産業務との連携を図ってこうと考えています。



■ビジネスマンションの部屋数、稼働率、稼働部屋数の推移。2007年にリース物件を手放し、部屋数を縮小。低下していた稼働率を回復させ、稼働室数も徐々に増加している。



■「相続対策支援センター」の専門家が連携して、中小企業経営者の相続対策等のワンストップ体制で支援を行っている。

5-2 事業実績

●経営コンサルティング業務

○小冊子「アントレプレナー45人の私が起業・独立を決意した日」

2006年(平成18年)、社長塩原は朝日新聞に掲載された、コラムの一文に目を留めました。全国高校ラグビーで優勝した高校生の写真とともに、起業家を目指したいというその夢が掲載されたものです。記事中彼は、自分の目標は、当時マスコミで話題をさらっていたL社のH社長であると話していました。

しかし、その一週間後、L社に捜査の手が入り、H氏は逮捕されます。この出来事を通して、塩原は今だ知識が浅いこれからの世代の若者たちに「起業とは何か、経営とは何か」を伝えなくてはならないという問題意識を強め、創立35周年記念事業として、当小冊子を刊行。都内200校の公立高校の校長と図書室にと各校2冊づつを贈呈いたしました。

作成にあたっては、自身の力で起業し独立している企業家の友人起業家に塩原自らが手紙を書き、ご自身の起業の経緯の執筆依頼を行いました。当冊子は45人の起業家から寄せられた原稿をまとめたものであり、経営コンサルティング業務における起業家支援活動の一環として取り組んだものでもあります。



■「アントレプレナー45人の私が起業・独立を決意した日」

○起業アドバイザー便り



2005年(平成17年)、当社が立ち上げた秋葉原・神田地域活性化プロジェクトの活動の一環として、運営している地域ポータルサイト「aki-kan」は、地域の起業家育成と不動産業務の拡大を狙ったものです。当サイト内には、起業家支援のメッセージとして、毎月、社長の塩原が執筆する「起業アドバイザー便り」が掲載されています。これは2005年11月(平成17年)に開始し、3年を経過したのち、冊子としてまとめられ、多くの関係者に配布されました。この試みは現在も続いており、毎月のサイト掲載時には、知人、関係者への定期的な情報発信として、地域ポータルサイトの他、塩原の個人ブログ S/magazineとして発信されています。

配信ご希望の方は E-mail:info@top-bs.co.jp までお申し出下さい。

■「起業アドバイザー便り」

2005年11月～2008年10月

○「相続対策支援センター」所属専門家

相続対策コンサルティング業務は2009年(平成21年)春にスタートしました。社長の塩原の人脈を生かし、多方面の専門家とのネットワークを形成しワンストップ体制で臨んでいます。現在、以下のような正規メンバーで構成されています。

経営・不動産コンサルタント(経営士)・全能連認定MC	塩原勝美(社長)
税務コンサルタント(税理士)	常世田正之
不動産・建築コンサルタント(一級建築士)	村田輝夫
相続登記コンサルタント(司法書士)	堤田洋右
労務・助成金コンサルタント(社会保険労務士・運行管理者)	梅田信利
弁護士コンサルタント(弁護士)	田中弘人
専属サポートスタッフ(行政書士)	黒野泰有(社員)

●コミュニケーション・メディア業務

○協力企業

創業当時から行っている印刷に関する企画・デザイン・制作業務は、当社が最も多くの実績を持つ分野です。当社では、この業務のうちの営業および企画を担っており、より専門的なデザイン業務や制作業務は外部の協力企業に依頼をしています。顧客ニーズに応え、品質、価格、納期ともに高いレベルの価値を提供するためには、優良な協力企業との良好な関係を保つことが非常に重要であると考えています。そのため、「当社の要求を誠実に実行してもらえる」ことを前提に協力企業にお願いをしています。

現在では、およそ30社の協力企業と連携しています。このことにより、顧客からの緊急ニーズにも対応しうる体制が整い、顧客への提供価値の拡大に繋がっています。

○取引先

当社は、社長塩原や専務取締役の人脈により取引が始まった顧客が多いため、優良な顧客に恵まれています。取引先と良好な関係を築くことができた背景には、毎月の「暦葉書」の送付など、顧客への定期的なコミュニケーションアプローチの継続がありました。また、第1KSビルが登録有形文化財に登録されたこと、新聞、テレビ等のさまざまな報道メディアで当社の活動が取り上げられてきたことなどによる当社のブランド力も、顧客からの信頼を獲得してきたことの背景にあると考えています。

●不動産関連業務

○所有不動産

当社の不動産関連業務の土台は、当社の発展期に取得してきた不動産にあります。現在、以下の6つの不動産を所有しており、ビジネスマンション、SOHOオフィスとして事業に活用するほか、我孫子山荘はさまざまな人脈との関係構築の場として活用しています。

不動産名	場所	使用目的
第1KSビル	千代田区神田淡路町2丁目	本社およびSOHOオフィス
第2KSビル	千代田区神田淡路町1丁目	SOHOオフィスおよびビジネスマンション
第3KSビル	文京区湯島4丁目	ビジネスマンション
第4KSビル	新宿区天神町	ビジネスマンション
西台KSマンション	板橋区高島平1丁目	賃貸マンション
我孫子山荘	千葉県我孫子市	人脈との関係構築の場(ゲストハウス)

○インターネットサイト

当社では、不動産関連業務を主にインターネットを活用して営業しています。

地域ポータルサイト「aki-kan」は、秋葉原・神田地域の不動産賃貸の仲介業務拡大を狙うとともに、地域のアントレプレナーを育成する目的で立ち上げました。当社所有の不動産を活用し展開するSOHOオフィスには、「アキバTV」を発信する20代社長率いるベンチャー企業「クロスブリッジ」も事務所を構えており、「aki-kan」は「アキバTV」との連携により、地域情報を発信しています。この活動は注目を浴び、2007年4月(平成19年)には読売新聞に大きく掲載されました。

このほか、ビジネスマンションの顧客獲得にもインターネットを活用しています。現在、当社が運営するインターネットサイトは合計で6つあり、自社内で運営管理を行っています。

サイトURL	サイト内容	関連業務
http://www.top-bs.co.jp/	当社公式サイト	事業全般
http://www.aki-kan.jp/	「aki-kan」 秋葉原・神田地域ポータルサイト	不動産賃貸の仲介業務
http://www.tokyo-monthly.com/	「東京マンスリー」 ビジネスマンションの紹介	ビジネスマンション業務
http://www.b-mansion.com/guesthouse	「東京ゲストハウス」 ゲストハウス(設備シェア型ルーム)の紹介	ビジネスマンション業務
http://www.b-mansion.com/	「b-mansion.com」 ビジネスマンションの紹介	ビジネスマンション業務
http://www.myfavorite.bz/souzoku/pc/	「相続対策支援センター」 中小企業経営者の相続対策コンサルティングの紹介	経営コンサルティング業務



■2007年(平成19年)4月10日の読売新聞に、aki-kanサイトが地域活性化に繋がる注目サイトとして紹介された。

6 当社の強み

6-1 顧客価値と当社の知的資産

当社では、各事業ごとに提供する顧客価値を以下のように捉え、日々の仕事に取り組んでまいりました。また、当社が提供している顧客価値の背景には、日々大切に行ってきた業務プロセスがあり、これらは当社ならではの強みを形成していると自負しています。

業 務	顧 客 価 値
経営コンサルティング業務	・経営基盤の安定 ・不動産の有効活用と資産形成 ・相続対策の提案
不動産関連業務【賃貸の仲介】	・自社ならではの優良物件 ・きめ細やかな対応 ・相談しやすいアットホームな対応
不動産関連業務【ビジネスマンション】	・安心・安全 ・清潔 ・便利 ・リーズナブル
コミュニケーション・メディア業務	・全部説明しなくても分かってくれる ・期待どおりの仕上がり ・納期遵守

上記の顧客価値を提供するための当社の強みを、知的資産経営の考え方で捉えなおし、人的資産・組織資産・関係資産に分類しました。以下は、業務別の各知的資産の内容です。

●人的資産

業 務	人 的 資 産
経営コンサルティング業務	・社長の経営・不動産コンサルティングノウハウ ・社長の人脈・人柄 ・社長が経営士・認定のマネジメント・コンサルタント ・行政書士がいる
不動産関連業務【賃貸の仲介】	・宅地建物取引主任者がいる ・経験豊富な女性の人材がいる
不動産関連業務【ビジネスマンション】	・若い女性の入居者の母親的なスタッフ
コミュニケーション・メディア業務	・社長の文化を大切にする精神 ・社長・専務の人脈・人柄

経営コンサルティング業務においては、社長のコンサルティングノウハウや人脈等が生かされています。

不動産関連業務においては、きめ細かい対応ができる女性スタッフの力が生きています。とりわけ、ビジネスマンション業務においては、昨今、雇用情勢が厳しくなる中、派遣社員として中期的に東京に滞在する若い女性の入居者が増加しています。そのような女性入居者にとっては、一人住まいを支援してくれる母親的なスタッフがいるということが高い安心感に繋がっています。

コミュニケーション・メディア事業においては、社長塩原および専務の人脈・人柄により顧客の信頼を獲得しています。また、社長塩原の秋葉原・神田地域に対する愛情と文化を大切にする精神は、第1KSビルを国の登録有形文化財として登録させ、管理・維持して活用していく姿勢は、会社の地域に対する貢献度などの観点からも、顧客の信頼感を醸成する要因となっています。

●組織資産

業 務	組 織 資 産
経営コンサルティング業務	・他事業で築いた信頼 ・相続対策支援センターがある
不動産関連業務【賃貸の仲介】	・都心に自社ビルを4棟所有 ・自社ビルが登録有形文化財 ・外堀通りの路面店舗 ・ブランド・信頼
不動産関連業務【ビジネスマンション】	・ビジネスマンションの運営ノウハウ ・スタッフの誠実な対応 ・立地の良さ ・自社ビルによる運営 ・清掃業務ノウハウ
コミュニケーション・メディア業務	・企画デザイン印刷に関する知識と情報の蓄積 ・会社の歴史・信頼感 ・確実な経理業務

経営コンサルティング業務は、当社にとって充実させるべき事業ですが、創業以来築き上げてきた信頼を生かし、本格的に展開していきたいと考えています。相続対策支援センターは2009年(平成21年)の春に開設されたばかりですが、幅広い顧客ニーズに応えられるよう、さまざまな専門家と連携しています。ビル・オーナーや中小企業経営者の事業承継や財産承継、経営全般の相談に当たれる体制を整えています。

不動産関連業務、コミュニケーション・メディア業務においては、長年の歴史からくる会社の信頼感やブランドが取引先や協力企業との関係づくりに大きく生かされています。登録有形文化財である本社ビルの存在や地道な日々の活動、確実な経理業務などが周囲からの評価に繋がっています。

●関係資産

業 務	関 係 資 産
経営コンサルティング業務	・経営トップの人脈作りの会「たんぽぽ・師友会」を主宰 ・専門家との幅広いネットワーク
不動産関連業務【賃貸の仲介】	・秋葉原・神田地域での長年の事業経験と実績
不動産関連業務【ビジネスマンション】	・自社所有の都心部の物件
コミュニケーション・メディア業務	・顧客との長年の信頼関係 ・客筋が良く売掛金回収トラブルが少ない ・幅広い外注業者との信頼関係

当社では、人との関わりを重視し、長年、社内外のコミュニケーションに努めた結果、さまざまな関係資産を築くことができました。

地方から東京に出てきて起業した社長塩原は、同様の経営者の勉強会として数多くの会の裏方を務めてまいりました。最近では「たんぽぽ・師友会」を主宰。これ等は幅広い人脈形成に繋がっています。ここで築いた人脈をすぐに営業に結びつけるという観点ではなく、長いおつきあい、良い関係づくりの中から、広い意味でビジネス上の縁も生まれると考え、「人間対人間」の触れ合いを大切にしたい人脈形成を行ってきました。

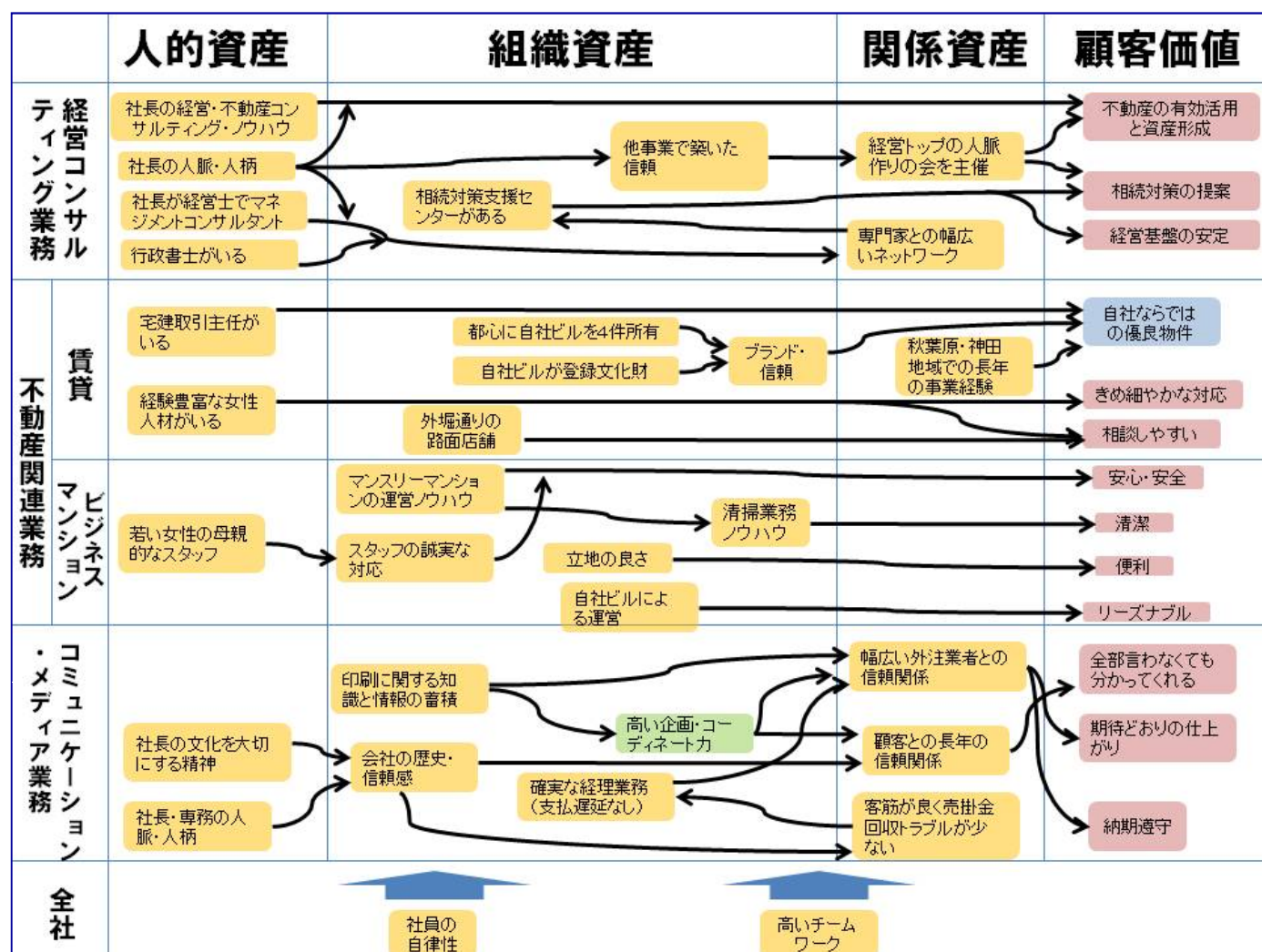
また、顧客との信頼関係は、暦葉書をはじめとした継続的な情報発信活動の結果でもあります。これは、もともと「大切なお客様の役職が代わっても気づかないようではいけない、毎月一度お葉書を出すことで相手の様子を窺い知ることを忘れずにいたい」といった顧客との人間的な関わりを大切にする考えから生まれた活動です。コミュニケーション・メディア業務で始められたこの活動は、現在は専務に引き継がれ、顧客へのDMの定期発行等、濃密なコミュニケーションの形で続けられています。

顧客との信頼関係は客筋の良さに繋がり、さらには協力企業(外注業者)との信頼関係にも繋がっています。

不動産関連業務においては、地域のビル・オーナーとの関係づくりが十分とはいえないものの、秋葉原・神田地域での長年の事業経験や「aki-kanプロジェクト」などの地域における活動などが信頼をつくり、今後、新たな関係を構築していく上で、役立つものと考えています。

●知的資産と顧客価値の関係

以下の図は、当社の知的資産がどのように関連し、顧客価値に繋がっているかを表したものです。緑色の知的資産は現在、十分なものではなく、今後増強することが必須と考えています。また、青色の顧客価値は、現在は十分に提供できていませんが、今後、提供していきたいと考えている分野です。



●知的資産を計測する指標

当社では、今まで自社の知的資産を計測する指標を設けていませんでしたが、今後、さらにこれらの知的資産を蓄積する上で、以下のような指標を計測していこうと考えています。

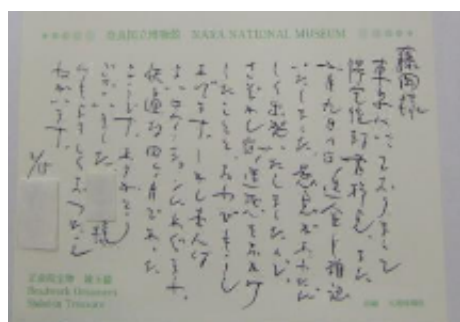
人的資産に関する指標	組織資産に関する指標	関係資産に関する指標
- 各人材の業務能力の向上度 - 労働生産性（付加価値÷従業員数）	- 支払期日遵守率 - 顧客満足度（信頼感に焦点） - コミュニケーション・メディア業務における新規企画提案件数 - コミュニケーション・メディア業務における納期遵守率	- ビジネスマンションにおける入居者からスタッフが直接収集した情報の数 - ビジネスマンションにおける顧客のリピー率 - 賃貸業務における地域ビルオーナーへのポスティング数およびオーナーとの商談件数 - コミュニケーション・メディア業務における取引先および協力企業の数 - コミュニケーション・メディア業務における取引先とのミーティング回数

6-2 価値を生み出す業務プロセス

●スタッフの誠実な対応



■賃貸業務・ビジネスマンション業務を担当する藤岡。きめ細やかな温かい対応が、若い女性入居者の安心感を引き出している。



■ビジネスマンション入居者のお父様からいただいた退去後のご挨拶の葉書。若い入居者が多いため、ご両親から手紙をいただくことも多い。

不動産関連業務においては、女性スタッフがきめ細かい心配りを感じさせる業務プロセスを、自ら生み出しています。

集客の窓口となるインターネットホームページは社内で運営しており、見る人に分かりやすく親切な内容であることを目指しています。空き部屋状況や必要な費用のすべてを表記する、内覧ができない遠方客のために最新の写真を多数掲載するといった工夫をこらしているほか、サイト内にスタッフブログを設置し、スタッフに対する親近感、安心感を持っていただく努力をしています。

とりわけビジネスマンション業務においては、入居者が東京に来てすぐに安心して生活ができるよう、各部屋ごとに入居者のための参考情報をまとめたファイルを配置したり、近隣マップを提供しています。鍵の受け渡しも入居時間の調整がつかない顧客には事前に郵送し、退去時には現地で鍵を返却できる、など利便性のニーズに応える工夫をしています。また、入居者からの営業時間外の緊急の連絡にも対応できるよう、担当者の携帯電話を知らせ、安心して生活できる環境の提供に努めています。

特に近年、若い女性の利用者が増えていることから、女性専用フロアを用意。安全性を高めるためにドアはオートロックや二重ロックを採用。共用部には防犯カメラを取り付けています。

また、ビジネスマンションの特長である共用部の管理に関しては、清掃業者との連携を高めるべく、常に情報交換を行い、確実に最良の空間をご提供するためのプロセスを作りこんでいます。

マンスリー神楽坂 ご利用者からのお声（30代／男性）

単身赴任で仙台から上京して3年8ヶ月、大変お世話になりました。一人には広過ぎる位の部屋でしたが、とてもゆったりした生活が送れました。お借りしていた間には、エアコンが動かなくなった事もありましたし部屋の蛍光灯が切れた時もありました。そんな時、連絡をすると直ぐ対応して頂きとても助かりました。週末を家族と過ごす為、毎週金曜日には仙台に帰っていましたが、一度だけ夏休みに家族を呼び東京ディズニーランドに連れて行った事がありました。あの時、家族用の布団を用意して頂いたのは本当に感謝しています。有難う御座いました。長い期間でしたがやっと仙台に戻れます。

マンスリー湯島 ご利用者からのお声（30代／女性）

この度は、大変お世話になりました。主人が東大病院で手術をして、35日の入院期間でした。看護する為、千葉から通ってくるのも大変だったのでインターネットで近くのホテルを探しましたがあまりにも料金が高く、どうしようかと考えていました。病院の帰り、歩いている時にたまたま見つけたのが「マンスリー湯島」でした。直ぐに電話をしてちょうど1部屋だけ和室が空いていたので、見学させて頂きました。急だったにもかかわらず、ご対応下さり本当に有難う御座いました。とても綺麗な部屋で、玄関もオートロックだったので安心して過ごす事が出来、主人も無事に退院出来ました。近くにマンスリーマンションがあった事を主人も大変喜んでいました。

マンスリー神楽坂ご利用中の方からのメッセージ（女性）

随所に気配りがあると感じます。例えばメールは事務的な内容だけでなく、季節の言葉が添えられていて温かみを感じます。

不動産賃貸のお客様からのメッセージ（エル・エス・コーチ 村中様）

2年前に事務所移転で、新澤さんにお世話になりました。ご紹介頂いた物件がとてもよかったことと、さりげないアドバイスに好感を持ち、今回の事務所探しをお願いしました。結果は、今回の事務所も快適でした。お願いして間違いはなかったです。信頼できる不動産会社って大事ですね。

●信頼関係を築く日々の活動と蓄積したノウハウによる着実な仕事



■園芸に関する情報ツール「グリーンコミュニケーション」。顧客との人間的な繋がりを大切にする思いで発行されている。

コミュニケーション・メディア業務においては、顧客との信頼関係を築く活動を継続的に行っています。

かつては社長塩原自らが「暦葉書」を毎月、取引先に送付していました。現在では、専務取締役が自分の趣味である園芸に関する情報を「グリーンコミュニケーション」というプリントにし、年に4回、約200名の方々に送付しています。直接仕事に関係した情報ではありませんが、顧客との人間的な繋がりを大切にしたいという思いを込め、生活に密着した情報提供を行っています。

印刷物の企画～制作～納品のプロセスにおいては、「全部説明しなくても分かってもらえる」という当社ならではの価値をご提供すべく、顧客のご要望をベテランの営業・企画担当者が聞き取り、ご担当者の校正作業の負担を少なくするために、当社内で校正、チェックを念入りに行っています。最近では入稿、デザイン出し、校正等をパソコンでやり取りする方法が主流になっており、これにも迅速に対応しております。

また、顧客の急なご要望にもお応えできるよう約30社の協力企業との関係を構築し、必ず納期内に制作できる体制を整えています。さらに、長年の印刷業務の実績により積み上げたスケジュール作りと進行管理のノウハウは、着実な仕事を可能にし、「トップに頼めば安心」という信頼関係を築いています。

印刷業務のお客様からのメッセージ（会社社長）

すべてを語らなくても、こちらの要望を汲み取って、要望以上の成果を返してもらえる。着実に仕事をしてくれるので、信頼がおける。

●幅広い人脈形成のための活動

40年の歴史の中で、社長塩原が最も力を入れてきたのがさまざまな方たちとの人間関係の構築です。

そのために、「我孫子山荘」では年に数回、知人・友人をお招きした昼餉の会、夕餉の会を催しています。本格的数寄屋造りの日本家屋である「我孫子山荘」には茶室があり、このような会の時には茶道の師匠をお呼びして、日本文化を味わっていただく機会を設けています。

「たんぽぽ・師友会」は、地方出身で東京にて起業した経験を持つ経営者の啓発と交流の場として、社長塩原が主宰する勉強会です。若き日に群馬県から単身上京し、事業を生み出したアントレプレナー精神を持つ塩原にとって、同じ思いを持つ仲間との人間関係、またそこから生まれる人脈は大変貴重なものであると考えています。この場から、相互協力の精神にもとづき、さまざまなビジネスチャンスが生み出されると考えています。



■我孫子山荘には、さまざまな方をお招きし、招待者にとっても人間関係構築のための触れ合いの場づくりをしている。



■地方出身の中小企業経営者の勉強会「たんぽぽ・師友会」の会合。毎回、テーマが設定され、さまざまな話が共有されている。

社長塩原の知人からのメッセージ（財団顧問）

社長とは32年の付き合いになるが、やはりその人柄には素晴らしいものがある。他の方に社長を胸を張って紹介できる。紹介することで紹介した自分までいい評価を得られる。これまで出てきた様々な要望について期待を裏切られたことがない。こんなことをお願いしてできるかな？と思いながらニーズをぶつけてみたら、とにかくやってみようという気概でチャレンジしてくれる。型にはまっていないところがいい。

6-3 知的資産の内 可視化できる知的財産

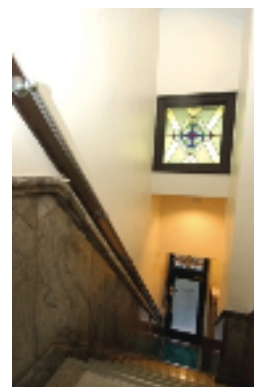
「可視化できる知的財産」とは、従来のバランスシートに記載される資産以外の無形の資産であり、競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財産諸表には現れない、目に見えにくい経営資源の総称です。ここに、当社の可視化できる「知的財産」を、ご紹介させていただきます。

■本社（第1KSビル）は「有形文化財」に指定（第13-0181号）

当社の本社ビル「淡路町第1KSビル」は、1930年（昭和5年）の建造の近代建築です。2003年（平成15年）に、千代田区「景観まちづくり重要物件」に指定され、2005年（平成17年）には、国の「登録有形文化財」に指定されました。その格調高い外観は、街のランドマークとして、この地を代表するシンボルの一つでもあります。

オフィス仕様に造られたこのビルは、さまざまな工夫が凝らされ、鉄筋コンクリート造り、地上5階・地下1階、耐震・堅牢な構造を保持し、これまで数度の内装補修を経て、今日に至っています。1階入口上部のステンドグラスは当時の瀟洒な姿をそのまま残しています。

JR・地下鉄等、複数の交通アクセスの利便性が確保され、秋葉原と神田の要点「淡路町」の外堀通りに面した好立地にあります。



■シンボルマーク（登録 第2673283号）



シンボルマークと非常口のサイン

当社のシンボルマークは、建造物内のどこでもみかける明快な非常口サインをデザインした世界的ピクトグラム・デザイナー太田幸夫氏（多摩美術大学教授）の作品です。

正三角形が互いに組み合わさり、台形や菱形、大きい三角形を構成しながら、consultationとcommunicationの頭文字「C」に統一されます。企業の発展を支援する広範囲の当社の業務と、あらゆるソフト集団との連携を意図しています。

■ビジネスマンション（登録 第4577804号商標／登録 第4577805号商標）



ビジネスユーズとしての中・短期滞在型リースマンションでの東京生活を支援するため、数多くの建物を自社所有しております。いずれも都心部に住む身、生活する立場になって運営し「ビジネスマンション ㊞」のブランドで幅広く展開しております。

■モービル型地震波検出警報装置（特許 第4217254号）



2006年（平成18年）わが国における地表探査のベンチャー企業と共同でモービル型地震波検出警報装置を開発、特許を取得。

同装置の営業・販売において2007年（平成19年）に東京都より新事業創出促進法に基づいた経営革新計画の承認（19産労商支第228号）を受けました。

7 今後の事業展開

●今後の経営方針

当社は、常に変化する時代の中で、それぞれの環境に即した付加価値の高いビジネスを創造・確立し、安定度の高い経営を目指すことを経営方針に掲げてまいりました。

創業40周年を目前に控え、当社ではこれまで以上に収益基盤を強固なものにすること、そして新規事業の具現化と収益化を図ることを目指し、環境の変化に適応した経営の実践による、継続企業（ゴーインコンサーン）の追求をテーマに、新たな経営課題を揚げ経営戦略を実行すべく努力してまいります。

方針

- ・既存事業の収益性を維持・向上させ、多面的な高付加価値ビジネスモデルを確立する。
- ・関連性の高い新規事業を軌道に乗せ、事業領域の拡充と収益化を図る。

当社の経営理念、行動規範に基づき、今後は上記経営方針のもと、以下を重要成功要因（KFS）と考え、各業務ごとに具体的な課題と解決策を検討してまいります。

重要成功要因（KFS）

- 1 地域密着の情報発信と事業部間連携による不動産賃貸事業の強化。
- 2 若年女性をメインターゲットに、安全・安心の確保と信頼感あるサービスの提供によるビジネスマンションのリピーターの確保。
- 3 相続対策支援センターの本格稼働によるビル・オーナー・中小企業経営者に対する経営コンサルティング、ソリューション型不動産事業の拡大。
- 4 中小企業の情報発信に関するソリューションを高いレベルで提案できる人的能力の強化。

●今後の経営戦略

当社では、重要成功要因をもとに、今後の各業務における戦略課題を以下のように定めました。

○経営コンサルティング業務

- ・相続対策支援センターを本格稼働させ、コンサルティング業務も全体の事業構造の中心に据える。
- ・他の業務との連携を高め、全社ビジネスモデルの一貫性を強化する。

経営コンサルティング業務においては、相続対策支援センターを本格稼働させ、不動産関連業務との相乗効果を一層高め、今後の当社事業の柱になるよう育ててまいります。

特に秋葉原、神田地域のビル・オーナーや中小企業経営者の抱える事業承継に関する問題解決を提供し、事業を発展させてまいります。



○不動産関連業務 ～ビジネスマンションの運営～

- ・女性ビジネスパーソンをメインターゲットに置き、安全・安心な住環境の提供に努める。
- ・スタッフの顔が見える、きめ細やかで温かいサービスの提供や、入居者とのコミュニケーションにより、リピート率の更なる向上に努める。
- ・WEBサイトを中心とした丁寧な情報発信プロモーションにより、潜在顧客の掘り起こしに努める。

ビジネスマンションの運営においては、特に中短期的に都心で働く若い女性に喜ばれるような安心で丁寧なサービスを心掛けます。大手リースマンションやバジェットホテルでは味わえない、顔の見える温かいサービスで当社ならではの長を活かし、リピーターの確保に努めてまいります。ビジネスマンションは、WEBサイトからのお申込みがほとんどであり、分かりやすく親切な情報発信を行っていくことが、顧客にとってのメリットに繋がると考えています。現在もサイトの再構築などに力を入れています、一層、分かりやすいサイトづくりに努め、潜在顧客を開拓してまいります。これらにより、現在は80%程度である稼働率をさらに高め、業務そのものの収益力を高めてまいります。

○不動産関連業務 ～地元に密着した不動産業～

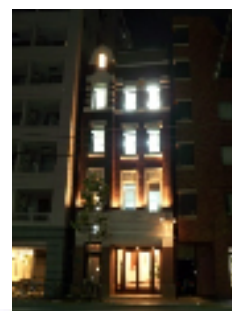
- ・地元のビル・オーナーや中小企業経営者への認知度を高め、ダイレクトの地域独自物件の確保に努める。
- ・秋葉原・神田地区の状況をいち早くキャッチし、路面店および「aki-kan」サイト等を通じて、この地域ならではの情報提供力を強化する。
- ・他の業務との連携を強化し、独自の方法による不動産情報の確保と提供に努める。

不動産業においては、自社ならではの長ある物件を確保し、顧客ニーズに合わせて適切な提案ができることが大切であると考えています。当社は地域の不動産業においては後発でもあり、現在、独自物件の確保が十分ではありません。地域のビル・オーナー等への認知度を高めることが今後の重要な課題であると考えています。当社の他の事業との連携を図ることで新たな物件を開拓し、ユーザーへ情報を提供してまいりたいと考えています。

○コミュニケーション・メディア業務

- ・企画・デザイン力を強化し、時代変化に伴い厳しくなった顧客の要求レベルに対応する。
- ・顧客企業とのコミュニケーションを重視し、顧客の抱える課題へのソリューションとしてのコミュニケーション・メディアの提案に努める。
- ・現在、提供ができていないインターネットや映像等の新たなコミュニケーション・メディアやITを活用したサービスの提供の可能性を探り、ビジネスチャンスの増大に努める。
- ・外部協力企業とのネットワークを一層強化し、品質・納期・コストのバランスを考えた顧客対応力の強化に努める。
- ・コミュニティボード業務におけるビジネスチャンスを探索し、収益を確保する。

印刷業界全体が低迷する中、当社においてもこの業務が厳しい状況にさらされています。顧客への提案活動や外部ネットワークの強化など、現在の仕事を確実にこなしつつ、事業そのものの革新に取り組み、高付加価値のビジネスモデルの構築に努めてまいります。



●相続対策支援センター

当社では、これまでの事業活動により蓄積してきた経営コンサルおよび不動産事業ノウハウと、ビル・オーナーや中小企業経営者との信頼関係のもと、経営課題である相続や事業承継などをサポートすべく、2009年(平成21年)春、各種専門家と共同でワンストップ体勢で臨む相続対策支援センターを開設しました。

当センターの活動を通じて、ビル・オーナーや中小企業経営者における相続や事業承継その他に関するコンサルティングニーズを掘り起こし、不動産を軸にしたソリューションを提供してまいります。

また、当社において、今後この業務を事業の柱とすべく、他の業務との連携を高め、育ててまいります。



■相続対策支援センターの開設に伴い、WEBサイト上にも情報を掲載。相続対策支援センターのホームページでは、中小企業における不動産M&Aも含めた事業承継に関するソリューションについて詳しく掲載している。また、aki-kanサイト内には「AKIKAN相続センター」として相続対策コンサルティングの内容を紹介している。

相続対策支援センター

<http://www.myfavorite.bz/souzoku/pc/>

AKIKAN相続センター

<http://www.aki-kan.jp/estate/souzoku.html>

○相続対策支援センターの事業承継サポート・サービスフロー



「相続センター」では、ご相談者からのお問い合わせにより各部門のコンサルタントが随時集合し、相互に意見交換をしながら対応策を検討します。

また、研究発表も含めた定例のミーティングも月初めに開催しており、各自が取組んでいる案件を発表しあい、意見や情報交換を行うことで、各々のコンサルティング能力の向上に努めています。

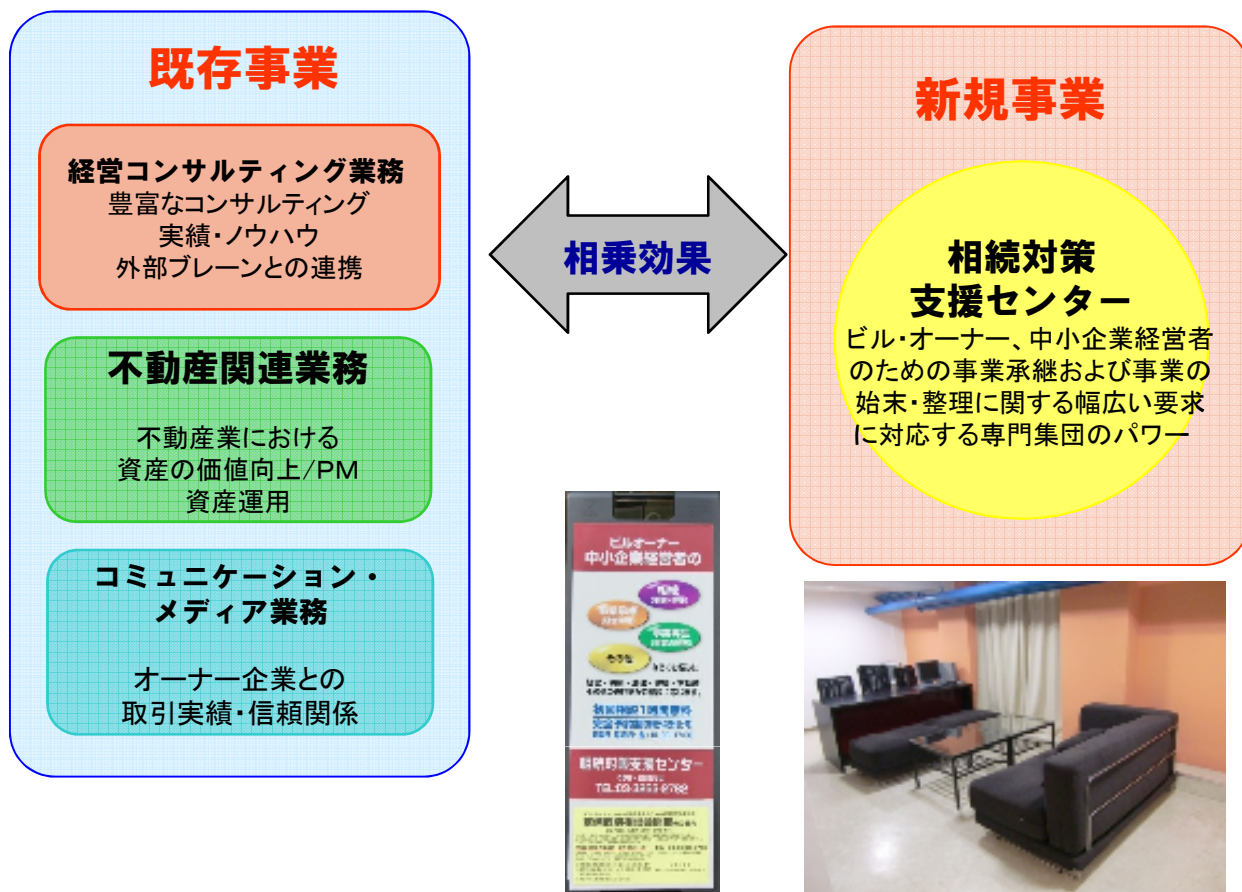


<相続支援センターの専門相談員>

- ・経営・不動産コンサルタント(経営士)/全能連認定MC
- ・不動産・建築コンサルタント(一級建築士)
- ・税務コンサルタント(税理士)
- ・相続登記コンサルタント(司法書士)
- ・労務・助成金コンサルタント(社会保険労務士)
- ・法務コンサルタント(弁護士)
- ・専門スタッフ(行政書士)

●既存事業と新規事業の相乗効果

今後当社では、今まで培ってきた事業で得たノウハウや実績、信頼などをもとに、新たな事業の柱としてのビル・オーナーや中小企業経営者のための「相続対策支援センター」を本格的に拡充してまいります。これにより、既存事業においても良い効果が期待でき、既存事業と新規事業との相乗効果が期待できるものと考えています。



■個別相談室

相続対策支援センターへの相談事例

Q 後継者について残念ながら適材がおりませんので、この際M&Aで第三者に事業譲渡を考えております。(55才 経営者)

A なにより先決は貴社がM&Aを成功させられる会社か否かのチェックリストを確認して下さい。

- (1)自社の技術やビジネスモデルが優れている。
- (2)収益基盤たる得意先が優良または上場企業である。
- (3)自社の組織がシンプルで事業担当者が若い。
- (4)貸借対照表(B/S)が軽く、自己資本比率が高い。

以上を留意して10年計画でM&Aをされ易い会社づくりに努めるのも一考です。

Q 無我夢中で事業してきて30年以上経過しますが、自分の年令のこともあり、自社株の評価額が分からないので不安です。(60才 経営者)

A 我が社はいったいどのくらいの価値があるのか？

自社株の評価額が分からなければ、いざという時の相続税や贈与税が心配になります。税務申告を終えたら税理士に必ず自社株評価をしておくよう依頼しておくことが大切です。

Q 母親(77才)と共有でファミリータイプのマンション(85部屋)1棟を購入したので、税金対策と今後の相続のために不動産管理会社を設立しようと考えております。(35才 独身男性)

A 不動産を所有している個人及び親族が法人を設立して、当事者がその会社の役員や従業員となり、会社から給与を受ける仕組みです。

その**メリット**は、

- (1)給与として支払われるので、給与所得控除(みなし経費)が受けられます。
- (2)所得の分散が図れる。
- (3)個人所有の財産を法人所有にすることにより、相続財産は自社株式となり評価によっては財産評価額が下がる場合がある。

デメリットは、法人設立費用、維持費用など数々のコストと手間がかかる。

●事業目標達成のための重要業績評価指標

今後、当社ではこれからの事業展開における目標の達成に向けて、仮説と検証に基づく経営活動をより具体的に進めてまいります。そのためのKPI(重要業績評価指標)をKFS(重要成功要因)に基づき以下のとおり定め、成果獲得に向けた活動を強化いたします。

KFS-1

地域密着の情報発信と事業部間連携による不動産賃貸事業の強化。

KPI指標	2010年度目標
事業部間連携をテーマとした月間ミーティング開催回数	月4回
ビジネスマンションから賃貸への月間顧客移動数	月2名・年20名
地域ビル・オーナーへのポスティング数	月間300件
地域ビル・オーナーへの賃貸事業部による月間商談件数	月3件
自社の独自開拓による賃貸物件数	全商品中80件

KFS-2

若年女性をメインターゲットに、安全・安心の確保と信頼感あるサービスの提供によるビジネスマンション・リピーターの確保。

KPI指標	2010年度目標
顧客満足度調査実施率(半期または退去時)	90%
安全・安心・部屋の魅力度に関する顧客満足度調査結果	4.2(5点中)
BMスタッフとBM顧客との対面コミュニケーションにより得た情報の数	月5件
BMリピーター率	20%

KFS-3

相続対策支援センターの本格稼働によるソリューション型不動産事業及び経営コンサルティング。

KPI指標	2010年度目標
相続対策および経営コンサルティングに関する相談数	月10件
相続対策および経営コンサルティング案件成約数	月2件

KFS-4

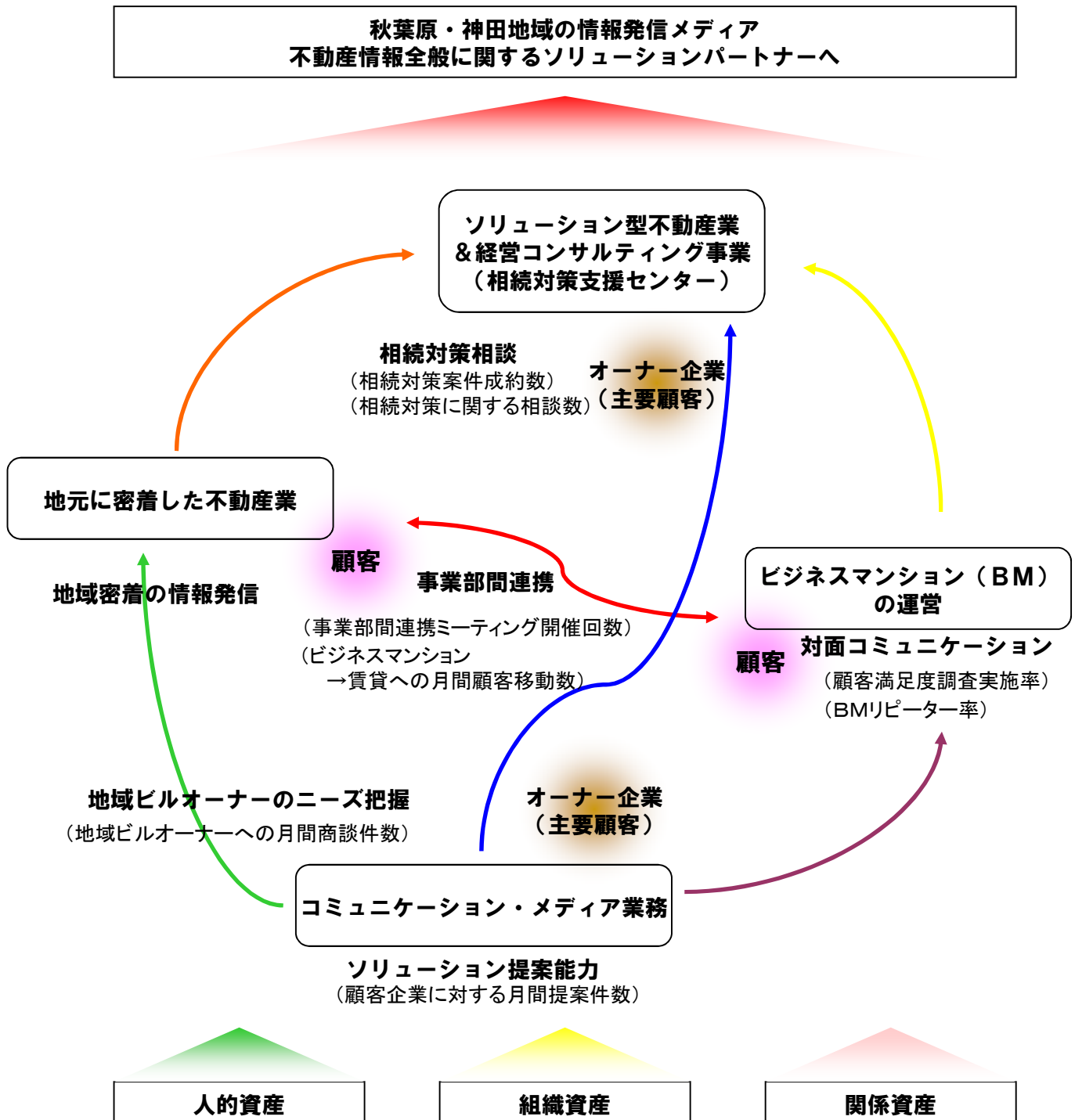
中小企業の情報発信に関するソリューションを高いレベルで提案できる人的スキルの強化。

KPI指標	2010年度目標
印刷事業における顧客企業に対する月間提案件数	月5件

●地域に根差したソリューションパートナーとして

今後当社では、競争力の源泉である知的資産をより効果的に活用し、将来のビジョンに向けた積極的な取り組みを行ってまいります。

当社がこれまで行ってきた経営コンサルティング業務、不動産関連業務およびコミュニケーションメディア業務の更なる強化とともに、少子高齢化が進む中、市場ニーズが拡大している相続・事業承継分野での事業機会に適応することで、秋葉原・神田地域の不動産オーナーや経営者層のお悩みを解決するソリューションパートナーとしての地位を確立すべく、より一層努力してまいります。



8 会社概要

会社名	トップ・ビジネスサポート株式会社
本社所在地	〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町2-3 第1KSビル
設 立	1971年(昭和46)年7月
資本金	9,850万円
事業内容	経営コンサルティング業務 不動産関連業務 ビジネスマンションの運営業務 コミュニケーション・メディア業務 その他のビジネスサポート業務
代表者	塩原 勝美
資 格	(社)日本経営士協会会員 経営部門 No.2123 (社)全日本能率連盟・認定MC (社)東京都宅地建物取引業協会会員 東京都知事 (7)第48422号 日本行政書士連合会 第0010056号
アクセス	東京メトロ 丸ノ内線 淡路町駅下車(A5出口) 東京メトロ 千代田線 新御茶ノ水駅下車(小川町方面出口) 都営地下鉄 新宿線 小川町駅下車(A5出口) JR 中央線・総武線 御茶ノ水駅下車(聖橋出口)



9 知的資産経営報告書とは

●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です。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、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2005年（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います。

●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およ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います。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境およ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、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。

●作成支援外部専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家チームのご支援を賜りました。

リーダー	中小企業診断士	塚原美樹（つかはら みき）氏
サブリーダー	中小企業診断士	金 世永（きん せえい）氏
メンバー	中小企業診断士	河合史門（かわい しもん）氏
メンバー	中小企業診断士	國谷 真（くにたに まこと）氏
メンバー	中小企業診断士	工藤英一（くどう えいいち）氏

●本書に関する問い合わせ先

トップ・ビジネスサポート株式会社 担当者 新澤弘美
〒101-0063
東京都千代田区神田淡路町2-3 第1Kビル
TEL 03-3253-0891（代） FAX 03-3252-0283
[E-mail: info@top-bs.co.jp](mailto:info@top-bs.co.jp)