

知的資産経営報告書

(株)コンドー住設

令和2年1月21日



目次

- ◆ 代表者挨拶
- ◆ 経営理念・方針
- ◆ 事業概要
- ◆ 沿革
- ◆ 事業プロセス
- ◆ 現在価値ストーリー
- ◆ 知的資産
- ◆ 外部環境分析
- ◆ 経営課題と戦略
- ◆ 将来に向けた価値創造
・ビジネスモデル
- ◆ 将来価値ストーリー
- ◆ アクションプラン
- ◆ 施工実績
- ◆ 企業概要
- ◆ 経営デザインシート

代表者挨拶

近藤社長挨拶

当社はリフォームを中心とした住宅関連事業を展開しており、特に水廻り工事技術に自信を持っています。

今後の不動産関連事業への進出や会社運営、経営承継を考えるなかで、今回このような機会をいただきました。

数字には表れない価値を発掘することで当社のPRやリクルート向けに活用していきたいと思えます。



宮崎部長挨拶

数年後の代表交代を見据えるなかで、改めて自分の会社がどういう会社なのか？どういう良さ、特徴、歴史があるのか？を確認出来る場として取り組みました。

今後は会社内外に発信して、自信を持って営業活動や会社のPRに使えるようにしていきたいと考えています。



経営理念・方針

経営理念

私たちはお客様のお役に立つことを常に大切にして、夢を創って快適な生活環境を創造し社会に貢献します。

経営方針

夢ある生活環境の提供のために、

- ①顧客との接触機会を増やす
- ②提案型セールスが出来る人材を育成する

事業概要

当社はリフォームを中心とした住宅関連事業を展開しています。

具体的には、

- ①地域のお客様の信頼を得てリフォームや新築などの仕事をいただいています。
- ②漏水や排水詰まりなど様々なメンテナンスに対応しています。
- ③太陽光発電システムや蓄電池、オール電化などの省エネ工事の提案と施工をしています。
- ④給排水工事の紹介を市からいただいています。

上記の事業を通じてお客様に「安心安全」「光熱費削減」「家事が楽になる環境」などを提供しています。

一方で大手量販店の住宅事業進出などにより競争が激化しているため、当社では不動産関連事業への進出によるサービスの差別化を計画しています。

沿革

昭和40年		唐津水道工務店として唐津市朝日町で創業
昭和46年		唐津市管工事共同組合設立と同時に加盟
昭和54年	★	唐津市指定給水工事業者に認定
	★	唐津市公共下水道設備指定工事店に認定
平成8年	★	ナショナル(現パナソニック)住宅設備を販売開始
平成8年		株式会社コンドー住設を設立
平成9年		現住所(唐津市鏡4415)に事務所移転
平成13年	★	九州電力株式会社サービス店に認定
平成17年		三菱電機太陽光発電システム販売を開始
平成19年		新築住宅建設工事へ参入
平成29年		蓄電池販売開始

★: 知的資産の蓄積に繋がった出来事

業務プロセス

企画

- 新しい商材の提案内容を考える

提案営業

- 担当ごとに考えた内容を営業する

見積り・契約

- 担当ごとに見積り、契約書作成

現場段取り

- 現場担当が着工から完成まで段取りする

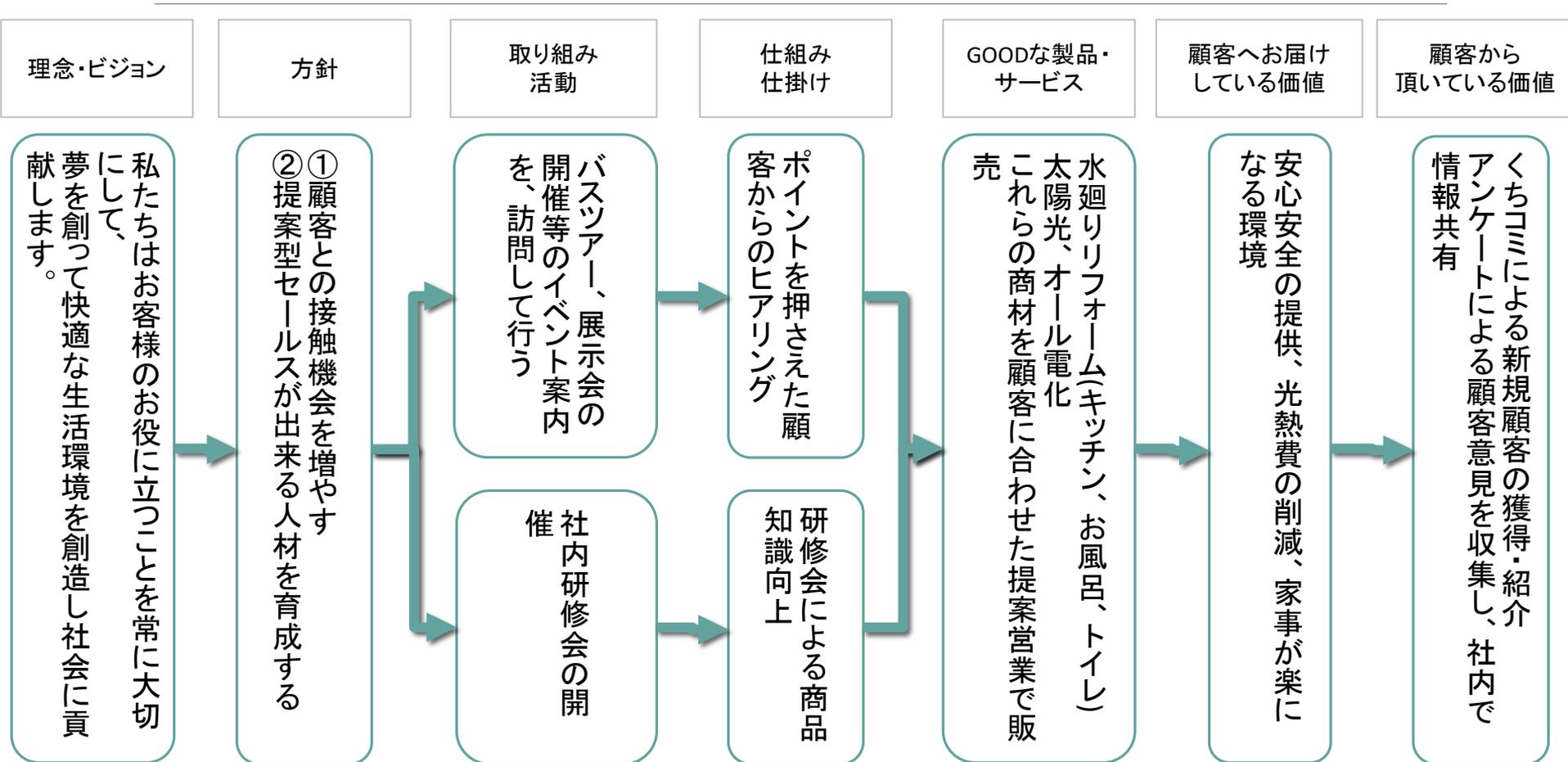
工事・引き渡し

- 施工後、検査・引き渡し・取扱い説明

アフター訪問

- 現場担当が半年後に訪問、点検・状況確認

現在価値ストーリー



知的資産(人的資産)

- ◆社長の実行力★
- ◆現場経験を積むことでの対応力
- ◆工事内容の把握力
- ◆熟練した施工技術★
- ◆専門資格
 - ・2級建築士
 - ・2級施工管理技士(建築、管工事、土木、電気)
 - ・宅地建物取引士
 - ・測量士
 - ・浄化槽設備士
 - ・唐津市下水道責任技術者
 - ・給水装置工事主任技術者



★: 当社独自の知的資産

知的資産（組織・技術資産）

- ◆ 光熱費シミュレーションのノウハウ
- ◆ 顧客目線での提案力
- ◆ 見積りのテンプレートの共有
- ◆ 豊富な商品知識
- ◆ 登録資格
 - ・ 佐賀県建設業登録 般一10第9139号
 - ・ 唐津市指定給水装置工事業者
 - ・ 唐津市公共下水道設備指定工事店

光熱費シミュレーション

※2019.10.10 電気料金・ガス料金更新※シミュレーション結果はあくまでも目安です。また、太陽光発電システムの買取価格は、10kW未満の場合、東京電力、関西電力、中部電力は14whあたり24円(税込)、その他の電力会社は14whあたり26円(税込)で計算しています。(系統連系後10年間の想定)10kW以上の場合は、14whあたり14円(税別)/買取価格及び買取期間についての要請書等)で計算しています。(系統連系後20年間の想定)また、設置工事費に発電容量は考慮されず※エネルギー換算は、1次エネルギーの熱量モジュールで算出し、モジュールに換算しています。
※ホームシステムプランにシミュレーションした場合は、プラン作成者が入力した電気料金・消費電量が反映されたシミュレーション結果になります。



結果出力 年間光熱費

現在 **264,000円/年** エネルギー換算で 17,344kcal

オール電化住宅 (IH+エコキュート) **177,120円/年** エネルギー換算で 16,521kcal

さらに創蓄連携システムを導入した場合 250W×20枚=5kW 蓄電容量 5.6kWh(経済優先モード)

11,160円/年 エネルギー換算で 10,875kcal

約33% 86,880円削減
約5%のエネルギーをダイエット!

約96% 252,840円削減
約37%のエネルギーをダイエット!

オール電化での削減額 86,880円/年 + 自家消費分 (創蓄連携システム) 76,130円/年 + 売電分 (創蓄連携システム) 89,830円/年 = 総削減額 252,840円/年

電力プランは、左下の表に数値のプランに変更しています。

月間光熱費

オール電化住宅 (IH+エコキュート) **14,760円/月** 7,240円/月削減

さらに創蓄連携システムを導入した場合 **930円/月** 21,070円/月削減

CO₂年間削減 (オール電化住宅+創蓄連携) 約1,187kg-CO₂/年

シミュレーションの計算条件

お名前	コソドー様		家族構成	4人	築造計画地点	秋去木
お住所						
	調理	給湯	暖房		その他	
			リビング	その他の部屋		
現在の計算範囲 (ご指定範囲)	ガスコンロ	ガス給湯機	エアコン	エアコン	太陽光発電(250W)	
	IHクッキングヒーター	エコキュート	買いません	買いません		
創蓄連携システム	蓄電容量 5.6kWh (経済優先モード)					
現在の年間光熱費	電気 158,000円	ガス 96,000円	合計	0円	合計	264,000円
導入後の年間光熱費	電気 11,160円	ガス 0円	合計	0円	合計	11,160円
光熱費の条件	現在	太陽光発電容量 250W	ご指定	太陽光発電容量 250W	その他	

※エネビタのことなどお気軽にご相談ください。

T: 住所: TEL:

免責事項
本シミュレーションは、お客様からご提供いただいた生活パターン、機器の使用パターンなどの基本情報をもとに、モデルデータを用いて、省エネルギー機器導入による光熱費削減、及びCO₂削減効果を計算するものです。
シミュレーション結果については、お客様の生活パターン、機器の使い方、省エネルギー機器の種類、燃料価格の変動や気候の変化、その他の要因等により変動するため、実際の結果を保証するものではなく、あくまで目安としてご利用ください。

ソフト著作権者：パナソニック株式会社

※計算結果、画像の無断転載を禁止します。

顧客目線での提案力

The screenshot displays a professional architectural software interface for creating 2D floor plans. The main workspace shows a detailed floor plan of a house with various rooms and dimensions. The interface includes several toolbars and panels:

- Top Toolbar:** Contains standard CAD tools such as file operations, selection, and drawing tools.
- Second Toolbar:** Features specialized tools for architectural elements like walls, doors, windows, and furniture.
- Left Panel (編集:要素選択):** A component library with categories like '部屋' (Rooms), 'バルコニー' (Balconies), and '設備' (Equipment). It lists specific items like ceiling lights (e.g., '上吊りひさし D1200 W2000') and room types (e.g., '和室 6.0帖').
- Right Panel:** A vertical toolbar with functions like '間取り' (Floor Plan), 'ツール' (Tools), '表示' (Display), '積算' (Calculation), and 'リフォーム' (Renovation).
- Main Workspace:** Shows a floor plan with rooms labeled '和室 (6.0帖)', '和室 (4.5帖)', 'ホール', 'LDK (20.3帖)', '洗面所', '浴室', and '廊下'. Dimensions are provided in millimeters (e.g., 11,830, 3,640, 910).
- Bottom Panel:** Includes a '階層' (Level) dropdown menu and a '図面寸法無' (No drawing dimensions) checkbox.

知的資産 (情報資産)

- ◆ 各種セミナーへの参加
- ◆ 2,000件以上の顧客リスト★
- ◆ ホワイトボード上での進捗管理(写真上)
- ◆ 訪問履歴管理
- ◆ インスタグラムでの施工事例掲載(写真下)
- ◆ LINEでの進捗報告

★: 当社独自の知的資産



知的資産 (風土/理念的資産)

- ◆ 研修の必要性への理解
- ◆ 見積り作成ソフトのOJT
- ◆ 顧客目線の提案力に繋がる経営理念★
- ◆ コミュニケーションが活発な職場環境

★ : 当社独自の知的資産



知的資産 (関係資産)

- ◆ 大手仕入れ先との良好な関係
- ◆ 協力業者との良好な関係



知的資産 (顧客提供価値)

- ◆お客さんの安心につながるアフター訪問
- ◆イベント企画

展示会

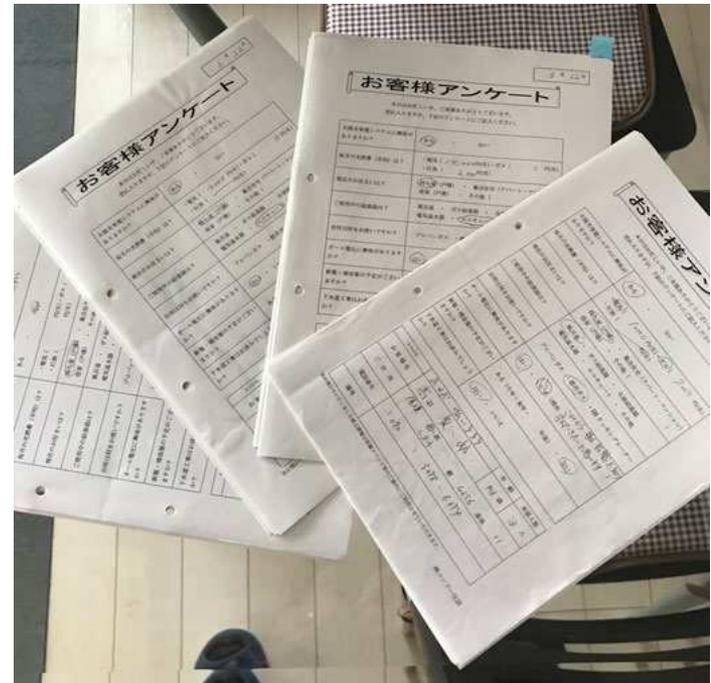


バスツアー



知的資産 (顧客からいただいている資産)

- ◆くちコミによる評判や紹介
- ◆お客様アンケート(施工・展示会后)
- ◆顧客満足度90%以上



物理的資産

- ◆事務所兼ショールーム(写真右上下)
- ◆工事用車両(写真下)
- ◆各種ソフトウェア



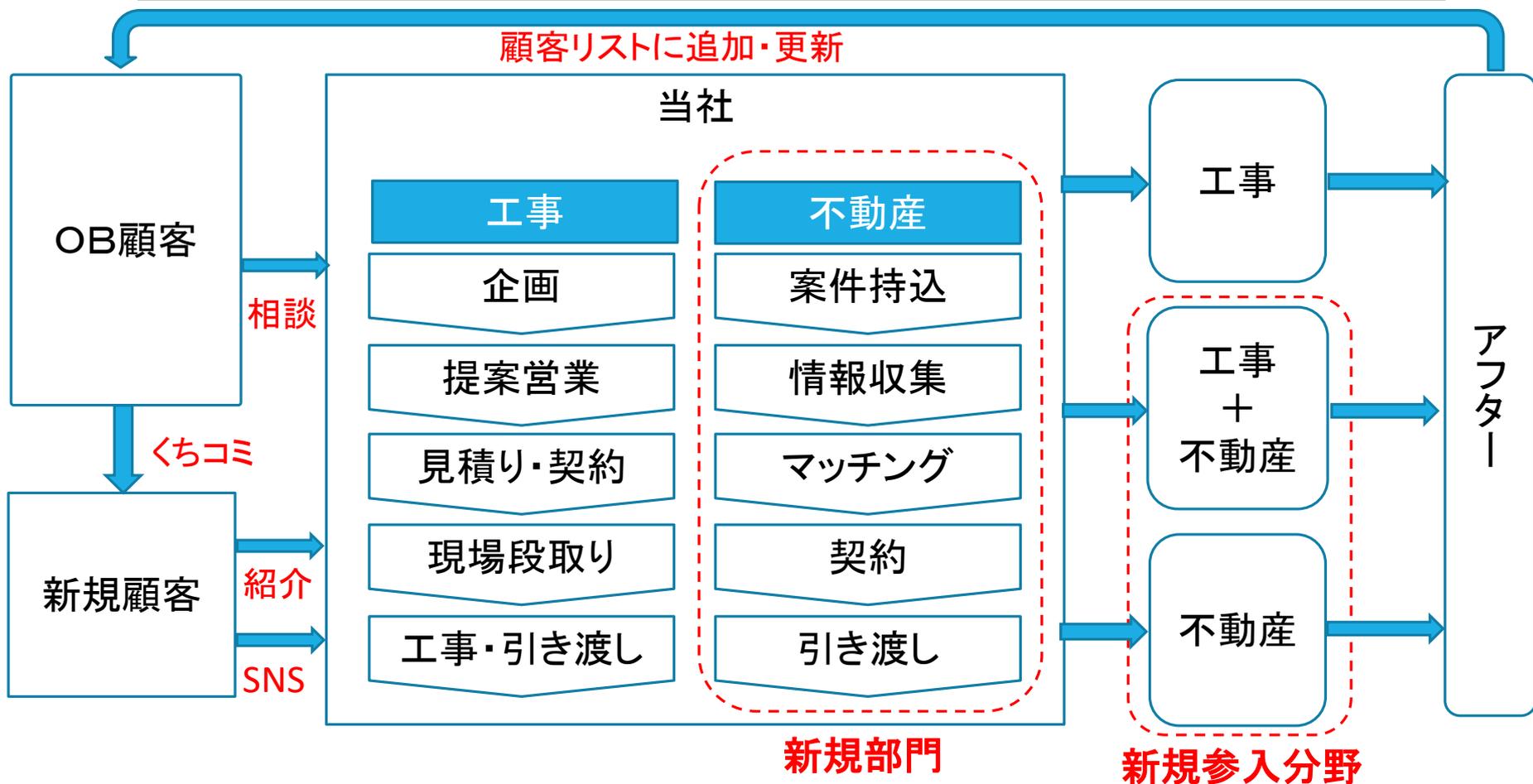
外部環境分析

分類	現在	数年後の変化と当社への影響
顧客	太陽光売電価格の低下	蓄電池による電気の有効活用 →蓄電池需要の増加
顧客	既存顧客の高齢化	社長世代の顧客減少 →売上の低下
マーケット	リフォーム需要の増加	増加傾向の継続が見込まれる →売上拡大の機会増
マーケット	空家の増加	空家の売買取引の増加 →リノベーション需要増
競合	家電量販店のリフォーム事業参入	リフォーム顧客獲得競争の激化 →売上や利益の低下

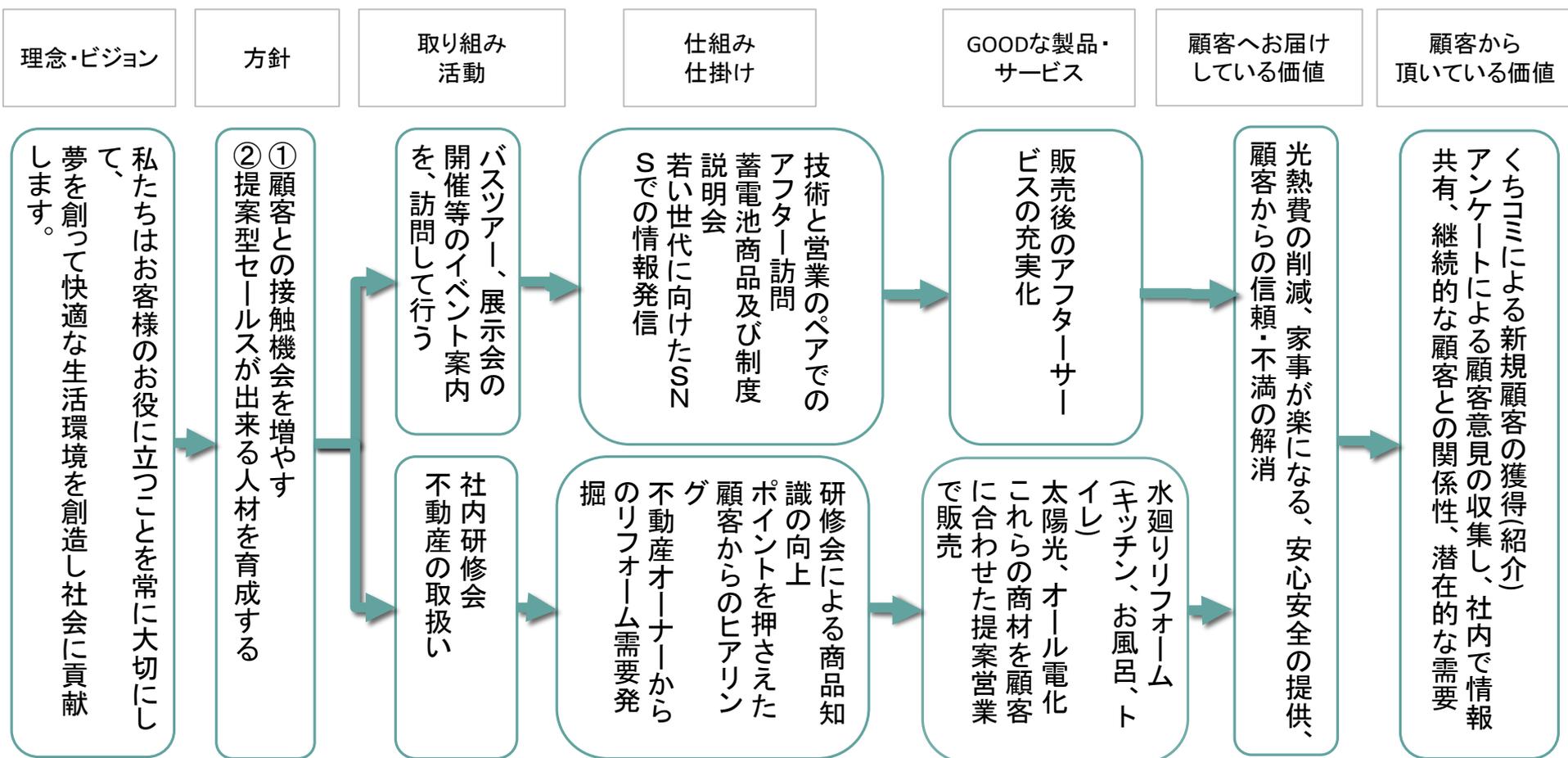
経営課題と戦略

経営課題	経営戦略
新規顧客の開拓と既存顧客管理	若手顧客の開拓とOB顧客へのアフター訪問の充実
提案営業力の更なる強化	リフォーム・蓄電池などの提案営業
空家売買需要増加への対応	新築・リフォーム事業の競争力強化のための不動産業進出

将来に向けた価値創造・ ビジネスモデル



将来価値ストーリー



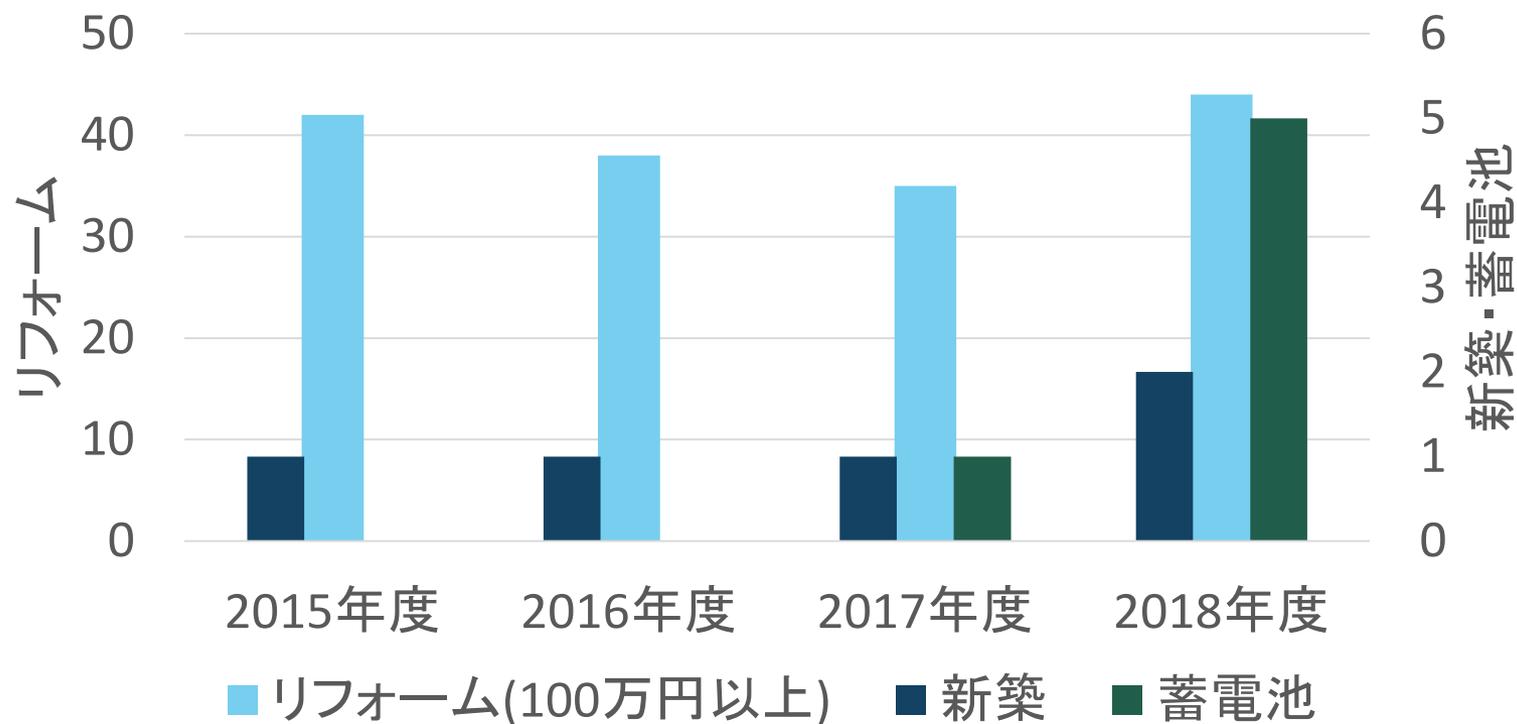
アクションプラン

	具体的取組み	いつまでに	誰が
★	WEBサイトの一新	2020年6月まで	宮崎
	SNSでの情報発信	施工の都度 (お客様了承物件に限る)	宮崎
★★★	宅地建物取引士資格取得 各種登録	2020年6月まで	宮崎
	社内研修会	新製品リリースの都度 法改正の都度	全社員
★★	アフター訪問計画の作成	2019年12月までに作成 半年に一度見直し	社員 (営業と技術のペア)

★:取組優先度

施工実績

施工件数



目標: リフォーム50件、新築1棟、蓄電池15件

企業概要

商号	株式会社コンドー住設
事業内容	新築住宅工事、水廻りリフォーム、オール電化、太陽光創蓄電連携システム、下水道工事
本社所在地	佐賀県唐津市鏡4415
社員数	9人(2020年1月時点)
創業	昭和40年4月
法人設立	平成8年10月
資本金	1,000万円
決算期日	7月31日
取引金融機関	唐津信用金庫 佐賀銀行
登録番号	佐賀県建設業登録 般一10第9139号



自社の目的・特徴

私たちはお客様のお役に立つことを常に大切にして、夢を創って快適な生活環境を創造し社会に貢献します。

経営方針

夢ある生活環境の提供のために、

- ①顧客との接触機会を増やす
- ②提案型セールスが出来る人材を育成する

事業概要

住宅リフォーム、新築、メンテナンス

資源

ビジネスモデル

価値

資源

ビジネスモデル

価値

内部資源 (知的資産等)

- 豊富な商品知識
- 顧客目線での提案力
- Instagramでの施工事例掲載
- 2000件以上の顧客リスト
- 訪問履歴管理

知財

無し

外部調達資源 (誰から)

仕入れ先、協力業者

知的資産

- 商品知識・イベント協力
- 外部環境情報

価値構築の仕組み

現在価値ストーリー

顧客に合わせた提案を行う

- 研修会による商品知識の向上
- ポイントを押さえた顧客からのヒアリング

誰と組んで

- 協力業者
- 仕入れ先

提供先へのアクセス方法

- OB客訪問
- 展示会などイベント開催

知的資産の果たしてきた役割

- 最新商品情報に基づく提案が出来る
- アフター訪問が出来る

提供してきた価値

提供先 (誰に)

- OB顧客
- OB顧客からの紹介客

何を

- 光熱費の削減
- 家事が楽になる環境
- 安心安全
- 顧客からの信頼・不満の解消

提供先から得てきたもの

- 口コミによる新規顧客の獲得(紹介)
- アンケートによる顧客意見を収集し、社内で情報共有

内部資源 (知的資産等)

- 豊富な商品知識
- 顧客目線での提案力
- Instagramでの施工事例掲載
- 2000件以上の顧客リスト
- 訪問履歴管理

知財

無し

外部調達資源 (誰から)

仕入れ先、協力業者

知的資産等

- 商品知識
- イベント協力
- 外部環境情報

価値創造の仕組み

将来価値ストーリー

①顧客に合わせた提案を行う

- 研修会による商品知識の向上
- ポイントを押さえた顧客からのヒアリング
- 蓄電池商品及び制度説明会
- 若い世代に向けたSNSでの情報発信
- 不動産オーナーからのリフォーム需要発掘

②販売後のアフターサービスの充実を図る

- 技術と営業のペアによるアフター訪問

どんな相手と組んで

- 協力業者
- 仕入れ先
- 不動産会社

提供先へのアクセス方法

- OB客アフター訪問
- SNS
- 展示会などイベント開催

知的資産の果たす役割

- 最新商品情報に基づく提案が出来る
- 計画的なアフター訪問が出来るようになる

提供する価値

提供先 (どんな相手に)

- OB顧客
- OB顧客からの紹介客
- 不動産オーナー
- 若い世代客

何を

- 光熱費の削減
- 家事が楽になる環境
- 安心安全
- 顧客からの信頼・不満の解消

いつまでに

2020年末

提供先から得るもの

- 口コミによる新規顧客の獲得(紹介)
- アンケートによる顧客意見を収集し、社内で情報共有。
- 継続的な顧客との関係性
- 潜在的な需要

(+) これまでの外部環境 (-)

太陽光発電価格の減少	OB顧客高齢化
市場状況	
リフォーム需要増加、空き家増加	

事業課題 (弱み)

- 計画的なアフター訪問
- 若い世代の顧客獲得

「これから」の姿への移行のための戦略

これまで

(+) これからの外部環境 (-)

太陽光発電の自家消費	OB顧客高齢化による顧客減少
市場予測	
リフォーム需要がゆるやかに増加、不動産絡みの需要が増える	

移行のための課題

- 不動産情報の取扱い開始
- 新規顧客の開拓と既存顧客管理
- 提案営業力の更なる強化

今後の方針

- 宅建免許取得及び宅建業者登録
- 若手顧客の開拓とOB顧客へのアフター訪問の充実
- 蓄電池などの提案営業

解決策

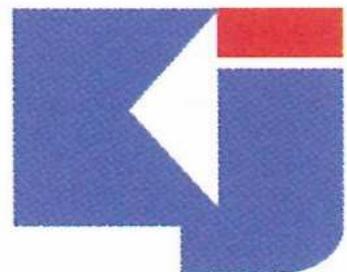
- 資格取得のための支援
- SNSなどを活用した情報発信
- 顧客リストを使って訪問計画をたてる
- 継続的な商品セミナー参加

考慮すべき財務指標と目標実績

目標売上高 2億円

目標施工件数 リフォーム(100万円以上)50件、新築1棟、蓄電池15件

これから



NICE・LIFE

作成支援機関

唐津信用金庫

唐津商工会議所

(一社)佐賀県中小企業診断協会