



知的資産経営報告書2022

有限会社片渕

目次

I. あいさつ	0 3
II. 有限会社 片渕について	0 7
III. 沿革	1 5
IV. お客様の価値創造の仕組み(知的資産)	1 8
V. 今後の事業展開	4 0
VI. あとがき	5 2

I. あいさつ

1. 代表あいさつ

有限会社片渕の代表取締役をしております、片渕志郎です。
平成16年に元福富町長である、喜多様より幼稚園の跡地利用のお話をいただき、ケアマネジャー・看護師の資格持つ妻と相談して、デイサービスを開設を計画しました。
まずは、有限会社片渕を立ち上げ、デイサービスセンター健やかクラブを開設しました。
人は皆、高齢者の道を通ります。老人となり行動範囲、行動内容は限られても、一日を、一年を充実させたいという願いを持っていると思います。
今の時代、人の生活様式は言うまでもなく、価値観や想い、願いも多様です。しかし、そのことを尊重しつつも、この先高齢社会では、地域の中で、一人二人と寄り合い、仲間が交流・交歓の場を持つことが、より一層求められていると思います。そういう場こそがデイサービスではないでしょうか。
今回、事業継承円滑化支援事業（見える化支援）の報告書発表会に九州ひぜん信用金庫 白石支店より推薦していただき、ありがとうございます。
今、この事業を継承する事を息子二人が承諾した事は、良いことと思いますが、見える化支援の会議をとおして弊社の弱点がわかると思います。
その弱点を克服する計画等を立てられればと思います。



2. 後継者あいさつ①（弘章）

事業を継承するにあたって。
地域密着型の、デイサービスを長年し、地域に貢献してきた両親の事業を継承するにあたって、まずはしっかりと事業を継続させることが大事であると思います。
それは、昨今の高年齢者人口の増加に伴い、この介護事業を継続させることが地域の皆様への一番の恩返しとなるのではないかと考えるからです。
今回の発表をするにあたり何度か会議に出席させていただくと、弊社の弱点や問題点が見えてきました。その辺りを踏まえて今後の事業を継続、継承をするにあたってとても良い機会だったと思います。
このような機会を与えて下さってありがとうございました。



2. 後継者あいさつ②（史覚）

事業継承の発表のサポートありがとうございました。
起業から18年、地域密着型として地域に貢献してきた
両親の事業を、継承するにあたり会社の強み、弱み、問
題点など多角的、客観的な視点で顧みる事ができ非常に
良い機会だと思いました。
両親と協力し強みを生かしていきたいと思っております。
ありがとうございました。



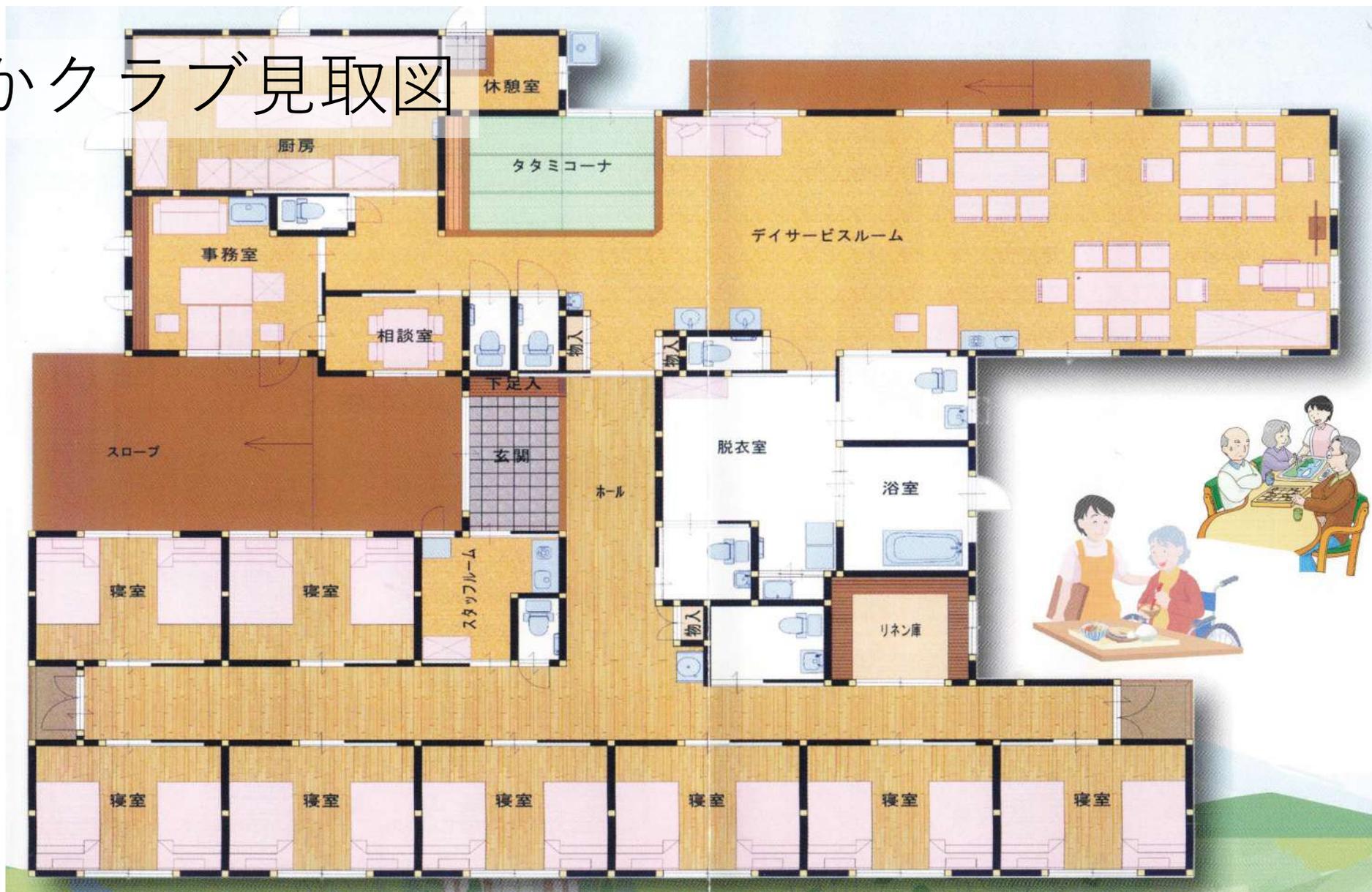
II. 有限会社 片渕について

1. 概要

社名	有限会社片渕
事業所名	健やかクラブ
所在地	佐賀県杵島郡白石町大字福富3393番地
代表者	代表取締役 片渕 志郎
資本金	300万円
売上高	3,240万円（令和3年6月期）
開業	平成16年2月
事業内容	デイサービス、宅老所
役員	代表取締役 片渕 志郎 取締役 片渕 妙子
従業員	5名（令和4年1月現在）

2. 見取図

健やかクラブ見取図



3. 利用案内

◆ 利用対象者

要支援 1 以上の介護認定を受けている方

◆ 提供サービス

通い ・ 一時預かり

・ 併設デイサービス利用による通所介護サービス

入浴 ・ 併設デイサービス利用による入浴介助サービス

宿泊 ・ ショートステイサービス

食事 ・ 食事提供サービス

4. 利用料金

◆ 宿泊費 1日/3,000円

※併設デイサービス利用の場合、1,500円/日

※長期の場合、1ヶ月単位での清算

◆ 食事代 1食/550円

※介護保険1割負担分（介護保険自己負担分）及びおむつ代、

病院代、薬代、リネン代、洗濯代等は別途必要

長期利用の場合は料金の割引制度あり

5. サービス

お食事



食事は、季節にあわせた旬の美味しいお料理をお楽しみ頂いています。

マッサージ器



(アクアコンフォート)

水を噴射して作り出される自然の力強い刺激でカラダの調子やバランスを保つ働きを高めます

(ドクターメドマー)

空気圧を利用した〈足専用〉のマッサージ器！
空気圧でソフトに足の疲れむくみをとってくれます。



6. サービス

◆ イベント

毎年行われる子供浮流
東与賀干潟公園での
シチメンソウ見学
白石町内での花見



7. 経営理念

- ◆いつも笑顔で目配り気配り心配り
- ◆ぬくもりふれあい助け合いを通じた
その人らしさが出せる生活の場
- ◆見て聞いてあなたを知る、そして共に
生きる

III. 沿革

1. 創業(平成16年)~平成28年

- ◆ 町立保育園跡地を利用して開業
デイサービスと学童保育でスタート



現在の地

創業の地

2. 平成28年～現在

- ◆ 新施設にて開業
デイサービスと宅老所
で再スタート



IV. お客様の価値創造の 仕組み（知的資産）

1. 知的資産について

「知的資産」とは

従来のバランスシート上の資産（現金預金、有価証券、設備、建物土地など）とは違い、「人材、技術、技能、特許・ブランド、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク」など、財務諸表上に表れてこない「目に見えにくい経営資源」の総称

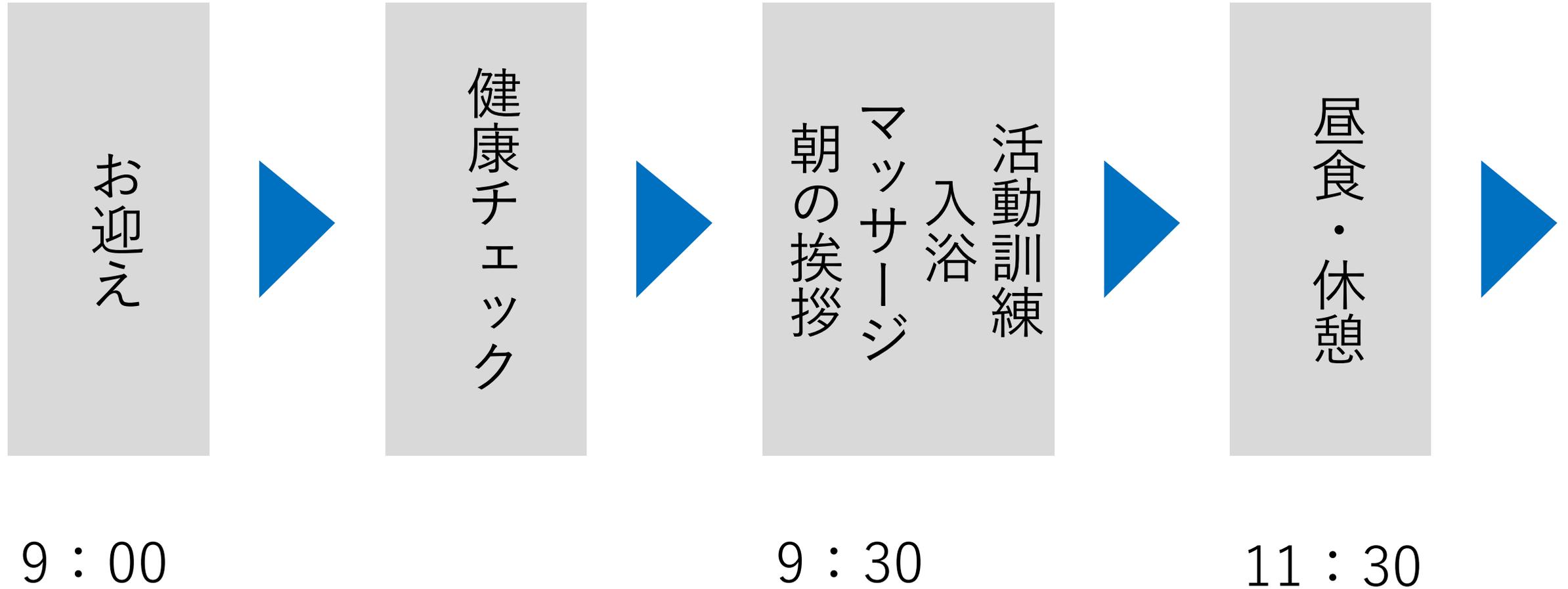
言い換えると…

「知的資産」とは、企業の保有している真の価値・強みであり、競争力・持続的な存在の源泉となるもの

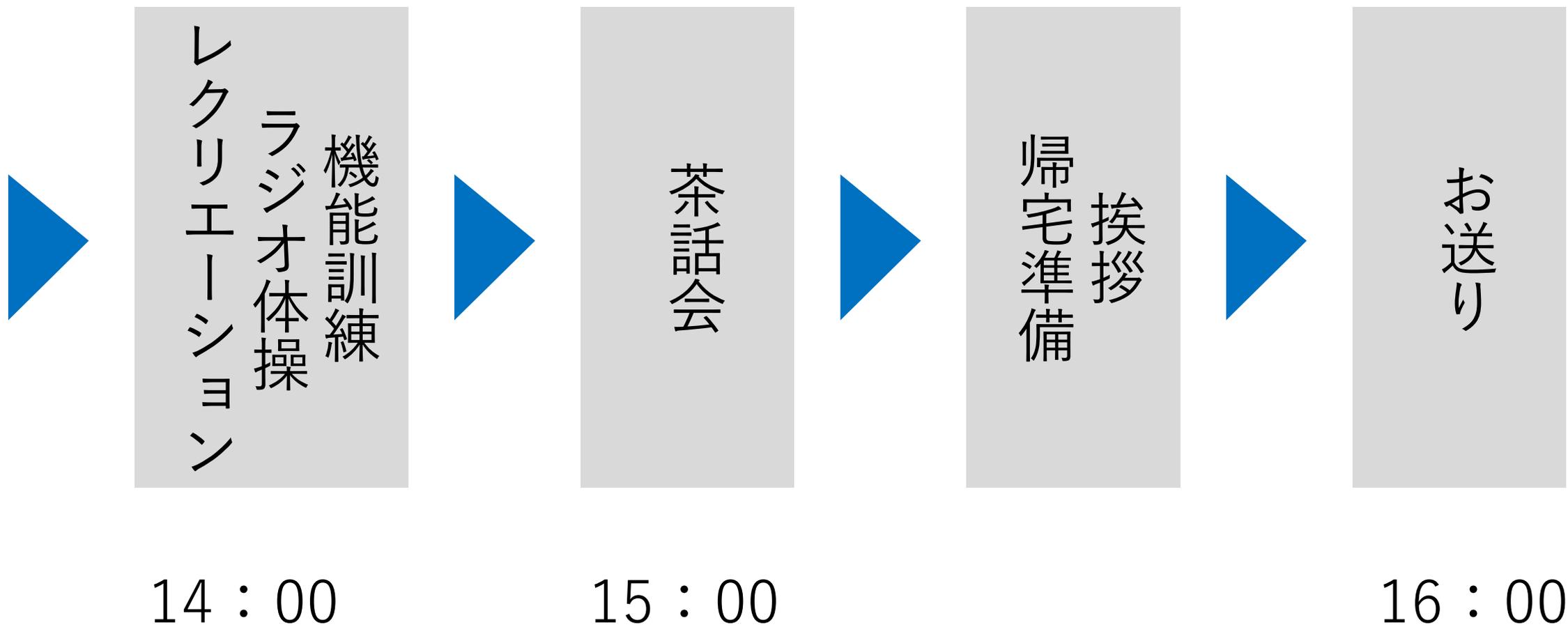
2. 知的資産の分類

分類	内容
人的資産	組織活動において、人に依存している資産 例) ○○な経営者、管理者、技術者、社員など
組織・技術資産	組織活動において、人に依存していない資産 例) ○○なビジネスモデル、技術、知財、仕組み、制度など
情報資産	組織活動において、情報として蓄積されている資産 例) ○○なデータベース、顧客情報（台帳）、情報システムなど
風土資産	組織に根付いている資産 例) ○○な風土、伝統、礼儀作法、習慣など
理念的資産	組織活動の根本的な方向性やあるべき姿を示した資産 例) ○○な経営理念、思い、ミッション、方針、ビジョンなど
関係資産	外部との関係で生み出されている資産 例) ○○な協力会社、販売会社、連携、マッチング、チャネルなど
顧客提供価値	お客様に提供している資産、選ばれている理由 例) ○○な利便性、効率性、感動性、幸福性など
顧客から得ている価値	顧客から頂いている価値であり、組織が持続的成長を実現するために必須の資産 例) ○○な評判、リピート、ブランド、信用、信頼、苦情、利益など

3. 業務プロセス①



3. 業務プロセス②



3. 業務プロセス③

◆ お迎え

専用送迎車にて利用者の自宅までお迎え

◆ 健康チェック

体温・血圧・脈拍等、健康チェックに加え健康相談も

◆ マッサージ

ウォーターマッサージ・エルゴメーター・フットマッサージ

◆ 活動訓練

簡単な計算・塗り絵など

3. 業務プロセス④

◆ 昼食・休憩

家庭的な手作りの美味しい料理を提供

◆ レクリエーション

交流が深まるようなみんなと一緒に楽しめる内容（ゲーム・クイズ・体操・合唱など）

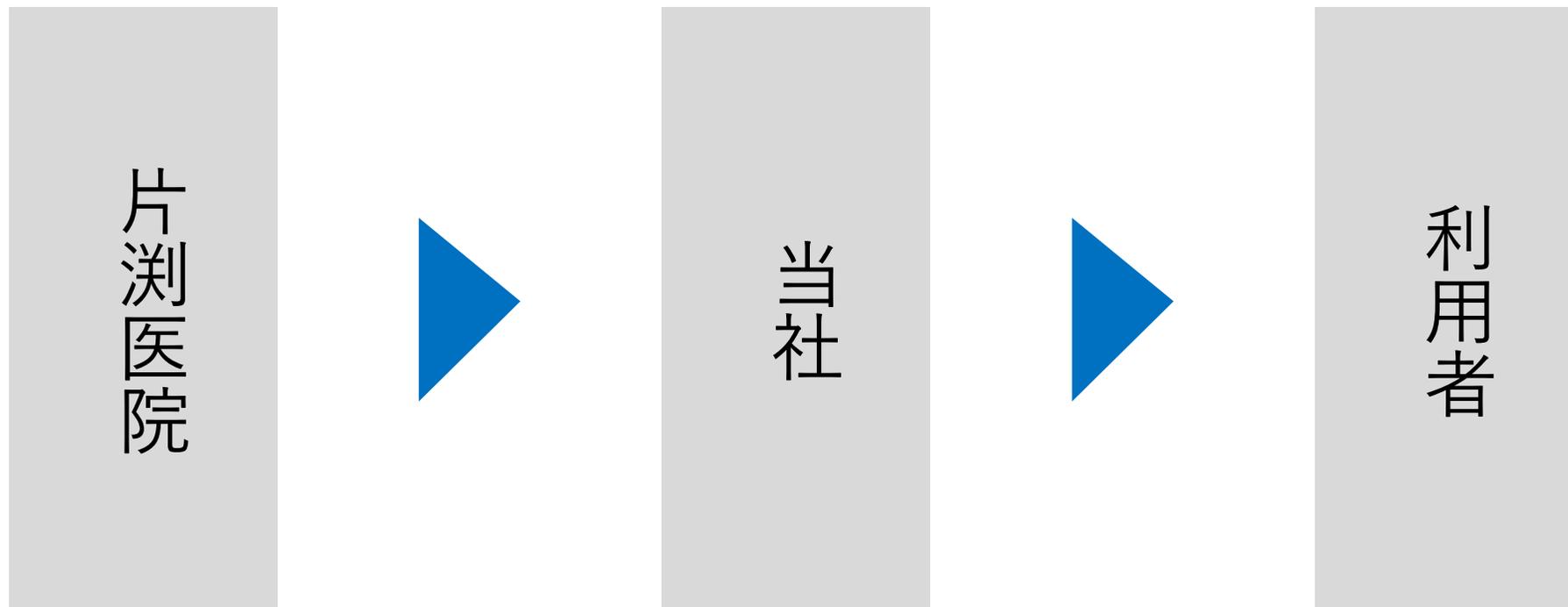
◆ 茶話会

お茶とお菓子を準備、みんなの語らいの時間

◆ お送り

専用送迎車にて利用者の自宅までお送り

4. 商流把握



利用者を紹介

※ 医院長は代表の親類
当社に隣接している

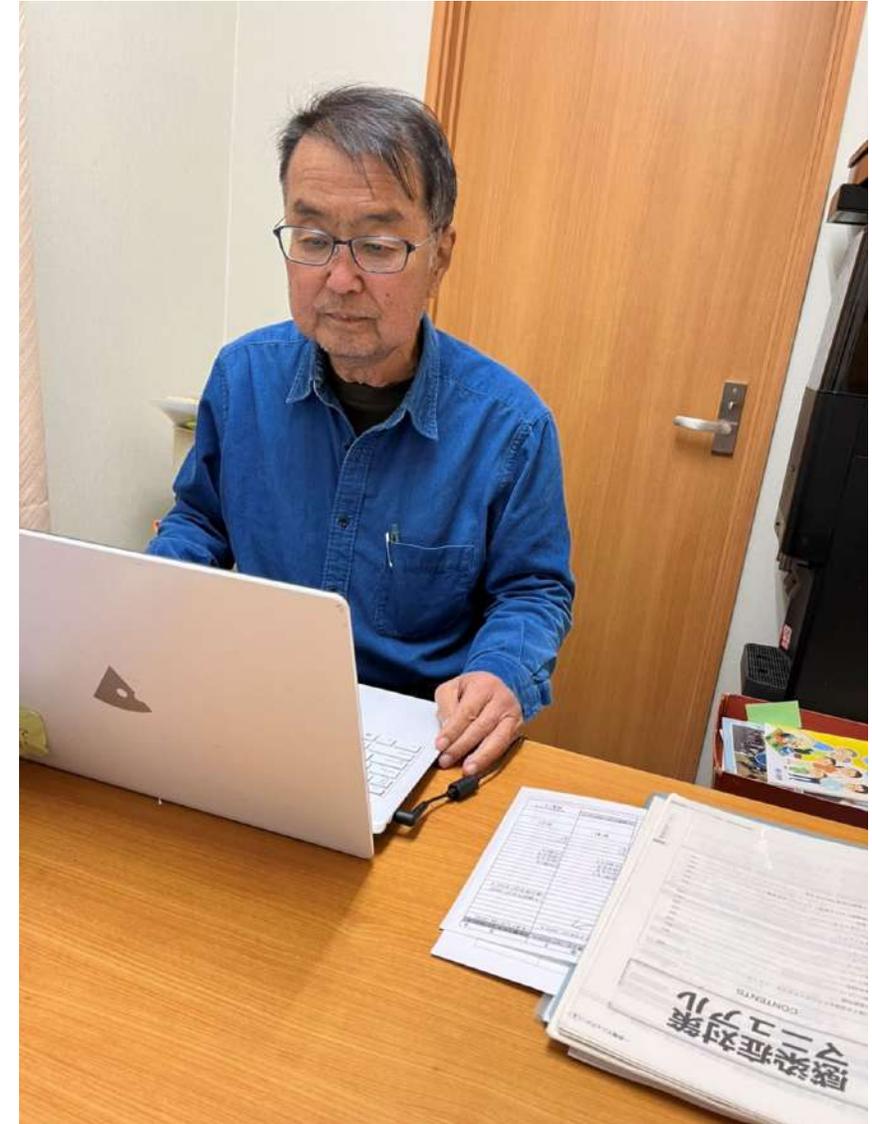
利用者にサービスを提供

- ・ デイサービス
- ・ 宅老所

5. 知的資産①

① 人的資産

経営全体を管理している代表



5. 知的資産②

① 人的資産

看護師・ケアマネージャーの資格を有し、業務全般を管理している施設長



5. 知的資産③

① 人的資産

看護師の資格を有し、丁寧な接遇で利用者を笑顔にするスタッフ



5. 知的資産④

② 技術資産

長く楽しんでもらうために早くお迎えに行き、遅くお送りする送迎



5. 知的資産⑤

② 技術資産

ベテランの調理師が作る個々の利用者の嗜好に合わせた手作りの食事とお菓子



5. 知的資産⑥

② 技術資産

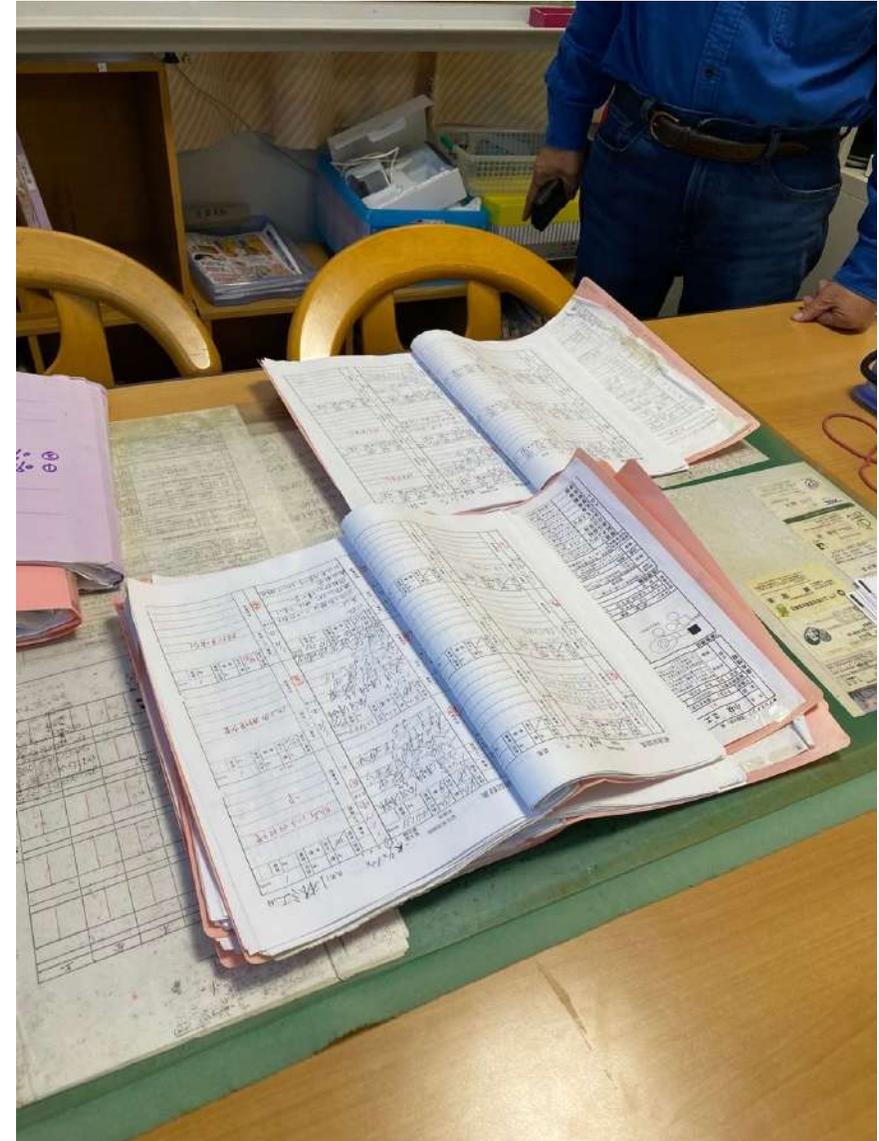
身体・認知機能維持を可能にする活動訓練・レクリエーション



5. 知的資産⑦

③ 情報資産

活動訓練や食事で活用できる
個々の利用者情報



5. 知的資産⑧

④ 風土資産

個々の利用者の嗜好にあった
丁寧な接遇



5. 知的資産⑨

⑤ 理念的資産

◆ いつも笑顔で目配り気配り心配り

→ スタッフに向けた利用者に対する姿勢

◆ ぬくもりふれあい助け合いを通したその人らしさが出せる 生活の場

→ 健やかクラブのあるべき姿

◆ 見て聞いてあなたを知る、そして共に生きる

→ 利用者に対するメッセージ

● 毎週月曜日にスタッフ全員で唱和している。

5. 知的資産⑩

⑥ 関係資産

利用者を紹介してくれる片渚
医院



5. 知的資産①①

⑦ 顧客提供価値

長時間、居心地のよい
サービス



5. 知的資産⑫

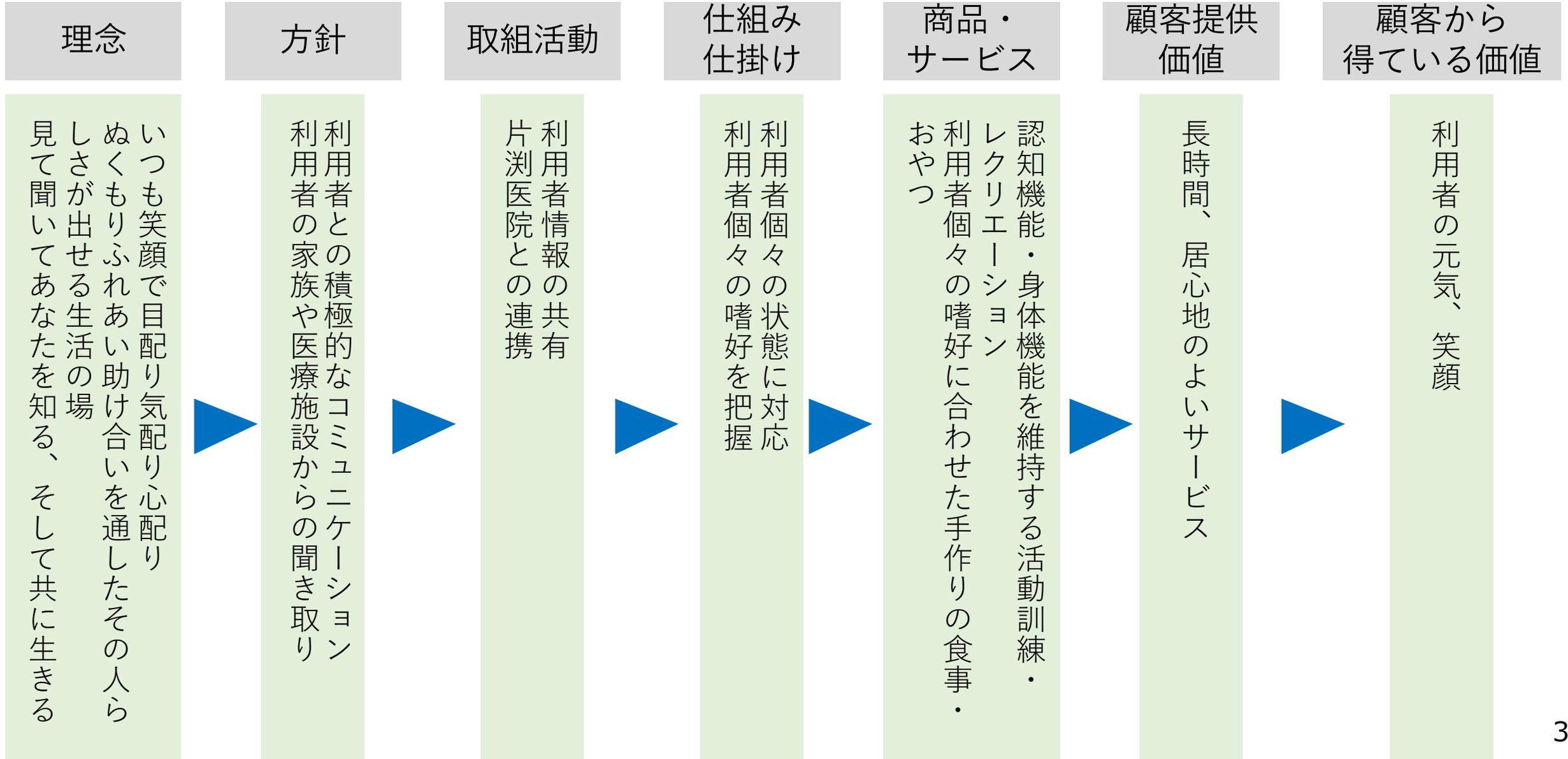
⑧ 顧客から得ている価値
利用者の元気、笑顔



5. 知的資産まとめ

分類	内容
人的資産	<ul style="list-style-type: none">◆ 経営全体を管理している代表◆ 看護師・ケアマネージャーの資格を有し、業務全般を管理している施設長◆ 看護師の資格を有し、丁寧な接遇で利用者を笑顔にするスタッフ
組織・技術資産	<ul style="list-style-type: none">◆ 長く楽しんでもらうために早くお迎えに行き、遅くお送りする送迎◆ ベテランの調理師が作る個々の利用者の嗜好に合わせた手作りの食事とお菓子◆ 身体・認知機能維持を可能にする活動訓練・レクリエーション
情報資産	<ul style="list-style-type: none">◆ 活動訓練や食事で活用できる個々の利用者情報
風土資産	<ul style="list-style-type: none">◆ 個々の利用者の嗜好にあった丁寧な接遇
理念的資産	<ul style="list-style-type: none">◆ いつも笑顔で目配り気配り心配り◆ ぬくもりふれあい助け合いを通じたその人らしさが出せる生活の場◆ 見て聞いてあなたを知る、そして共に生きる
関係資産	<ul style="list-style-type: none">◆ 利用者を紹介してくれる片渚医院
顧客提供価値	<ul style="list-style-type: none">◆ 長時間、居心地のよいサービス
顧客から得ている価値	<ul style="list-style-type: none">◆ 利用者の元気、笑顔

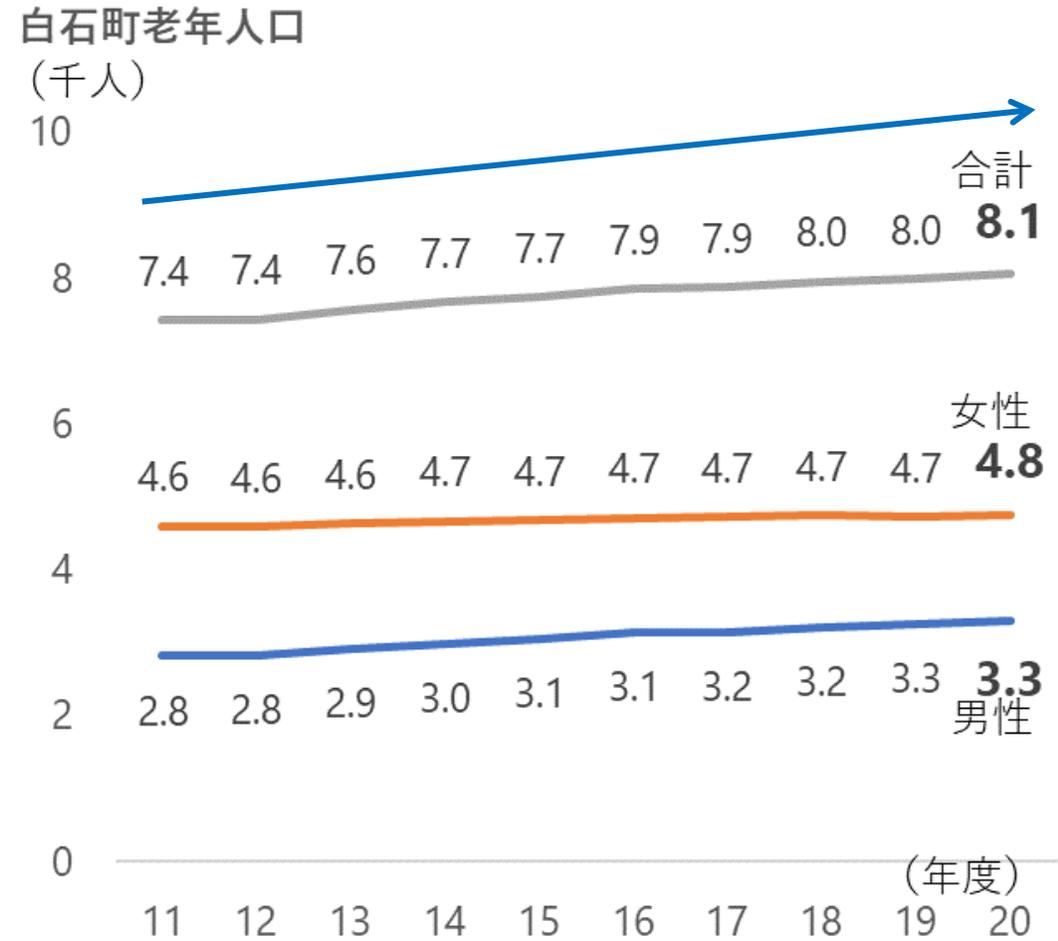
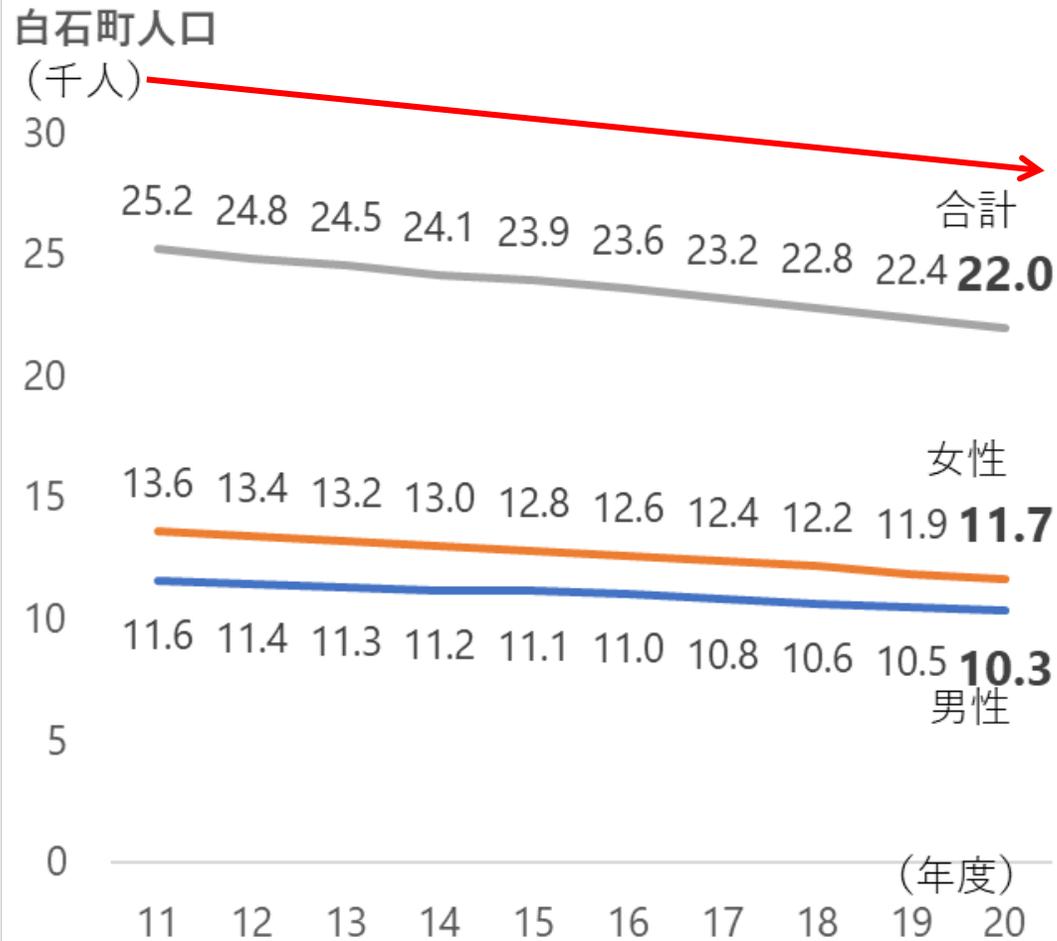
6. 現在価値ステップ



V. 今後の事業展開

1. 外部環境の変化①

① 高齢化

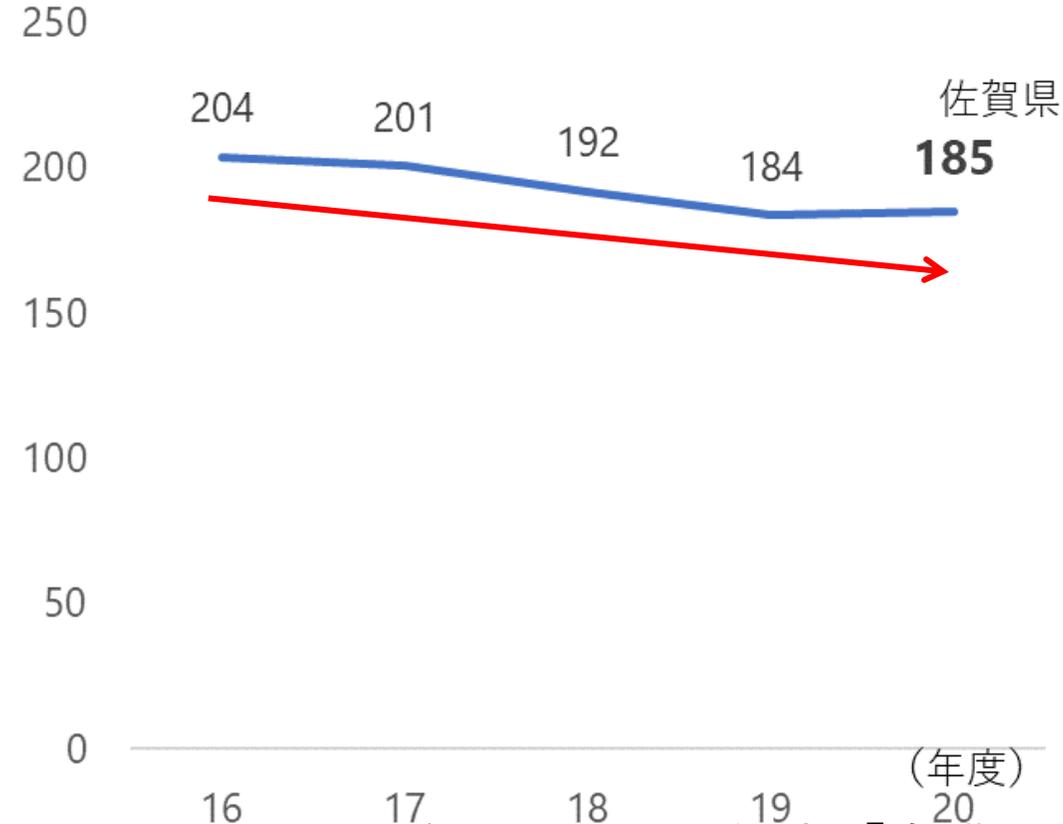


参照：佐賀県「統計年鑑(年報)」

1. 外部環境の変化②

② 介護事業者数

地域密着型通所介護施設数
(施設)



2. SWOT分析

内部環境	<p>強み Strength</p> <ul style="list-style-type: none">■ 片渚医院から利用者を紹介してもらえる。■ 看護師の資格を保持しているスタッフがが多い。■ 利用者に対する接遇が丁寧である。■ 他社よりも営業時間が長い。■ 施設の清掃が行き届いている。	<p>弱み Weakness</p> <ul style="list-style-type: none">■ 片渚医院以外からの紹介がない。■ 営業活動を行っていない。■ 宣伝広告を行っていない。■ 立地が悪い。
外部環境	<p>機会 Opportunity</p> <ul style="list-style-type: none">■ 老年人口は増加している。■ 通所介護施設、宅老所は減少している。	<p>脅威 Threat</p> <ul style="list-style-type: none">■ 健康年齢が上がっている。■ 介護報酬改定が3年に一度行われる。

3. 今後の課題

◆ 現状・将来の問題点

- ターゲットとしている白石町の老年人口は増加、競合の通所介護施設は減少しているにもかかわらず集客が片渕医院からの紹介のみのため利用者は減少傾向である。

→デイサービスにおいては現状1日最大利用者数18名に対し、平均11名の利用

- 片渕医院に後継者がいないため将来的に閉院する可能性がある。

◆ 課題

- 片渕医院以外からの集客

4. アクションプラン①

◆ チラシによる宣伝

- チラシは県内事業者に委託予定
- 年4回チラシを作成
- 福富町下区にポスティング

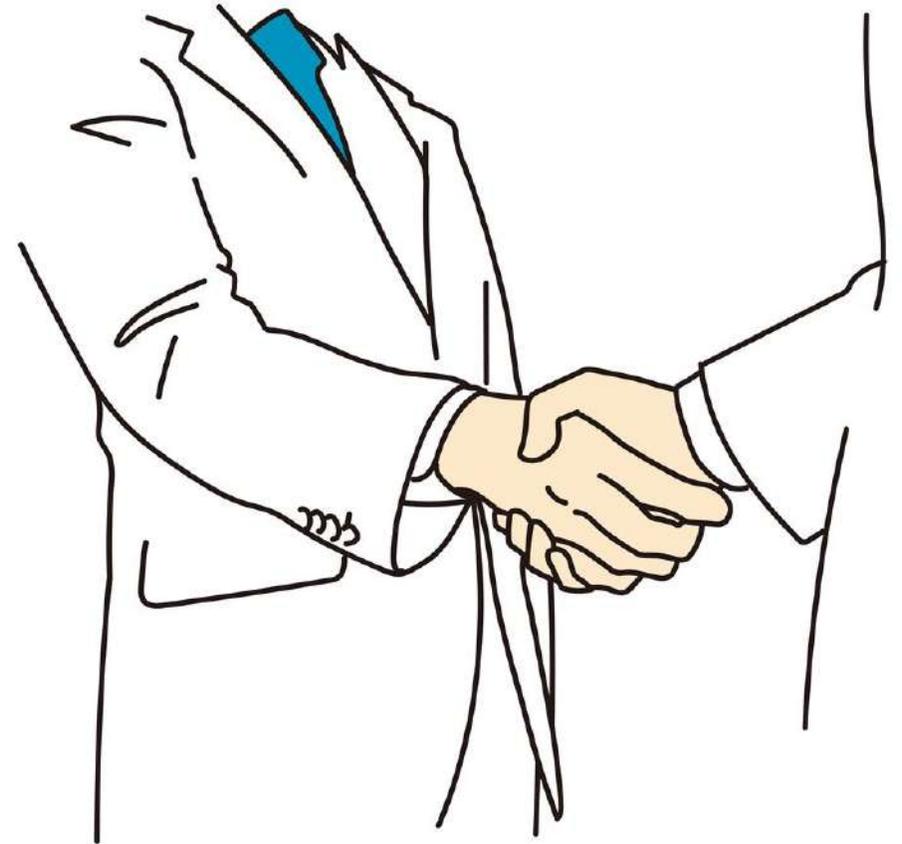
※特に一人暮らしをターゲット

→地域住民への健やかクラブの知名度
を高める



5. アクションプラン②

- ◆ 医療施設への営業活動
- 医療施設にチラシ置いてもらう
- 片渚医院に加え、近隣の内科や整形外科など高齢者が集まる医療施設に営業をかける
 - 医療施設への健やかクラブの知名度を高める



今年

6. アクションプラン③

- ◆ 老人会での健康体操
- 健康運動指導士を取得している長男弘章による健康体操指導
- 月2回、各老人会をまわる
 - 口コミで健やかクラブの知名度を高める



7. アクションプラン④

◆ 整骨院開設

- 2年後に柔道整復師の資格を持つ長男弘章が整骨院を併設する。

① 利用者にマッサージをサービスとして行う。

② 利用者や地域住民に整体を行う。

→利用者の満足度を高める。

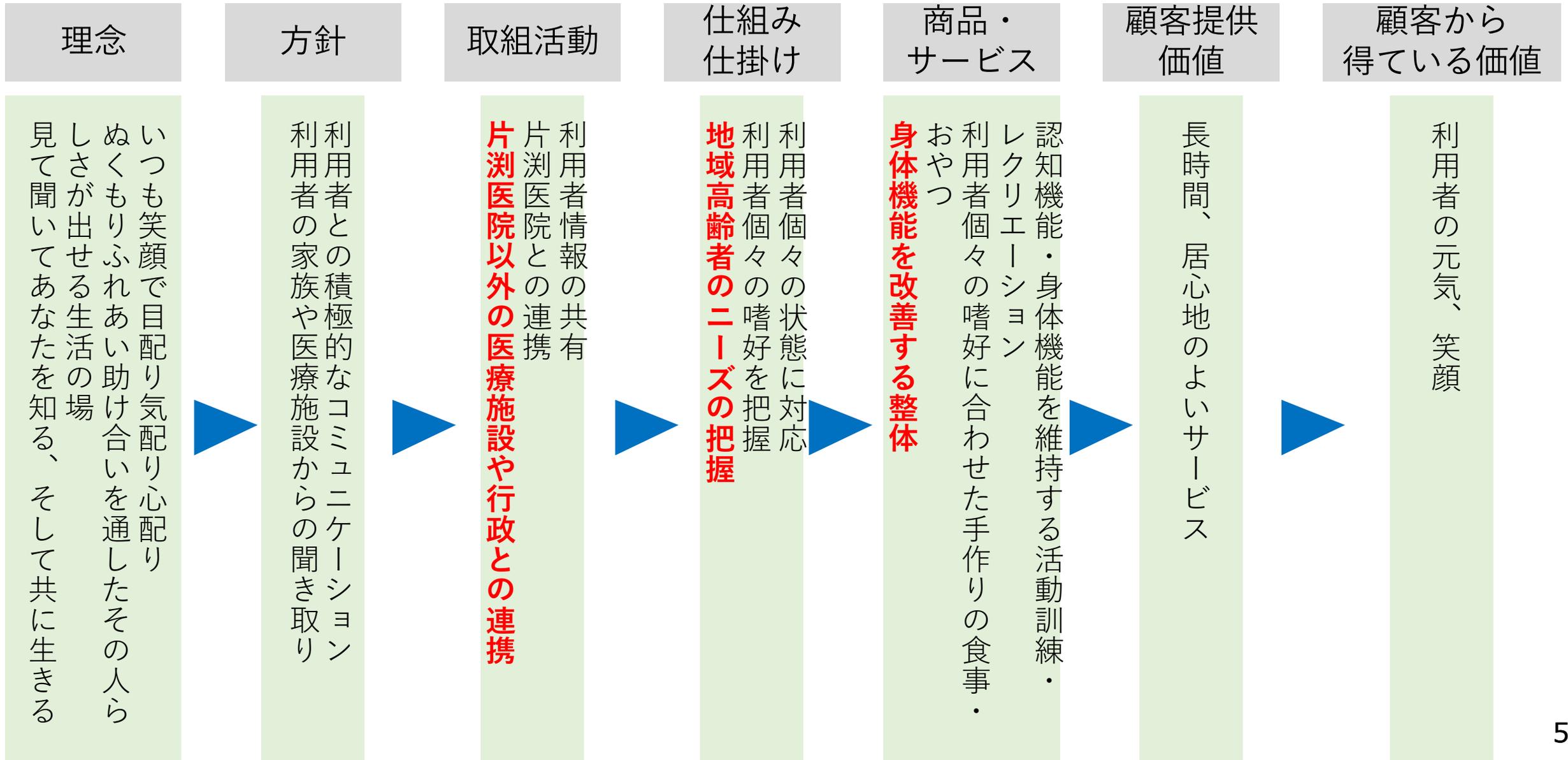
→地域住民への健やかクラブの認知度を高める。



8. アクションプランスケジュールと数値目標

	令和4年	令和5年	令和6年
チラシ配布			→
医療施設営業			→
健康体操指導		→	→
整骨院開設			→
デイサービスの利用者数(目標)	13人/日	15人/日	16人/日

9. 将来価値ストーリー



10. 経営デザインシート

Ben'sデザインシート		企業名	有限会社 片淵	作成年月日	2021年10月6日	
経営理念・キャッチフレーズ (シンプルに伝える) ・いつも笑顔で目配り気配り心配り ・ぬくもりふれあい助け合いを通してその人らしきが出せる生活の場 ・見て聞いてあなたを知る、そして共に生きる		経営方針 ・利用者との積極的なコミュニケーション ・利用者の家族や医療機関との情報共有		事業概要 通所介護施設 在宅所		
(+) 現状の外部環境 (-) 地域高齢者の増加 介護報酬改定 市場状況 高齢者は増加しているが、デイサービス施設も増加・介護報酬算定の難化により、市場状況は厳しい。		(+) 今後の外部環境変化予測 (観察をしましょう) (-) 長男・次男の入社 将来的な片淵医院の閉院 市場状況/アプリアリ: 無意識の経験則 高齢者はさらに増加するが、利用者の紹介が減少し、今までにない利用者獲得に必要なルートが必要になる。		上記の環境や状況、お届けしている「顧客利便価値」を踏まえて		
現在の戦略、テーマ 利用者は片淵医院からの紹介 製品・サービス (特長を示す形容詞をつける) 売上・利益 健やかに一日を過ごせるサービス 売上高3500万円・営業利益400万円		実現すべき戦略、あるべき姿、テーマ、方針 (選ばれ続ける組織になるために) 目標 年月 利用者紹介先の多様化 令和8年6月 実現する製品・サービス (特長を示す形容詞をつける) 売上・利益 紹介からサービス利用開始まで一気通貫した社内体制 売上高: 5000万円・営業利益1000万円		上記の環境や状況、お届けしている「顧客利便価値」を踏まえて		
持ち味 内部資源 (知的資産等) ・手作りの食事・おかし ・身体・認知機能維持のサービス ・個々の利用者の嗜好にあったサービス ・これらを提供する従業員 関係資産 なし 片淵医院との連携		顧客利便価値や「持ち味」を生かせる視点も踏まえる 将来戦略を実現するために 顧客利便 (メリット) 価値 提供先 (誰に) ・福富町の女性高齢者 ・片淵医院の患者 ・介護度が低い高齢者 何を (顧客が選んでいる理由) ・片淵医院とつながりがあるから ・自宅から近いから ・介護担当者が丁寧だから ・居心地がいいから ・豊富なサービスがあるから 顧客から得ているもの 利用者の元気、笑顔、信頼 課題 (価値循環を妨げているもの) 片淵医院への依存脱却		持ち味 顧客利便 (メリット) 価値 提供先 (誰に) ・白石町、江北町の女性高齢者 ・地域老人会参加者 何を 提供している顧客利便価値を考慮 地域住民 一老人会等でのセミナー・健康体操等 利用者 一整骨院、ゲーム 顧客から得るべきもの 利用者の元気、笑顔、信頼		
現在価値ストーリー (ええとこSTEP) ・認知機能を維持するための脳トレ ・身体機能を維持するための体操 ・手作りの食事・おやつ 他社との違い 優位性 ・他社よりも利用者の滞在時間が ・看護師が常駐している 活用チャンネル 片淵医院との連携		顧客利便価値を実現するための将来価値ストーリー (ええとこSTEP) 認知機能を維持するための脳トレ・ゲーム 身体機能を維持・向上するための体操・整骨院 地域老人会での体操セミナーを通じた宣伝広告 ケアマネジャーによる利用者の紹介 他社との違い 優位性 整骨院 ゲーム 活用チャンネル 地域老人会		将来価値ストーリーを実現するために必要な資産 長男の整骨院 次男のゲーム知識 ケアマネジャーの資格取得と活用 知財 (特許や商標など) なし 関係資産 地域老人会との連携		
現状と将来のギャップを埋めるためのアクションプラン						
アクションプラン (持ち味創り)						
活動事項	目的・ねらい	誰が	誰に	何を	いつからいつまで	どれくらい (どこまで) 成果指標
整骨院の開設	サービスの多様化と新たな収入源	長男	利用者と地域住民	身体機能維持、治療	令和6年7月から	売上高: 1日22,500円
脳トレゲームの活用	サービスの多様化	次男	利用者	認知機能維持	令和4年1月から	
ケアマネジャーの取得・活用	新規利用者の増加	次男	地域住民	ケアプラン作成による集客	令和9年7月から	デイサービス利用者: 50名

VI. あとがき

1. あとがき①

① 知的資産経営報告書とは

「知的資産報告書」とは、企業における知的資産の認識・評価を行い、それらの知的資産を活用して企業の価値創造活動（価値創造戦略）に繋げていくプロセスを示すもので、過去から現在までの企業の価値創造プロセスおよび将来の中期的な価値創造プロセスを明らかにすることによって、企業の価値創造プロセスを高い信頼性をもって説明する報告書である。

② 注意事項

知的資産経営報告書に掲載した将来の経営戦略、事業計画、および付帯する事業見込の内容や数値は、現在入手可能な情報をもとに当社の判断にて掲載したものである。将来、当社の取り巻く経営環境の変化によっては、これらの記載内容を変更する必要があることがあり、その際は本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性がある。

したがって、本報告書の記載内容を当社が将来にわたり保証するものではないことを了承願う。

1. あとがき②

③ 作成者

有限会社片渕 代表取締役：片渕志郎

④ 作成支援

本知的資産経営報告書の作成にあたり、本書記載内容につき、その客観性を維持し内容の向上を図る趣旨から、次に掲げる支援機関が支援・監修を行っている。

九州ひぜん信用金庫

白石商工会

一般社団法人佐賀県中小企業診断協会

⑤ 問い合わせ先

商号 | 有限会社片渕

所在地 | 〒849-0401 佐賀県杵島郡白石町大字福富3393番地

担当者名 | 代表取締役：片渕志郎

TEL | 0952-87-3922