

# 知的資産経営報告書

株式会社キス

令和5年1月20日作成

# 目次

- 代表者あいさつ・店長あいさつ P3・4
- 経営理念、経営方針 P5
- 事業概要 P6
- 沿革～当社40年の歴史 P7
- 知的資産 P8～P19
- 現在価値ストーリー～現在、価値をどのようにして届けているのか P20
- 経営環境の分析・変化の予測 P21
- 2本柱→4本柱 ～経営環境の分析・変化の予測を踏まえた当社の戦略 P22
- 将来価値ストーリー～将来、価値をどのように届けるのか P23
- 戦略実現へのアクションプラン P24
- 会社概要 P25

## 代表者あいさつ

弊社は2023年3月で創業40年を迎えることが出来ました。  
これもひとえにお得意様、仕入れ先様、協力業者様、  
そして社員の皆様のおかげでございます。  
心より感謝申し上げます。

### 【当報告書作成の目的】

知的資産を改めて考えた時に、原点に帰り弊社の事業定義・社会的な存在意義を再確認しました。  
社会から必要とされる「人づくり」「会社づくり」を誰もが出来ないぐらい継続していこうと決意しました。

### 【弊社の強み】

弊社は塗装・防水を中心として建築物に長年関わってきました。  
それぞれ暮らし方や思いには違いがあり  
特徴もあります。そんなお客様化するニーズに応え、より快適に、  
より楽しめる「美しく愛着がわく住環境」を心がけ、  
お客様のご要望以上を提案し続けてきました。



## 店長あいさつ

### 【資産の強みがありました】

沿革の中で、社長の木須が「手に職をつけたい」この思いで創業に至ったこと、弊社のこれまでの歴史(ゼネコンの下請が中心であった30年前から、自らが入札をして受注する元請へ転換した)等を詳細に知ることができました。

また、これまで当たり前前の業務として行っていたことが、実は知的資産であった事が数多くありました。

(一級技術者保有、施工実績4000件、自治体工事に関する入札資格等)

### 【作成を通しての気づき】

業界全体の市場動向、弊社の「強み」と「改善点」が明確化できました。全社員で共有しPDCAを行っていきます。

### 【その後の方向性】

10年後までの4本柱に向けて、方向性を見出しつつ、柔軟な対応力で実現していきます。



戸建・アパート  
塗り替え

公共工事

住宅新築

住宅リフォーム

## 経営理念

私たちは、誠実を旨とし、人々の暮らしと社会を豊かにし、高品質を提供するために存在します。

## 経営方針

1. 工事品質に妥協をしない。
2. 安全・衛生・環境に配慮します。
3. お客様の満足度を最優先に考えます。
4. 常に自信を持ってプロの仕事を行います。

## 事業概要

当社は、建築塗装工事業です。  
生活者へ提供する「民間事業」と「公共事業」の2つの事業でから成り立っています。

### 1. 民間事業

元請(生活者からの直接契約)率=100%。住宅の屋根、外壁の塗り替えを中心に100%自社施工で行っております。

### 2. 公共事業

白石町、佐賀県をはじめとする自治体からの発注工事を請け負っております。

### 【許認可・主な資格】

建設業許可 佐賀県知事 許可(般-4) 第7039号

(大工工事業・板金工事業・防水工事業・塗装工事業・屋根工事業・内装仕上工事業)

一級塗装技能士:3名 一級防水施工技能士:1名





# 沿革～当社40年の歴史



1983年	現社長が「木須塗装」を創業。 現社長の木須誠二は手に職をつけたいとの思いから塗装業に携わるようになった。 親方のもとで懸命に修行にはげみ、職人として自立していき、お客様からも指名が入るようになり自信がついてき、また同時に自分が目指したい経営体を描くようになり、独立、創業へと至った。
1990年	「有限会社キス」設立。 ゼネコンの下請けが中心であったが、公共事業への進出を決意。この機に法人化した。
2010年	「株式会社キス」へ改組。
2013年	プロタイムズに加盟(佐賀西店) 一般生活者からの元請事業強化、社員教育の充実、個人に依存したノウハウや技術力を組織力に変換することを目的として、遮熱塗料No1メーカーである「アステックペイント」が運営するチェーン店に加盟。
	自社ホームページならびにブログ開設。塗り替えセミナー開始。 元請事業強化のためホームページならびにブログを開設した。また、生活者へ塗り替えに関する正しい情報を伝えたいとの思いから塗り替えセミナーを開始した。これまでブログは更新500回、セミナーは開催267回。
2020年	白石町内 幼稚園・小中学校にて、新型コロナウイルス対応除菌作業を無償(ボランティア)実施
2022年	木須寛勝店長就任。 木須寛勝が大手ゼネコンを退縮後、後継者候補として入社。
2023年	創業40周年。累計施工4000件を突破。

# 人的資産① (組織活動において人に依存している資産)

## ◎塗装職人の技術力

経験が豊富でしっかりとした教育、研修を受けた社員職人が4名在。  
うち3名が国家資格(一級塗装技能士・一級防水施工技能士)を保有。



一級塗装技能士

### ※一級塗装技能士とは？

一級塗装技能士とは厚生労働大臣認定の国家資格のことを言い、高い技術と幅広い知識を有する塗装工事職人を指します。  
塗装技能士には一級から三級まであり、一級塗装技能士は実務経験を7年必要とするため、資格試験は働きながらの受験となり、資格取得はとても難しいとされている。

## ◎塗装以外の協力会社(職人)の技術力

協力会社による塗装以外(大工・板金・サッシ等)の工事の対応が可能。



## 人的資産② (組織活動において人に依存している資産)

### ◎社長:木須誠二



社長自ら先頭に立ちお客様と向き合っている。  
新しいことに率先垂範で取り組んでいる。

### ◎お客様への対応力



お客様の不安やストレスを除去する日々の  
あいさつ、報告、コミュニケーションの実施。



## 組織・技術資産②（組織活動において人に依存していない資産）

### ◎お客様との確実な意思疎通

打合記録シート		
工事名	屋根・外壁塗装工事	図面No
打合日時	令和元年 5月 1日 13:00	場所
出席者	プロタイムズ 一郎様 福岡 太郎	種別 お客様 認担当者
《打合事項》		
近隣挨拶 プロタイムズ一郎さまと福岡が同行の元、近隣8件にご挨拶に 宜しくお願いたします。 (下記地区に記載した近隣様) プロタイムズ一郎様		



「打合せシート」「塗替交換日記」「完了報告書」による  
タイムリーかつ確実な意思疎通の実施。



### ◎カラーシミュレーション提案



塗り替えイメージカラーをシミュレーションし画像として提案。



### ◎施工、営業に関する人材育成・教育システム

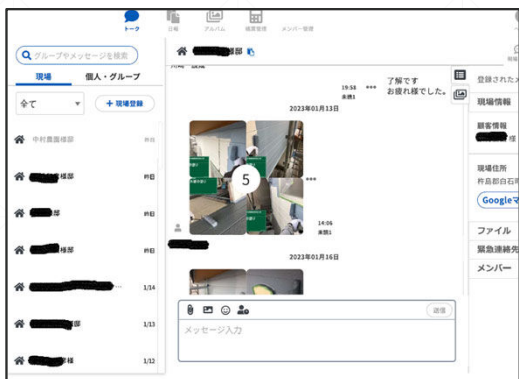
チェーン本部をはじめとする各種機関を活用したい教育システムを有する。





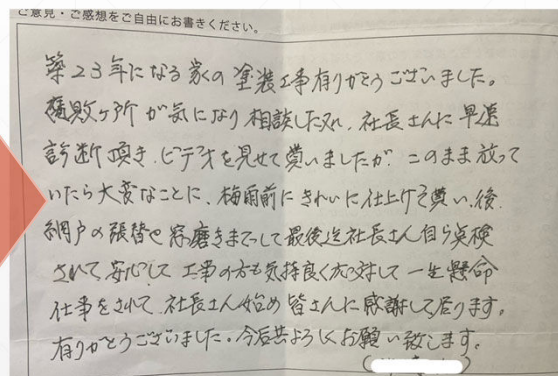
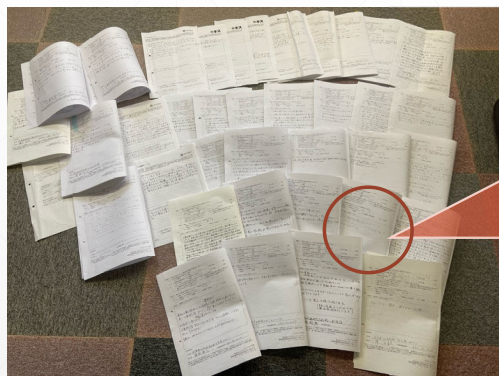
## 情報資産② (組織活動において情報として蓄積されている資産)

### ◎公式LINE・建築専用アプリを用いての顧客・協力会社との情報共有



建築専用アプリによる情報共有により、正確かつスピード感ある対応ができています。また、社員の業務効率(生産性)向上にも繋がっている。

### ◎顧客アンケート収集システム



独自アンケートシステムを活用、顧客の本音レベルの評価や情報の収集ができています。



## 風土資産① (組織に根付いている資産)

### ◎お客様の財産を守ることを第一とする考え方



お客様の財産(建物)を長く守るために必要な工事を提案。  
塗り替え前の壁は「かけがえのない思い出」として扱い、イベントを実施。



大好評イベント  
「感謝の壁」  
今までお世話になった  
壁に感謝!

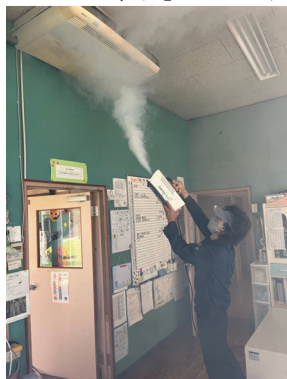
### ◎各種施策を継続的に実行する風土



塗り替えセミナー通算**267**回開催。  
ブログ更新**500**回。※2022年12月現在。

## 風土資産②（組織に根付いている資産）

### ◎地域社会への貢献を大切にする風土



白石町内 幼稚園・小中学校にて、新型コロナウイルス対応 除菌作業を無償(ボランティア)実施。町より感謝状を拝受。



### ◎コミュニケーションを大切にする風土



社員全員が家族のような職場環境。  
日頃から活発なコミュニケーションができています。



## 関係資産（外部との関係により生み出されている資産）

### ◎塗料メーカーから高品質会社として認定を受ける



遮熱塗料No1メーカーである「アステックペイント」が運営するチェーン店として認定を受け、加盟。  
全国229店、佐賀県内2店。  
※2022年11月現在。

### ◎自治体工事に関する入札資格保有、多数の工事実績



白石町 プール塗り替え工事



伊万里市 橋梁塗装工事



佐賀市 佐賀空港  
YS-11外装塗り替え工事

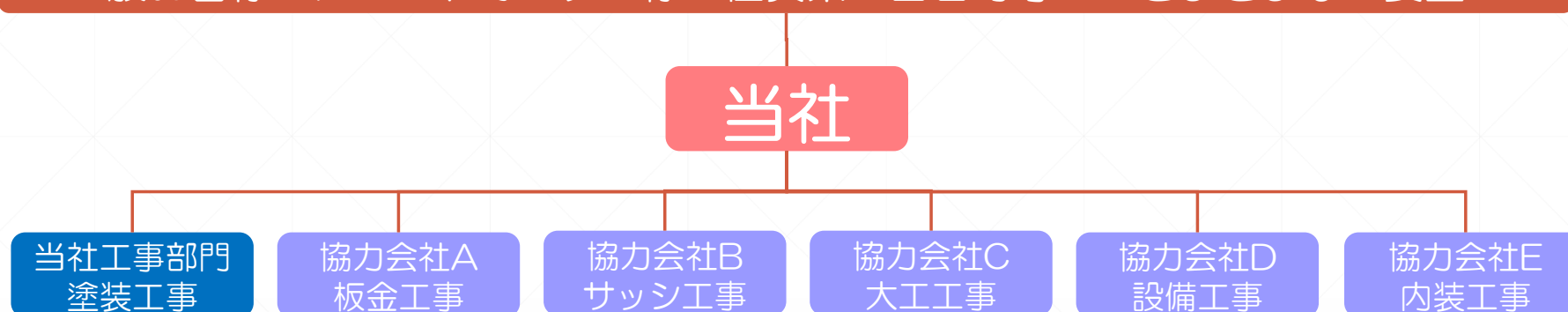


武雄市 高校  
駐輪場 屋根塗装 外壁塗り替え工事

## 関係資産（外部との関係により生み出されている資産）

### ◎高品質、スピーディーな工事対応力

一般お客様・アパートオーナー様・佐賀県・白石町等 ～さまざまなご要望～



協力会社との密な連携により、塗装工事以外の関連工事に対応。  
協力会社ネットワークは建築関係のほぼ全業種に及ぶ。

### ◎協力会社からの顧客紹介情報

協力会社からの塗り替え希望顧客の紹介がある。

# 顧客へ提供している価値

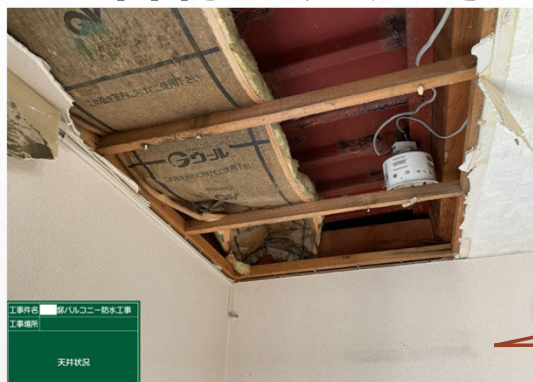
## ◎安心とストレスフリー



塗り替え工事について不安を抱えるお客様に対して、わかりやすく、安心感を持ってもらえる提案・工事を提供している。  
気疲れやストレスがない提案・工事を提供している。

工事完了時には保証書を発行し、1・3・5・10年後に定期点検を実施し、安心感を提供している。

## ◎お客様を財産守る・高める



お客様の財産(建物)を長く守るために必要な工事を提供している。「安い」=「小工数(低品質)」=「短寿命」の工事ではない、長く満足いただける工事を提供している。

外壁診断時には雨漏りを発見することもある。



## 顧客から得ている価値

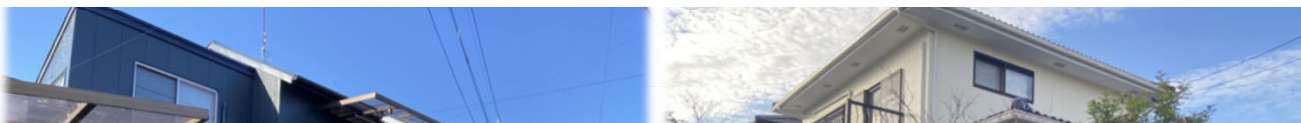
### ◎口コミによる好情報波及ならびに紹介

工事が終わったお客様による口コミにより、新しいお客様との接点が生まれている。



### ◎アンケートによる評価

顧客アンケートによって、自社の評価、問題点の発見、是正につなげている。

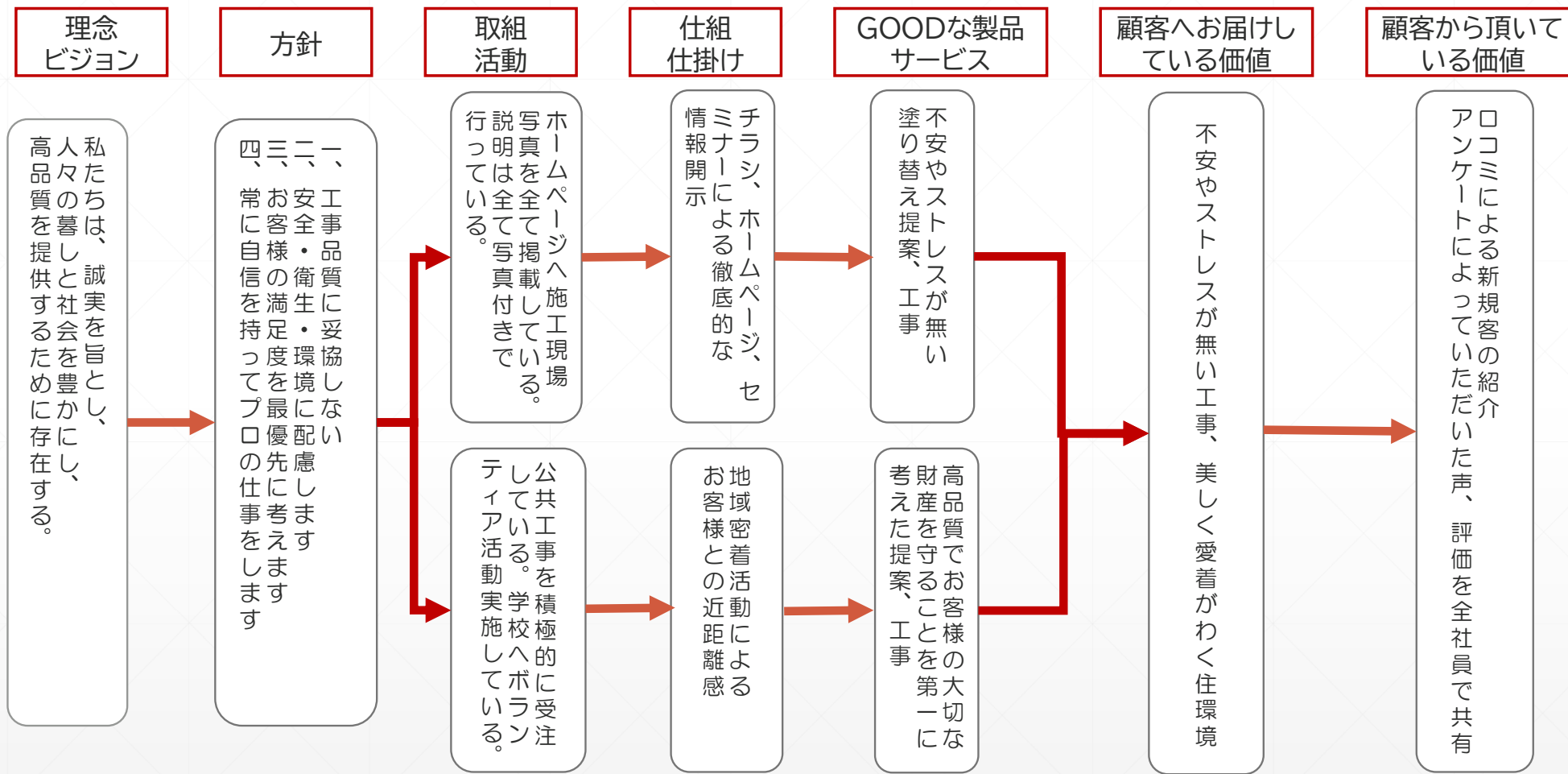


### ◎仕事のやりがいと喜び

お客様から直接かけられる感謝やねぎらいの言葉は、仕事のやりがい、喜び、活力になっている。



# 現在価値ストーリー（現状、顧客へ価値をどのように届けているのか？）

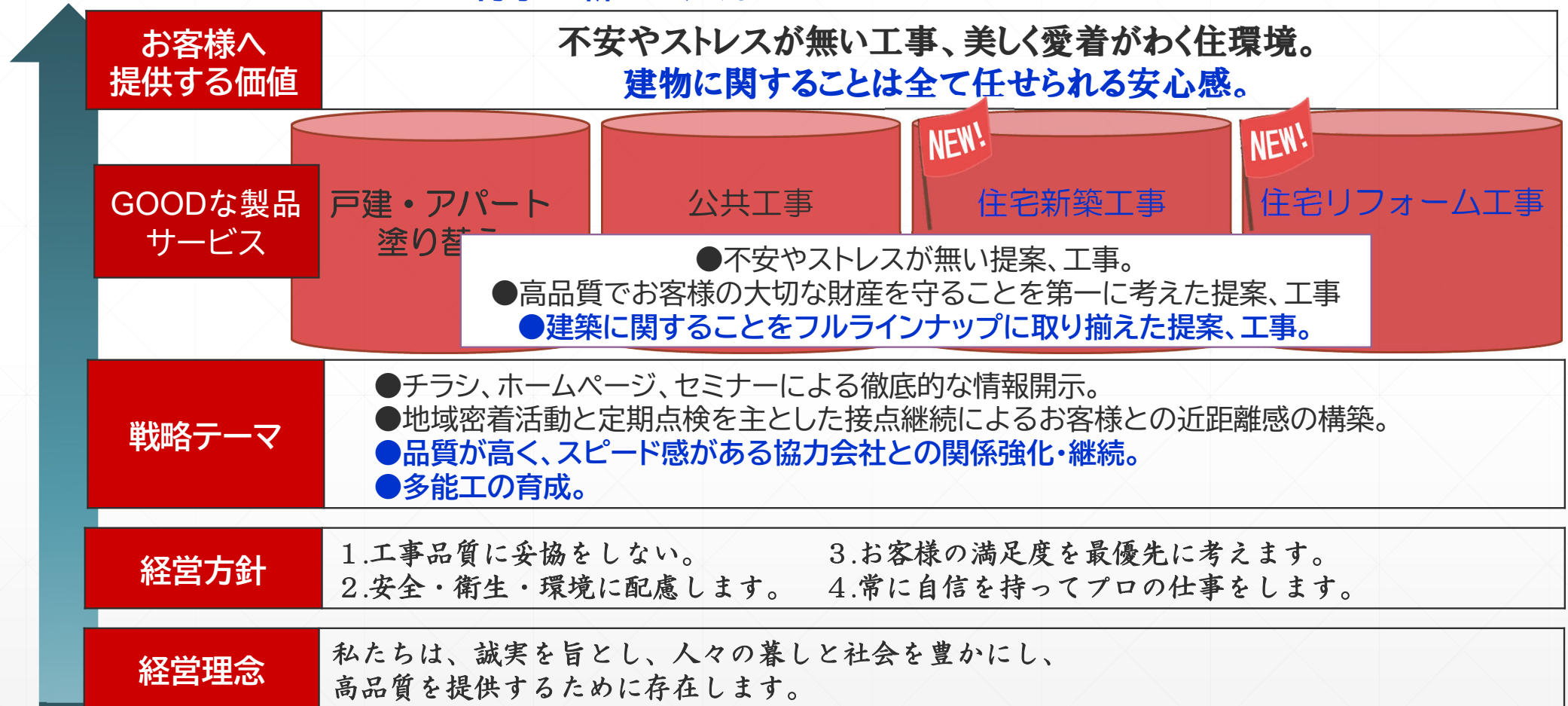


# 経営環境の分析・変化の予測

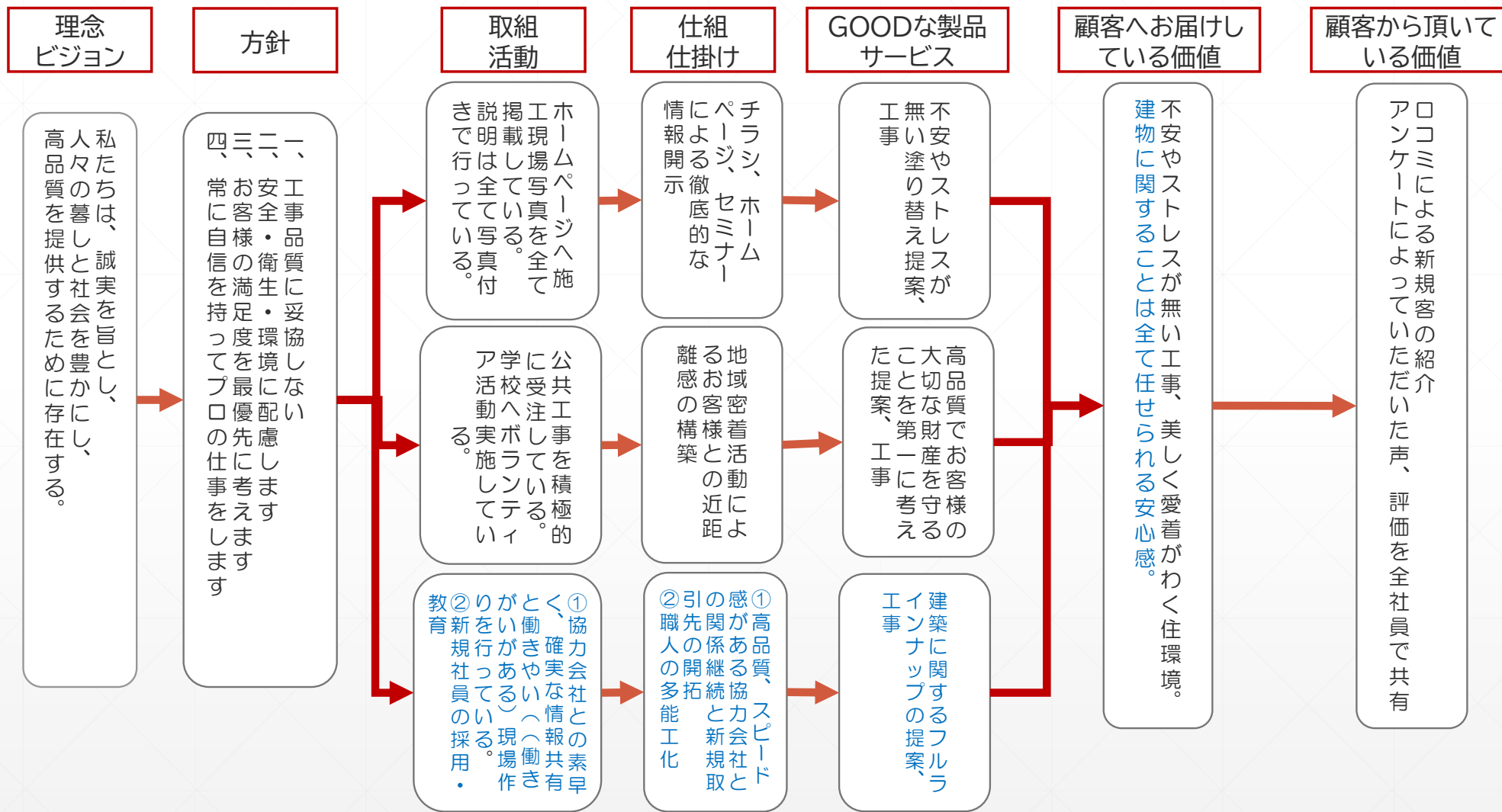
	現在の状況	数年後の変化予測	自社にとっての効果・影響
顧客	<ul style="list-style-type: none"> <li>①顧客の高齢化</li> <li>②価格重視顧客の増加</li> <li>③顧客は近隣地域が多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①傾向はさらに進む</li> <li>②傾向はさらに進む</li> <li>③近隣地域の人口は減少傾向進む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①▼顧客数の減少</li> <li>②▼付加価値を増やす必要性</li> <li>③▼顧客数の減少</li> </ul>
市場	<ul style="list-style-type: none"> <li>①室内リフォームの相談増加</li> <li>②空家、手入れ放棄住宅の増加</li> <li>③チラシの反響率の低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①傾向は続く</li> <li>②傾向は続く</li> <li>③傾向はさらに進む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①△顧客当たりの利益高拡大</li> <li>②△メンテナンス、リノベーション等のチャンス拡大</li> <li>③△WEBマーケティングが活きてくる</li> </ul>
技術・製品・サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>①腕がいい職人の減少</li> <li>②機能性塗料の増加</li> <li>③屋根、壁材料の種類増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①傾向はさらに進む</li> <li>②温暖化対応の観点から遮熱、断熱、高耐久は増える</li> <li>③傾向はさらに進む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①△職人社員化による差別化が活きてくる</li> <li>②△専門知識、提案力、説明力が活きてくる</li> <li>③▼塗装工事範囲の減少</li> </ul>
競合・新規参入・退出	<ul style="list-style-type: none"> <li>①参入障壁が低く、競合が生まれやすい。</li> <li>②訪問販売、点検商法の業者が多い。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①異業種、他建築業種（板金等）の参入の傾向は続く。</li> <li>②住宅事情の変化、法規制によりある程度は減少。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①②▼市場が荒らされる。付加価値を増やす必要性。</li> </ul>
仕入先・協力者	<ul style="list-style-type: none"> <li>①腕がいい職人の減少</li> <li>②仕入先業者の減少</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①傾向はさらに進む</li> <li>②傾向はさらに進む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①▼早期に職人を囲い込む必要性</li> <li>②△メーカー、問屋への影響力をさらに高めていく必要がある</li> </ul>

## 2本柱→4本柱へ 経営環境の分析、変化の予測を踏まえたうえでの当社の戦略

青字=新たに追加



# 将来価値ストーリー (将来、顧客へ価値をどのように届けるのか?)





# アクションプラン

活動事項	目的	誰が	誰に	いつまでに
経営理念・経営方針の社内説明	理念・方針の浸透	社長	社員	2022年12月29日
一級塗装技能士資格取得	技術力の向上・他社との差別化	現保有者	社員	2023年1月～3月
採用と教育(多能工化)	事業拡大に向けての内部体制の強化	社長+店長	新卒・中途	2023年1月～2032年8月
対応工事拡大へのプロモーション	フルラインナップ化の実現	店長	生活者	2023年3月～2032年8月

## 会社概要

会社名	株式会社キス
代表取締役	木須誠二
所在地	佐賀県杵島郡白石町大字遠江408-5
電話	0952-84-5588
FAX	0952-84-6700
URL	<a href="https://saganishi.com">https://saganishi.com</a>
事業内容	<ul style="list-style-type: none"><li>・一般住宅を対象とした屋根、外壁の塗り替え工事及び関連リフォーム工事</li><li>・公共工事(塗装工事)</li></ul>

