

知的資産経営報告書



下自動車(下 博光)

令和7年1月17日作成

目次

- 代表者あいさつ *P3*
- 経営理念 *P4*
- 事業概要 *P5*
- 沿革 *P6*
- 保有知的資産 *P7～P11*
- 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 *P12*
- 経営環境の分析・変化の予測 *P13*
- 将来価値ストーリー～環境の変化を受け、将来、価値をどのように届けるのか *P14*
- 商品・サービス別の売上・利益計画 *P15*
- 実行計画 *P16*
- 経営デザインシート *P17*
- 会社概要 *P18*

代表者あいさつ

関係者各位

日頃より、当社の事業経営にご支援いただき、誠にありがとうございます。

ご存知の通り、自動車業界は、ガソリン車からEV車へのシフト、消費者の高齢化、ディーラーとの競争激化など、厳しい環境に置かれています。

祖父・父から引き継いだこの事業を、地元になくてはならない存在として存続させるため、当社が持つ伝統やノウハウなどの知的資産を整理し、活用することを決意しました。

このたび、「知的資産経営報告書」を作成し、多くの知的資産を可視化できたことで、今後の事業の方向性を明確にすることができました。

来年は店舗を移転する計画も進めており、「リボーン下自動車」として生まれ変わります。地元の皆様に一層貢献できるよう、尽力してまいります。今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

令和7年1月17日 下自動車／下博光

経営理念



- ・お客様にとって親しみやすい存在でありたい。
- ・地元山内町を中心に地域の皆様の生活をサポートしたい。

事業概要

業務分類		内容
1	車検	2年に1回法定車検…管理車数：約500台
2	点検	6か月、12か月毎の任意点検…管理車数：約20～30台
3	新車販売	普通車（新車市場＝九州一円のディーラーから仕入） 軽自動車（佐賀県内の販売店から仕入） 
4	中古車販売	・下取車、仕入車販売 ・オークション仲介…落札原価をオープンにして当社必要経費を積み上げて提案
5	自社修理	大小幅が大きい。価格は振興会で決めている工賃表がある
6	外注修理	板金・塗装は外注
7	レンタカー	一般レンタカー 事故代車
8	保険	紹介に対する手数料収入



沿革

1963年	先々代（祖父）が当地で農機具の修理業をはじめる。※当時、町内では同業は2社のみ
1989年	祖父→父への事業承継。 自社店舗の増築を実施。 自動車の販売業に注力するようになる。
1996年	ダイハツベストピット店取得。※佐賀県内約10店
2001年	博光 佐賀工業専門学校入学 2級自動車整備士取得a
2007年	博光 ダイハツ工業株式会社へ就職 販売会社支援室 途中 茨城ダイハツ販売株式会社へ出向 ※自動車整備の仕事を学ぶ
2011年	博光 佐賀ダイハツ販売株式会社へ転職
2013年	博光 家業「下自動車」へ入社
2017年	レンタカー事業開始
2019年	カーリース事業「新車市場」開始
2020年	従業員退職に伴い板金・塗装事業から撤退
2021年	軽自動車改造（カスタム）事業開始
2025年	店舗移転（予定）



保有知的資産(人的資産) (組織活動において人に依存している資産)

◎家族をベースとした少人数経営

- ・家族(夫婦)+従業員1名につき、情報共有のスピードが早く、迅速対応の基礎となっている。
- ・店全体でお客様を迎えることが出来、連絡や伝達漏れがない。

◎地域の人々と生活を共にする経営姿勢

- ・職住一体となっており、家族の顔が見える経営スタイルとなっている。
- ・PTA、消防団、夏祭り規格、少年野球コーチへの参加すること等により、個人としての地域社会との関りがそのまま商売と結び付いている。



店舗兼住宅



夏祭り



青年団活動



少年野球コーチ

保有知的資産（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）

◎車整備に関する高い技術力と知識

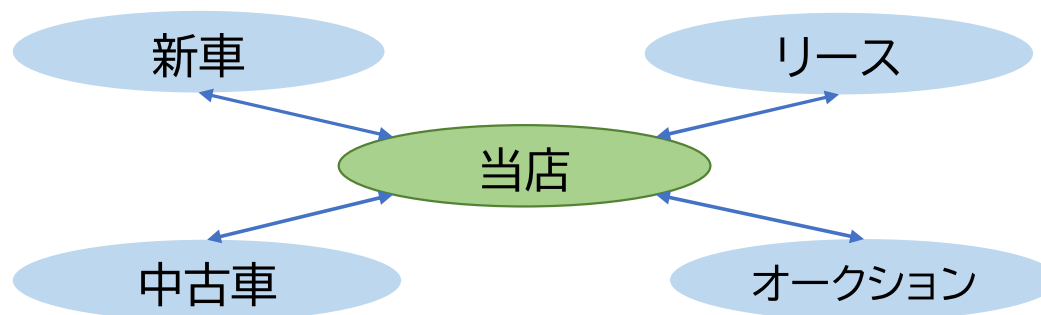
- ・「新品」「リビルド」「中古」部品を専門知識のもと適正に使い分け、納得感があるサービス価格で提供。

◎小回りが効くサービス提供体制

- ・販売時において、オプション部品の取付、コーティング等のサービス工事による差別化を実施。
- ・徹底的にこだわった丁寧な洗車サービスの実施。

◎リース販売からオークション仕入販売まであらゆる販売方法に対応

- ・お客様のニーズ、ウォンツに合わせた販売方法の提案が中立的な立ち位置で出来る。



保有知的資産(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)

◎顧客に関連するデータ

- ・販売、車検、点検、修理を行った顧客データ約1,000件を保有する。

◎販売時、点検時に得られるお客様の声

- ・「称賛の声」「クレーム」等、経営資産となる多くの声を直接収集している。



エアコンが効かなくなった時に
すぐに対応してくいれたので
助かりました。

車のことは難しくてよくわからん
けど、わかりやすく説明してくれる
のでいつも助かっています。

点検に出した時はいつもピカピカ
に洗車してくれます！

中古か新車が迷っていた時にメ
リット、デメリットを良く説明して
もらえて、納得して買うことが出
来ました。

保有知的資産(風土資産) (組織に根付いている資産)

◎地域の人々との交流を大切にする風土

・店舗は商談の場であり、交流の場という意識が根付いている。

◎顧客本位で迅速、丁寧な対応をする風土

・生活の足である車を扱うことから、不便をかけない(使えない時間を極力短くする)という風土が根付いている。



武雄市商工会での活動



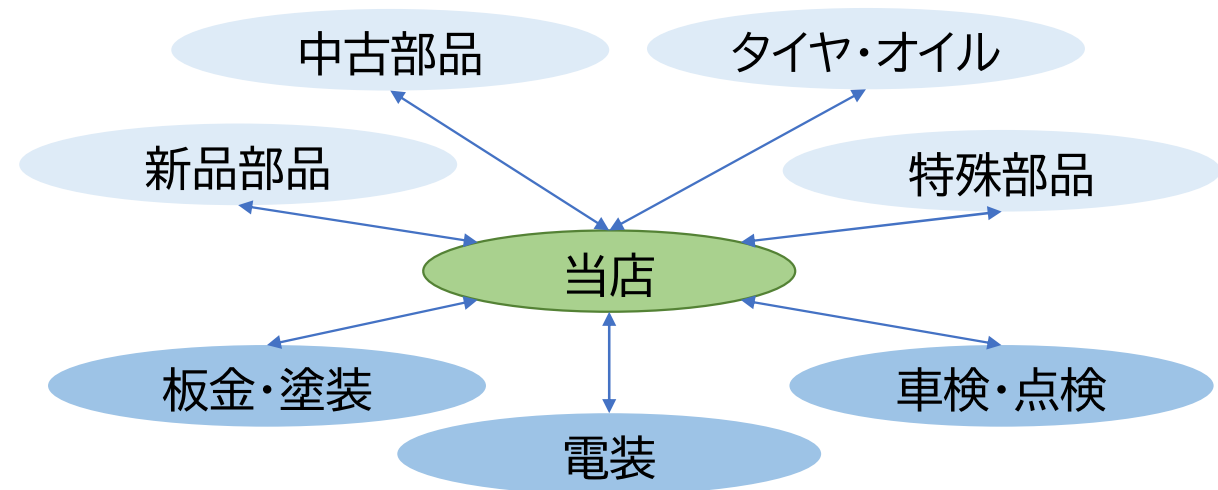
保有知的資産(関係資産) (外部との関係により生み出されている資産)

◎メーカー・仕入先と築き上げた強固な信頼関係

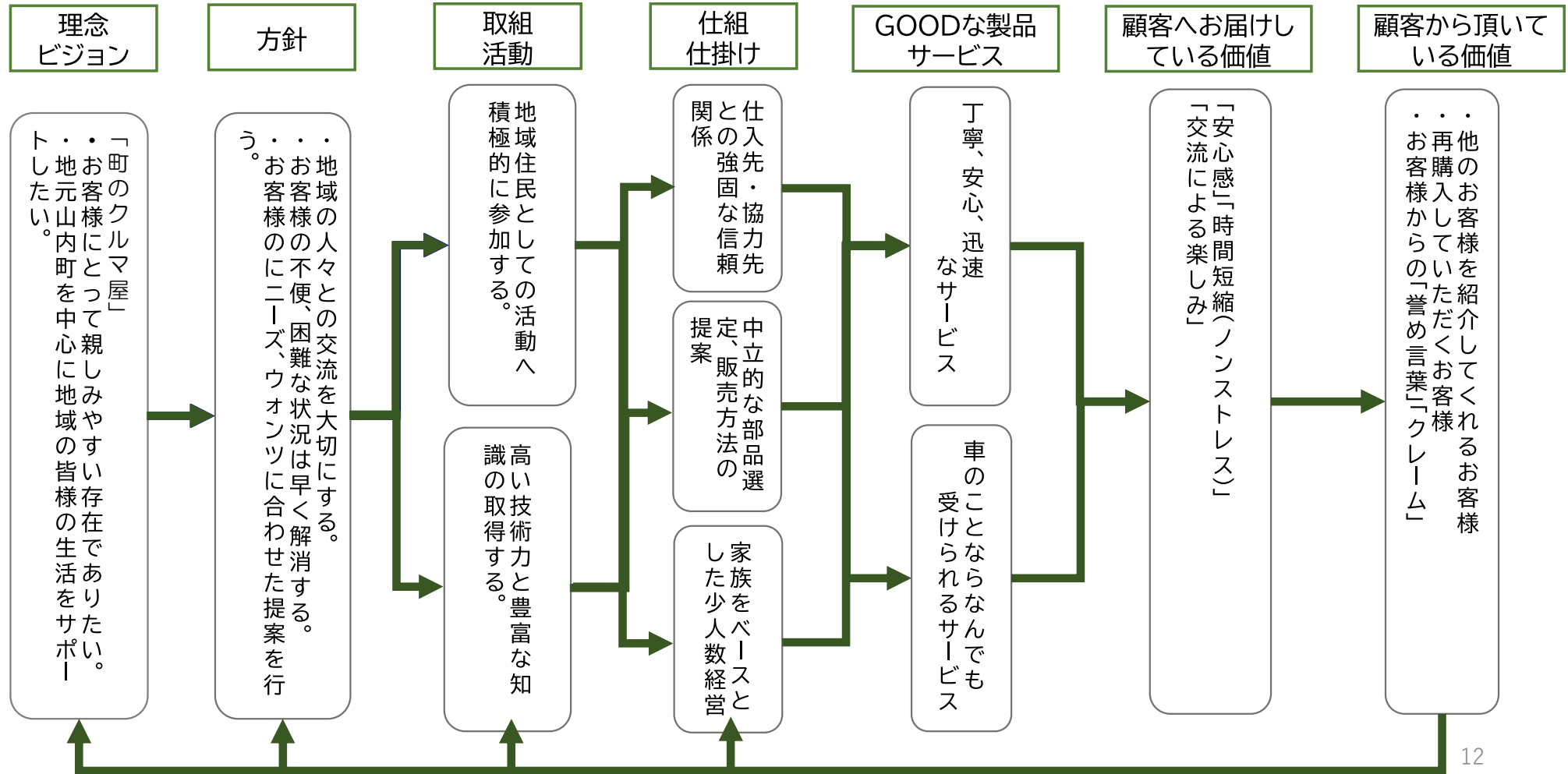
- ・メーカー、部品仕入先は固定することで強固な関係を構築、小ロット等の例外対応が可能。
- ・電子化、高度化が進む修理において、適切な情報収集が可能。

◎同業他社と築き上げた強固な信頼関係

- ・当店で技術的に不可能な作業、キャパオーバー時の作業を委託することができる信頼おける外注先。



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?)

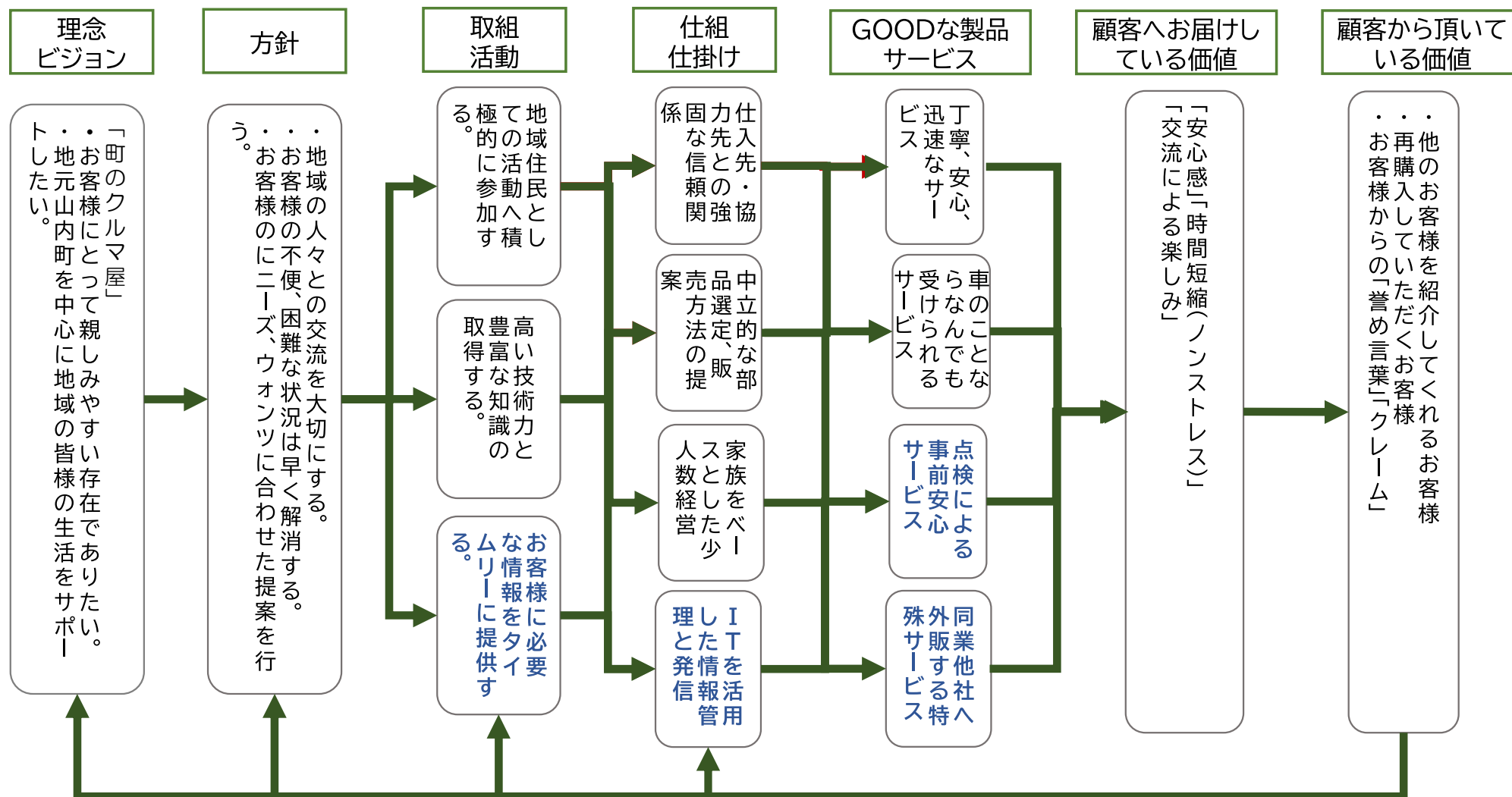


経営環境の分析・変化の予測

△＝プラスの影響
▼＝マイナスの影響

	変化の予測	自社にとっての影響・効果	対応するための戦術
顧客	①顧客の高齢化 ②地域内の人口減少 ③情報収集手段の多様化 ④情報収集量の増加 ⑤嗜好の多様化	①②▼自動車「販売」は厳しくなる。 ③④△▼情報過多に対して、プロ目線の情報整理力が活きる。 ⑤△特化したサービスを持つことによる需要拡大が期待される。	◎車検・点検サービスの強化
市場	①自動車整備市場は微増 ②乗用車の平均使用年数は長期化 ③コーティング等の新しいサービスは拡大	①△廃業者の増加も予想されるので事業者個別にはプラス ②△点検、修理にはプラス ③△コーティング、周辺機器の販売は拡大	◎ITならびに新店舗の活用による情報発信力の向上 ◎営業時間の拡大(夕方の時間帯の活用)
技術・製品・サービス	①EV等の次世代カーの登場 ②カーシェア・サブスク等の新しい所有形態、販売形態が登場 ③安全センサー等の電子化の進行	①▼エンジンまわりの仕事の減少 ②▼専門事業者、ディーラーが市場を拡大する。 ③△工数の増加による単価アップ。 ▼対応するための設備投資の増加。	◎同業他社との共存によるサービスメニューの拡大
競合・新規参入・退出	①ディーラー系の整備事業の強化 ②オートバック等の兼業系の整備事業の強化 ③中古車販売大型店の拡大	①②△▼特殊技術を持つことによる同業他社からの受注機会の増加。 ③△点検、修理の増加。 ▼自動車販売の減少。	◎特殊作業(サービス)の外販

将来価値ストーリー （環境の変化を受け、将来、顧客へ価値をどのように届けていくのか？）



商品・サービス別の売上・利益計画

《現状》

令和5年度					税込	単位：千円
商品・サービス	平均単価	粗利率	数量	売上高	粗利高	
新車販売	2,262	8%	5	11,309	893	
新車販売（リース）	2,130	24%	2	4,259	1,007	
中古車販売	1,284	18%	31	39,812	7,335	
車検	50	73%	262	13,172	9,595	
点検	19	62%	36	669	414	
一般整備	29	35%	402	11,613	4,020	
板金・塗装	198	26%	28	5,550	1,458	
オイル交換	5	52%	239	1,226	633	
レンタカー	70	100%	31	2,181	2,181	
保険手数料		100%		236	236	
オークション販売	853	12%	15	12,801	1,600	
カスタム用品・部品販売	347	17%	6	2,082	354	
※棚卸減少					6,399	
合計		28%		104,910	29,601	



《将来》

令和8年度						税込	単位：千円
新	商品・サービス	平均単価	平均粗利率	数量	売上高	粗利高	
	新車販売	2,500	10%	5	12,500	1,250	
	新車販売（リース）	2,500	10%	2	5,000	500	
	中古車販売	1,200	20%	30	36,000	7,200	
	車検	50	75%	300	15,000	11,250	
	点検	20	70%	100	2,000	1,400	
	一般整備	30	35%	500	15,000	5,250	
	板金・塗装	200	30%	30	6,000	1,800	
	オイル交換	5	50%	300	1,500	750	
	レンタカー	70	100%	30	2,100	2,100	
	保険手数料		100%		500	500	
	オークション販売	1,000	15%	15	15,000	2,250	
	カスタム用品・部品販売	350	20%	15	5,250	1,050	
	合計				115,850	35,300	

車検・点検サービスと部品販売等の同関連サービスの強化

実行計画

テーマ：顧（個）客への必要かつタイムリーな情報提供

施策名		施策内容	時期	期待する効果
【1】	車検・点検サービスの売上拡大	①IT（LINE等）を活用した効率的でタイムリーな情報管理と発信。 ②早期予約サービスの導入により、繁閑の波を抑え、業務供給量を増やす。 ③整備客へ点検サービスを提案することにより、点検需要を獲得。	令和7年1月～	車検・点検サービス売上の拡大＋タイヤ、コーティング、カスタム品等の販売拡大
【2】	ITならびに新店舗の活用による情報発信力、サービスレベルの向上	①オープンイベント企画によるサービス内容の再周知の実施。 ②〃〃〃〃 LINEアカウント、家族構成等の顧客情報を取得する。 ③顧客毎に必要な情報をタイムリーに提供。 ④女性・高齢者が入りやすい清潔感がある店舗。 ⑤待ち時間を快適に過ごすことができる店舗。	令和7年1月～	・顧客満足度の向上によるリピート、紹介需要の掘り起こし ・車検・点検サービス売上の拡大＋タイヤ、コーティング、カスタム品等の販売拡大
【3】	営業時間の拡大（夕方の時間帯の活用）	夕方の時間を活用し、点検を実施	令和7年1月～	車検・点検サービス売上の拡大＋タイヤ、コーティング、カスタム品等の販売拡大

テーマ：特殊作業（サービス）の導入による差別化＋同業他店との共存

施策名		施策内容	時期	期待する効果
【1】	同業他社との共存によるサービスメニューの拡大	①車検等において、業務供給量がオーバーするケースにおいて、外注先として活用。 ②コーティング等、当社が持っていないサービス供給の外注先として活用。	令和7年1月～	・顧客満足度の向上によるリピート、紹介需要の掘り起こし ・車検・点検サービス売上の拡大＋タイヤ、コーティング、カスタム品等の販売拡大
【2】	特殊作業（サービス）の外販	エアコン点検機等の特殊機材（サービス）を導入し、同業他社またはディーラーへ外販を行う。	令和9年1月～	売上拡大

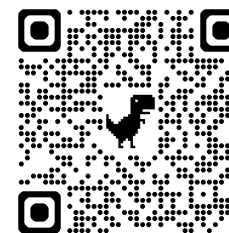
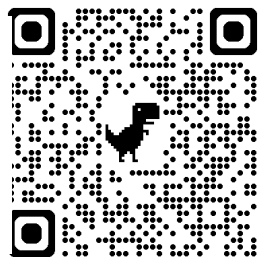
経営デザインシート

Ben'sデザインシート

企業名		下 自動車	作成年月日		2024年10月8日	
経営理念・キャッチフレーズ（シンプルに伝える）			経営方針		事業概要	
町のクルマ屋					自動車整備業 自動車販売業	
（+）現状の外部環境（-）			（+）今後の外部環境変化予測（観察をしましょう）（-）			
・乗用車の使用年数は増加傾向 ・顧客の高齢化、若者の減少（車離れ） ・コーティングの新サービスの登場 ・ディーラーの囲い込み強化			同業者の廃業増が予想される中、整備に関連する事業、サービスは堅調と考える。 市場状況／アプリアオリ（無意識の経験則） ・自動車に関する情報が多い。一方、情報は氾濫していることから消費者は情報の取捨選択に困っている。 ・自動車整備に関する技術は高度になっており、特殊作業の需要は大きい。（分業体制が進む）			
市場状況			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			
自動車販売は厳しい状況。点検、修理は堅調。						
上記の環境の元で						
現在の戦略、テーマ			実現すべき戦略、あるべき姿、ワクワクするもの／テーマ、方針（選ばれ続ける組織になるために）			
自動車の販売から点検、修理へ移行。地域に密着し、地域の人々から親しまれる店づくり。			・入りやすく、相談しやすい店づくり ・顧客にとって必要な情報だけがタイムリーに得られることで喜ばれる店 ・地域同業他社との共存共栄			
製品・サービス（特長を示す形容詞をつける）			実現する製品・サービス（特長を示す形容詞をつける）			
丁寧、安心、スピーディーなサービス			・車（国）客への必要かつタイムリーな情報提供 ・特殊作業（サービス）の導入による差別化・同業他店との共存			
売上・利益			売上・利益			
丁寧、安心、スピーディーなサービス						
持ち味			顧客利便価値や「持ち味」を生かす根拠を導き出す			
内部資産（知的資産等）			顧客利便価値（メリット）価値			
・迅速な対応力：お客様の不便を早く解消するという創業からの伝統。 ・迅速なレスポンス（受け答え）力：家族をベースにする少数精鋭経営。 ・自動車に関する豊富な知識と技術。			提供先（誰に） ①地域の人々 ②同業他店 何を（顧客が選んでいる理由） ・安心であること ・迅速であること ・交流も持てること 顧客から得ているもの ・リピートオーダー ・他のお客様を紹介 課題（価値を落としているもの） ・対応キャパが小さい ・情報発信力が弱い			
知財（特許や商標など）			顧客利便価値（メリット）価値			
関係資産			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）			
・地域住民、仕入先との日常の交流による信頼関係の構築			①地域の人々（高齢者・単身者・女性） ②同業他店 何を ①ストレスが少ない車生活（必要な情報だけがタイムリーに得られる） ②特殊技術による高度なサービス提供 顧客から得るべきもの 車（車種、修理内容等）に関する情報、家族や趣味嗜好等の属性情報			
現在価値ストーリー（ええとこSTEP）			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）			
【顧客から頂いている価値】リピート受注、紹介【顧客利便価値】安心感・時間短縮・交流を持つ楽しさ【GOODな製品・サービス】①丁寧、安心、スピーディーなサービス②車のことならなんでも受けられるサービス③お客様から見て距離が近いサービス【仕組・仕組み】①仕入れ、協力先と築き上げた強固な信頼関係②自動車に関する豊富な技術と知識、接客力（説明力）③家族をベースとした少数精鋭経営④創業以来60年以上、同じ場所で、隣接一帯となった整備工場、ショールーム施設を営業【理念】「町のクルマ屋」込められた思い：①お客様にとって親しみやすい存在でありたい②山内町を中心とした地域の繁栄の推進をサポートしたい。【DNA】昭和38年、先代が農機具の修理をメイン事業として創業。			①接客、コミュニケーション、情報収集 ①データを管理する能力、情報を選択し発信する能力 ②業界内の技術情報の収集 知財（特許や商標など） 関係資産 ・地域住民、仕入先との日常の交流による信頼関係の構築 ・同業者関係者との結びつき			
他社との違い 優位性			他社との違い 優位性			
・車のことなら何でも対応が出来る。 ・創業から50年以上、地域内での知名度の高さ。			・後継者が若く、新しい技術への対応力が高い。 活用チャンネル 店舗、郵便、メール、SNS			
活用チャネル			活用チャンネル			
店舗、ホームページ						
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						
車検・点検サービスの売上拡大						
売上・利益の拡大						
1. 土曜日に新店舗の活用による情報発信力、サービスレベルの向上						
営業時間の拡大（夕方の時間等の活用）						
売上・利益の拡大						
同業他社との共存によるサービスメニューの拡大						
売上・利益の拡大						
特殊作業（サービス）の外販						
売上・利益の拡大						

会社概要

屋号	下自動車整備工場
所在地	〒849-2303 佐賀県武雄市山内町大字三間坂甲12379-1
電話番号	0954-45-3207
FAX番号	0954-45-3563
営業時間	9:00 ~ 18:00(日曜定休)



知的資産とは？

「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を意味します。

「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おります。

作成支援専門家・支援機関

武雄市商工会
九州ひぜん信用金庫
佐賀県中小企業診断士協会