

株式会社明治産業

知的資産経営報告書2008





# 目次 INDEX

I 賃貸住宅経営のオーナーの皆様へ	3
II 会社紹介	4
経営哲学	4
事業内容	5
事業開始からの足跡	6
売上高の推移と資産状況	7
III 当社の強み	8
明治産業の知的資産経営の仕組み	8
営業基盤力	9
安全管理力	11
柔軟提案力	13
人材育成力	17
IV 今後の経営戦略	21
自社の分析	21
戦略目標	22
V 会社概要	23

## 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・総称を意味します。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（低値創造戦略）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います。



# I 賃貸住宅経営のオーナーの皆様へ

このたび株式会社明治産業は、独立行政法人中小企業基盤整備機構からの推薦をうけ、知的資産経営報告書の事例企業に選出されました。国内で10社選出された内の1社であり、また九州で最初の選出企業でもあります。

「明治ガス」は、地域住民の安心で快適な暮らしを支えるブランドとして親しまれ、1957年の創業以来、順調に事業を継続してきました。さらに2000年からは、LPガスの供給だけにとどまらず、プロパティマネジメント事業にも進出し、独自のポジショニングを持つ企業としての足場を固め、現在では、オーナー様が所有する不動産の価値向上を総合的に支援する不動産価値創造企業として、大きく成長しようとしています。これは、当社が他のなによりもオーナー様との関係を重視してきた結果です。

現在の当社の企業力の源泉の大半は、目に見えない無形の経営資源である「知的資産」と言えます。「明治ガス」という安定感ある営業基盤の力、そしてそれらを維持する安全管理の力、専門家としての知識や知恵を活用して柔軟に提案する力、そしてそれらを支える人財を育成する力、これらの力を「知的資産」と位置付けています。この知的資産によってお客様価値が創造されています。

この報告書は、明治産業の知的資産の特徴とお客様価値創造の仕組みを説明するためのものです。当社は、経営哲学のなかで、「常にお客様の立場になって考え、真のお客様満足を追求する」ことを掲げていますが、知的資産を意識しながら経営を行うことで、オーナー様と共に成長していきたいと考えています。本書を通じ、オーナーの皆様にご理解頂くことで、今後の方向性や成長の可能性を見通して頂く一助となれば幸いです。



2008年6月  
株式会社 明治産業  
代表取締役 明永喜年





## ■ 事業内容

### ●ガス事業

#### 【LPガスの供給】

近年、環境に優しいクリーンエネルギーとして注目を浴びるLPガス。創業以来、明治ガスとして皆様の生活を支えてきました。地域の生活を豊かにするため、安心・安全なLPガス供給を行っています。

#### 【ガス機器の販売】

キッチンやリビング、お風呂など、各家庭にとって最適な商品をご紹介します。また、インターネット上でも商品検索が可能です。気になったらすぐに調べて購入、商品を配送、設置いたします。

#### 【ガス周辺機器の点検・修理】

どの製品にも必ず寿命がやってきます。ご購入いただいたガス周辺機器から現在使用中の製品まで、当社が点検・修理。資格を持った当社技術スタッフに安心してお任せください。

#### 【住環境改善の提案】

これまで培ってきた技術力や、住宅に対するノウハウを生かしてリフォーム企画を提案・実施。ガス周辺機器はもちろん、お客様のご要望を実現させながら、快適な住環境を提供しています。

### ●プロパティマネジメント事業

プロパティマネジメントとは、文字通り「プロパティ(=財産)をマネジメント(=管理)すること」で、一般に「不動産経営管理」と訳され、オーナー様の立場に立って不動産経営を代行することです。当社では経営改善提案業務、賃貸管理業務を通じて不動産の価値を高めています。

#### 【経営改善提案業務】

##### ①市場調査

- ・周辺地域に存在する物件情報と空室状況の調査
- ・該当エリアに入居を希望する人の傾向と希望物件の調査

##### ②改善提案

- ・管理レポートやデータから導きだす20～30年先を考えた長期修繕計画の提案

##### ③空室対策としてのリフォーム企画

- ・各種調査や過去データに基づく、リフォーム企画の提案、実施

#### 【賃貸管理業務】

##### ①入居者募集・審査

- ・市場調査から最適な募集条件を決定し、効果的な宣伝方法による告知活動
- ・入居希望者の申し込み内容を調査し、入居に問題がないか事前判断

##### ②管理レポート

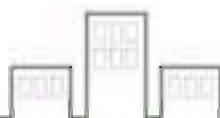
- ・毎月の賃料回収実績と運営費の詳細をレポート
- ・入居者の募集状況、契約状況についてのレポート
- ・クレーム、トラブル発生時の対応内容のレポート
- ・年間を通じた、実績の集計レポート

##### ③一般的な不動産管理(入居者対応・物件管理)

- ・清掃や設備点検などの定期的な管理業務
- ・緊急、不定期な対応が必要な業務
- ・入居者のクレーム対応、処理

##### ④集金管理

- ・毎月の賃料回収、オーナー様への送金業務
- ・入居者の滞納予防、滞納者への督促業務



## ■ 事業開始からの足跡

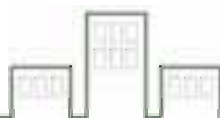
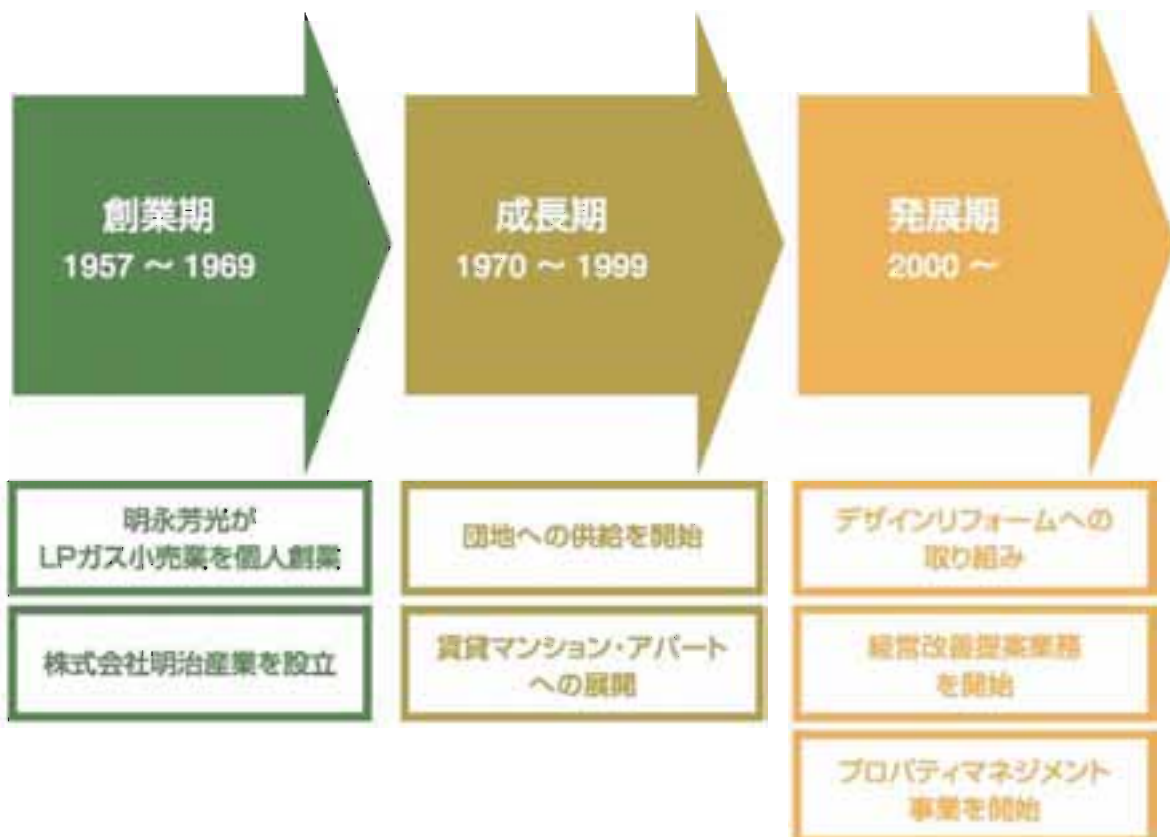
当社は、1957年に事業を開始し、下図のように、「創業期」「成長期」を経て、現在「発展期」のステージに入りました。

LPガス小売業の個人事業としてスタートした明治産業は、創業当初、主に福岡市の戸建て住宅に対してガスの供給を行っていました。その後、日本の高度経済成長と共に歩み、1961年には株式会社明治産業として法人化したしました。

オイルショックによる時代の変化をいち早く捉え、1970年からは団地へのガス供給を開始し、供給エリアも福岡県内だけでなく九州一円へと拡がりました。さらに1988年には賃貸マンション・アパートに重点を置いた営業戦略にシフトチェンジし、この結果、九州北西部の非上場企業の中ではトップの供給世帯数を誇り、安定した利益を上げられる企業へと成長しました。

こうした状況を踏まえ、2000年からは「発展期」と位置付け、お客様価値のさらなる向上を目指して、新たなビジネスを展開しています。賃貸物件の再生を目的としたデザインリフォームを皮切りに、現在では「プロパティマネジメント事業」を行い、オーナーさまのニーズに対して的確に対応できる体制を整えて、不動産価値の向上を支援しています。

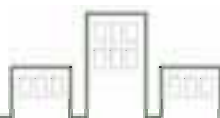
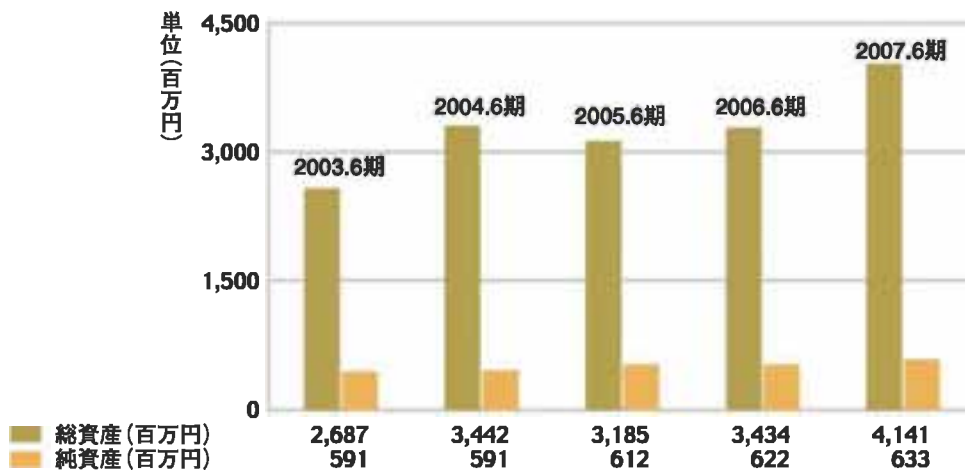
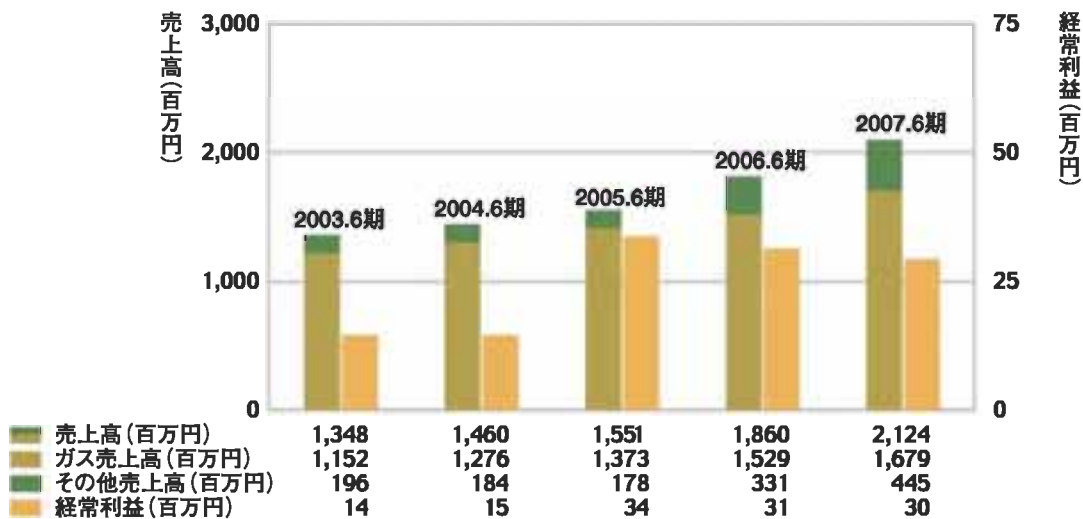
今後は、オーナー様の不動産経営における最良のパートナーとして、「豊かな暮らしを創造し、地域社会の発展に貢献する」というミッションの実現に向けた事業展開を積極的に行ってまいります。



## ■ 売上高の推移と資産状況

当社の売上高の推移は、ガス供給世帯数の増加に伴い暫時増加しています。LPガス供給世帯数は、2003年6月期が20,500世帯であったのに対し、2007年6月期には31,000世帯となり、売上高増加の要因となっています。

当社の資産状況につきましては、新規ガス供給を行うための積極的な先行設備投資により逐次拡大し、また各期の内部留保の蓄積により財政規模も堅調に増加しています。

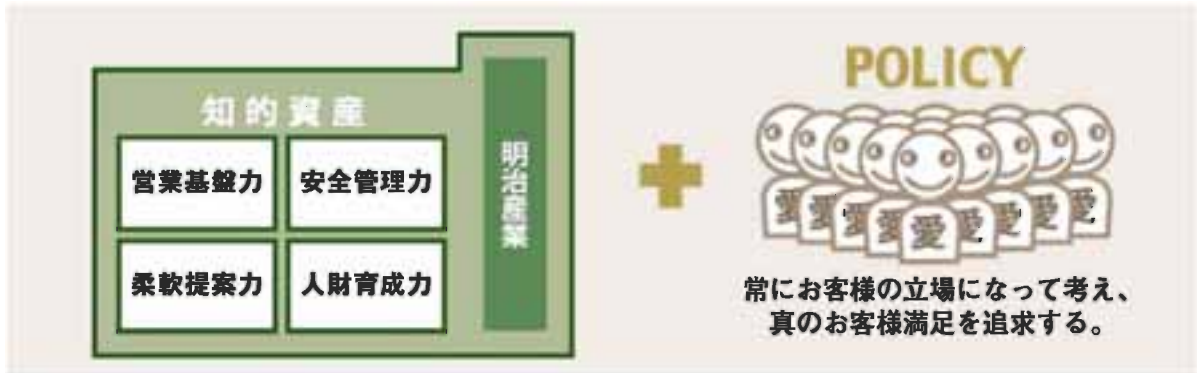


# 当社の強み

## ■ 明治産業の知的資産経営の仕組み

明治産業の知的資産は、「営業基盤力」「安全管理力」「柔軟提案力」「人財育成力」の4つの力の組み合わせで出来ています。これが当社のお客様価値創造の源泉ですが、これに「プラス」して私たちが常に心掛けていることがあります。それは「常にお客様の立場になって考え、真のお客様満足を追求する」という行動指針です。この行動指針は、当社の社員ひとりひとりが持ち、お客様への「愛情」から生まれました。

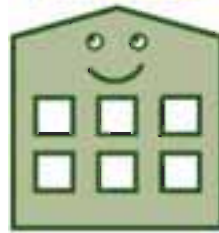
今日、明治産業が多くのお客様から評価を頂いているのも、お客様のためを思い、お客様の発展を願ってきたからに他なりません。この「愛情」があって初めて、お客様価値の創造が可能になり、さらには地域社会の発展に貢献できるものと考えています。



### お客様価値創造

#### VALUE

【オーナー様に提供する価値】  
不動産経営のパートナーとなり資産価値の向上を支援します。

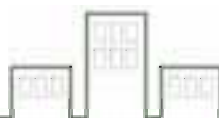


【入居者に提供する価値】  
多様なニーズに対応し、安全で快適な暮らしをサポートします。

#### MISSION



豊かな暮らしを創造し、地域社会の発展に貢献する。



## ■ 営業基盤力



日本の家庭の半分以上の約26百万世帯で使われているLPガス。当社はそのガス小売業者として1957年に創業しました。福岡県内はもちろんのこと九州一円の多くのお客様に安定したガスの供給をおこなっています。半世紀に亘る事業活動を通して蓄積された、九州全土にある販路やネットワークは、明治産業の財産であり、なおかつ当社の営業の基盤になっています。

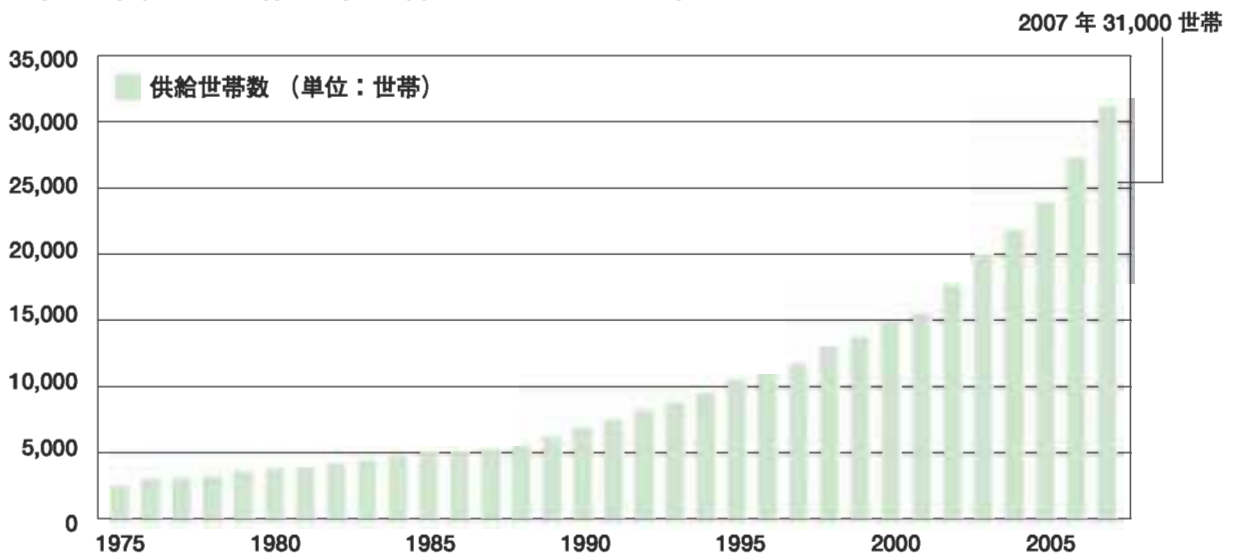
### ● 営業基盤の充実

#### 【供給世帯数の推移】

当社のガスの供給世帯数の推移を下のグラフに表示します。創業期は毎年、平均150件の増加ペースであったのに対し、成長期には平均420件のペースで増加しました。

更に発展期に入ると、増加ペースは平均2,400件と急激に増加しました。

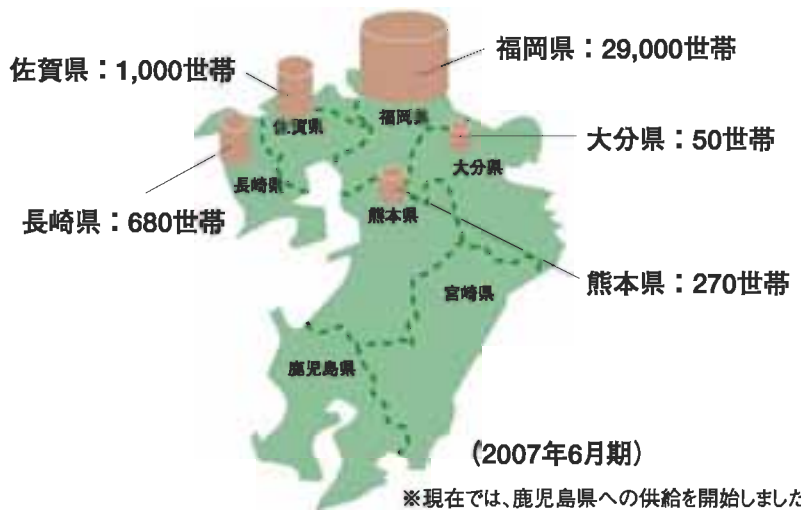
近年では年率10%超を保ち、当社の営業基盤となっています。



### 【供給世帯数と供給エリア】

福岡県をはじめとして、九州一円へ安定的にLPガスの供給を行っており、九州内であれば、福岡県内と同様に高品質なサービスを提供することが可能です。

また、九州の1販売所当たりの消費世帯数が平均997世帯であるのに対し、当社は約31,000世帯へ供給しています。



	全世帯数 (2007年3月末)	LPガス消費世帯数 (推定) (2007年10月)	LPガス販売所数 (2004年3月末)	1販売所当たりの LPガス消費世帯数
福岡	2,104,652	1,058,000	1,018	1,039
佐賀	302,591	236,000	222	1,063
長崎	601,788	322,000	462	697
熊本	712,952	503,000	606	830
大分	495,120	371,000	375	989
宮崎	489,832	359,000	326	1,101
鹿児島	775,541	572,000	567	1,009
沖縄	532,688	385,000	242	1,591
合計	6,015,164	3,806,000	3,818	平均 997

明治産業の  
LPガス供給世帯数は  
31,000世帯(約31倍)

注1.世帯数は総務省資料  
注2.LPガス消費世帯数は全国LPガス保安共済事業団の契約戸数を基にしています

### ●LPガスの将来動向

LPガスはこれまでの石油製品の一つとしての位置づけから脱却し、天然ガスとともにクリーンで国民生活に密着した典型的な分散型ガス体エネルギーであることが政策的に位置付けられ、今後とも、普及拡大が見込まれています。

#### 2007年3月に見直された国の「エネルギー基本計画」における位置づけ



出典:「LPガスが担う環境への貢献」日本LPガス協会

## ■ 安全管理力



明治産業の半世紀に亘る歴史は安全の歴史と言えます。当社では「安全管理」を重要課題と位置づけています。当社の「安全管理」に対する考え方は、法的に定められている基準を満たすことは当然のことであり、法的な基準は必要最低とみなし、さらにその上に当社独自の厳しい基準を設定することで、安全管理に対する意欲を高く保っています。

### ●LPガス集中監視システム

お客様のもとにある安全器具の作動状況を24時間監視、万一ガス漏れなどの事故が発生した場合でも、当社に緊急情報が入り、直ちに出動できる体制を整えています。この集中監視システムは、全国の普及率が約20%であるのに対し、当社の設置率は約90%で当社の安全に対する姿勢を表わしています。



### 【最新のセキュリティ機器】



#### バルク貯槽

LPガスボンベを「バルク貯槽」に変更し、最新の安全基準をクリアした「バルクローリー車」でガスを直接届ける、ボンベ交換を行わない新しい供給システムです。



#### マイコンガスメーター

お風呂の湧き忘れなどで長時間に渡る異常なガスの使用れ方をした時や温度5以上の地盤時に、ガスを自動で止めます。また、ガスの流れを常に監視し、ゴム管のひび割れによって微量のガスが流れつづけた時などには、ガス漏れがあると判断し、発報します。



#### PHS内蔵通報装置

マイコンガスメーターが異常をキャッチするとNTTのPHS回線を通じて集中監視センターに通報されます。



#### ガス漏れ警報機

センサーがガス漏れをキャッチし、ブザーで知らせます。

### ●個人情報保護に対する取り組み

明治産業では、個人情報保護法で求められている基準以上の管理を行う事が、お客様の価値創造につながると考えています。

#### 【プライバシーマークの概要】

プライバシーマーク制度は、日本工業規格「JISQ15001個人情報保護マネジメントシステム—要求事項」に適合して、個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を認定して、その旨を示すプライバシーマークを付与し、事業活動に関してプライバシーマークの使用を認める制度です。

プライバシーマークの認定事業者は、全国で9,385社（平成20年5月調べ）ありますが、そのうち燃料小売業者は全国で7社が取得しており、大阪以西では当社のみが認定事業者となっています。当社では既に2年前に取得しました。



#### 【プライバシーマークに準拠した個人情報保護体制】

プライバシーマークで要求される事柄は、「リスク対策」や「緊急事態への準備」、「利用に関する措置」、「安全管理措置」、「委託先の管理」、「教育」、「監査」など、120余りの項目をすべてクリアしなければなりません。

それらの要求事項を満たすためには、セキュリティカードなどのシステムだけでなく、社員一人ひとりの個人情報に対する自覚と行動が求められます。当社では、個人情報を大切に扱うための教育や監査等を継続的に行っています。また、委託先についても個人情報管理が充分に行われ、セキュリティ基準を満たしているかを評価し、達成している委託先のみ業務委託を行っています。それにより、オーナー様の個人情報を始めとし、各入居者の個人情報が安全に取り扱われています。



プライバシーマーク許諾証

#### 【物理的安全管理】

当社では、社屋そのものに「ビルセキュリティシステム」を導入し、外部からの侵入を防いでいます。更に個人情報を管理する部屋には「入退室管理」を行い、誰がいつ入室したかを把握し、無用な入室をさせないようにしています。また、お客様の個人情報が入ったキャビネットには施錠を行うとともに、その鍵の管理にはカードセキュリティシステムを導入し、万全な管理体制を構築しています。



セキュリティシステムを使用して入退室を管理しています



キーボックスにもカードセキュリティシステムを導入しています。



## ■ 柔軟提案力



明治産業は、オーナー様に役立つものであれば、どんなことでも提案していきます。オーナー様の役に立つ視点は、ひとつは不動産価値を上げることです。もうひとつは、入居される方の満足度を上げることと、これによる入居率の向上です。

時代の変化や価値観の多様化に柔軟に対応しつつ、いかに不動産価値を向上させるか、収益力のアップにつなげていくかを考える人財として、CPM<sup>®</sup>を始め、さまざまな有資格者の育成を行っています。また、自社の守備範囲を超えたものであっても、専門企業のネットワーク（バーチャルコーポレーション）化を行い、実現を可能にします。

### ●プロパティマネジメント

当社はガス事業者として安全の歴史を積み重ねることに加えて、ガスを供給する賃貸住宅の歴史も見てきました。物件の現状とオーナー様との会話の中から、「差別化すること」「物件の付加価値を高めること」が真にオーナー様の収益力向上となり、安心に役立つことだということを見い出しました。

ガス供給をメインとする私たちにとって、「空室」はオーナー様と同様に大きな問題のひとつなのです。つまり、当社のLPガス供給先である不動産オーナー様と当社は、共通の課題を抱えているのです。当社はオーナー様のパートナーとなり、制約にとらわれず所有物件をあらゆる方向からリサーチ・分析し、柔軟な視点で経営をサポートしています。

### 【さまざまな資格取得者】

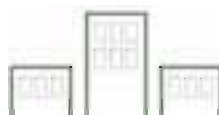
#### ・CPM<sup>®</sup>（不動産経営管理士）資格

CPM (Certified Property Manager) とは米国におけるプロの不動産管理者としての知識の育成や能力の向上を目的とした教育プログラムを受講し一定の試験に合格した者に与えられる最高峰の認定資格です。全世界には、約9,500人のCPM<sup>®</sup>がいます。2008年4月現在、日本には130名を超えるCPM<sup>®</sup>が誕生しており、この内4名が当社に在籍しています。

#### ・その他の資格

明治産業は、「CPM<sup>®</sup>資格」だけでなく、宅地建物取引主任者、賃貸不動産経営管理士、ファイナンシャルプランナーの資格を有する社員が在籍し、提案書ひとつひとつを専門的にチェックしています。

- ・宅地建物取引主任者 4 名
- ・賃貸不動産経営管理士 2 名
- ・AFP 1 名
- ・3 級FP 技能士 2 名

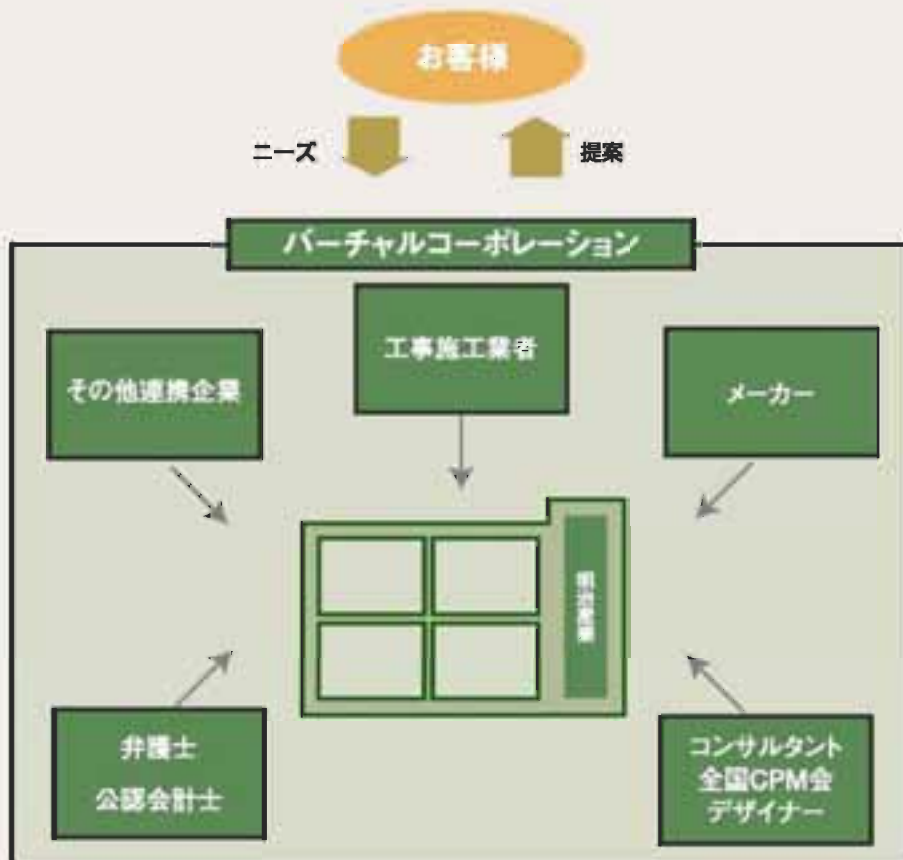


### 【バーチャルコーポレーションの形成】

「バーチャルコーポレーション」(仮想企業体)とは、ネットワーク化された企業の集合体のことです。当社では、お客様に高付加価値なサービスを提供するために、複数の企業と連携して事業を進めています。最近の経営上のキーワードは「変化」と「スピード」と言えます。サービスの寿命はどんどん短くなり、企業は経営環境の変化にすばやく対応し自らも急速に変化していかなければなりません。固定された人員管理体制や組織形態の下では、新しい動きに対応できません。また、すべてのサービスを自前主義でやろうとすると、経営資源が分散してしまい、サービスの質の低下を招きます。自社のコア事業の強化を図りつつ、それ以外のサービスについては優れた企業と手を結びぶことで、社会の変化やライフスタイルの多様化に合わせて、あらゆるニーズに柔軟に対応した最適な提案が可能となります。

### ・バーチャルコーポレーションのイメージ図

お客様価値創造のために明治産業が主体となり、同一の目的を持った連携のもとに業務を遂行します。



## 【提案のフロー】

### ①対象物件自体の調査（現状把握）

物件そのものの調査と物件周辺エリアの市場を調査、市場特性の調査と周辺にある物件の調査を実施します。市場特性とはその市場の概要、人口、世帯数や地域特性であり、周辺の物件調査とは、賃貸戸数、間取りのタイプ、空室率、相場家賃、入居者需要等の把握と仲介業者に対する十分なヒアリングを行うことであります。

### ②市場調査（エリア特性調査、競合物件調査等）

### ③データ分析



こういった物件の稼働率が高く、こういった物件の稼働率が低いかを分析します。そのために1件でも多く市場分析を実施します。

### ④問題点の発見

### ⑤問題点の解決選択枝



発見された問題点に対し論理的に対策を立てます。

### ⑥差別化できる提案

市場調査を踏まえ、考察されたものに対し対策を立て差別化された企画を提案します。

上記のようなステップで提案し、オーナー様の満足度向上に結びつけています。



**【提案実施事例】**

・Aビル・22世帯・RC構造・築25年

市場調査から、この物件のエリアは新婚層の需要が多いが、古い間取りが多いことが判明。その他分析から、0畳の和室をつなげて広いリビングに変えました。また、内装をレトロな雰囲気統一しました。結果、リフォーム直後に家賃を上げて入居が決まりました。

**Before**

**After**

**Before (2007/05)**

稼働世帯数	11室	稼働率	50%
空室世帯数	11室	空室率	50%

年間収入 ¥8,558,000

資産価値 ¥71,300,000

**After (2007/10)**

稼働世帯数	22室	稼働率	100%
空室世帯数	0室	空室率	0%

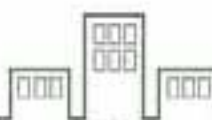
年間収入 ¥18,488,000  
(¥7,932,000 UP)

資産価値 ¥137,400,000  
(¥66,100,000 UP)

・この事例では、総額13,000,000円をリフォーム費用としてオーナー様に支出して頂きました。

【効果の確認】

- ・自己資本回収期間:1.54年
- ・自己資本回収率:81%
- ・資産価値の増加(収益還元法による試算):資産価値は66,100,000円増加したことになります。



## ■ 人材育成力



明治産業の最大の財産は人材です。人材を人の財と捉えお客様のお役に立つ人材の育成に惜しみない投資を行っています。お客様に役立つ人材を育成するために、新入社員から幹部社員すべてに対して、教育・訓練体制を敷いています。

### ●新入社員教育システム

#### 【目的】

オーナー様のニーズを的確に把握し、最適なサポートを行うには「知識」「企画力」「分析力」「コミュニケーション力」を養う必要があります。そのため、以下の教育研修を行っています。

#### 【手法と効果】

##### ・内定者プロジェクト

内定者が自主参加にて「就職活動フリーペーパー」を作成したり、「採用サイト」「会社説明会」を企画したりします。これは、入社前に仕事を体感したり、当社そのものをよく知ってもらうためです。入社後、スムーズに業務を受入れ、早期戦力となります。



プロジェクト会議



フリーペーパー「SASHIYORI」

### ・外部講師による研修や社外研修

新社会人としての基本行動習得や安全知識・技能向上を目的に積極的に外部研修に参加させています。また、1年の期間で外部講師による「営業カレッジ」研修を行いコミュニケーション力や問題解決力、提案力向上を目指しています。加えて、定期的な社内での「貸貸経営研究会」を通じ、幅広い知識と判断・分析力を身につけます。

#### 営業カレッジプログラム

4月	コンサルティングセールス
5月	アプローチ
6月	
7月	ニーズの抽出
8月	
9月	プレゼンテーション
10月	
11月	クロージング
12月	
1月	アフターフォロー
2月	
3月	行動計画の立て方



営業カレッジ

### ・OJT (マンツーマン体制)

新入社員1名に先輩社員が1名担当します。不安一杯な新入社員に対し、業務指導だけでなく精神面もフォローしています。また、OJT定期報告会にて経営層も新入社員の状況を把握し的確な指導を行っています。早期の戦力化とともにジェネレーションギャップの解消に効果があります。



訪問時のマナー研修



先輩社員との週末ミーティング

## ●中堅社員教育

### 【目的】

中堅社員教育の目的は、問題発見力を高め、問題解決力を向上させ、柔軟な提案力を持った中堅社員の精鋭軍団をつくることにあります。

### 【手法と効果】

#### ・ロールプレイングによる訓練

ロールプレイングでは、それぞれの役割遂行を通じて

- ・相手の考えや感情の動きをつかむことのむずかしさ。
- ・相手の話を完全に聞き取ることのむずかしさ。
- ・傾聴と共感の重要性。
- ・やりとりを通じて状況が変化することをつかむ。
- ・自分の首動の特徴をつかむ。
- ・自発的で柔軟性のある行動がとれる。

以上のようなことを学習し、人と人がお互いに対応する場面での実践力向上を図っています。

#### ・リーダー研修

〈現在進行中のテーマ〉

- ・社内電話対応プロジェクト
- ・クレーム削減のための正確性向上プロジェクト
- ・社内連携力向上プロジェクト

〈評価〉

活動テーマの選定は、管理職者も含め設定するが、具体的な活動は、推進リーダーを中心とした活動メンバーに任せています。徐々に、「自分たちで進んでやる」自主的活動に変化しつつあり、いわゆる、トップダウン的な活動方式からボトムアップ的な活動方式になりつつあります。以上を通じて、問題の発見から解決までのプロセスを習得します。

#### 「リーダー研修」活動のPDCAサイクル



プロジェクト報告会

## ●「業務プロセスの見える化」活動

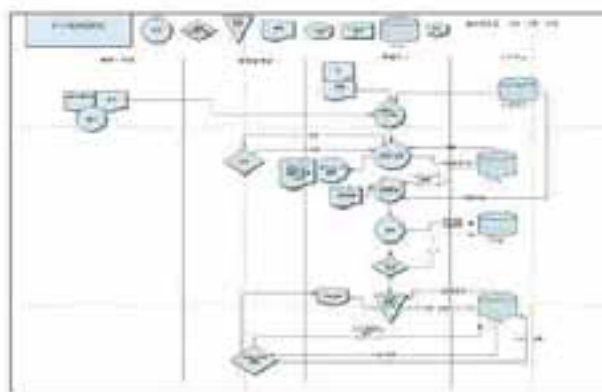
明治産業では、業務の標準化を行うため、「業務プロセスの見える化」を進めています。

### 【目的】

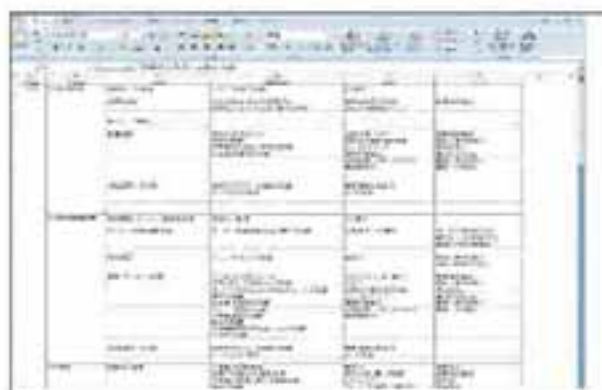
業務の標準化や、新担当者の業務理解を早め、お客さま対応の品質向上と最適化を図っています。

### 【手法】

すべての業務プロセスを「フローチャート」、「職務記述書」に表し、誰でもそのフローチャートを見るだけで業務内容が把握できるようにマニュアル化を進めています。



業務プロセス「フローチャート」

業務プロセス「職務記述書」

### 【効果】

「手順が見えてくる」「連携が見えてくる」「問題点が見えてくる」の効果があり、見える化が図られ、人材の即戦力化やお客さま対応の標準化に役立っています。



# IV

## 今後の経営戦略

### ■自社の分析

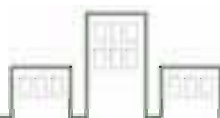
創業期から成長期にかけて主にガス供給企業として広く認知されてきましたが、発展期以降は新しいビジネスモデルで事業展開しています。当社が「ガス供給企業」から真の「不動産価値創造企業」へと転換し、今後とも継続して発展していくために必要な要因がいくつかあります。まずは、当社を取り巻く環境とそこから導き出される課題について説明します。

#### ・当社を取り巻く環境

過去からの蓄積で、LP ガス供給先数が安定している	賃貸住宅オーナー様と利益の共有化が出来る関係である
LPGは防災上の利点が大きく、国の政策上も評価が見直されている	長年のアウトソーシング活用で連携企業が充実している
LPGはCO2の排出量が少ないクリーンエネルギーである	賃貸住宅オーナー様の数多くが管理会社に賃貸経営を任せている
「集合住宅」中心の営業活動の結果、賃貸住宅オーナー様との取引数が多い	バーチャルコーポレーションの拡大でサービスレベルの維持が難しい
賃貸住宅オーナー様との取引数が多く、提案しやすい環境にある	バーチャルコーポレーション化は、事業主体・ポジション・ミッションがブレやすい
プライバシーマークを取得したことで、規格に基づく管理手法の経験があり、品質管理システムの導入が容易である	個人情報保護についての規定・要領は充実しているが、他の業務における品質管理は不十分である
バーチャルコーポレーションによる情報漏洩リスクがある	バーチャルコーポレーション力のアピールが不足している
若い社員が多く、今後の体制構築における人員の確保が出来ている	お客様ニーズに対応できるプロジェクトマネージャーが不足している
若手社員は経験が浅く、交渉力や応用力等に課題を抱えている	提案の質を高める為には多種多様な企業との連携が必要である

#### ・当社の課題

不動産経営のパートナーとしてのオーナー様の数を増加させ、フィールドを広げる	バーチャルコーポレーションへの参加企業を増やす
バーチャルコーポレーションにおける責任体制の明確化を図る	ワンストップサービス体制：マンション経営に関することを何でも気軽に相談出来る体制をつくる。
バーチャルコーポレーション内で、明確な方針・行動指針・行動基準を共有する	未来型エネルギーとしてのLP ガス啓発活動を展開する
連携会社の前提条件、判断基準、業務分析手法等の安全基準やサービス基準を確立させる	量的拡大と同時に、質的向上も視野に入れた業務プロセスを構築する
常に社内外でのコミュニケーションを図る	企画力、提案力、営業力を持ったバーチャルコーポレーションを作りあげる
品質管理システムISO 9001を導入する	ホームページ、情報誌、販促ツールなどダイマージアップへの投資を充実させる
教育を強化し、外部教育機関への派遣等教育投資を増加する	プロジェクト・マネジメント能力を有するリーダーを育成する
各種資格取得者を増加させ、付加価値の高いオンリーワン企画提案が行える知識を有した人材を育成する	ビジョン達成に向けての専門知識を習得しつづける教育支援システムを構築する



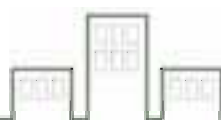
## ■ 戦略目標

従来のLPガスを供給する企業から、真の不動産価値創造企業への転換を図るため、株式会社明治産業として設立50周年の節目となる3年後までに取組むべき事項を整理しました。戦略目標を実現するための重要かつ代表的な指標（「オーナー様・連携会社の視点」「業務プロセスの視点」「人財の視点」における業績評価指標）も併せて設定しています。「オーナー様・連携企業の視点」ではオーナー様や連携会社に対してどの様に行動すればよいかを、「業務プロセスの視点」では競合他社よりどの様なプロセスに秀でていればよいかを、また「人財の視点」では戦略目標達成のためどの様な人材が必要かを表しています。

### LPガス供給企業から真の不動産価値創造企業への転換のための戦略目標

	何を	いつまでに	どうする
オーナー様・連携企業の視点	不動産経営のパートナーとしてのオーナー様の先数	1年以内	訪問面接機会を増やすことで年間100先増加させる
	バーチャルコーポレーションへの参加企業数	1年以内	参加企業を現在の43社から50社に増やす
	未来型エネルギーとしてのLPガスの啓発活動	1年以内	ホームページリニューアル等で広報活動を行う
業務プロセスの視点	品質管理システムISO-9001	2年以内	導入して品質管理システムを構築する
	バーチャルコーポレーションへの前提条件、判断基準、業務分析手法等の安全基準やサービス基準	1年以内	確立させ品質の標準化を図る
	ホームページ、情報誌、販促費などイメージアップへの投資	1年以内	ホームページ・会社案内等のリニューアルを行う
人財の視点	教育支援システムの強化と教育投資の増加	来年度	教育投資額は、12百万円とする
	プロジェクトのマネジメント能力を有するリーダーの育成	3年間	プロジェクトマネジメントできる要員を新たに5名育成する
	各種資格取得者の増加	3年間	CPM2名、AFP2名、宅地建物取引主任者3名、賃貸不動産経営管理士3名、3級FP技能士5名、インテリアコーディネーター3名、カラーコーディネーター3名

これまで当社は「常にお客様の立場になって考え、真のお客様満足を追求する」ために事業を行ってきました。その結果として「営業基盤力」「安全管理力」「柔軟提案力」「人財育成力」の4つの力の充実が図られ、成長してきました。これはお客様への「愛」があればこそのことです。今後とも「常にお客様の立場になって考え、真のお客様満足を追求する」企業としての自覚を持ち続け、「豊かな暮らしを創造し、地域社会の発展に貢献する」というミッションを完遂していきたいと考えています。



# V 会社概要

(2008年6月現在)

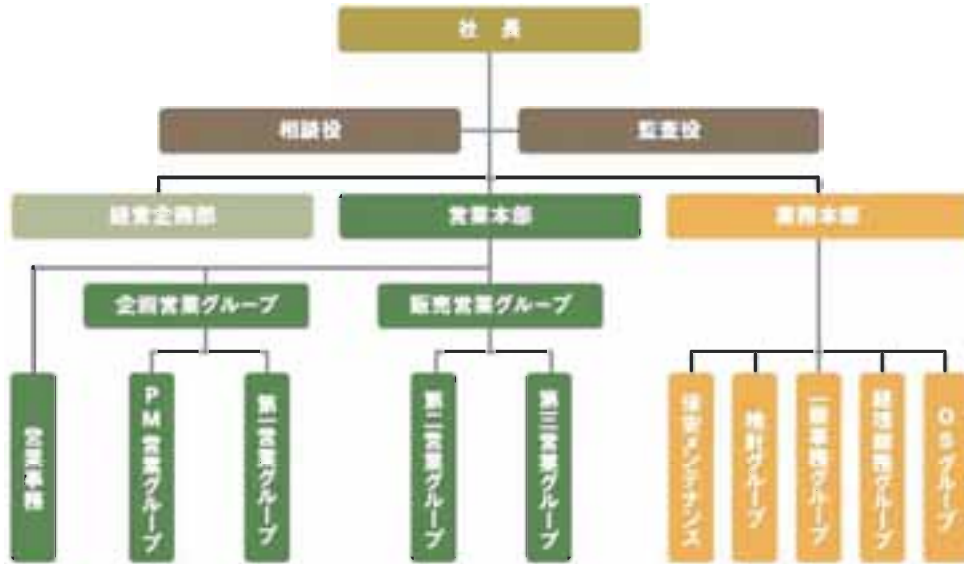
- 【会社名】 株式会社 明治産業  
 【代表者】 代表取締役 明永喜年  
 【所在地】 〒811-1302 福岡市南区井原1-6-26  
 TEL:092-581-8161 FAX:092-581-5252  
 【設立】 1961年6月1日  
 【資本金】 4,000万円  
 【決算期】 6月(年1回)  
 【取引銀行】 福岡銀行・西日本シティ銀行  
 【事業内容】 ・ガス事業  
 ・プロパティマネジメント事業  
 【従業員数】 47名  
 【保有免許】 液化石油ガス販売事業者  
 特定液化石油ガス設備工事事業者  
 保安機関事業者  
 宅地建物取引業者  
 特定労働者派遣事業等  
 古物営業許可証  
 【資格取得者】 丙種(ガス主任技師者) (8名) CPM(4名)  
 乙種(ガス主任技師者) (1名) 宅地建物取引主任者(4名)  
 第二種販売主任者(16名) 賃貸不動産経営管理士(2名)  
 液化石油ガス設備士(17名) AFP(1名)  
 高圧ガス製造責任者(1名) 3級FP技師士(2名)  
 高圧ガス販売主任者(19名)



## 沿革

年 月	事 項
1967年 3月	明永芳光がLPガス小売業を個人創業
1961年 6月	資本金200万円にて「株式会社明治産業」を設立 明永芳光が代表取締役に就任
1970年 8月	団地の供給を開始
1975年 7月	明治産業ビル新築
1986年 6月	資本金を4,000万円に増資
1988年	供給先獲得のターゲットとして、賃貸マンション・賃貸アパートに置きを置く営業戦略を開始
1990年	供給先オーナーへの訪問を開始(供給先獲得のための情報入手が目的)
1999年 9月	明永喜年が代表取締役に就任
2000年	賃貸住宅物件再生事業(デザインリフォーム事業)の営業を開始
2003年	オーナー向けサービスとして、「経費改善提案」を開始 供給世帯数20,000世帯を突破
2006年 9月	明永喜年がCPM <sup>®</sup> (不動産経営管理士)資格を取得
2006年10月	PM(プロパティマネジメント)事業へ展開
2007年 4月	社員3名がCPM <sup>®</sup> 資格を取得 供給世帯数が30,000世帯を突破



**【組織図】**


### 営業本部

#### PM 営業グループ

賃貸住宅経営のためのコンサルティング事業「プロパティマネジメント」を行っており、ガスを供給させていただいているお客様とのコミュニケーションから生まれてくる情報をもとに、年月が経過し、資産価値が下がった中古物件の再生から運営、管理、入居者の確保まで、一連の流れを企画し、ご提案させていただいております。

#### 第一営業グループ

主にハウスメーカーや建設会社などに対し、新規ガス供給獲得を目的に、各種の提案営業をさせていただくグループです。

#### 第二営業グループ

主に不動産会社、管理会社へ、ガス器具をはじめとした当社取扱商品のご提案をさせていただいております。

#### 第三営業グループ

主にLPガスを通じた住宅設備機器の販売を行い、お客様のご要望から各種リフォーム（一戸建て、マンション、アパートなど）のご提案をさせていただいております。

### 業務本部

#### 一般事務グループ（お客様サービスグループ）

お客様（ガスユーザー）へのサービス対応をさせていただくグループです。入退居のご連絡、ガス料金の問い合わせなど、さまざまなご要望、ご相談の受けをさせていただいております。コールセンターの役割を果たします。

#### 保安メンテナンス・検針グループ

一般のお客様へ安全で安定したLPガス供給をさせていただくグループです。法令順守はもちろんのこと、当社独自で業界でもトップクラスの安全基準を設定し、LPガスを供給するためのガス設備工事また保安点検、保安管理、ガスメーターの点検、検針をさせていただいております。

#### OSグループ

主に当社のコンピューターシステムや、「LPガス24時間監視センター」の管理、また業務で培ったシステムをもとにソフトウェアの販売をさせていただいているグループです。またプライバシーマークの運用、管理も行っています。



### 【支援者からのコメント】

明治産業様の「知的資産経営報告書」作成支援をさせて頂き、LPガス集中監視システムを始めとする安全管理に対する姿勢に、「半世紀に亘る安全の歴史」についての認識を新たに致しました。

一方、マンションの入居率を上げることは、マンションオーナー様と明治産業様の共通の利益につながることで、マンションの資産価値向上を支援するための様々な取組みを行っておられます。

日本では数少ない、CPM (Certified Property Manager 認定不動産管理士) 資格者の育成に努めたり、燃料小売業者の中では全国で7社、大阪以西では、明治産業様のみが認定を受けているプライベートマークの取得等、先駆的で積極的な活動がなされています。これらの活動すべてが知的資産です。

今回の「知的資産経営報告書」作成においては、管理者の方全員が明治産業様のあるべき姿を真剣に検討されていました。このことも大きな知的資産といえます。

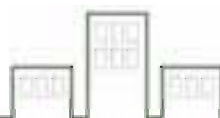
明治産業様は、九州で初めて「知的資産経営報告書」を作成され、九州での知的資産経営の先遣隊として、今後益々の発展を楽しみに致しております。

2008年6月

作成支援者  
中小企業診断士 森下 勉

### 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及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(内部環境及び外部環境)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、本報告書に掲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。







本報告書のお問い合わせ先

株式会社明治産業 経営企画部

TEL :092-581-8161 E-mail : info@meij-gas.co.jp