

～住宅業界の未来を変える～

知的資産経営報告書
2022



新素材・新工法

Naoss Service

ナオス・テック株式会社

代表者挨拶	3P
経営理念	4P
沿革	5P
組織図	6P
事業概要	7P
知的資産価値	14P
理念的資産・風土資産	16P
人的資産	17P
組織・技術資産	19P
情報資産	21P
関係資産	22P
現在価値ストーリー	23P
将来価値	25P
変化予測	26P
将来ビジョン	28P
将来価値ストーリー	29P
SDG's への取り組み	31P
会社概要	33P

代表者挨拶

資料をご覧くださいありがとうございます。
ナオス・テック株式会社代表の佐藤でございます。

居住空間とはそこに住む家族にとっていつまでも安らげる場所でなければなりません。
その思いから、お客様の人生に長く寄り添える空間づくりを目指してきました。

弊社が開発した「ナオスフローリング」は従来の発想にはない
「上から貼る」という画期的な工法により、コスト削減・工期短縮を
実現させることが出来ました。今ではフローリング業界の新たなスタン
ダードとなり、其公団、大手不動産会社をはじめ多くのお客様に
喜んで頂き、高い評価を頂いております。

また、このフローリングのリフォームを更に簡単に誰にでも出来る
工法として「ナオスシート」を発表させて頂きました。

ナオスフローリングの圧倒的なアドバンテージをそのまま受け継ぎ、
更に進化を遂げた「ナオスシート」は、これまでのフローリング業界
を一変するような「切って貼るだけ」の新商品となるでしょう。

「切って貼るだけ」の工法ですので、工期・費用はもちろんのこと
DIYなど現代のニーズに合わせた商品として幅広く皆様に使って頂ける
ことと確信しております。

また、リペア補修におきましても、これからはナオスシートで切って
貼るだけでリペア補修ができる時代になっていけるよう業界の変革の
一助となればと考えております。

その他、家具と建具に切って貼るだけのナオスタックシートやナオス
不燃パネルといった新商品も続々と開発しております。

日本の住宅事情は刻一刻と変化していきます。

その中で、ナオス・テックの技術と、更なる変化を求めリフォームを
したいというお客様の目線に立ち、社名でもある3つの「なオス」を
掲げ、安心安全な住まいを提供し続けていくことをお約束します。

そして一人でも多くのお客様に「ナオス・テックにお願いして良か
った」と言って頂けるよう、社員一同住まいづくりに一層の努力を
してまいります。

令和4年10月
代表取締役 兼 会長
佐藤 喜政



Naosstec に込めた私達の思い

社名「ナオス・テック」の由来

社名であるナオス・テックは、3つの「なおす(直す/直す)」に由来しています。

1. 仕組みを直す

物を売るだけでなく施工までを請け負うことで、建築業界やリフォーム業界のビジネススタイルを改変してまいります。

2. お客様宅（環境）を直す

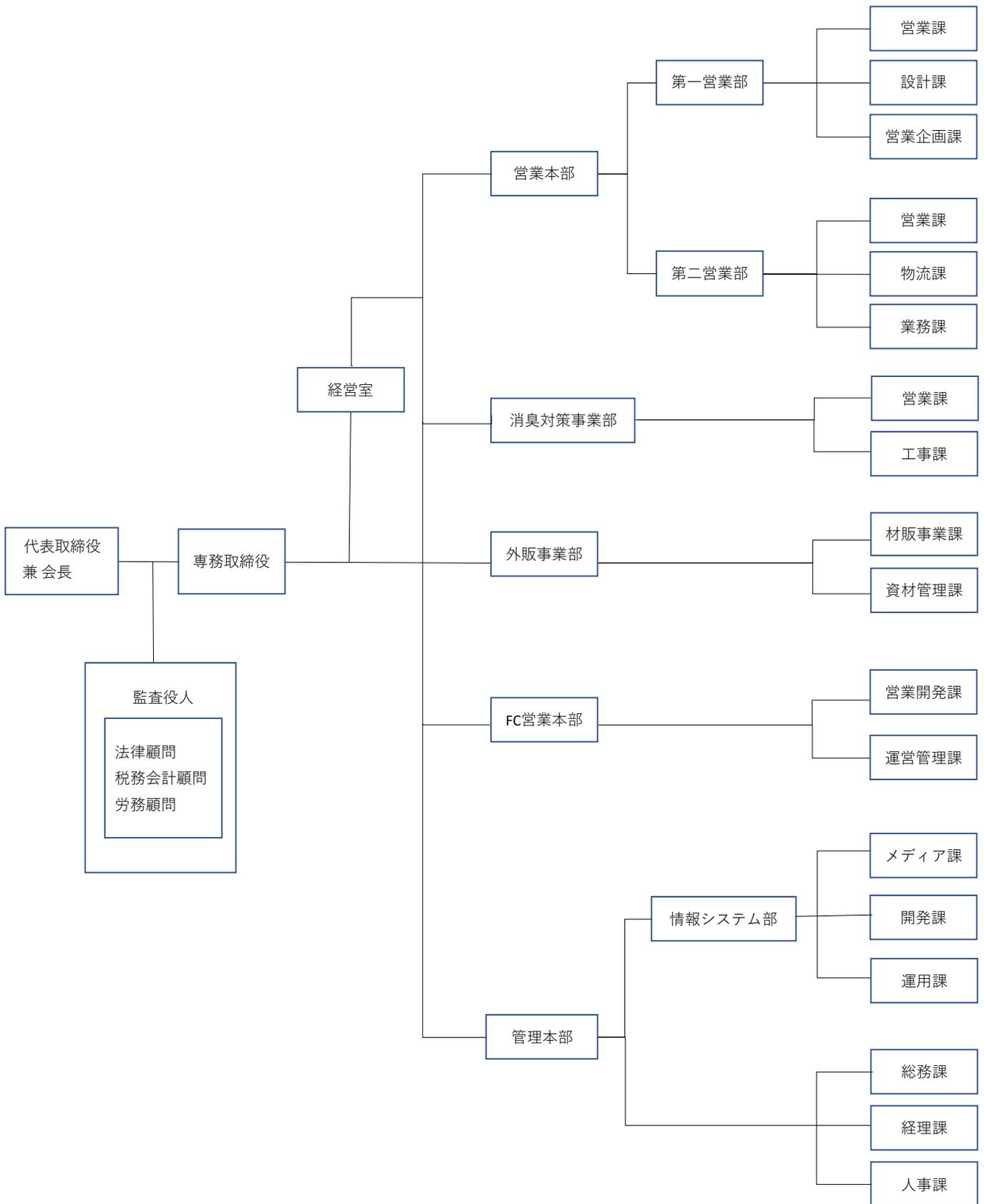
住居の購入はお客様にとって一生の買い物であり、いつまでも安らげる場所ではなくてはなりません。だからこそ、私達ナオス・テックは、お客様にとって長く安らげる居住空間を目指してまいります。

3. 業界構造を直す（なおす）

建築業界もリフォーム業界も既成概念に捉われている業界のため、今までにない新たな商品を続々と開発することで、古い業界に新たな息吹を吹き込んでまいります。

* Naossの英語表記は、**New Architecture Of Synchronous Solutions by Technology and Experience and Communications**の頭文字を当てました。暮らしを見つめる中で発見する様々なニーズや課題を一度に解決する新たな仕組みを、技術、経験、対話を通じて構築するという思いが込められています。

平成25年2月	会社設立（宮城県仙台市）
平成25年4月	ナオスフローリングを開発し、販売を開始
平成25年9月	ナオスフローリングを商標登録
平成26年11月	特約店加盟制度を導入
平成27年2月	特約加盟店を対象した研修を開始
平成28年7月	東京都墨田区に事務所移転（ショールーム併設）
平成29年3月	ナオスフローリング自社施工開始
平成30年3月	全国約400社が特約加盟
平成31年3月	独立行政法人 都市再生機構等と開発した 「部屋の臭気低減施工方法」を共同で特許出願
平成31年4月	ナオスシートを商標登録
令和元年8月	臭気低減工法 販売開始
令和元年11月	独立行政法人 都市再生機構と開発した 「床上張りシートの施工方法」を共同で特許出願
令和2年1月	全国700社が特約加盟
令和2年5月	ナオスシートの販売及び施工技術の提供を開始
令和3年5月	ナオス不燃パネル販売開始
令和4年4月	ナオスタックシート販売開始



事業概要



ナオスサービス

4つの事業で
3つの「なおす」を実現します。



1 ナオスフローリング®事業

特殊構造と独自で構築した短工期・廃材レス・低価格のシステムをフランチャイズ制で展開します。



2 ナオスシート®事業

「切って貼る」だけ！リフォーム工事における様々な問題を解決するフローリング用床張りシート



3 消臭対策事業

空気清浄問題を扱う学会でも取り上げられた火事臭・死臭も消し去る消臭技術



4 健康リフォーム事業

ナオススローリング・ナオスラップ工法をはじめ、自社製品を用いた自社施工を行っています。



1. ナオスフローリング®事業

剥がさない。どんな床にも、上から張るだけ！



低価格

3つのメリット

短工期

安心・安全

ナオスフローリングの
3つのメリット

- ①張り替え工事の約3分の1ほどの
低価格
- ②1Room 1日程度の**短工期** & 対応の
良さ
- ③有害物質の放散リスクを抑え
安心・安全

<全てにお応え>

- ✓ 傷だらけの床を新調したい
- ✓ コストを抑えてフローリングを新調したい
- ✓ 和室を洋室にしたい
- ✓ 建具・インテリアに合う色のフローリングにしたい (**豊富なカラー展開**)
- ✓ 住みながらフローリングを新調したい (**住みながら施工が可能**)
- ✓ フロアタイルなど樹脂材ではなく、木質系のフローリングでこだわりたい
- ✓ 床暖房だけどフローリングを新調したい (**床暖対応**)



2. ナオスシート®事業

誰でもできる！常識を変えたフローリング用シート

「切って張る」だけの
フローリング用床張りシート

ナオスシート®

傷に強い

トップコート層に、硬質成分を含むことで強靱な塗膜を形成し、日常生活におけるすり傷、引っかき傷から床材を守ります。

色あせにくい

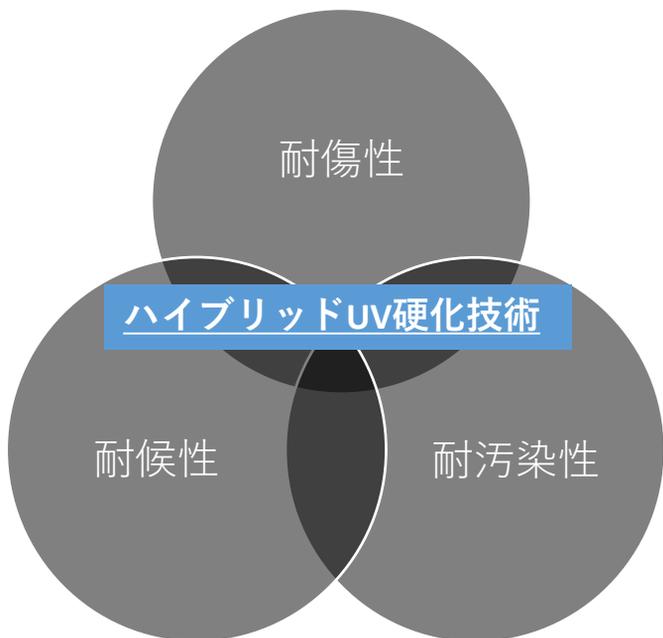
トップコート層が、紫外線をカットすることで、窓際の日光が当たる場所でも、色あせ、日焼け、干割れがほとんどありません。

汚れに強い

トップコート層の高密度設計により油や食品の汚れ、洗剤や毛染めなどの薬品が付いても変色しにくいので、キッチンや水廻りにも安心です。抗菌性もあり、細菌の増殖も抑え清潔です。

環境に優しい

ナオスシートはオレフィンシートを使用し、もし万が一火災が発生した際にも塩ビ系製品のように塩素ガスが発生するリスクもありません。環境にも配慮した素材です。



独立行政法人 都市開発機構(UR)

×

ナオス・テックの共同開発！

(特許出願：2019-207439)

3機能をハイブリッドUV硬化技術で強靱なトップコート層とした「**切って張る**」だけの画期的なフローリング用床張りシートです。エンボス表現、光沢感を追求することで質感を高めます。

3. 消臭対策事業

ニオイの根源問題を解消する徹底消臭サービス



シックハウスコンサルティング

- ニオイ成分を測定し、分析

徹底消臭サービス

- 最適な薬剤・方法を組み合わせて、消臭

空気清浄機レンタル事業

- 化学物質吸着型空気清浄機

「部屋の臭気低減施工方法」特許出願 2019-57474

4. 健康リフォーム

安心・安全・心地よい空間を作り出すリフォーム

これまでの“リスクだらけのリフォーム”から、一歩先へ。

空気 × 改善 = 本心に心地よい住空間

リフォームして
臭いが気になる
体調不良になった
このような症状ございませんか？
そんな方は・・・
シックハウス対策
が必要かもしれません。

本物志向のあなたに・・・
目に見えない安心とくつろぎを

お家に大切なのは、見た目のキレイさや広さだけではありません。
食や衣服の素材が生活の質を変えるように、家の素材や土は家の質を左右する重要なもの。
よくある、“安い・早い・気軽なリフォーム”にはリスクがあります。
「ナオス・テック」は空気にも土壌にも妥協せず、本当の安心を得られるリフォームをご提案します。

化学物質と向き合って
15年
産学共同研究を通じて、
大手ハウスメーカーや官公庁対策で培った
実績とノウハウ

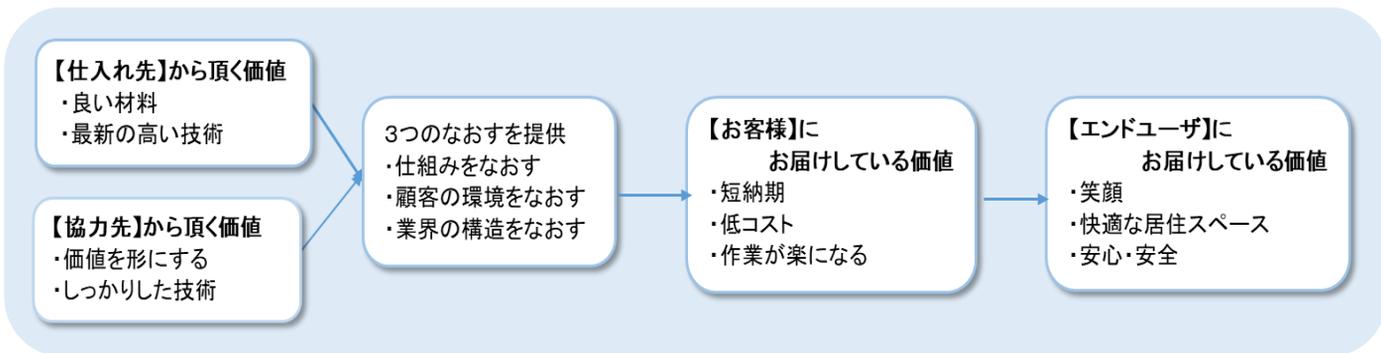
大手メーカーでも難しい
徹底した環境測定を実施
「室内にいますと体調がすぐれない」
シックハウスの疑い
のある方や**アレルギー**で
お困りの方も**安心**

メリット・デメリットは
すべてお伝えする真摯な対応

**長期的視点で見る
上質なリフォーム**

ナオス・テックは、“安心へのニーズ”にお応えすべく、リフォームの品質を追求しています。リフォームの材料から発生する化学物質や住まいの環境について15年以上も研究し試行錯誤を続けてきました。目に見えない部分も安心できる、本心に心地よい住まいを目指してナオス・テックにしかできないリフォームをご提供しております。

価値の連鎖で、関係者すべてのWin-Winを実現



仕入れ先	ナオスサービス	販売先	エンドユーザー
素材メーカー 選ばれている理由 ✓ 長年の信頼関係 ✓ 共同開発先 選んでいる理由 ✓ 人間関係 ✓ 高い技術力	ナオスフローリング®事業 ナオスシート®事業 消臭対策事業 健康リフォーム事業	ハウスメーカー ゼネコン リフォーム会社 デベロッパー 住宅公団他 選ばれている理由 ✓ 床暖対応 ✓ 工期短縮 ✓ 作業低減 ✓ 工事騒音が軽減 ✓ 遮音フロア対応 選んでいる理由 ✓ 取引による信用性 ✓ 自社製品の良さを理解している	個人ユーザー 学校 医療法人他 選ばれている理由 ✓ 低価格 ✓ 美しい仕上がり ✓ 豊富なカラー ✓ 住みながらリフォーム 学校・医療 ✓ 実績 ✓ 対外的な信用獲得
協力先 (独)都市開発機構 選ばれている理由 ✓ 共同開発先 選んでいる理由 ✓ 事業の可能性 特約加盟店 選ばれている理由 ✓ 事業の拡大 ✓ 新技術の習得 選んでいる理由 ✓ 人柄・仕事への本気度 ✓ 確かな技術			

知的資産価値

(自社の強み・持ち味)

ナオス・テックが選ばれる理由

ナオス・テックの6つの資産



ナオス・テックが選ばれる理由



理念的資産（価値の源泉）

- ▶ 3つの「なおす」でリフォーム業界の常識を変える
- ▶ 少数精鋭のプロフェッショナル集団
- ▶ 材工一貫（材料から施工まで）を実現

風土資産（価値の基本）

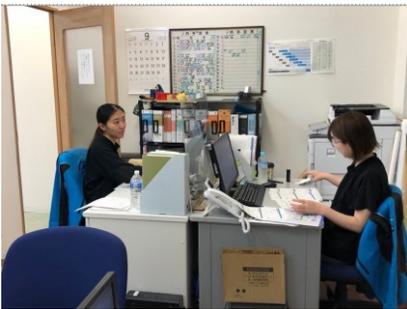
- ▶ 経験を通して学ぶことが人材育成の基本
- ▶ 施工時の周りの方への礼儀を大切にする



外観



シヨールーム



事務所



倉庫

ナオス・テックが選ばれる理由



人的資産（価値を支える人材）①

- ▶ 信頼に基づく会長の人脈
- ▶ 現場に熟知した経験豊富な従業員の存在
- ▶ 担当者による一貫したお客様への対応

主な仕事は

社内の全体の管理（人事・売上など）、法人様営業及び現場管理をしております。

仕事で工夫していること

業務内容が多岐に渡っておりますので、時間を有効に使う事と社員への業務分担をスムーズに行うようにしております。

建設（リフォーム）市場の今後の変化をどのように読んでいますか

コロナ禍という状況により、生活・仕事の進め方が大きく変わりました。それに加え、ロシアとウクライナの戦争の影響も加わり、原油・物価高騰が続いております。

リフォーム市場において、価格競争が激化する恐れが考えられます。一般的なリフォーム会社は、同じメーカーの商品を使用するため、利益幅を削る事で他社と競争せざるを得ない状況になっていくのではないかと思います。最悪の場合は、倒産せざるを得ない中小規模の会社が多く出てくる可能性が危惧されます。



専務取締役
佐藤 慎一郎

それを受けてナオス・テック（株）を どのような会社にしていきたいですか。

弊社は、オリジナル商材を持っていることにより、他社との競争に負けず。売り上げを伸ばしていけると考えております。

また他のメーカーに無い新しい商品を開発し、他社メーカーやリフォーム会社と差別化を図り、「ナオス・テックに依頼すれば安心」と言っていたただける企業に早々にしていきたいと考えております。



人的資産（価値を支える人材）②

主な仕事は

弊社商材を使ったりリフォーム事業を任されております。
取引先は大手ハウスメーカー様から地域密着の工務店様まで、個人のお客様からも直接お請けしております。お施主様や元請様との打ち合わせ、現地調査、材料選定に費用算出から御見積書の作成、職方の手配、工程及び現場管理まで、そして新たな取引先の開拓と、仕事は多岐にわたります。

仕事のやりがい

お施主様や元請様から感謝感激のお言葉をいただけることが何よりのやりがいであることは間違いありませんが、近年では大手デベロッパー様やゼネコン様からもご用命を頂戴するようになり、地域に絡んだ大規模プロジェクトにも参画させていただく機会が増えてまいりました。半年から一年にも及ぶ工期で、苦難ばかりですがそのやりがいは尋常ではありません。

どのような仕事観

自己実現やスキル向上のため、あるいは収入や地位のため、人によって仕事観は様々だと思いますが、私の場合は綺麗ごと抜きで「社会のため、会社のため、そして誰かのために働く」これに尽きます。

仕事で工夫していること

正直、時間はいくらあっても足りません。工夫というほどのことでもありませんが、可能な限り人に任せられることは任せ、頼れることは頼ります。信頼がないと出来ませんね。

今後取り組みたいこと

ナオスサービスの更なる普及と発展のため、ここでしっかり地盤を固めたいです。
そのためには、手狭になってきた事務所の移転、倉庫の拡充、人材育成も大事です。
このあたりを急務として、専務とともに取り組んでいきたいと考えております。



営業部 取締役部長
越村 朋弘

ナオス・テックが選ばれる理由



組織・技術資産 ① (価値を作る技術)

- ▶ 「ナオスフローリング®」 「ナオスシート®」等の革新技術
- ▶ ニーズに対応する柔軟な在庫対応
- ▶ 特約加盟店への研修制度
- ▶ 施工技術のマニュアル (資料・写真・動画)



フローリングカラー



実技研修



動画による施工マニュアル

ナオス・テックが選ばれる理由

組織・技術資産 ② 価値を作る業務プロセス



「人」と「仕組み作り」が持ち味

	実施事項	工夫点・持ち味
情報発信	戦略の方向性決定 委託先への依頼 正確な目的・意図の伝達 具現化のチェック	情報収集力 頻繁に施工事例をHPにアップ 幅広い人脈の活用
問合せ	<個人のお客様> 悩んだ末の問い合わせが多いので、 親切丁寧に対応	カウンセリングに近い対応
	<法人のお客様> 要望を聞く	詳細ヒアリングでの見極め力
現地調査	顧客のさらなる要望の確認 (収まり・寸法・施工の可否 判断)	お客様の要望が明確になり、 最適な対応が可能
見積もり 受注	正確な積算	現地調査からの迅速な見積り 提示 担当者の一貫対応と専門知識
施工	工程組み 協力会社へ発注 特約加盟店に依頼	動きがいい・確実な技術を 持った加盟店・工務店との 協力体制とつながり

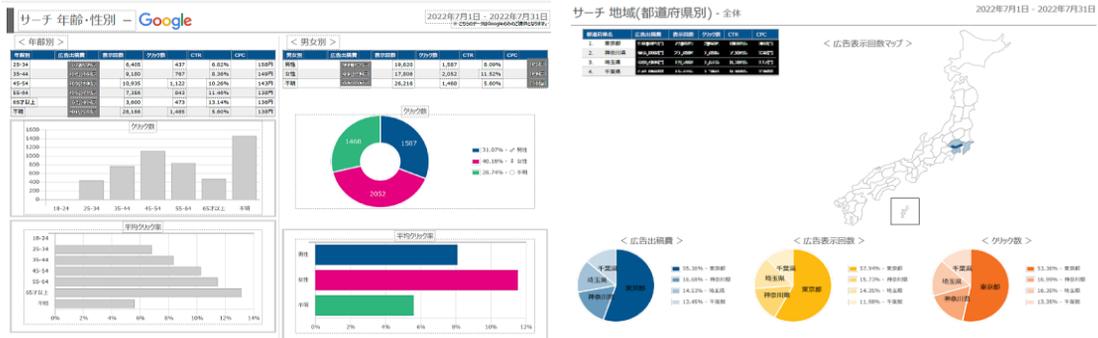
ナオス・テックが選ばれる理由

情報資産（価値を伝える）



- ▶ 顧客ニーズに応えるための情報収集と分析
- ▶ コンテンツが充実しているHP
- ▶ Youtuberによる紹介

お客様の属性分析



HPでの豊富な施工事例



ナオスフローリング

北区 某マンション Sオーク



ナオスフローリング

新座市 某マンション ナチュラルメ
ーブル



ナオスシート

ナオスシート「ウィンザーオークN」

3Dカタログで体感



HP





関係資産（価値を高めてくれるパートナー）

- ▶ 共同開発しているURとの連携
- ▶ 安定した資材を供給する仕入先との信頼性
- ▶ 価値を形にしてくれる特約加盟店の存在
- ▶ 外部の専門コンサルタント

知り合ったきっかけ

加盟店募集広告でナオス・テックを知り、会社に訪問し会長と出会いました。何度も訪問するうちに、会長のお人柄に惹かれ、特約加盟店になることを決めました。

加盟店になって良かったことは

初期投資も少なく、電動工具もあまり多く使いませんし、材料も比較的リーズナブルです。また床は張り替えという一般的な概念を変えた厚さ3mmのナオスフローリングに将来性を感じました。



特約加盟店 鈴木克典様

知り合ったきっかけ

ナオス・テック様のホームページを制作している企業様と取引があり、その担当の方から佐藤会長をご紹介頂きました。

仕事の内容

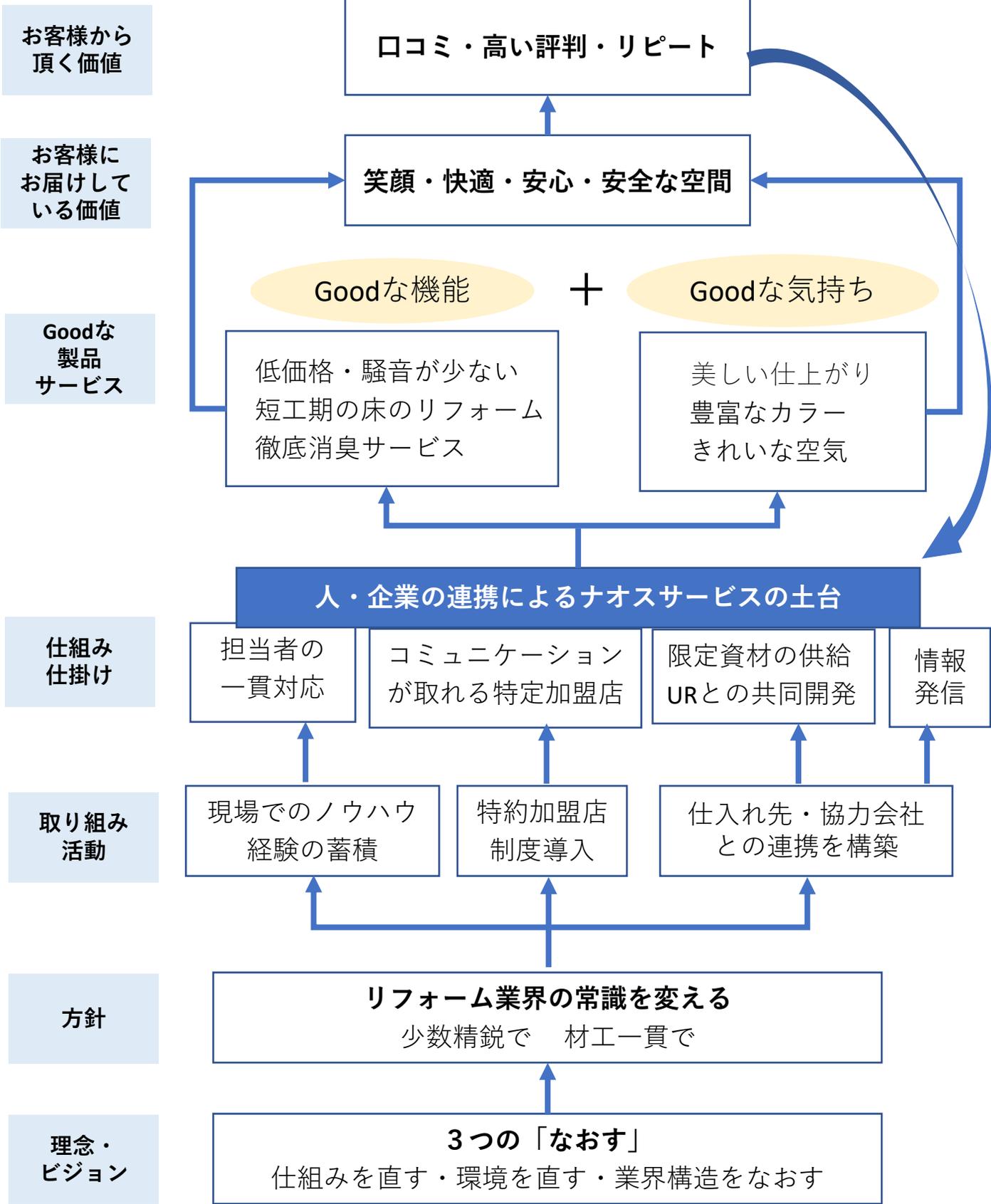
主には、佐藤会長が構築されたマーケティングや営業の戦略を資料に落とし込む仕事をしております。

仕事の楽しさ、やりがいを感じるのはどんなときでしょうか

私自体、床リフォーム事業の企業様の支援は初めてでしたが、色々と学ばせていただき、良いアウトプットを出せたときはやりがいを感じます。



株式会社
エヌ・ティー・アール
代表取締役 清水 宣行様



「ナオスツリー」

～現在価値ストーリー～



私達は、「3つのなおす」という苗木を植え、リフォーム業界の常識を変えることを目指し、現場で研鑽を積み、共に歩んでくれる外部の連携先と開発を進め、加盟店制度という幹（土台）を作りました。

その土台に、栄養（仕組み）を与えつづけ、「ナオスフローリング」「ナオスシート」「徹底消臭サービス」「健康リフォーム」というナオスサービスを提供することができました。その製品サービスで、より良い空間を作るお手伝いをし、皆様に安心・笑顔になれる快適な毎日をお届けいたします。

そのことが、私達の最大の喜びです。今後も「なおす」をモットーに、新しい製品を開発し、成長してまいります。

将来価値

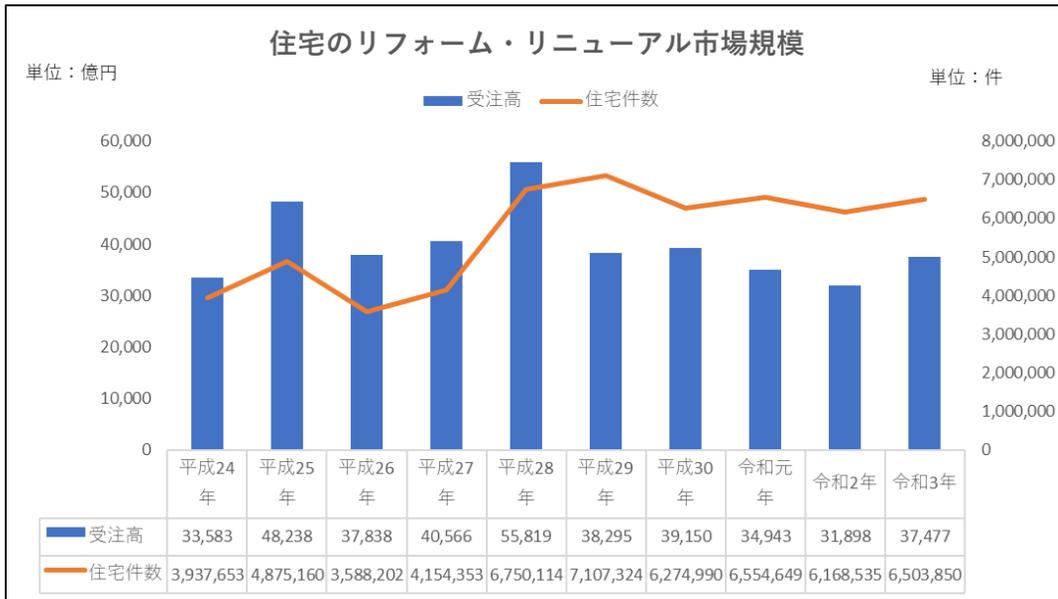
検討項目	10年後の予測変化	継続的な新たな価値創造
顧客 (業種)	在宅勤務の増加により、リフォームニーズが高まる 賃貸から買い替え	✓ キーワード：簡素化 <ul style="list-style-type: none"> ・ 工事の簡素化 ・ 物流の簡素化 ・ 製品の簡素化 ・ 1社で完結
	10年後は、新築が減少	
市場	物件価格低下	✓ みんなが潤う新製品開発
	リフォームニーズの高まり	
	リフォームの簡素化	
	上張り需要が増加 コスト抑制傾向	
その他の変化	空き部屋問題	✓ 新しい加盟店の育成
	在日外国人の増加	
	新たなデジタル配信の出現	
	少子高齢化が加速	
	跡継ぎ問題	

コロナウイルス感染拡大により、ここ数年 オフィスから在宅勤務へ、人々の働き方やライフスタイルが大きく変化しました。

自宅に居る時間が増えたことにより、室内の空間を快適にしたい、充実した時間を過ごしたいというニーズが増え、リフォームへの関心が高まっております。

「住宅リフォーム市場」

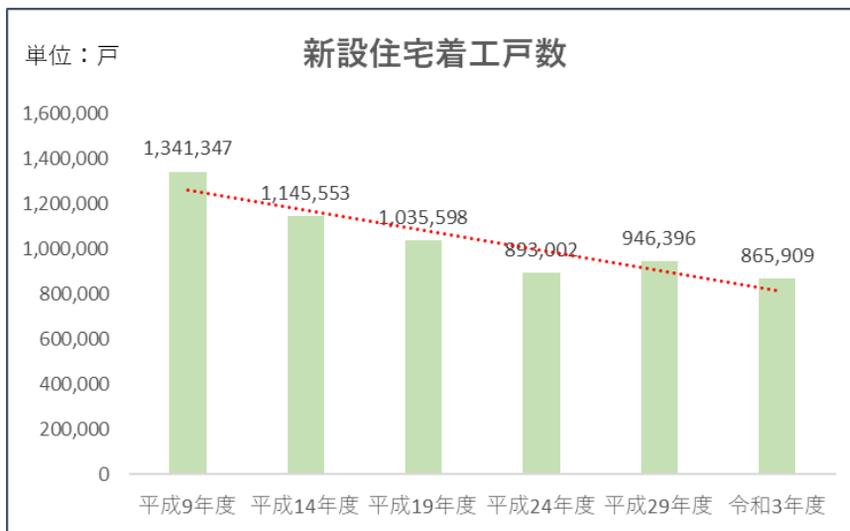
令和3年度の受注高は3兆7477億円、住宅件数は約650万件です。住宅件数は平成24年（約393万件）と比較すると1.65倍伸びておりますが、1件当たりの平均受注高は大幅に減少しております。リフォーム市場においてコストはより重要な要因になると考えております。



出典元：国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル報告」から作成

「新築住宅着工戸数」

下記のグラフが示す通り、新築の住宅着工戸数は減少傾向になっています。令和3年は約866万戸ですが、減少傾向は今後も続いていくと推測しています。



出典元：国土交通省「建築着工統計調査報告」から作成

「3つのなおす」で 簡単化を目指す

工事を簡単に

物流を簡単に

簡素

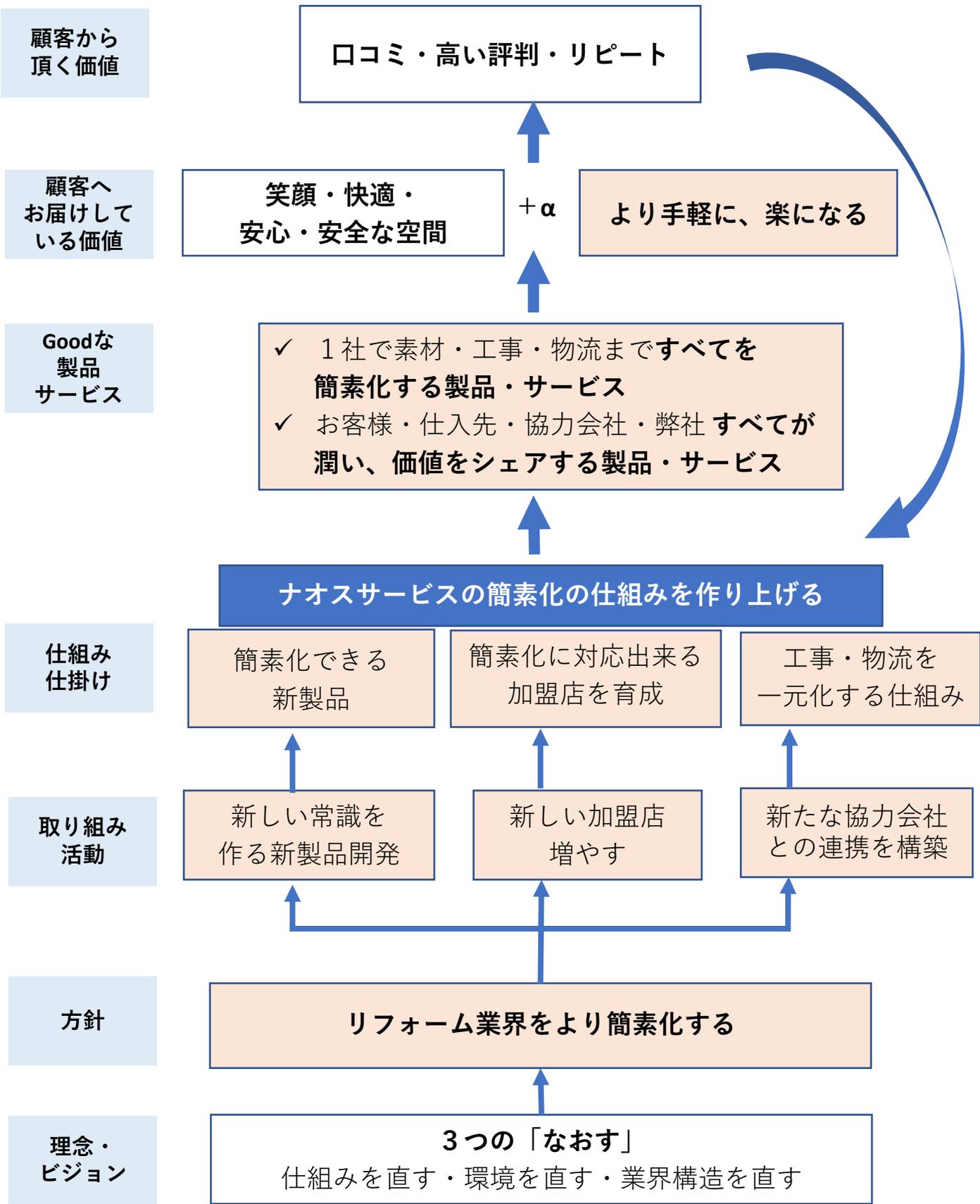
製品を簡単に

1社で完結

「なおす」とは、余分なものをそぎ落とし、
本質的な価値をより簡素に、早く
お届けすることだと考えております。

保持している知的資産を最大限活用し、
新たな仕組みを創り、
新しい価値ストーリーをつくっていきます。

将来価値ストーリー



「成長し続けるナオスツリー」

～将来価値ストーリー～



ナオス・テックは、将来の変化に対応するためにさらなる努力をし、前進し続けます。

私たちは、「簡素化する」という新しいテーマに挑戦します。簡素化を実現する**製品を開発し、支えてくれる仲間（加盟店）を増やし、物流まで一元化する仕組み**を作り上げたいと考えております。

ナオスツリーは、実り豊かな木として、社会に、住宅業界の未来に、貢献していきます。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



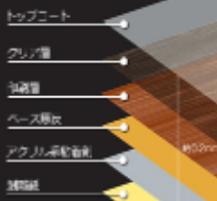
SDG'sとナオスサービス

ナオス・テックは、リフォームメーカーとして、「産業と技術革新の基盤」「つくる責任」「環境の豊かさを守ろう」という3つのゴールを掲げ、住宅という「一生を懸けた」お客様の大きな買い物に快適さ、安心、安全をご提供してまいります。

9 技術革新・12 つくる責任・13 環境への配慮

経験とテクノロジーが可能にした画期的な床用シート

ナオシートは、耐傷性、耐水性、耐汚染性の3機能をハイブリッドUV硬化技術で強靱なトップコート層とした、「切って張る」だけの画期的なフローリング用床張りシートです。エンボス表現、光沢感を追及することで、質感を高めます。





ナオス・テックは、「床は張りかえる」という従来のフローリング方法から、技術革新に取り組むことにより、「**どんな床にも上から張るだけ**」という**独自技術**を生み出し、リフォーム業界に新しい風を吹き込みました。

壊さない・剥がさないリフォームを体現しています。

この技術を使ったナオスサービスであれば、同じシートで補修する事で、色ツヤや表面物性に変化を生じさせず、切り張りする事で簡単に補修する事が可能です。更には、建具や階段、家具にも切って貼るだけできれいに仕上がります。

建具のリフォームでは、塩ビシートが使用されるため、塩素ガスの発生が懸念されますが、ナオスシートはオレフィンシートを使用しており塩素ガスの発生はなく、**環境にも配慮**しております。かつ従来の塩ビシートよりもコストが安い、それがナオスサービスです。

また、遮音フロア・床暖房のリフォームも同様に、ナオスシートであれば、「切って張る」という簡便な施工方法であるため、工期短縮・工事費低減・施工音低減・**廃材抑制**が図れます。さらに、遮音フロアに上張りしても遮音性は変わらず、かつ床暖房が敷かれている場合でも、熱伝導率を下げることなく、上張りすることが可能です。そのほか、**有害物質の放散リスクを低減**した徹底消臭サービスも提供しています。

ナオス・テックは、地球・人に優しい持続可能な取り組みと開発を実施しています。

会社概要

商号	ナオス・テック株式会社（英語表記：Naosstec.Co.Ltd.） 建設業の許可票 東京都知事許可(般-28) 第146353号 一級建築士事務所（東京都知事登録 第61299号）
所在地	<p>■ 東京本社</p> <p>〒130-0026</p> <p>東京都墨田区両国4丁目14-4</p> <p>TEL：03-5669-0812</p> <p>FAX：03-5669-0813</p> 
設立	平成25年2月20日
資本金	2,000万円
代表取締役兼会長	佐藤 喜政
従業員	14名
取引銀行	みずほ銀行 本所支店 仙台銀行 西中田支店 三菱東京UFJ銀行 仙台支店 株式会社商工組合中央金庫
事業品目	<ol style="list-style-type: none"> 1) 建築工事、電気工事、管工事、鉄構造物工事、機械器具設備工事に関するコンサルタント、設計、施工、管理並び請負業務 2) 建築資材、住宅関連機器の小売、卸売及び輸出入並びにそれらの代理及び斡旋 3) 建築資材、住宅関連機器の企画、研究、開発及び製作 4) フランチャイズ方式による建築資材販売の加盟店募集、指導者育成及び経営コンサルタント業 5) 室内空気質分析及び環境全般の分析業務 6) 環境計測証明事業及び環境改善に関するコンサルティング並びに環境問題の調査・研究に関する調査 7) 作業環境測定事業及び作業環境改善に関するコンサルティング並びに作業環境問題の調査・研究に関する事業 8) 台所用品、日用雑貨品の販売 9) 上記に付帯又は関連する一切の業務
資格者	研究開発部・・・健康住宅アドバイザー 3名 一級建築士 1名

知的資産経営について

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す。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2005年（平成17）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。

知的資産経営報告書の掲載内容について

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おります。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が生じることもあり、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、ご了承願います。

■ 事務局・お問い合わせ先

ナオス・テック株式会社

〒130-0026 東京都墨田区両国4丁目14-4

TEL 03-5669-0812

FAX 03-5669-0813

<https://www.naosstec.jp>



担当者：佐藤 慎一郎 E-mail : s-sato@naosstec.jp

