

2024年

# 知的資産経営報告書

次世代が憧れる社会の実現に向かって



*Inoco.* 株式会社井上工務店  
INOUE Construction.Co.Ltd

# 目次

---

|     |             |    |
|-----|-------------|----|
| 1.  | 代表挨拶        | 2  |
| 2.  | 経営哲学        | 3  |
| 3.  | 事業概要        | 5  |
| 4.  | 沿革          | 6  |
| 5.  | 業務フロー       | 9  |
| 6.  | 人的資産        | 11 |
| 7.  | 組織資産        | 13 |
| 8.  | 関係資産        | 15 |
| 9.  | 現在価値創造ストーリー | 16 |
| 10. | 経営環境        | 17 |
| 11. | 将来ビジョン      | 20 |
| 12. | 実行計画        | 21 |
| 13. | 将来価値創造ストーリー | 22 |
| 14. | 会社概要        | 23 |
| 15. | あとがき        | 24 |

## ■ 社会の期待に応え続けるために

当社は総合建設業・不動産業・物販（総合商社）を営み、創業から来年50年周年を迎えます。お客様をはじめ私達に関わる多くの方々の夢、そして私達の夢を叶える事に情熱を持ち、沢山の夢をひとつずつ着実に叶えられる様に、同じ志を持った仲間と共に毎日笑顔で幸せに、私達に出来る事を前向きに一步一步確実にあゆみを進めて行っています。

従業員とその家族、そして社会に還元できるように企業成長を継続させる。そして、関わる多くの方々に、幸せと夢と希望を紡いで行く。建設、不動産の枠に捉われず社会のお役に立てる事に力を注ぎ、この「夢を叶える企業へ」を経営理念とし、行動していく事が当社の姿です。

1. いつも素直に
2. 目標は高く
3. 夢を叶える為、何事にも本気で真剣に取り組む
4. いつも良い言葉を口に出し、想いを実現させる思考に変化させ
5. 夢に向かって共に頑張るみんなの夢を必ず叶える。

未来へと繋がる子供や孫に、自慢出来る社会や仕事を、私達、株式会社井上工務店というチームで創り上げて参ります。皆さまの『夢』をお聞かせください。一緒に素晴らしい未来へ共に歩んで行きましょう。

## ■ 知的資産経営報告書の作成にあたって

私どもは多くのお客様や仲間、そして素晴らしい方々に支えていただきながらここまで歩んで参りました。これから先、永続的にお客様の夢を叶え、そして私達の夢を叶え続けるためには、さらに組織としての質を高め、成長していく必要があります。そのためには、当社の強みである理念や風土、仕組み、組織の体制を今一度見つめなおし、可視化したうえで、未来のありたい姿に向かって再構築する必要があると考えました。

知的資産経営報告書の作成を通じて、当社の強みをはっきりと認識し、未来の姿が明確になったと感じています。知的資産経営報告書を活用し、より多くの方の夢を叶え、同時に私達の夢を実現するための、「人を幸せで豊かにする器」として成長してまいります。

株式会社 井上工務店

代表取締役 井上 健一



経営理念

～ 夢を叶える企業に ～

- 1. 私達は建設を通じ  
社会の未来を創造します。
- 1. 私達は共に絆をつむぎ  
真の豊かさを実現します。

株式会社 井上工務店  
一級建築士事務所  
2025年おかげさまで創業50周年をむかえます



私達は、お客様はじめ関わる多くの方々と、喜び・感動・幸せを共有し、社会が笑顔溢れる未来を迎えられる様に貢献します。そして、従業員、その家族、関わる皆様との縁や絆を大切に、みんなで心物ともに豊かになれる為の行動を日々起こします。現社長である井上健一が代表になってすぐ、経営理念の必要性を感じ、日々感じている事を言葉にしました。

vision

**To design all**

～全てをデザインする～  
この想いを掲げ お客様をはじめ社会に貢献する

way

**I**ntellect  
知力・知性を最大限に発揮し

**n**imble  
機転を利かし 素早く

**o**bjective  
目標・目的をもって

**C**reative  
自ら創造し

**o**utcome  
成果・結果につなげる。

value

**Smile**

**Happiness**

**Affection**

**Respect**

**Dream**

mission

**I**mprove  
お客様の資産価値を高めるために

**n**ovelty  
常に斬新な発想で

**o**ptimal  
最適かつ最上なサービスを

**C**ordial  
誠心・誠意 真心こめて

**o**ffer  
ご提案・ご提供する。

To design all とは、「全てをデザインする」という意味です。デザインの対象は、建築だけでなく、お客様の人生、そして全ての関係者にまでおよびます。住環境は、人が生きるために必要な3要素である衣食住の一角であり、そのうちのひとつをデザインする事は人生をデザインする事と同じ事だと考えます。

お客様に、家を建てた瞬間だけでなく、建てた後も末永くご家族が仲良く豊かになっていただく為には、好みやライフスタイル、生涯に寄り添い、デザインする必要があると考えています。そして、これをぶれずに継続し続ける事が、私達を含む、全ての関係者の豊かさに繋がっていきます。

～ 株式会社 井上工務店 経営理念の4つの要素 ～

- 【Vision】 目指す姿・目標 私達が事業を続けていくことで 実現を目指す姿を表したもの
- 【Mission】 使命・存在意義 私達は何を成し遂げるのか、何の為に存在するのかを表したもの
- 【Way】 行動指針・行動規範 私達が信念・価値観に基づいてどのような行動をとっていくかを表したもの
- 【Value】 信念・価値観 私達が使命・存在意義を表現していくにあたって大切な事、固く信じて疑わない事、判断や行動の基礎となるもの

Smile 笑顔・Happiness 幸福・Affection 愛情・Respect 尊敬・Dream 夢

SHARD 破片・かけら

私達に関わる全ての方の夢と希望のかけらを未来へ繋げる。



SHARD（破片・かけら）とは、「笑顔を忘れず常に幸福で全ての人に愛情と尊敬をもって夢を叶えよう」という言葉を構成する5つの要素を分解し、その頭文字をとったものです。

■SDGsの取り組み

持続可能な開発目標（SDGs：Sustainable Development Goals）とは、2030年までに持続可能でよりよい世界を目指す国際目標です。17のゴール・169のターゲットから構成され、地球上の「誰一人取り残さない（leave no one behind）」事を誓っています。

株式会社井上工務店では、企業活動を通じて、社会・経済・環境に与える影響について把握し、より効果的な活動につなげるため、優先的に取り組みを強化すべき課題を選定し、「サステナビリティ上の重要取り組み課題」として方針に掲げ、活動をスタートしております。

2024年度より、持続可能なまちづくりの実現を目指し、SDGsの目標11「住み続けられるまちづくりを」に基づき、新たに院庄林業と提携いたしました。院庄林業と共に、持続可能な森林活用を進めるため、60年間にわたり山林を借り受け、使用する木材を自ら植え育てる計画をスタートしています。これにより、森林資源を持続的に保護しながら、地域の自然環境を守る活動に貢献します。

院庄林業はFSC®森林認証を取得しており、伐採から植林までの一貫した管理で「山を育て、使って、また植える」という持続的な森林サイクルを促進しています。当社は、地域社会と連携しながら持続可能な未来を築くために、これからも責任ある資源活用と環境保全に取り組んでまいります。この活動を通じて、皆さまの生活環境がより豊かで安心できるものになることを願っております。

11 住み続けられるまちづくりを

Inoco × 院庄 林業 が回す森のサイクル

株式会社井上工務店の重要取り組み課題

# 事業概要

当社は、建設、不動産に捉われず、以下の4つの事業を通じ、社会のお役に立てる事に力を注ぎ、「夢を叶える企業に」を理念として日々行動しています。この4つの事業それぞれの幅を広げる事で、よりたくさんの方の夢を叶え、そして地元だけでなく大阪を中心に、世の中を豊かにしてまいります。



## 1. 住宅事業（新築注文住宅・リフォーム）

安全な住宅にこだわり、「テクノストラクチャー」という木と鉄でつくる工法による、地震災害に強い家をご提供しています。お客様に、家を建てた瞬間だけでなく、建てた後も末長く仲良く豊かになっていただく為に、お客様の好みやライフスタイル、生涯に寄り添い、デザインを含めご要望とコストのバランスが取れた費用対効果に優れたご提案をいたします。

また、仕事の丁寧さやアフターフォローにこだわり、お客様の負担が少なくなるよう、公的な検査だけでなく、徹底した社内での検査を実施しています。そして、地震に強く、みんなが集い、会話が増える広い空間を実現する事が、住む人の幸せと安心感、心の豊かさに繋がります。



## 2. 特殊建築物事業（新築・大規模改修）

土地オーナー様や設計事務所様、デベロッパー様からのご依頼を受け、住宅以外の特殊建築物（ビル、マンション、店舗等）の建築を請け負います。品質はもちろん、コストパフォーマンスを重視し、厳しい工期も厳守する事で、収益物件の集客力が高まり、建築物の資産価値向上に寄与しています。

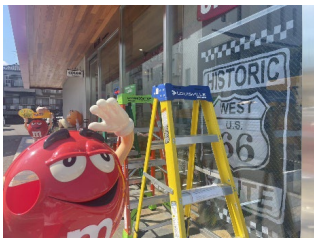
また、ご相談を受けた際の素早い見積対応や、「お引渡しをしてからがお付き合いの始まりです」をモットーとした、フットワークが軽く柔軟に対応するアフターフォローがお客様に喜ばれております。こうした活動をお客様に評価していただき、再度仕事をいただいたり、新しい仕事をご紹介いただいています。



## 3. 不動産事業

家づくりにおいて住む場所は非常に重要なポイントであり、地盤の耐久性はもちろんライフスタイルによって立地や環境などを考慮し慎重に選ぶ必要があります。当社では、土地探しや建築条件付土地の販売・仲介、資金計画などのご相談を承っています。

不動産を扱う事で、注文住宅を通じてお客様の夢を叶える幅がひろがりました。弊社スタッフはみな夢を売る仕事というこだわりを持ち、想像力を働かせ、住む人や生活する姿を思い浮かべながら、お客様に最良となるご提案をしています。



## 4. 総合商社事業（小売・EC物販・移動販売）

2022年に、工務店が運営するアメリカン雑貨店『COLOR』が誕生しました。「アメリカン雑貨からビル建設まで」をモットーに、より多くの方の夢を叶えるためへの集客の間口や、事業の幅を広げるための新規事業です。

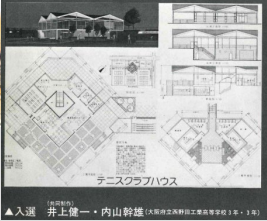
COLORをきっかけに当社をより広く知っていただく事ができ、いろんな年代の方が来てくださる事が増えました。アウトドアマガジンに取材をうけて記事になるなど、宣伝効果も出ています。2024年から移動販売車“AmericanZaCar”による移動販売を開始。WEB販売も扱い、将来的に建材、設備の販売も行う、個人から小売店まで幅広くファンになっていただける総合商社を目指します。

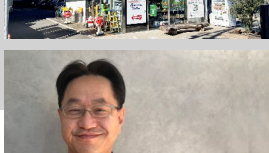
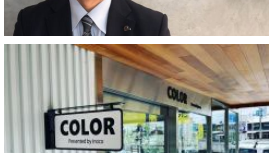


## 5. STEEL ARCH | スチールアーチ 2024年より

スチールアーチは新しいスタイルの構造物で、重量鉄骨を必要としない設計が特徴です。無柱構造でありながら、日本の建築基準法を遵守し、安全性もしっかり確保しています。

当社オリジナル「TAKATSUKI BASE」では、正面の妻面を木で仕上げ、シルバーのスチールと木材の組み合わせがオシャレで洗練された雰囲気演出しています。スタイリッシュでありながら、木の温かみとスチールのクールな質感が見事に調和した個性的なデザインです。

| 年代                    |                  | 出来事や背景                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 知的資産                                |
|-----------------------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| 創<br>生<br>期           |                  | 井上家のルーツは九州。祖父は宮崎県出身、山口で炭鉱を営み、その後四国愛媛県へ戦時中疎開し定住する。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                     |
|                       | 1955年<br>(昭和30年) | <br>創業者であり、先代の井上 鋌（かつなり）は山口県宇部市にて生まれ、小学生の時に愛媛県へ疎開、中学校卒業と同時に宮大工 松本兼松に弟子入りした。何度も断られながらも、諦めず通い詰め、弟子入りする事ができた。その後、大工としての腕前を多くの人に認められ、神社仏閣を含む多くの建築に携わる。現在も愛媛県宇和島市に残る和霊神社はその中の一つ。                                                                                                                         | 理念資産<br>先代から受け継いだ、丁寧で美しい仕事へのこだわり    |
|                       | 1968年<br>(昭和43年) | <br>現社長 井上健一が誕生し、生後40日で四国から大阪へ移住する。その後、先代は大規模住宅市街地開発事業である金剛団地の造作工事に関わり、家族住み込みで働く。                                                                                                                                                                                                                  | 理念資産<br>道具や服装、手の綺麗さが仕事にも表れるという信念    |
|                       | 1971年<br>(昭和46年) | 先代は仕事ぶりを認められ、大手ゼネコンによるマンション建設の内部造作の責任者となる。その仕事ぶりは技術・安全面での表彰を受けるほどであった。<br>先代は宮大工時代に培われた丁寧で美しい仕事にこだわりを持ち、丁寧に仕事をすればスピードは後からついてくるという考え方があった。几帳面な性格で、道具や服装、手の綺麗さが仕事にも表れるという信念があった。                                                                                                                                                                                                       |                                     |
| 家<br>族<br>経<br>営<br>期 | 1975年<br>(昭和50年) | <br>先代の井上 鋌が井上組を創業。大工50人を抱える規模となる。同時期、沖縄国際海洋博覧会の会場建設に携わり、関係各社との深い信頼関係を築き大規模集合住宅の造作工事を数多く手掛けた。                                                                                                                                                                                                      |                                     |
|                       | 1985年<br>(昭和60年) | <br>1984年 大手得意先が解散し、懇意にしていた方より会社を設立するようアドバイスを受け、1985年有限会社井上工務店を設立する。ゼネコンから直接依頼の声がかかるも、生粋の職人である先代は、お世話になった大手得意先への義理を優先して工事の依頼を断るなどしたため、仕事がなくなり生活が困窮する。先代は夫婦で必死に働き、職業訓練校の建築科指導員免許も取得した。仕事を求めてカナダやオーストラリアへの移住も考えていた。現社長 井上健一は工業高校で建築を学び、建築設計をする楽しみを知る。在学中、日本建築協会 第32回工高生デザインコンクールに入選、建築設計の道へ進む事を決める。 | 理念資産<br>安心安全な家づくりへの想い               |
|                       | 1987年<br>(昭和62年) | <br><br>現社長 井上健一は19歳となり、建設会社に入社、建築設計に携わる。設計部長から「建築と人生は、センスとバランスが重要」と教わる。その頃アメリカ帰りの友人の兄に出会い、夢を持つ事の大切さを教えられる。井上工務店は、ゼネコンからの内部造作工事請負から、元請業務へと方向転換し、新たに注文住宅・リフォーム事業を開始した。                                          | 人的資産<br>リスクに対しての匂いを感じられる社長          |
|                       | 1988年<br>(昭和63年) | 高槻市にて個人注文住宅、第一棟目を受注。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 人的資産<br>生活が困窮して先代夫婦が必死に働いた時の経験を持つ社長 |
|                       | 1991年<br>(平成3年)  | 現社長 井上健一が井上工務店へ戻り、建築士取得に向かい勉強をしながら大工として現場に出る。                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 人的資産<br>海外やビジネスへの興味がある社長            |
|                       | 1995年<br>(平成7年)  | <br>1月阪神大震災。当時高槻市に住み、大きな揺れを感じる。大阪、京都、神戸など行った先の酷い所では建物が倒れ、そして地元では瓦や壁が剥がれ落ち衝撃的な光景が脳裏に残る。地震当日揺れが残る中、先代を筆頭に職人さん達と何日間もボランティアでブルーシートを張りに屋根に上がっていた。耐震においても改定されていく法律や基準を目の当たりにしながら、より安心安全な家づくりをする事が必要だと感じるようになる。                                                                                          | 人的資産<br>営業職で夢見る事の大切さを知った社長          |

| 年代    |                  | 出来事や背景                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 知的資産                           |
|-------|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| 家族経営期 | 2000年<br>(平成12年) | 井上社長、2級建築士を取得。この時期に建築知識と集中力、最終決断時の判断力も付いたと感じている。                                                                                                                                                                                                                                                                           | 人的資産<br>法人顧客との関係性を構築する髭専務      |
|       | 2001年<br>(平成13年) |  その当時の井上工務店のスタイルに物足りなさを感じ、他業種で営業職につく。営業職では、不安な気持ちが常にありながらも、夢見る事の大切さを知る。                                                                                                                                                                   | 人的資産<br>懐が大きく、営業と現場両方を知る髭専務    |
|       | 2003年<br>(平成15年) | 現社長、前職で先代とも関係があった髭雅次（現専務）と再会する。                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 人的資産<br>様々な集まりに出、人脈が広い社長       |
|       | 2004年<br>(平成16年) |  現社長、井上工務店に戻る。現髭専務の協力で、受注した特殊建築物の建設に携わる。井上社長は建設現場管理の仕事しながら、営業との2足の草鞋を両立する。                                                                                                                                                                | 人的資産<br>最終的な経理の砦となる井上常務        |
|       | 2012年<br>(平成24年) |  9月、母の業務を引き継ぎ、経理部門に井上千恵子入社（現常務）紙ベースの手書きの経理伝票類の電子化を行った。                                                                                                                                                                                    | 人的資産<br>常に最新の情報にアンテナを張る高島室長    |
|       | 2014年<br>(平成26年) | 現社長、他社の取締役役に就任。その頃に右腕だった高島稔（現統括戦略室室長兼総務部部长）が入社。当時手狭な事務所で、段ボールを机に仕事をしつつ、新たな仕事をつくるため営業に回る。売上7,000万円。                                                                                                                                                                                                                         |                                |
| 転換期   | 2016年<br>(平成28年) |   髭雅次（現専務）入社、7月、肥後橋OFFICE開設。半年かけたオファーにより松本英盛（現建築工事部部长）入社、パナソニックの技術認定を受け業務提携により住宅建設に本格的に進出。髭、松本両名の入社を機に、特殊建築物とリフォームに加え、戸建新築住宅を増やしていき、売上2億4,548万円に拡大する。 | 人的資産<br>組織全体をみて適切にアドバイスする井上常務  |
|       | 2017年<br>(平成29年) |  高い目標を掲げ、有言実行と、出来ない理由ではなく出来る理由を考える事を徹底し、お声掛け頂いた仕事は気持ちを入れ手掛け、日本全国を飛び回る。商工会議所等多くの団体に加入し、人と出会い、学び、仕事を作り、徹夜の勤務も度々あり、もう二度とあの頃に戻りたく無いとスタッフ一同声を上げる位の激務に耐え、年ごとに状況は良くなる。売上3億1,814万円に。住宅と特殊建築物の売上割合が2：8くらいになる。                                    | 人的資産<br>テクノストラクチャーを熟知する松本部長    |
|       | 2020年<br>(令和2年)  |   前年度売上6億円であったが、コロナ禍で住宅が伸び悩み、売上3億5,000万円に。OB顧客のリピートにより特殊建築物の売上で凌ぐ。利益率の高い住宅に特化する計画もあったが、結果的に特殊建築物を残した事が生き残りにつながった。45周年記念事業とし高槻市大塚に新社屋を建設、7月竣工。        | 人的資産<br>費用対効果にすぐれた提案をする住宅営業担当者 |
|       | 2021年<br>(令和3年)  |   3月野田昌治（現営業部部长）入社。4月モデルハウス第1号を建設。不動産業を開始し、不動産とともに戸建住宅の建設販売を行う事で、住宅販売の幅が広がる。法人営業は社長と専務が、個人向けは工事は松本、営業は野田が担当し、住宅と特殊建築物を事業の柱とする事に決める。売上5億円に。           | 組織資産<br>モデルハウスや建築途中の見学ができるイベント |
|       | 2022年<br>(令和4年)  |  9月新規事業として、COLOR（アメリカン雑貨・家具販売）開店。集客間口を広げる。9月将来を見据えinocoHOLDINGS（株）設立。売上8億6,524万円に。                                                                                                                                                      | 組織資産<br>住宅と特殊建築物の二本立ての事業の柱     |

| 年代        |                           | 出来事や背景                                                                                                                         | 知的資産                                                                                   |
|-----------|---------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 知的資産経営実行期 | 2023年<br>(令和5年)<br>7月～12月 | <br>2023年<br>知的資産経営報告書<br>次世代が憧れる社会の実現に向けて    | 経営幹部6名で知的資産経営報告書（2023年版）作成に取り組み、完成。将来ビジョン「たくさんのお客様の夢を叶え、世の中が豊かになる」を策定。達成に向けた実行計画をスタート。 |
|           | 2024年<br>(令和6年)<br>4月     |                                               | 将来ビジョンを実現する計画の一つである、「inocoタウン構想」を実行に移すため、inocoタウン建設地を取得。                               |
|           | 2024年<br>(令和6年)<br>6月     | <br>株式会社井上工務店<br>INOUE Construction Co., Ltd. | inocoブランド確立のためのキャッチコピーコンペを実施。「ワクワクを見つけよう！inocoはきっと想像以上だ！」に決定。                          |
|           | 2024年<br>(令和6年)<br>6月     |                                               | COLORの移動販売車“AmericanZaCar”によるアメリカン雑貨の移動販売を開始。                                          |
|           | 2024年<br>(令和6年)<br>7月     |                                              | STEEL ARCH販売代理店として「TAKATSUKI BASE」開始。STEEL ARCH初の試みとなる妻面「木」仕上げによる新しいデザインによる施工を打ち出す。    |
|           | 2024年<br>(令和6年)<br>7月     |                                              | 社員の夢を叶える独自の福利厚生制度「ドリームキャンペン」を検討開始。                                                     |
|           | 2024年<br>(令和6年)<br>9月     |                                             | 持続可能なまちづくりの実現を目指し、院庄林業と提携。使用する木材を自ら植えて育てる計画をスタート                                       |

【inocoタウン構想とは？】

井上工務店が提案する街づくりプロジェクト「inocoタウン」は、inocoブランドの家50軒以上が隣接する5000㎡にわたる開発計画です。全ての家がテクノストラクチャー工法を採用することで、1軒1軒の家のみならず、街全体で災害に強く、安心安全な住環境を実現し、街に住む住民の皆さまに豊かで幸せな生活環境を提供することを目指します。

- <inocoタウンのコンセプト>
- ✓ 個性的な家が並び、電柱が地中化され、おしゃれでスマートな景観
  - ✓ 家族ごと、家族全員がそれぞれ自分の好きなことを楽しめる
  - ✓ ご近所付き合いが楽しくなり、住民同士で豊かなコミュニティが築ける
  - ✓ メンテナンスなどのアフターフォローが充実し、安心と安らぎを感じられる
  - ✓ 1軒1軒の家の耐震性が強く、街全体が防災拠点のような災害に強い街
  - ✓ 夏祭りなどの催しが行われ、住民同士で交流ができる
  - ✓ 空飛ぶ自動車が駐車できる公園を設置し、各家までのアクセスができる



※掲載のイメージは、当社が「レジリエンスパーク」のブランドコンセプトを説明するためのイメージです。実際の分譲地とは異なります。

## 宣伝広告・集客

1



住宅情報サイトや自社サイト、インスタなどSNSで集客し、モデルハウスや建設中の現場見学イベントを開催しています。テクノストラクチャー工法の構造を実際にご覧いただく事で、その品質にご納得いただいています。

2

## 問い合わせ 設計見積



デザインやお客様のご要望とコストバランスの取れた、費用対効果にすぐれた提案を具現化するためには、住宅営業のヒアリング力や提案力が必要です。建築専用3次元CADによってお客様にプランを見ながら説明し、建築工事部松本部長の考案によりすばやく見積を作成する仕組みを構築しています。

3

## 請負契約



お客様に、漏れなくしっかり説明する事で設計や見積に納得いただき、契約を締結します。契約書は幹部全員で徹底してチェックし、各々の担当分野や異なる視点で多面的にクリアしています。

4

## 建築



建築は現場で作業する協力業者が重要です。現在200余の協力業者とのつながりがあり、1軒住宅を建設する場合、40協力業者ほどが関わります。年1回の協力業者の安全の意識を高め、親睦を深める総会では、講師を呼んで実例を交えた講習で安全意識を高め、懇親会で親睦を深めています。業者同士の交流の場となり、現場でも業者同士の仲が良い一因となっています。礼儀正しく、現場をきれいに保つ協力業者ばかりで、現場の雰囲気がよい状態を保っています。そのため、いつもお客様が建築現場へ来られても気持ち良く対応でき、お客様にも良い印象を持っていただく事が多いです。

5

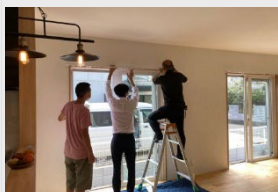
## 検査・完成・引渡



パナソニックによる第三者としての検査と公的検査、瑕疵担保検査の3つの検査を行います。社内での検査も徹底しており、女性スタッフの目線で細かいチェックを行って、内外にキズや汚れがないかどうか確認しています。自社での徹底した検査により、施主検査の負担が少なくなり、より安心していただけます。

6

## アフターフォロー



「引っ越ししてからがお付き合いの始まりです」をモットーに、フットワークが軽く、素早い対応をしています。何か起これば直ちに関係者へ連絡する事も重要です。万が一トラブルが起きたときは全力で対応する気持ちが共有されています。様々なご相談に、できる限り柔軟に対応しています。お客様は、当社の仕事の丁寧さやアフターフォローを信頼してくれており、繰り返し声をかけていただいたり、仕事の紹介につながっています。

# 業務フロー

STEP

業務プロセス

特殊建築物事業（新築・大規模改修）

## 宣伝広告 集客

1



土地オーナー様や設計事務所、デベロッパー等、井上社長、髭専務のお客様ネットワークを中心に、紹介・リピートによるご依頼を多くいただいています。特に、リピートしていただいているお客様からは、仕事の丁寧さやアフターフォローを信頼していただいています。

## 問い合わせ 設計見積

2



ご相談やお問い合わせいただきましたら、お客様に合わせて熟考した建築プランを図面やスケッチ等を準備してご提案します。一方的なご提案ではなく、お客様と相談しながらプランの再考を繰り返して検証を行います。建築プランの方向性が決まったら概算見積を作成します。ご予算もお伺いしながらご希望に沿った内容にて検討を進めます。ご予算に併せて必要に応じてプランの変更等もご提案します。特にスピード感を重視しています。過去の経験などから概算見積のために必要な情報を集約し、過去データからすぐに見積が作れる仕組みを構築しており、問合せを受けた数日後には概算見積を提出する事ができます。

## 請負契約

3



お客様に、漏れなくしっかり説明する事で設計や見積に納得いただき、契約を締結します。契約書は幹部全員で徹底してチェックし、各々の担当分野や異なる視点で多面的にクリアしています。

## 建築

4



建築は現場で作業する協力業者が重要です。現在200余の協力業者とのつながりがあり、1棟を建設する場合、80協力業者ほどが関わります。年1回の協力業者の安全意識を高め、親睦を深める総会では、講師を呼んで実例を交えた講習で安全意識を高め、懇親会で親睦を深めています。業者同士の交流の場となり、現場でも業者同士の仲が良い一因となっています。礼儀正しく、現場をきれいに保つ協力業者ばかりで、現場の雰囲気がよい状態を保っています。そのため、いつもお客様が建築現場へ来られても気持ちよく対応でき、お客様にも良い印象を持っていただく事が多いです。

## 検査・完成・引渡

5



完成後、行政や第三者機関による検査を行います。全ての検査をクリアし、当社による最終の確認を終えた後、お客様へのお引渡しとなります。公的検査と社内での検査も徹底しており、女性スタッフの目線で細かいチェックも行い、内外にキズや汚れがないかどうか確認しています。自社での徹底した検査により、建物オーナー検査の負担が少なくなり、より安心していただけます。

## アフターフォロー

6



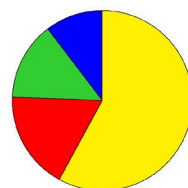
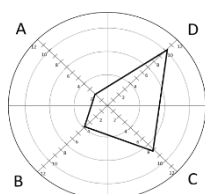
「お引き渡ししてからがお付き合いの始まりです。」をモットーに、フットワークが軽く、素早い対応をしています。何か起これば直ちに関係者へ連絡する事も重要です。万が一トラブルが起きたときは全力で対応する気持ちが共有されています。様々なご相談に、できる限り柔軟に対応しています。お客様は、当社の仕事の丁寧さやアフターフォローを信頼してくれており、繰り返し声をかけていただいたり、仕事の紹介につながっています。

## ・ 建築知識と集中力、最終決断時の判断力を持つ井上社長



建築現場から設計、営業とすべてに携わった経験から、経営全体に対する幅広い見識を持ち、稀に見るポジティブさで、周囲の人へ夢とワクワクを届けています。公平感を持ち、常に偏りが無いよう人間関係への気配りを欠かしません。

また、人脈が豊富で、様々な経営者にあって学びを得ています。相談を受けたときは自分の利益や仕事とは関係なく「人の繋がりを導くつなぎ役」に徹します。



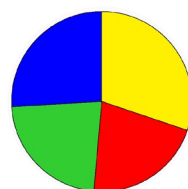
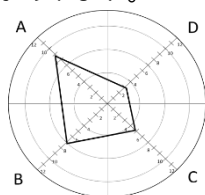
ハーマンモデルによる簡易分析結果 エマジェネティックスによる診断結果

## ・ 懐が大きく、営業と現場両方を知る髭専務



主に特殊建築物部門に携わっています。大型物件の建築現場と営業の両方を熟知しており、建築現場を段取りよく手戻りが無いように図り、お客様が納得し、協力業者が気持ちよく作業するという両立ができています。

迅速な対応だけでなく、得意のゴルフを通じたお客様との信頼関係も厚く、社内的にもその懐の大きさと、いてくれるだけで安心できる存在感があります。

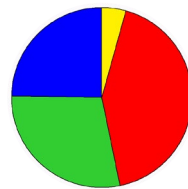
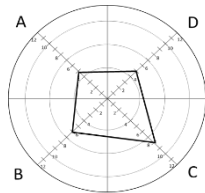


ハーマンモデルによる簡易分析結果 エマジェネティックスによる診断結果

## ・ 組織全体をみて適切にアドバイスする井上常務



お金の出入りの点での最後の砦として、総務や経理をミスなく正確に遂行し、かつ気配りを欠かしません。組織全体を見ており、社員に対し適切にアドバイスをしています。入社以来、財務資料などを整理してきたため、成長を続ける中で大きくなる財務リスクの低減につながっています。



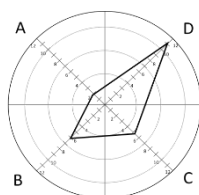
ハーマンモデルによる簡易分析結果 エマジェネティックスによる診断結果

## ・常に最新の情報にアンテナを張る高島部長



総務部で人事や法務、戦略を担当しています。なんでもできるプロフェッショナルとしてレスポンスの速さや正確さを維持し、常に集中力を切らす事はありません。建設業界はトラブルも多く、できるだけリスクを減らすように心がけており、そのためにも常に情報収集が欠かせません。常に最新の情報にアンテナを張り、社内で情報を共有しています。

COLOR（アメリカン雑貨・家具販売）事業の責任者でもあり、常に新しい事業アイデアを考え、実行に移しています。



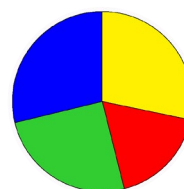
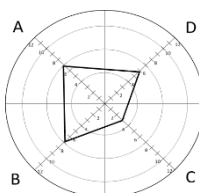
ハーマンモデルによる簡易分析結果 エマジェネティックスによる診断結果

## ・テクノストラクチャーを熟知する松本部長



テクノストラクチャー工法を知り尽くした一級建築士でありながら、建築現場の工事部長として、常に集中し考え、人が見過ごす小さな変化に気づき、心配りを欠かしません。知識と技術力、準備など現場でのきめ細やかさが突出しています。

働く人を守るため、安全のため、服装はちゃんとするよう普段から声掛けをしており、その事が現場の良い雰囲気につながっています。

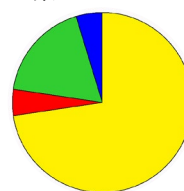
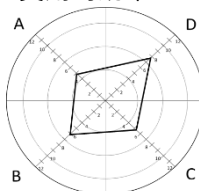
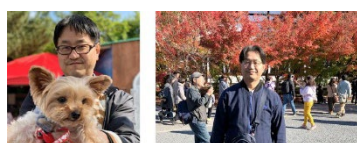


ハーマンモデルによる簡易分析結果 エマジェネティックスによる診断結果

## ・広告宣伝による集客を知り尽くした野田部長



不動産、注文住宅の営業として、夢を売る仕事というこだわりを持ち、どんな人が住むかや生活する姿など想像力を働かせています。元広告代理店勤務の経験から、広告業界の事を熟知し、様々な媒体を使った集客力の源泉となっています。人材育成の経験も豊富で、営業スタッフへのお客様からの様々なご要望も踏まえ、コストバランスの取れた費用対効果にすぐれた提案力に繋がっています。



ハーマンモデルによる簡易分析結果 エマジェネティックスによる診断結果

## ・安全とコストが両立できたテクノストラクチャー工法



パナソニックテクノストラクチャー工法により震度7の実物大振動実験テストを計5回耐えられる地震災害に強い住宅の実現と、鉄骨造よりもコストが抑えられ、安心安全な注文住宅の建設を実現しています。

パナソニックテクノストラクチャーは設計段階で、388項目の厳しい構造計算基準をクリアするために、パナソニックの3次元構造解析システムを通し、すべての住宅一邸一邸に対して構造計算を行っています。

モデルハウスやオーナー様住宅の構造見学イベントを開催し、お客様にも壁・天井を仕上げる前の構造を見ていただく事で、テクノストラクチャー工法による品質の良さを伝えています。



## ・苦勞を分かち合った仲間によるチームワーク



2016年からの転換期のうち、2016～2018年頃は特に大きく成長した時期です。時には寝袋を持ち込み徹夜勤務をする事も。様々な問題を皆で一体となって対応し乗り切りました。その経験が今につながり、井上社長をはじめとする幹部と仲間がそれぞれの役割を果たしながらも、尊重しあい、協力できる体制が整っています。

## ・想いを伝える研究・研修・行事



個々の思考と行動の特性を認識し、仕事に活かすエマージェネティクスの研修や、パナソニックによる研修プログラムを活用し、各部門の仕事に適した研修を実施しています。また、スタッフに対し、折に触れて仕事への取り組み方や考え方、安全、命の大切さについての想いを伝え、それらの考え方が伝わっています。

行事として、毎月1日は神社に参拝し、前月のお礼と今月を祈願するほか、年始は全員揃って参拝し、気持ちを共有しています。

その他、LINEのアルバム機能で現場状況を共有し、遠方の現場でも写真で確認する事が出来る体制を整えています。建築が好きな社長は、報告を毎日楽しみにしています。

## ・協力業者の安全意識を高め、親睦を深める総会



建築現場においては、現在200社余の協力業者に作業を依頼しており、必要不可欠な存在です。毎年1回総会を開催し、安全協力会や安全パトロール、講師を招いて実例を交えた講習で安全を高め、1年のスローガンを決定します。その後の懇親会では当社と協力業者だけでなく、協力業者同士も親睦を深めています。普段あまりかわりのない協力業者同士の交流の場となっており、お互い仲が良く、スムーズに現場が回る一因となっています。

## ・ プロとして、お客様の豊かさ・幸せに貢献する想い



住宅においては、建売ではなく注文住宅にこだわる事で、デザインやお客様のご要望、コストのバランスの取れた提案・建築を実現しています。近年はSNSの普及で、要望も多様化しているため、プロとしてお客様の真の要望を実現できるよう努めています。

特殊建築物においては、マンションでは以前よりも細かいカスタマイズが求められるようになっており、入居率が上がるような工夫をしています。工場・倉庫では、木造の場合も構造計算した上で建設する事で安心安全を実現しています。

住宅・特殊建築物いずれにおいても、「お引き渡ししてからがお付き合いの始まりです」をモットーに、フットワーク軽く素早い対応や契約外の事もできるだけ相談にのって柔軟に対応する事で、引き渡し後もお客様の豊かさや幸せに貢献しています。

## ・ 命の大切さ、会社への想い



写真提供：神戸市

1995年1月17日（火）5時46分に発生した阪神淡路大震災。当時井上社長は高槻市に住み、大きな揺れを感じました。その後訪れた大阪、京都、神戸などで建物が倒れた様子や、地元で瓦や壁が剥がれ落ちた衝撃的な光景が脳裏に残っています。地震当日揺れが残る中先代を筆頭に、職人さんたちとボランティアで何日間もブルーシートを張りに屋根に上がっていた事が鮮明に思い出されます。

そのような経験があり、耐震においても改定されていく法律や基準を目の当たりにしながら、より安心安全な家づくりをする事が必要だと感じるようになりました。2018年に起きた北部地震の経験により、その想いは一層強くなり、「お客様の家族が安心して過ごせる家造り」は今日の当社の考え方の根底となっています。

## ・ 関わる人すべてが大事、人が財産という考え方



井上社長は「人とつながる事が商売の基本」「人を大事にすれば人からも大事にされる」という信念を持ち、お客様はもちろんスタッフ、協力業者等、当社に係る全ての人を大事にしています。その結果、周囲にはその想いに共感できる、同じ波長の人が集まっています。



そして、社内では、井上常務、高島部長をはじめとした総務スタッフが、井上社長の考え方を受け継ぎ、全てのスタッフがいつも通りに仕事ができる環境づくりに努めています。

「人財・人在・人罪」という考え方がありますが、当社ではそのうちの人財を増やし、お客様が喜び笑顔になってもらうために存在する会社となっていきたいと考えています。



そのためにも「希望を聞き叶える」事が重要です。お客様も働いてくださっている業者様も、スタッフも、全ての人が大事だからこそ、その希望を聞き入れて叶えたいと考えています。この考えは、当社の信念・価値観「SHARD」（笑顔を忘れず常に幸福で全ての人に愛情と尊敬をもって夢を叶えよう）の根源でもあります。

## ・ 礼儀正しく、現場をきれいに保ってくれる協力業者さん



先代社長から受け継いだ、「丁寧で美しい仕事へのこだわり」や「道具や服装、手の綺麗さが仕事にも表れる」という信念は、当社のスタッフに受け継がれ、当社の「丁寧で美しい仕事」というサービスの特長となっています。この信念は、総会などを通じて協力業者さんと共有し、協力業者の皆さんも常に礼儀正しく、現場をきれいに保ってくださいています。

当社では、モデルハウスだけでなく建設中の現場見学イベントを開催しており、テクノストラクチャー工法の構造を実際にご覧いただく事で、その品質にご納得いただいています。

協力業者の皆さんが、現場見学に来られたお客様に対し、笑顔で挨拶などの対応をする事で、お客様に好印象を持っていただけるだけでなく、現場をきれいに保つてくださる事で、お客様がいつ見学に来られても、気持ちよく見ていただく事ができます。

## ・ 土地オーナー様や設計事務所様、デベロッパー様等様々なネットワーク



井上社長は様々な集まりに顔を出す事で広い人脈を形成しています。様々な専門家に相談をするだけでなく、相談を受けたときは、人の嫌がる事でも自分の利益や仕事とは関係なく「人の繋がりを導くつなぎ役」に徹する事で深い信頼関係を築いています。

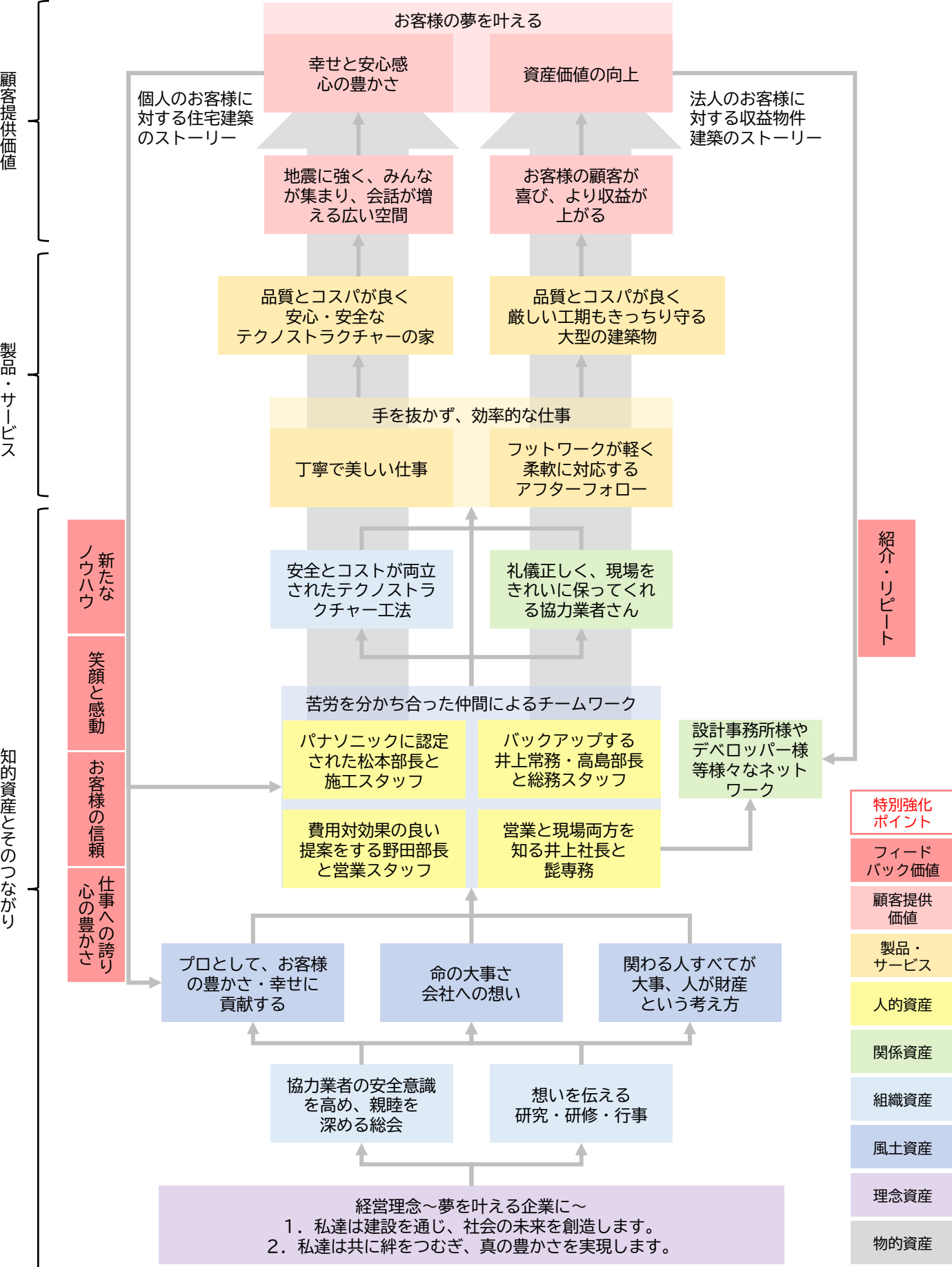
また、経営に関する学びや、公平感を持ち、常に偏りが無いよう人間関係への気配りを欠かしません。

髭専務は得意のゴルフを活かして、お客様と一緒にゴルフコンペに出るなど、関係性の構築や維持に努めています。

幹部がそれぞれ自分の得意分野を活かし、様々な方と接点を持つ事でネットワークを築いています。



# 現在価値創造ストーリー



|                  | 状況と変化                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 影響と対応策                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 顧客の変化<br>(注文住宅)  | <p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ こだわりが強く、比較的資金力のあるお客様が増加し、求める品質が高くなると同時に価格も上がっている。ニーズが多様化し、性能や間取りにこだわりを持ち、妥協しない分、ローコストのみにはこだわらない傾向がある。</li><li>・ InstagramをはじめとしたSNSの写真を見たり、インターネットなどで事前に住宅に関する情報を調べ、十分に知識をお持ちのお客様が増加している。</li></ul> <p>【現在～10年後までの変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ お客様の住宅建築にかかる予算は、物価の変動に伴い変動すると見込まれる。</li><li>・ エネルギー源が変わり、EV車などの普及により、求める住宅の在り方も変化していく。</li></ul>                                                                                                                                                                                                         | <p>【影響】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ お客様がインターネットで事前に調べてこられる情報は、正しいもの正しくないものが混在しており、正しくない情報によるニーズにも適切に対応する必要が発生する。</li></ul> <p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ icoie（憩いの家）ブランドを確立し、発信を強化する事で、SNS経由の多種多様なニーズにも対応していく。</li><li>・ 地震災害から国民の生命・財産を守り、豊かで安全・安心な社会を実現するという、国や関連する行政機関の施策にも対応している事を打ち出していく。</li></ul>                                |
| 顧客の変化<br>(特殊建築物) | <p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ マンション・テナントビルのオーナー様から直に設計施工の案件を受けている。マンションでは入居率を上げるため、デザイン性が求められるようになってきた。また、クロスやキッチンなどの細かい部分のカスタマイズの要望が多い。</li><li>・ マンションなどの特殊建築物ではスピーディーな対応が求められている。基本的には金額が重視されるので、経験に基づく見極めが重要である。</li><li>・ 実績をつみ、ネットワークが広がるにつれ、マンション・テナントビルや倉庫、工場なども建設できる事が認知されてきた。</li><li>・ 特殊建築物のデベロッパーのネットワークを広げ、新規に拡大している。</li></ul> <p>【現在～10年後までの変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ マンションではSNSの普及により、更なる見た目のデザイン性が求められる。</li><li>・ 古い建築物の建て替えが進む。</li><li>・ 空飛ぶ自動車を見込んだ屋上が駐車場の物件やタワーマンションで車に乗ったまま自室まで運んでくれるエレベーターの設置が進む。</li><li>・ 独身増加で単身向け戸建てや、障がい者向けマンションのニーズが増加する。</li></ul> | <p>【影響】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ マンションでは取引先のデベロッパーの意向により価格や仕様、納期などが決められる。SNSの普及で更なるデザイン性が求められるようになる。</li></ul> <p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ マンション等を自社で企画販売し、自社で収益物件の所有を行う。立地の目利きが必要であり、野田部長の不動産の目利き力が活かせる。</li><li>・ 工場や倉庫の建て替えは規模が大きく、建て替え完了の6～7年前には情報が入るため、引き続き関係団体などへの積極的な参加により情報収集を行う。</li><li>・ 法人営業部門を作り、対応をまかせていく。</li></ul> |

状況と変化

影響と対応策

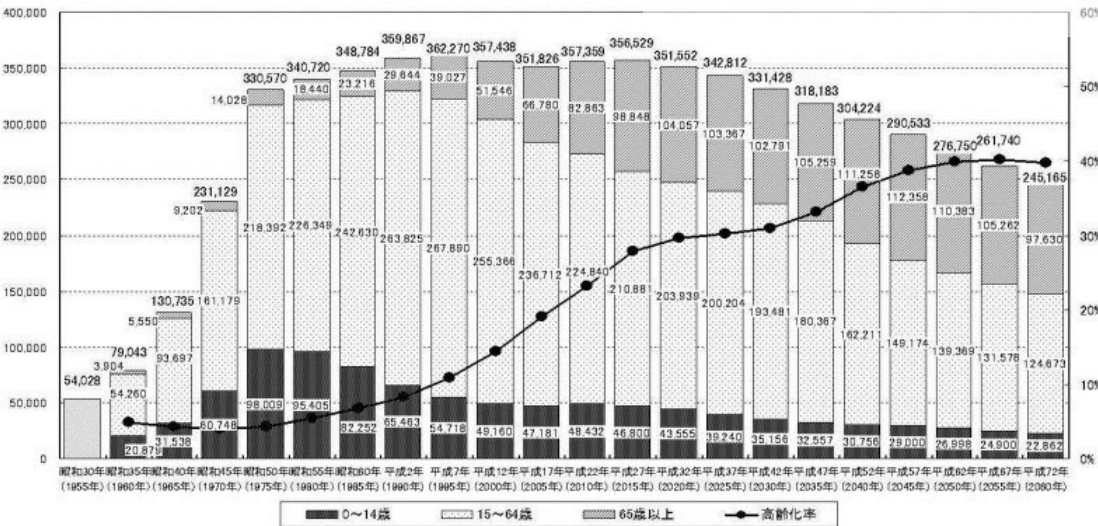
市場の変化

- 【現状】
- ・高槻市は電車で、大阪へ15分。京都へ12分。仕事もお出かけも、選択肢が多い立地となっている。
  - ・高槻市は人口は若干減少しているが世帯数は若干増加している。
  - ・枚方市は開発で人口流入が増えている。

- 【影響】
- ・行政の施策による人口の増減により、新築建設数も増減する事が想定される。

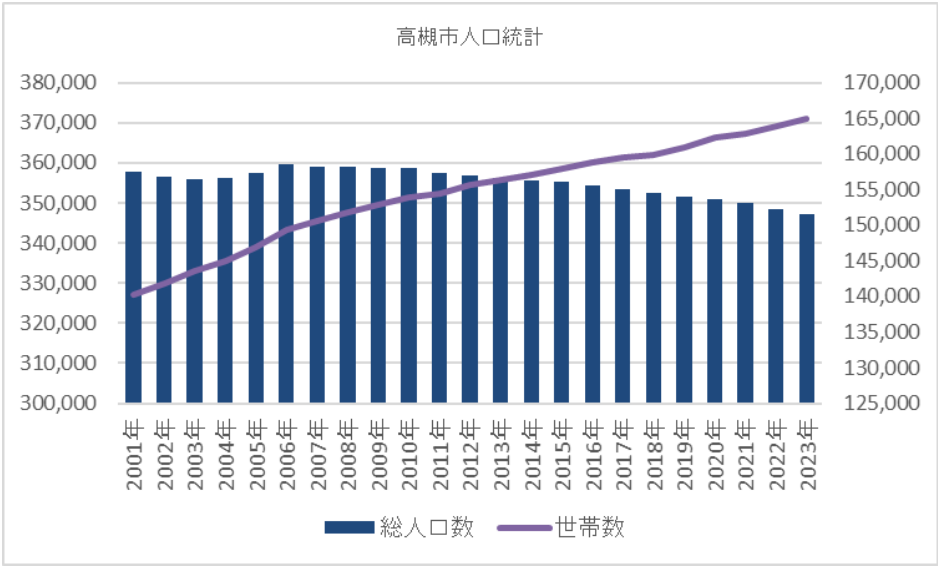
- 【現在～10年後までの変化予測】
- ・高槻市が子育て世代への支援を行っているので子育て世代の増加が見込まれる。
  - ・行政の施策により、人口の増減が変動する可能性がある。

- 【対策】
- ・高槻・茨木から大阪全域へと商圏を拡大していく。



高槻市の人口はほぼ横ばいで推移してきたが、今後、少子高齢化に伴い、0歳から14歳までの年少人口、15歳から64歳までの生産年齢人口は大きく減少し、約40年後の平成72年には、本市の人口は24万5千人になると見込まれる。ピークだった平成7年の人口の3分の2になり、高齢化率は、現在の約28%から40%まで上昇すると予測される。

(出典) 高槻市ホームページ 高槻市の人口推移と今後の見通し  
<https://www.city.takatsuki.osaka.jp/soshiki/4/1184.html>



高槻市の人口はほぼ横ばいで推移（若干減少）してきたが、それに反して世帯数は増えている。

(出典) 高槻市ホームページ 人口と世帯数を参考に作成  
<https://www.city.takatsuki.osaka.jp/soshiki/11/1333.html>

| 状況と変化 | 影響と対応策 |
|-------|--------|
|-------|--------|

|       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 自社の変化 | <p>【現状】</p> <p>■2023年</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・売上高8億6,524万円</li><li>・社員数（役員含む）15名</li></ul> <p>■2024年</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・売上高13億円（決算見込）</li><li>・社員数（役員含む）21名</li></ul> <p>■2023年→2024年の推移</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・売上高4億増加（約30%UP）</li><li>・社員数6人増加（約28%UP）</li></ul> <p>【現在～10年後までの変化予測】</p> <p>■2033年</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・売上153億（グループ30社連結）</li><li>・社員数（役員含む）180名</li><li>・現経営陣は第一線を退き、次世代に経営を任せている。</li></ul> <p>【影響】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・目標の売上を達成するには、人材採用育成、次世代幹部の育成、事業承継が必要になる。</li></ul> <p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・現場監督として15名、営業人材として50名の人材確保が必要となる。</li><li>・社内環境、給与などの仕組みを整え、利益を従業員に還元する事で、入社したくなる会社づくりが必要。職人、現場監督それぞれの仕事の魅力を伝えていく。</li><li>・人数が増えても信頼関係を維持・継続する事が必要であり、自由な働き方をさらに推進し、働きやすさを向上する。</li><li>・人物重視で、安定志向でしっかり長く続けてくれる人を採用していく。</li><li>・住宅・特殊建築物とも設計部署を立ち上げ、仕事の幅を広げる。</li></ul> |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 仕入先や協力<br>先の変化 | <p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・協力業者も高齢化が進んでいる。一部世代交代も進んでいるが多くはない。</li></ul> <p>【現在～10年後までの変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・高齢化が進み、世代交代できていない協力業者は廃業の危機になる。</li></ul> <p>【影響】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・協力業者の数が減り、仕事の受け皿が絞られていく。</li></ul> <p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・安全協力会（総会）で次世代メンバーも参加してもらうように依頼する。バーベキューなどの懇親会なども開催し、協力関係を強める。</li><li>・建設業は現場作業を主体とする業務が多く安定していないので、安定して仕事を提供する事で安心して継続的に仕事を受けていただける。「日当×仕事を切らさない」事が重要。信頼関係は崩れやすいので、崩れないように注意する。</li></ul> |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 競争相手の変<br>化 | <p>【現状】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・注文住宅・特殊建築物・不動産のすべての事業を行っている同規模の企業は少なく、競合となる企業が現状では少数である。また、経営陣は他社から学ぶ事はあるが、最終的に選んでくださるのはお客様であり、やるべき事をきちんと行っていく事が必要であると考えている。</li></ul> <p>【現在～10年後までの変化予測】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・注文住宅・特殊建築物・不動産のすべての事業を行う企業はそれほど増加しないと考えられる。</li></ul> <p>【影響】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・競合が大幅に増加するとは考えづらく、注文住宅・特殊建築物・不動産のすべての事業を行う事ができるという独自性は高まる。</li></ul> <p>【対策】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・現状の注文住宅・特殊建築物・不動産のすべての事業を行うという独自性を維持しつつも、他社の情報収集を継続して行い、お客様からの更なる信頼を獲得する。</li></ul> |
|-------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

たくさんのお客様の夢を叶え、世の中が豊かになる

「経営理念～夢を叶える企業に～」の更なる実現に向けて我々はこれからもお客様の夢、私たちの夢、たくさん夢をひとつずつ着実に叶え続けていきます。

夢は人によって異なりますが、我々は「夢＝豊かさ・幸せ」つまり夢を叶えるとは豊かさや幸せを手に入れる事だと考えています。たくさんの人に心・物共に豊かさを手に入れてほしい。そのために、井上工務店は「みんなで作り上げる人を豊かに幸せにする器」でありたいと思います。そうなる事で、世の中が豊かに幸せになる一翼を担う事が出来れば幸いです。明るく楽しいところ、夢をかなえられるところに人が集まってくる。そんな存在でありたいと思います。

そのために、ぶれない（2071）想いを伝え続ける事で魅力ある会社として、多くの仲間たちを雇用、育成し、長く勤めてもらえる会社となり、社員数180名、連結売上153億円を目指します。

【10年後の当社のありたい姿】

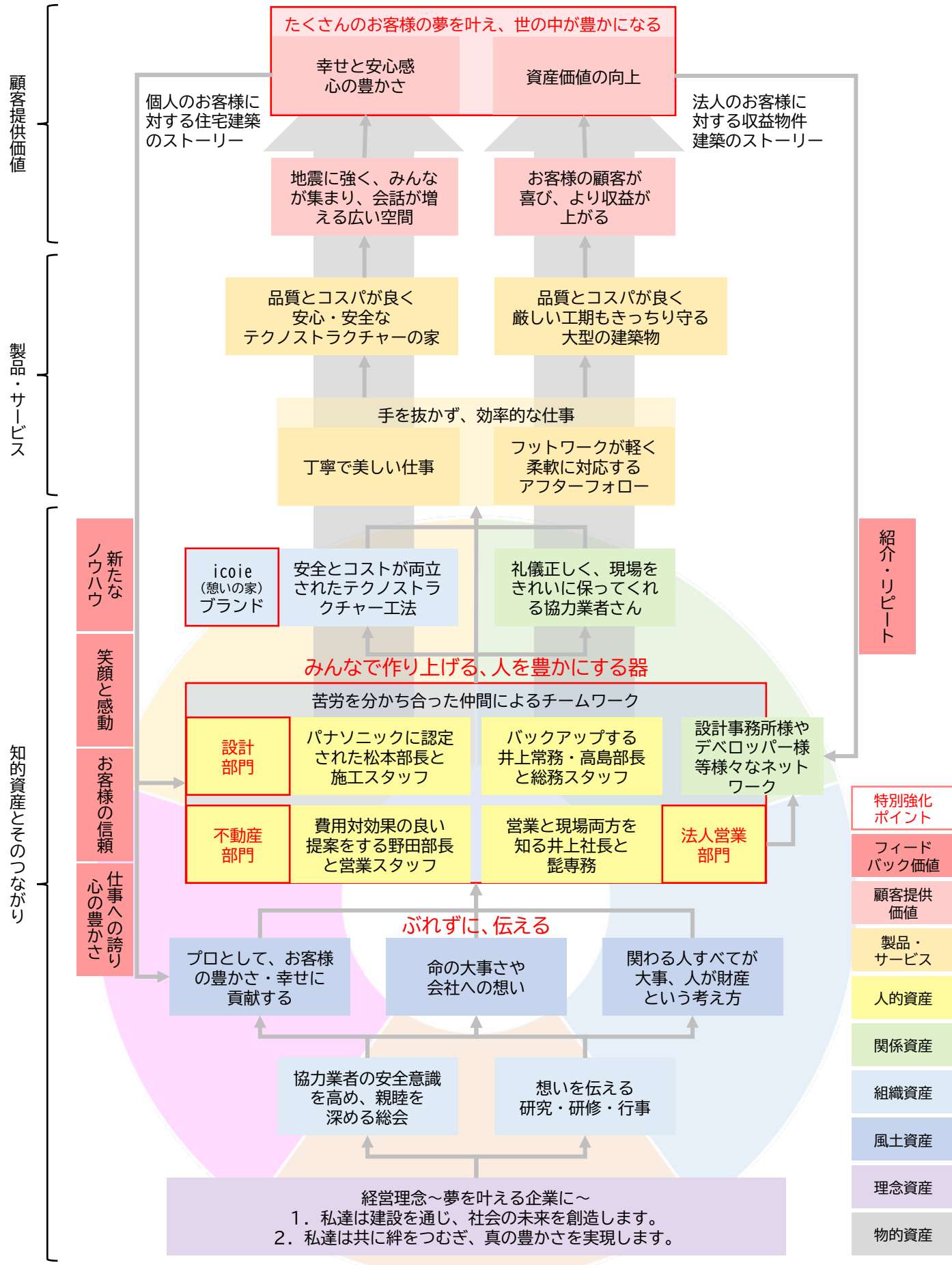


# 実行計画

将来ビジョンを達成し、お客様の夢、私達の夢、沢山の夢をひとつずつ着実に叶え続ける事は、当社の存在意義でもあります。将来ビジョンの実現に向けては、各事業それぞれにおいて課題を解決する必要があると認識しています。各事業における具体的な課題解決の方向性は下記の通りです。

| 部門      | 担当者          | 5年後                                                                                                                                | 10年後                                                                                                                  |
|---------|--------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 住宅事業    | 松本部長<br>野田部長 | 業務の簡素化を確立するために、定量化・評価の仕組化・ルール・テンプレート化などにより仕様の統一を行います。<br>また、中途採用を中心に人材の採用と共に、住宅営業の組織化を行い、大阪府下全域へエリアを広げます。考え方の共有による協力業者との関係強化を行います。 | 業務の簡素化・効率化により、人手不足に対応を行うとともに、自然と回る組織づくりを行います。また、引き続き人材の確保と育成、協力業者の新規開拓を行います。                                          |
| 特殊建築物事業 | 髭専務          | 次世代有資格者の増員とともに、法人営業部設置に向けて人材育成プラン、採用プランを計画し、営業スタッフの増員と建築のための工務スタッフの増員を行います。                                                        | 法人営業部の設置を行い、引き続き営業スタッフ、工務スタッフの増員、育成を行うとともに、誰でも出来るシステムの構築を行います。                                                        |
| 不動産事業   | 野田部長         | 住宅営業では仲介からFC店へと拡大し、不動産事業の構築を行います。収益物件を購入し、次の事業の柱とします。また中途採用、新卒採用、パート採用などを行い、営業や接客フローチャート、ケーススタディを作成して育成を行います。                      | 関西でのinocoブランドを広げ、総合不動産部門としての地位を築きます。各拠点ごとにリーダーを任命し、独立採算の仕組づくりを行います。                                                   |
| 総合商社事業  | 高島部長         | WEB物販売上の安定化とともにアイアン製品などを海外から直輸入を行い、個人ユーザーから小売店までファンを増やします。                                                                         | アメリカンダイナー併設の2階建ての大型倉庫を建設し、アメリカで直接買い付けを行います。また、COLORのオリジナル商品の開発・販売によりブランディング化を行います。                                    |
| 総務      | 井上常務<br>高島部長 | 売上規模、社員、協力業者の増加に伴い、全社共通認識を持てるよう業務の更なるマニュアル化、育成、働き易い職場づくりを行います。<br>各事業部の分社化に伴い、各社を統括してinocoHDで各事業部の総務などの支援を行います。                    | 社内行事の発信などを行い、求職者が働きたいと思える魅力ある会社にし、たくさんの雇用、育成、長く働いてもらえる会社となる仕組みを構築します。<br>総務と経理の分離、生産性を上げるDX化を行い少数精鋭で属人化しない組織づくりを行います。 |

# 将来価値創造ストーリー



# 会社概要

|                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名                           | 株式会社 井上工務店                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 代表                            | 代表取締役 井上 健一                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 所在地                           | 〒569-0034 大阪府高槻市大塚町5丁目5-1                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| 電話番号                          | TEL：0120-39-2071 / TEL：072-672-9850                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| FAX                           | FAX：072-672-9851                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| メールアドレス                       | <a href="mailto:otoiawase@inoco2071.com">otoiawase@inoco2071.com</a><br><a href="mailto:icoie@inoco2071.com">icoie@inoco2071.com</a> （注文住宅のお問合せ）                                                                                                                                                                                   |
| ホームページ                        | <a href="https://www.inoco2071.com/">https://www.inoco2071.com/</a><br><a href="https://inoco.jp/">https://inoco.jp/</a> （特殊建築物事業）<br><a href="https://www.instagram.com/inoue.koumuten/">https://www.instagram.com/inoue.koumuten/</a><br><a href="https://instagram.com/color.pbi">https://instagram.com/color.pbi</a> （雑貨COLOR） |
| 設立                            | 1985年 3月                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 事業内容                          | 総合建設業、不動産業、物販・総合商社                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 建設業許可<br>宅地建物免許<br>一級建築士事務所登録 | 大阪府知事 許可（特-5）（般-3）第69733号<br>大阪府知事（2）第60579号<br>大阪府知事 登録（口）第25192号                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 資本金                           | 30,000,000円                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 社員数（役員含む）                     | 21名                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 営業時間                          | 9:00～18:00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |

## 1. 知的資産経営とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念などの財務諸表には記載されていない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産、および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などの内部関係者といったステークホルダー（利害関係者）に対しわかりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るため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。

## 2. 注意事項

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随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事もあり、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事を、ご了承願います。

## 3. 作成者

株式会社井上工務店  
代表取締役 井上健一  
専務取締役 髭雅次  
常務取締役 井上千恵子  
建築工事部部长 松本英盛  
営業部部长 野田昌治  
統括戦略室室長 総務部部长 高島稔



## 4. 作成支援

株式会社帝国データバンク 大阪支社  
中小企業診断士 原 一矢  
中小企業診断士 柳田 有香  
調査営業担当 小川 達也

## 5. 問合せ先

株式会社 井上工務店  
〒569-0034 大阪府高槻市大塚町5丁目5-1  
TEL：072-672-9850  
FAX：072-672-9851  
Webサイト：<https://inoco2071.com>

## 6. 発行

第一版：2023年11月  
第二版：2024年11月