

2024年

知的資産経営報告書

「できんことはない」力であなたの夢を実現します。



株式会社 凌
RYO ARCHITECT

目次

1.	代表挨拶	2
2.	経営哲学	3
3.	事業概要	4
4.	沿革	5
5.	業務フロー	8
6.	人的資産	10
7.	組織資産	12
8.	関係資産	13
9.	現在価値創造ストーリー	14
10.	経営環境	15
11.	将来ビジョン	18
12.	将来価値創造ストーリー	19
13.	実行計画	20
14.	会社概要	21
15.	あとかき	22

■「できんことはない」信念でお客様の期待に応え続けます

当社は、高岡市に拠点を置き、呉西地区、呉東地区の富山県内全域をカバーする地域密着型の建設業を展開しております。独自のデザイン力と高品質な施工技術を強みに、お客様の希望をよりよい実現方法で提供する、実現率100%の建築サービスを目指しています。

地域密着型であるがゆえに、売って終わりの仕事ではなく、一生のお付き合いになることが前提です。だからこそ、お客様には時間をかけて納得していただくことを大切にしています。人生に一度の高価な買い物だからこそ、信頼関係を築き、見返りを求めずに誠実に仕事をしています。

今後もお客様の期待に応えるべく、新しい技術や設計のアイデアを取り入れながら、他社では発想が出てこないような工夫や、コストを抑えた対応を実現します。「できんことはない」という信念のもと、お客様が妥協せず、諦めずに済むように全力を尽くします。

■知的資産経営報告書の作成にあたって

これまで日々事業をする中で、当社のお客様に選ばれている価値や、成り立っている理由などを明確にする必要性を感じていました。そして当社の無形資産を明確にし、社内外の関係者様にお伝えしたいと考えました。

報告書では当社の強みである知的資産を体系化し、皆様にご理解いただけるよう整理いたしました。これにより、お客様や協力会社との信頼関係を一層強化するとともに、地域社会や金融機関に対して、私たちが持続的に成長する企業であることをお伝えしたいと考えております。

従業員一同、この報告書を通じて当社の強みを再認識し、一丸となってさらなる成長を目指してまいります。

株式会社凌

代表取締役 竹多 直樹



■当社の信念

「できんことはない」

「できんことはない」という信念は、当社代表の人生から生まれました。私たちは、常に建築物に対してお客様が妥協せず、諦めずに済むようにしたい、お客様に満足してもらいたいと考えています。この信念は、どんな困難な課題にも諦めず、必ず解決策を見つけ出し、実現する姿勢を表します。

この信念があるからこそ、他社では思いつかないようなアイデアや工夫を凝らし、かつ高品質な施工で実現することができています。当社代表の豊富な知識と経験に基づく設計力と施工力、当社のスタッフ、信頼できる職人さんや共にお客様の望みをかなえる協力先が、この「できんことはない」を実現しています。

■竹多社長の信念

1. 不可能はない

当社代表竹多の辞書に、「不可能」という言葉はありません。他社では発想が出てこないかコストの問題で対応をあきらめてしまうような場面でも、豊富な知識と経験に基づく対応力で工夫して対応します。

2. 俺は持っている

竹多社長の苦勞の歴史が、全て今に繋がっています。苦しい時があっても必ず次につながる「糧」となると信じています。そして、自分に関わるすべての人が、良い方向に向かっていると確信しています。

3. いつ死んでもいい

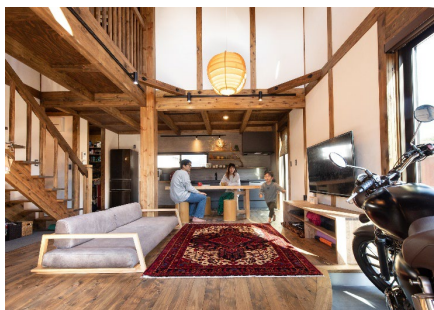
人間はいつ死ぬかわからない。日々を後悔のないように生きたいと考えています。だからこそ、日々の仕事に対して出し惜しみをすることなく、見返りを求めず、誠実にお客様の希望を叶えることに集中しています。

事業概要

お客様の希望を、よりよい実現方法で提供する実現率100%の建築サービス

株式会社凌では、一級建築士の代表が設計から建物完成までの全工程を管理します。工期中は現場を指揮し、問題があれば即座に修正指示を行います。他社では施工を外注する場合も多いですが、当社は設計、施工、アフターメンテナンスまで一貫して責任を持って対応いたします。

サイエンスホーム



ずっといたくなる。家庭円満になる家。

国産無垢のひのきをたっぷりと使用し、柱や梁といった木材の構造体をそのまま露出させる工法（真壁づくり）で、メンテナンス不要で湿度が保たれた快適な住環境を実現します。

当社（サイエンスホーム高岡店）では、セミオーダー販売を通じてオリジナリティを強く打ち出しています。他の工務店では少ないアレンジを加えることができ、デザインや間取り、空間の使い方において独自性を発揮します。

大正ロマンやアメリカン、地中海リゾート風など、お客様のこだわりに応じた多様なテイストに変えることができます。照明、家具、クロスなどを揃えることで、お客様の望むスタイルに仕上げる事が可能です。

RYO architect オリジナルプラン 注文住宅・店舗・施設



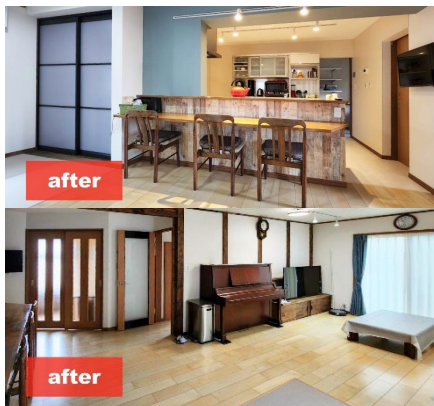
思い描いたイメージが100%実現する。

当社は「できない」という言葉が嫌いなのです。注文住宅から、商業施設や公共施設などの店舗、施設の設計施工も、独自のデザイン力と高品質な施工技術を駆使し、お客様のご要望に応じたオリジナルプランを提供します。

お客様の理想を実現するため、社長自らが監修し、豊富な知識と経験をもとに、細部にまでこだわった設計を行い、プランニングから施工まで全てのプロセスで丁寧に対応します。手がけた物件は、行列ができるほど商売繁盛を実現し、多くのお客様にご満足いただいています。

建築に関するどんな悩みや疑問にも対応し、豊富な知識と経験に基づく即答力でおお客様の安心を提供します。当社の高品質な施工と独自のプランを、ぜひご体験ください。

RYO architect オリジナルプラン リフォーム



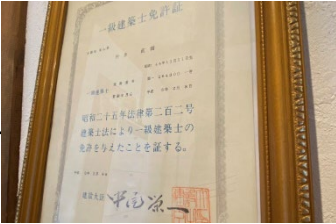
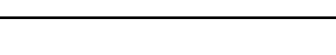
お客様にとっての最適なリノベーション。

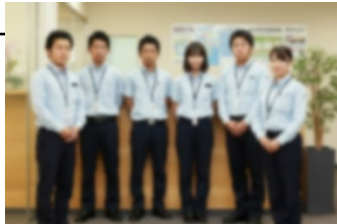
個人の注文住宅から商業施設や公共施設の設計施工、リフォームやリノベーションを多数手がけています。住宅系のリノベーションでは機能重視、賃貸系ではコスト重視のアプローチを取り、元の構造を活かしつつ、できるだけお金がかからず実現できる方法を考えることを大切にしています。

リノベーションの例として、お客様の使い慣れたキッチンを引き越しの1週間前に解体し、新築に再取付したことがあります。キッチンの組立、配管、電気の全てを同じチームが担当し、引っ越し後すぐに使用できるようプランを整えました。新しいキッチンを取付けるよりもコストメリットがあると判断するなど、お客様にとってのメリットとデメリットを総合的に考え、最適な解決策を提供します。

施工事例をWebサイトで公開しています。

https://www.kk-ryo.com/case/cate_2/

年代		出来事の詳細や背景	知的資産
根性形成期		現社長竹多直樹の亡くなった父は大工だった。その後、知人が親代わりで面倒を見てくれた。中学校から建築現場でバイトをしていた。柔道で全国大会に出場するほどの実力を持っていた。	
		高校では建築の道に進みたかったものの、担任の勧めで柔道部に入部した。柔道の先輩たちからの厳しいしごきを受け、毎日過酷な稽古に耐えた。死ぬ気で勝たなければならぬ環境を通じて、どんな仕事にも耐えられる精神力を養った。	人的資産 竹多社長の柔道部で鍛え上げられた根性
		周囲が柔道で大学に進む中、どうしても建築の道に進みたかった社長は、金沢工業大学を受験したが、柔道一筋だったこともあり不合格。その後、北陸工業専門学校の建築学科に進学し、夢を叶えるために建築の道へ進んだ。	理念資産 竹多社長の信念「不可能はない」
		専門学校でも建築現場のバイトで職人の仕事を学んだ。卒業後に得られる二級建築士の受験資格では、根性があれば合格できるとの思いから、卒業後初めての試験で学科と実地の両方を一発で合格した。同じ専門学校生で合格したのは社長を含め2人だけ。	
		専門学校を卒業後、建築士事務所に就職した。夜遅くまで図面を書き続け、仕事に取り組んでいたが、幹部のクラブ活動が原因で会社は倒産する。	
1989年		2社目はハウスメーカーへ就職した。一人で仕事を任されていたが、給料が反映されない不満から転職をした。自分には営業力がないとわかっていたので、その時は独立は考えていなかった。	理念資産 竹多社長の信念「俺は持っている」
		一級建築士に一発合格 3社目のハウスメーカーに転職し、一級建築士試験に挑戦する。多忙ながら日建学院に通い、仕事が終わってから勉強するなど、人生で最大級に勉強した。本番では頭がさえ、ほぼ満点で一発合格した。強運が確信に変わった。	
		3社目のハウスメーカーも幹部のゴルフやクラブ活動で経営不振となり倒産した。会社が潰れる時は壮絶だった。恩義もあり複雑な気持ちだった。	
		4社目は3社目の人が設立したハウスメーカーに立ち上げ当初から入社したが、そりが合わず退社。	
できんことはない技術拡大期		凌設計事務所（個人事務所）を設立。2～3年自営していた。昼間は図面を書き、夜は工場で夜勤していた。体調を崩したので自営業をやめて就職した。	人的資産 竹多社長の豊富な現場経験に基づく施工力/設計力
		5社目のハウスメーカーには4年くらい働き、お盆や正月でも夜中に現場管理をした。大手顧客の撤退を機に需要が激減し、資金繰りが悪化し倒産した。最後の給料が現物支給だったので、足場や建築工具を譲り受けた。	
		6社目は、高岡の店舗設計施工会社就職した。店舗の改装などのノウハウを得る。店舗の改装は夜中にやる事が多い仕事なため、仲間と夜中に一緒に作業し、近くの駐車場で寝泊まりしていたこともある。	

年代		出来事の詳細や背景	知的資産	
人脈形成期			現在のつながる取引先と知り合う 7社目は高岡の工務店に就職。特殊物件を扱った。オリジナルの事をしている人が自分以外おらず浮いており、月1回の会議では自分だけが責められた。子どものために休みを取ったら上司に叱られるような環境だったため退職。上司たちもかばってくれなかった。現在の主要顧客となるM氏、協力先K氏、設計士O氏と知り合う。	人的資産 竹多社長の独特な人柄に惹かれる人脈 関係資産 土地の購入をサポートする不動産会社のK社長
			8社目は地元の工務店へ就職し、営業から設計まで対応しながら3年勤めた。M氏が独立したときの創業時の建物を対応し、さらに紹介から色んな建築の依頼がくるようになった。 現在の主要顧客であるT氏を紹介してもらい2軒目を対応したが給料に反映されず、独立の意思を固める。	
			色んな工務店で現場を経験してきた。誰も教えてくれないので、自分で考えるしかなかった。	
	2015年		竹多直樹が創業 仕事が増え、規模を拡大する必要が生じ法人化。子どもを学校に行かせるためにもお金が必要だった。いつ死んでもいいと思っているからこそ、子どもの成長を見ておきたい気持ちがあり、授業参観などは必ず出席していた。	理念資産 竹多社長の信念「いつ死んでもいい」
	2016年		心房細動が見つかる。 初めて人間ドックに入ったところ、心房細動が見つかる。よく生きていたというレベルだった。成功率が50%の手術を受けるも、無事生還する。	
	2016年 2月		株式会社凌に法人化 「一級建築士が自ら設計・施工管理する注文住宅」をコンセプトとした。長男である凌太郎の名前から社名をつけた。	
			竹多凌太郎、現場作業に従事 注文住宅がメインではあったが、施設やマンションの改装（リフォーム）や、商業施設（展示ブース）の内装などできる仕事はなんでもやっていた。	
	2018年		秋元晴絵（現サイエンスホーム高岡店店長）入社 事務や現場で様々な業務に携わる。入社以前から飲食業など接客に携わることが多く、お客様目線の考え方が自然と身についていた。また、祖父が建築業をやっていたので、建築業にはなじみがあった。	人的資産 ホスピタリティ溢れる秋元店長
	2019年		サイエンスホームの住宅フランチャイズに加盟し、サイエンスホーム高岡店を設立 「真壁造り」の木の家を全国で提案するサイエンスホームの中でも、一級建築士がつくる「やりたいことができる家」をコンセプトにして設立。サイエンスホームの教育研修により、営業や接客の基礎を学ぶ仕組みを取り入れた。	
	2021年		秋元店長が自宅を自社で建築 モデルハウスとしても利用している。自社の技術を熟知し、信頼しているからこそ、自社で建てたいと思った。メンテナンスが不要で、湿度が保たれるので除湿器、加湿器、乾燥機もいらない。	物的資産 店長の自宅兼モデルハウス

年代		出来事の詳細や背景	知的資産
人脈形成期			人的資産 かあちゃん的存在事務の濱田さん
	2022年 2月	濱田さんが入社し、事務担当に 会社のかあちゃん的存在。伝票整理、倉庫の片付けも担ってくれている。	
		内島さんが入社し、営業担当に イベントのときのお客様への説明などでの対応。Instagramなどでの宣伝活動が上手。	人的資産 展示会ヘルパー内島さん
	2022年 2月	秋元さんがサイエンスホーム高岡店の店長に 社長ではできない主婦目線での接客ができ、自社の建物の良さを伝えることができる秋元さんが店長になる。	
	2022年		物的資産 サイエンスホーム富山展示場
	2023年 9月	サイエンスホーム富山展示場を設立 商圏規模の大きい富山市エリアに進出。高岡と射水を足して3倍の需要がある。	
		竹多凌太郎、正社員として入社 父がつくったものを残したいという気持ちが強くなったため、前職を退社。2023年9月より従事している。組織化できる状態に向けて始動した。	人的資産 株式会社凌の次世代を担う凌太郎



そして組織形成期へ



業務フロー（サイエンスホーム）

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント、 知的資産

新規問合せ

1



WebとSNSで引き出す、多様な施工事例の魅力

サイエンスホーム高岡店では、大正ロマン、アメリカン、地中海リゾートなど様々なテイストの施工事例をWebやSNSで提供しています。Web担当者によるSNSやホームページの効果的な運用により、当社の魅力を最大限に引き出します。サイエンスホーム本部にとっても広告宣伝効果が高く、継続的に新築案件の依頼が寄せられています。

資料請求

ショールーム見学

2



自社建築の店長の家が伝える確かな技術と住み心地

秋元店長の自宅をモデルハウスとしても活用しているので、お客様に見学に来ていただくことができます。サイエンスホームに長く携わり、自社の技術を熟知しているからこそ、自宅は自社で建てたいと考え、そしてその良さをお客様に伝えることができます。店長の丁寧なやり取りと人柄が信頼を築き、時間をかけて受注に結びついています。

資金計画

3



専属FPによる資金計画で、ライフプランをサポート

専属FPのTさんが、旅行、子どもの学費、老後の資金など、人生全般のお金を洗い出してグラフ化し、家に使える予算を明確にします。お金の不安を解消し、お客様にとって最適な資金計画を立てることで、安心して家づくりを進められるようサポートしています。

土地の購入支援

4



信頼の不動産会社と共に、最適な土地を見極める

予算に合った土地を探し、社長自ら現地を確認します。長年の信頼関係に基づくK社長との連携で、土地交渉から住宅ローンの仮審査の手続きまでスムーズに対応し、お客様に最適な土地を提案します。建てやすさや住みやすさを考慮し、長期的な満足を目指しています。

見積・設計・施工

5



細やかなヒアリングと柔軟な設計で実現するこだわりの家

土地と資金が確定した後、細かなヒアリングを基に予算に合わせた設計を行います。サイエンスホームの中でも高岡店はオリジナル要素を強く打ち出し、大正ロマンやアメリカンなどお客様のこだわりに応じた家づくりを実現します。他店にはない柔軟なアレンジが可能です。

アフターフォロー

6



困ったときに頼れる存在、長期的な信頼関係を目指して

引っ越し後も細かい注文に対応し、見返りを求めずお客様の希望を最優先にしています。困ったときに頼れる存在として、長期的な信頼関係を築くことを目指しています。他社にはない手厚いアフターケアが特徴です。

業務フロー（RYO architect オリジナルプラン）

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント、知的資産

紹介・相談

1



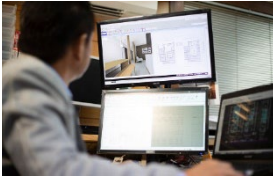
お客様の相談に知識と経験で即答する信頼感

仕事は相談から始まり、「新築やリノベーションを考えているので、現場を見に来てほしい」と竹多社長に直接依頼が来ます。現場でお客様の要望を確認し、「不可能はない」という信念で、最適な解決策を提供します。

住宅のリノベーションは機能重視、賃貸はコスト重視で進めます。竹多社長は見た目が怖いかもしれませんが、豊富な知識と経験から安心感のある答えを出し、即答できるので信頼されています。

見積・設計

2



他社にはない柔軟さで難題を解決する設計提案

実現したい内容をヒアリングし、速やかに3Dプランニングを行います。難易度の高いレイアウトでも、看板や調理スペース、ダクトや配管などを考慮し、お客様の生活スタイルやビジネススタイルに合った快適な空間を提供します。

立体図やVR、模型も用意し、分かりやすく説明します。追加要望にも柔軟に対応し、竹多社長の豊富な知識と経験で他社では難しい要望も可能にします。

施工

3



無理難題にも応える設計・施工のプロフェッショナル集団

竹多社長は一級建築士の設計士兼現場監督であり、職人とも連携して迅速かつ正確に対応します。設計から一貫して対応できるからこそ、難易度の高い要望にも応え、施工中でも仕様が変われば対応し、無理難題でも解決策を見つけ出します。

職人仲間も竹多社長と長年の付き合いで気の合う、信頼できるメンバーです。現在は凌太朗が現場を整え、職人とのコミュニケーションを円滑にしています。

チェック・引渡し

4



形式に頼らない、実績で証明する検査と品質管理

賃貸住宅のリノベーションは納期が重視されるため、安定した品質はもちろん、短期間で多くの仕事を迅速に捌くことに注力し、新築の場合はより厳格な自社検査で、より高い品質を目指します。

何かトラブルがあれば、電話一本で迅速に対応します。

アフターフォロー

5



必要な時にすぐ応える、信頼されるサポート体制

最長60年の保障や定期メンテナンスも当然ですが、社長に電話すると、欲しい情報がすぐに手に入るため、お客様から事あるごとにお仕事やご紹介をいただいています。

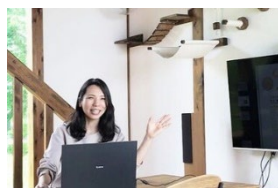
・一級建築士として設計から施工まで全てをこなす竹多社長



竹多直樹社長は一級建築士として設計を行い、現場の知識も豊富で、施工も自らこなすスーパーマンです。中学校時代から建築現場でバイトを経験し、専門学校時代も職人の仕事を学びました。職人は現場の仕事を教えてくれないため、目で見て覚え、実際に自分でやって体で覚えるという方法を身につけました。自分でやることで、「やったらできる」という気持ちと応用力が身に付きました。

社長のモットー「できんことはない」は、彼の豊富な知識と経験に基づく自信から来ています。建築に関するどんな悩みや疑問にも即答できる対応力を持っており、この信念がお客様に最善の解決策を提供する原動力となっています。この信念と能力により、株式会社凌は高品質な施工と信頼の基盤を築いています。

・ホスピタリティ溢れる対応の秋元店長



秋元店長はサイエンスホーム高岡店の店長です。サイエンスホームに長く携わり、その良さを伝えることができます。新築は初めてのお客様も多く、社長の言葉では専門用語もあり難しすぎますが、間に入ってかみ砕いて説明しています。入社以前から飲食業など接客に携わることが多く、お客様を大切にする想いと、お客様目線の考え方が自然と身についています。

お客様の要望に対して、予算の中で実現・再現する力が圧倒的にあることを知っているからこそ、自社で自分の家を建てました。自宅は、実際に住みながらモデルハウスとしても活用しています。

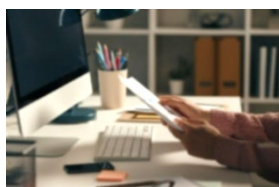
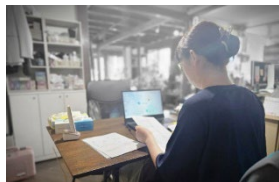
・株式会社凌の次世代を担う凌太郎



竹多凌太郎は、竹多直樹社長の長男です。以前から手伝いで現場に入っていました。家業を継ぐことを決意し、2023年9月には正社員として働き始めました。現在は、現場をきれいに保ち職人が作業しやすい環境を整えるとともに、積極的にコミュニケーションをとって現場の職人たちと信頼関係を築くよう努めています。

会社が続いていくためにも、社長がいなくても回していける人材になっていくという強い思いを持ち、今後は現場での作業をスムーズに進めるための工夫や調整を行うとともに、営業窓口としてもお客様との信頼関係を築き、仕事につながる相談を受けることを目指しています。趣味は魚釣りで、廃材を利用した手造りルアーなども作っています。

・バックオフィスを支えるスタッフ：事務の濱田さん

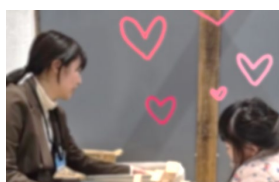


経理事務として、数字の正確性に気を付けています。お金が信用だと常日頃から言われており、業者さん・職人さんへの支払いを絶対に間違えない、忘れないことを徹底しています。

在庫管理も担当し、種類が多い資材の在庫状況を把握しています。土日は現場に入ることが多い社長をサポートし、パッと答えることができるよう努めています。

ハローワークで（株）凌の事を知り、働きやすそうな環境に魅力を感じ入社しました。新しい人が馴染みやすい雰囲気を作り、全員が働きやすいように社内を整理整頓し、営業や現場が仕事に集中できるようサポートしたいと考えています。

・バックオフィスを支えるスタッフ：展示会ヘルパー内島さん



内島さんは、展示会や見学会のサポートを行い、初めてのお客様にも親しみやすく馴染みやすい雰囲気を作る、頼りになる存在です。サイエンスホームの家づくりを信頼し、自身もその良さを理解しているため、友人にも勧めています。

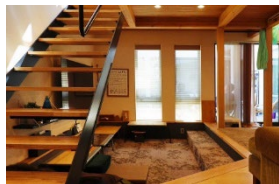
動画や資料作成のスキルが高く、秋元店長とも良い関係を築き、営業活動をサポートしています。最近の話題を取り入れながら、アットホームな雰囲気を作り出す能力も高く評価されています。

好き嫌いがはっきりしている努力家で、サイエンスホームの家づくりに全力で取り組み、営業経験がないにもかかわらず、サイエンスホームの塾でのロールプレイングで1位を取るなどの成果を挙げています。



「サイエンスホーム高岡店」モデルルーム
<https://www.kk-ryo.com/architects/model.html>

・できんことではない力



当社のサービスの特長は、新築物件・住宅/商業施設リノベーションをするお客様の希望を、よりよい実現方法で提供する実現率100%の建築サービスであり「できんことではない力」に支えられています。

サイエンスホームの加盟店として、サイエンスホームの独特のつくりを、さらに大正ロマンやアメリカン、地中海リゾート風など、お客様のこだわりに応じた多様なテイストに変えることができます。

商業施設においては、お客様の理想を実現するため、社長自らが監修し、豊富な知識と経験をもとに、細部にまでこだわった設計を行い、手がけた物件は、行列ができるほど商売繁盛を実現し、多くのお客様にご満足いただいています。

・アットホームな空気



女性スタッフたちの存在が、当社の話しやすい空気を醸成しています。みんなで笑いも交えながら雑談をしているときに、このアットホームな雰囲気を感じています。

当社が働きやすい環境であるからこそ、女性スタッフたちが活き活きと働き、このアットホームな空気を形成しています。そして社長と従業員、従業員同士が相談しやすく、困ったときに声を掛け合い、助け合う関係性が生まれています。

・働きやすい環境

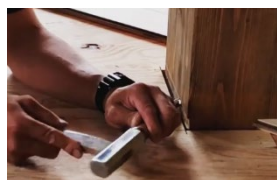


社長は、子どものイベントは一度きりの大切なものだと考えており、従業員がそれを優先できるよう配慮しています。子どもの学校の夏休みの時期の勤務日など、柔軟に対応しています。

社長は、常に子どもの成長を見届けたいという強い思いがあり、授業参観などには必ず出席していました。この経験が、従業員にも子どものイベントを優先してほしいという考えにつながっています。

職種にもよりますが、休みや早退に厳しい会社もある中で、社長の柔軟で理解のある姿勢が特長です。

・社長と波長の合う腕のいい職人さん



社長と波長の合う腕のいい職人さんたちは、地盤改良や基礎工事、板金、外装、塗装、リフォーム、新築、左官、電気設備など、さまざまな専門分野で活躍しています。

これらの職人さんたちは、社長との長年の信頼関係を基に、現場でのスムーズなコミュニケーションを大切にしながら、大手メーカーにも携わっている高い技術力で難易度の高い施工にも対応しています。

現場では職人さん同士が協力し合い、柔軟な対応で工期を守りつつ、質の高い施工を実現しています。また、社長のやり方を見て育った凌太朗も、職人さんたちとの良好な関係を築くために、日々コミュニケーションを大切にしています。

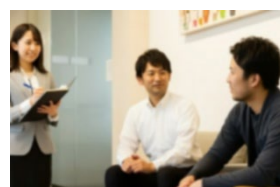
・土地の購入をサポートする大信不動産（株）



大信不動産（株）さんは、土地の購入をサポートする信頼できるパートナーです。長年の経験と実績を持ち、社長との強固な信頼関係を基に、お客様に最適な土地を提案します。土地探しから購入手続き、銀行との交渉まで、すべてのプロセスをスムーズに進めるために尽力しています。特に上下水道や高低差など、建てやすさや住みやすさを考慮し、長期的な満足を提供できる土地を厳選して提案します。

大信不動産さんは、商売の実績だけでなく、お客様とのWin-Winの関係を築くことを大切にしており、安心して土地購入を進められるようサポートしています。

・ライフプランをサポートする専門家



専属FPのTさんは、社長との長年の信頼関係を基に、お客様に最適な資金計画を提供する専門家です。家づくりを進める際には、旅行、子どもの学費、老後の資金など、人生全般にかかるお金を洗い出し、それをグラフ化して視覚的にわかりやすく説明します。これにより、お客様は家に使える予算を明確に把握でき、お金の不安を解消した上で安心して計画を進められます。

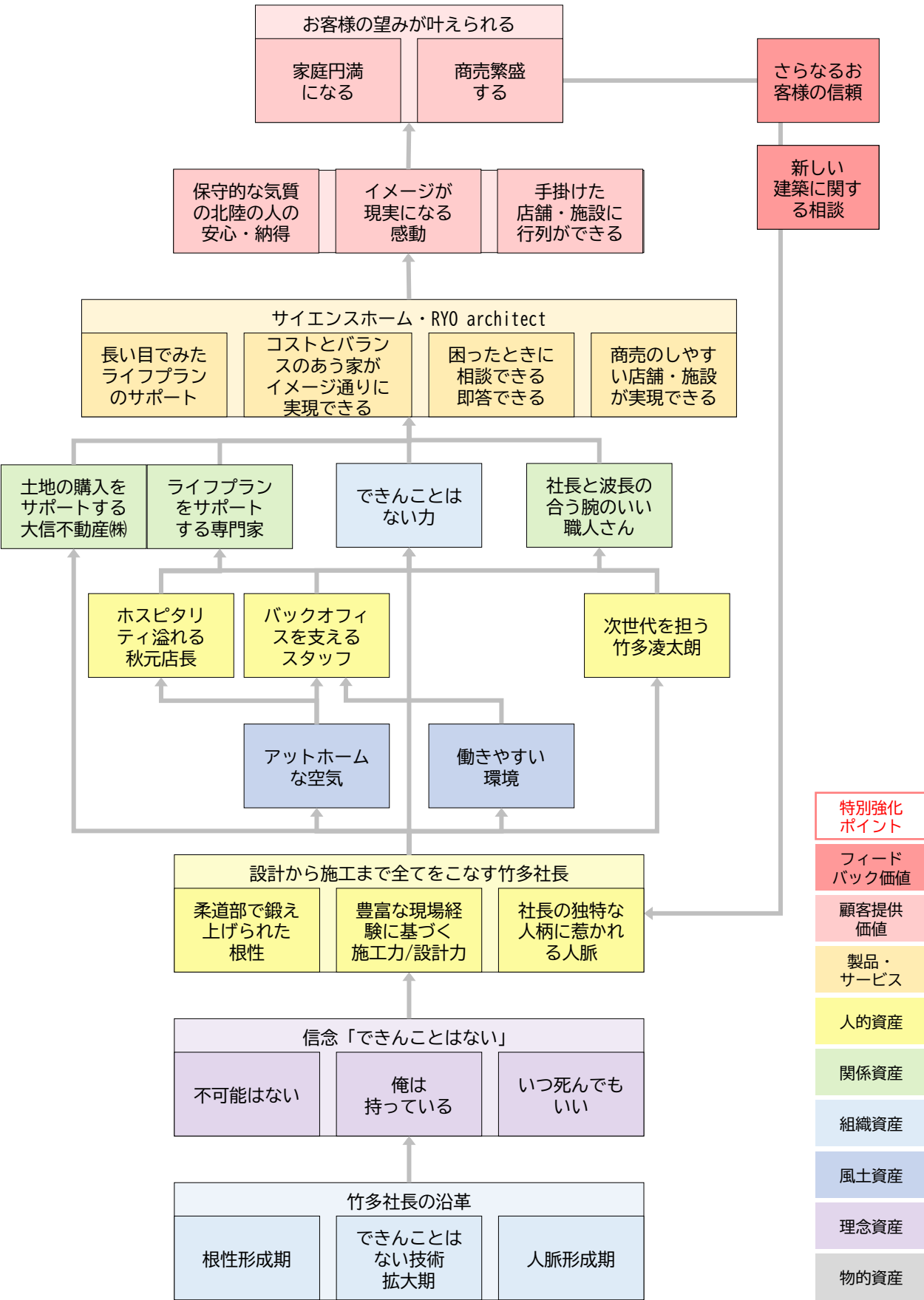
Tさんは、お客様目線を大切にし、長いお付き合いを前提にした信頼感のある対応を心掛けています。また、AFP資格を持ち、銀行との相性や融資のしやすさに関する豊富な知識を活かして、最適な金融機関を提案します。信頼されるパートナーとして、常にお客様に寄り添いながらサポートを行っています。

現在価値創造ストーリー

顧客提供価値

製品・サービス

知的資産とそのつながり



現在の状況と変化予測		自社にとっての影響と対応策	
顧客の変化	【現状】 Ryo architect Ryo architectでは、賃貸物件と新築住宅を扱っている。賃貸物件はコストパフォーマンスを重視する傾向があり、新築住宅では品質を求める顧客が多い。 建築基準法や断熱・気密性能、耐震等級の規制が年々厳しくなり、それに伴い、顧客の求める品質も高まってきた。 【変化予測】 Ryo architect 今後も賃貸物件ではコストパフォーマンス重視の傾向が続き、新築住宅ではさらに高い品質が求められるようになると予測される。 建築基準法や断熱・気密性能、耐震等級の要件がより厳しくなるため、品質への要求はさらに上がると見られる。	【対策】 Ryo architect 現状はコストとバランスのあう家としてお客様に選ばれているが、今後は凌の価値観や理念を理解してもらい、イメージ通りに実現できるという価値に見合った価格を提示していき、プロが選ぶ建築屋としてのイメージを広げる。 許認可申請にかかる作業負担が倍増するため、凌太郎が建築知識を習得し、許認可申請にも対応できるようにするほか、許認可申請手続きに対応できるスタッフを拡充していく。	
	【現状】 サイエンスホーム サイエンスホームでは、年配の顧客や二人暮らし向けの小規模な家を希望する人が増加しており、平屋モデルもリリースされている。 一方、新築ではなく、既存の土地や家をリノベーションしたいという顧客も増えており、リノベーションしたい顧客はRyo architectでの対応を案内している。 性能重視からコスト重視へと志向が変わりつつあり、耐震等級など技術的な知識を持つ顧客が多くなってきた。 広告では坪単価45万～60万円としているが、北陸地方では職人の単価が高いため、顧客からの問い合わせには慎重に対応する必要がある。 【変化予測】 サイエンスホーム 今後は、コスト重視の顧客がますます増えていく。ファミリー向けの高単価な家よりも、二人暮らし向けの平屋や比較的安価な家を求める傾向がさらに強まると予測される。	【対策】 サイエンスホーム 顧客には北陸の厳しい寒冷地仕様に対応した適正価格を伝え、その上でサイエンスホームの価値を理解してもらうために、展示場訪問やお泊まり体験、秋元店長の自宅見学などの体験型のアプローチを行う。 粗利25%を目指し、サイエンスホーム年間10棟の目標を設定し、その後のRyo architectによるリノベーションを含めた長期的な顧客関係を構築する。また、他社の営業スタイルや強みを調査し、サイエンスホームの中でもブランド力を強化していく必要がある。	



無垢の木にブルックリンスタイルのインテリアとグリーン溢れる高岡店店長の家
https://sciencehome-takaoka.com/wp/case_004/

現在の状況と変化予測		自社にとっての影響と対応策
技術の変化	【現状】 構造計算書の偽造が問題となった姉齒事件をきっかけに、建築基準法が厳しくなり、平成18年12月には構造設計一級建築士制度が創設された。秋葉原で発生した火災を契機に、消防法も厳しくなった。 ITでは、接客時にお客様から得た情報をクラウドサーバーに保管し、設計図などを管理できる顧客管理ソフトも登場している。現状では社長のみが把握している情報（何を購入し、どこに取り付けたかなど）が多く、これを他のスタッフと共有する体制がまだ整っていない。	【対策】 得意とする規模の建築物に注力し、関連する法律を確実に遵守していく必要がある。社長のみが把握している情報（何を購入し、どこに取り付けたかなど）をお客様が確認できる仕様書として提供する体制を整備することが重要である。 さらに対応スタッフが接客時に得た情報や社長の頭の中にしかない情報をクラウド上で共有するための管理ソフトを導入し、全社的な情報共有の仕組みを構築する。これにより、新しい顧客やスタッフが円滑に対応できるようにし、業務効率の向上と品質の維持・向上を図る。
	【変化予測】 今後、建築基準法や消防法など、建築に関連する法律はますます厳格化されると予測される。新技術やAI、ドローン、ロボットの導入も進み、業界全体で技術の高度化が進む見通しである。	
自社の変化	【現状】 以前は従業員が少なく、休みを取ることが難しい状況だったが、従業員が増え、休めるようになってきた。労務コンサルに依頼して労働規約なども整備し、働きやすい環境が整ってきた。 会社内にはアットホームな空気があり、社員が増えたことでその雰囲気さがさらに強まってきた。	【対策】 社長の仕事を代替できる、施工および施工管理能力のある人材を採用・育成し、社長負担の軽減を図る。社長は経営と設計に注力し、これまで社長の人的資産に依存していた「できんことはない力」を全員で支えていく。 人材の成長意欲を高めるためにも売上や利益を上げ、従業員の給与を向上させることが重要となる。給与をあげるための基準を明確化して、それぞれの行動が売上ににつながるように意識づけしていく。
	【変化予測】 これからも、社長の信念のもと、働きやすい環境やアットホームな空気は維持される。見込みであり、一方で何でもできる社長の負担の高まりが懸念される。	



無垢の木にブルックリンスタイルのインテリアとグリーン溢れる高岡店店長の家
https://sciencehome-takaoka.com/wp/case_004/

現在の状況と変化予測		自社にとっての影響と対応策
仕入先や協力先の変化	【現状】 社長と長年の付き合いがある職人さんが、信念をくみ取ってお客様のイメージを形にする「できんことはない力」を支えている。 職人さんの工賃は物価に影響を受け、物価高により高騰している。職人さんが高齢化している一方で、職人さんから職人さんの紹介で増えてきた。 【変化予測】 今後も物価高による職人さんへの外注費の高騰は続く。また、職人さんの高齢化により事業承継が難しい協力先が出てくる可能性もある。	【対策】 現在の職人さんには継続して協力をお願いしていく。工賃についてはお互いに協力しながらWin-Winの関係を目指す。 また、施工人材の確保により自社施工比率を上げていくことで、利益率の向上を目指す。将来的にはM&Aにより、自社施工比率をさらに高め、自社施工比率20～30%を目指す。
競争相手の変化	【現状】 地元工務店は人手不足や高齢化などによる廃業で減少している。物価の上昇により、大きな家を建てられない顧客が増加しており、その結果、小規模な家を専門に扱う工務店が増えてきている。 大手企業はそれぞれに強みを持っている。それぞれ、規格がしっかりしている反面、制約が多く単価が高いという特徴がある。知名度やブランド力が高く、顧客が流れている。 【変化予測】 SNSなどの影響で地元の小規模な工務店が見直されてきているが、大手の知名度やブランド力は依然として大きい。	【対策】 建築会社は全て競合になりうるため、自社の知的資産を活用して実直に現在の顧客提供価値を追究し、イメージが形にできる点を多くの人に知ってもらう。 また、サイエンスホームのブランド力を活用して、Instagramでの広告などを通じて知名度を高め、顧客の要望に応じてオリジナル対応やリノベーション、紹介につなげていく。 一件一件のお客様を大切にし、富山一円の地域での「凌」の評判を高める。



無垢の木にブルックリンスタイルのインテリアとグリーン溢れる高岡店店長の家
https://sciencehome-takaoka.com/wp/case_004/

全員で支える「できんことはない力」 お客様の夢を叶え続けるために

全員がそれぞれの立場で力を発揮して「できんことはない力」を支え、実現率100%の建築サービスを提供し続けることが当社のビジョンです。富山の地域密着型工務店として、一度きりの対応ではなく、長期にわたって「家庭円満」や「商売繁盛」といったお客様の夢を叶え続け、お客様の信頼とともに発展し続けます。

■「できんことはない」を支える5つの目標

1. 設計・施工人材の採用と育成

デザイン、CAD、図面作成のスキルと、現場での施工や施工管理を行える人材の採用と育成が急務です。具体的には5年後4名の増員を目標とします。また、各社員がそれぞれの役割に応じて経験を積み、知識・技術を向上します。必要に応じてM&Aも活用し、即戦力となる人材を確保します。

2. ブランド力と営業力の強化

サイエンスホームのブランド力を活かし、SNSや展示場訪問、体験型アプローチを通じて顧客との接点を増やします。北陸の寒冷地仕様に対応した価値を伝え、5年後サイエンスホーム年間10棟、オリジナルブランド年間2棟の目標を達成し、その後のリノベーションを含めた長期的な顧客関係を構築します。

3. 利益率向上と従業員の成長促進

施工力を強化し、自社施工比率を高めて利益率の向上を目指します。協力職人とのWin-Winの関係を維持しつつ、自社内での施工比率30%を目標に設定します。ブランド力を活かして適正価格を追求し、5年後売上4億、粗利25%を必達し、従業員の給与を改善して成長意欲を高める仕組みを整えます。

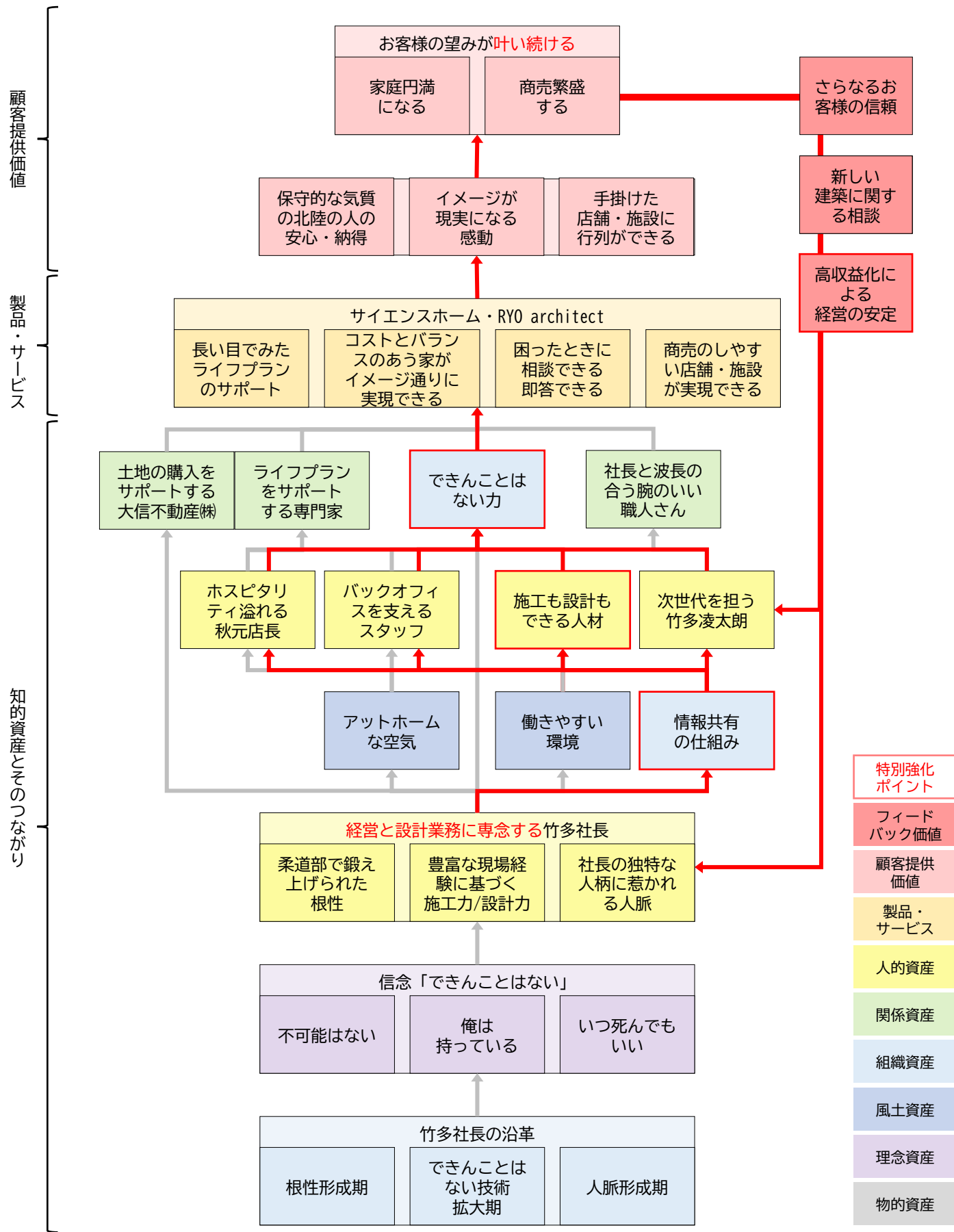
4. 業務効率化と情報共有の推進

資材や工程管理の情報をクラウド上で一元管理し、全社的な情報共有システムを導入します。これにより、顧客やスタッフ間で円滑な業務進行が可能となり、業務効率の向上と品質維持・向上を実現します。

5. 社長の経営および設計業務への専念体制の整備

現場の施工管理やデザイン・図面作成を担当できるスタッフを増やし、効率的な業務分担を図ります。これにより、社長の業務をサポートして、社長が経営と設計業務に集中できる環境を整えます。これにより、経営と設計の品質を高め、より長期的な経営の安定を図ります。

将来価値創造ストーリー



実行計画

■具体的な行動と定量目標

責任者		具体的な行動	KPI	KGI（5年後）
1. 設計・施工人材の確保と育成				
社長	デザイン、CAD、図面作成のスキル、現場での施工や施工管理を行える人材の採用・育成		毎年1名採用	社員数 9 名
竹多凌太郎	各社員がそれぞれの役割に応じて経験を積み、知識・技術を向上		各社員の資格取得目標の設定し、毎年達成状況を確認する	
竹多凌太郎	M&Aによる人材確保		金融機関等の情報提供によりデューデリジェンス等による検討をすすめる	
2. ブランド力と営業力の強化				
秋元店長	サイエンスホームのブランド力を活かし、SNSや展示場訪問、体験型アプローチを通じて顧客との接点を増やす		サイエンスホーム 1年後年間5棟 2年後年間6棟 3年後年間7棟 4年後年間8棟	サイエンスホーム 年間10棟
竹多凌太郎	北陸の寒冷地仕様に対応した価値を伝え、その後のリノベーションを含めた長期的な顧客関係を構築する			
3. 利益率向上と従業員の成長促進				
竹多社長	協力職人とのWin-Winの関係を維持しつつ、施工力を強化し、自社施工比率を高めて利益率の向上を目指す		自社施工比率 1年後5%→8% 2年後8%→11% 3年後11%→14% 4年後14%→17%	自社施工比率 20%
竹多社長	ブランド力を活かして適正価格を追求し、5年後売上4億、粗利25%を必達し、従業員の給与を改善して成長意欲を高める仕組みを整える		売上1年後2.4億 売上2年後2.8億 売上3年後3.2億 売上4年後3.6億	売上4億 粗利1億(25%)
4. 業務効率化と情報共有の推進				
竹多凌太郎	資材や工程管理の情報をクラウド上で一元管理し、全社的な情報共有システムを導入する		1年後情報共有システム導入	安定稼働
5. 社長の経営および設計業務への専念体制の整備				
竹多社長	現場の施工管理やデザイン・図面作成を担当できるスタッフを増やし、業務分担を図る		計画全体進捗の監督、およびPDCA	

■売上等目標値

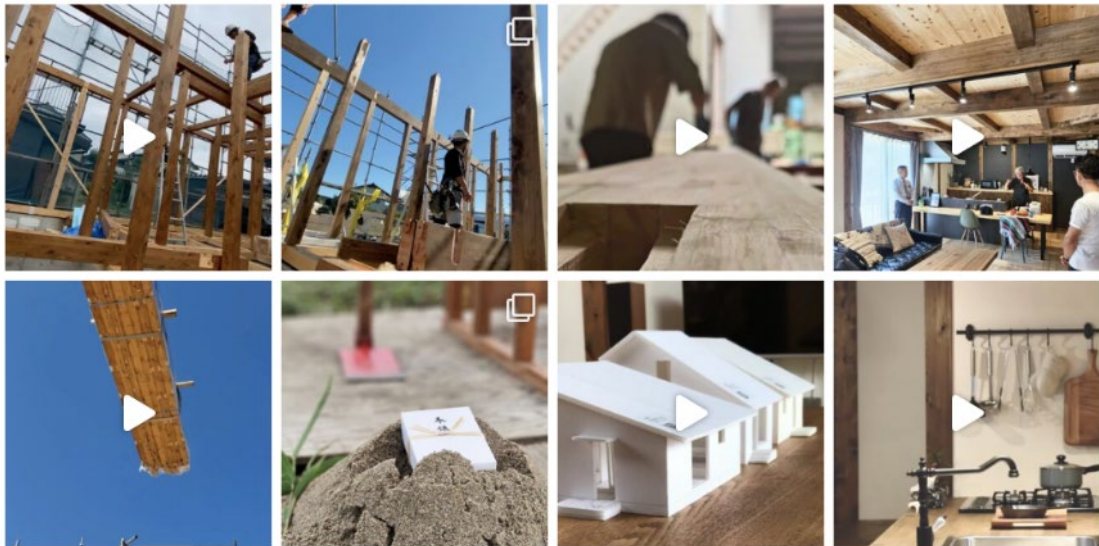
	現状 (2024年)	5年後 (2029年)	10年後 (2033年)
売上高	2億	4億	5億
粗利	4000万（20%）	1億（25%）	1億2500万（25%）
サイエンス	4棟（1億）	10棟（2.5億）	10棟（2.5億）
オリジナル	2棟（5000万）	2棟（5000万）	2棟（5000万）
リフォーム	40件（2000万）	20~40件（1000万）	20~40件（2億）
社員数	5人	9人	10人
自社施工比率	5%	20%	30%

会社概要

社名	株式会社 凌
代表者	竹多 直樹（一級建築士）
資本金	500万円
所在地	〒933-0111富山県高岡市伏木東一宮6-1
連絡先	TEL: 0766-73-2372 FAX: 0766-73-2374
事業内容	住宅・店舗・一般建築物の設計施工 改修・リフォーム・増築の企画設計・監理
登録	一級建築士事務所：富山県知事登録 第(2)2080号 建設業許可：富山県知事 許可（般-3）第15934号
Webサイト	https://www.kk-ryo.com/
社員数（役員含む）	5名
営業時間	受付 / 平日 9:00-20:00 土日 10:00-18:00



[sciencehome.takaoka](https://www.instagram.com/sciencehome.takaoka/)



サイエンスホーム高岡店（株式会社 凌）Instagram
<https://www.instagram.com/sciencehome.takaoka/>

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 凌

代表取締役 竹多 直樹

サイエンスホーム高岡店店長 秋元 晴絵

アシスタント 竹多 凌太郎



4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢



5. 問合せ先

株式会社 凌

〒933-0111富山県高岡市伏木東一宮6-1

TEL: 0766-73-2372 FAX: 0766-73-2374

Webサイト：<https://www.kk-ryo.com/>

6. 発行

2024年11月