

静岡県小山町発信

事業価値を高める経営レポート報告

2025年 WEEK 2 0 1 8にて発表後の 知的資産経営の実践状況報告



中外電気工業株式会社



目 次

- 1、小山町主催 経産省後援事業WEEK2018 への参加状況P1
- 2、同発表内容
事業価値を高める経営レポート（作成2019年1月）P2
- 3、WEEK2018発表後の知的資産（組織の強み）活用マップP3
- 4、現在の活動状況
事業価値を高める経営レポート（作成2025年8月）P4
- 5、将来に向けた知的資産（組織の強み）活用マップP5
- 6、知的資産経営推進月間（WEEK2018）参加の経緯P6
- 7、あとがきP7

小山町主催、経産省後援事業 WEEK2018 への参加状況 2019年1月 於小山町文化会館



第3回 知的資産経営 導入セミナー

知的資産経営推進月間（WEEK2018）

～ 見えざる資産が会社を変える ～

参加費無料

日時 平成31年
1月23日（水）
19:00～

場所 小山町総合文化会館
「2階 集会室」
小山町阿多野130

対象 / 一般、商工・経済団体、自治体、金融機関等（事前申込制）

■ 内 容

見えざる資産が会社を変える ☆ 知的資産経営のススメ ☆

日本経営士協会
横浜経営支援センター長

講師 伊倉 保行 氏（小山町行政アドバイザー）

開催概要

「知的資産」とは、目に見えない企業価値であり、経営者はこの点に着目し、まずは自らの会社が持つ強みや価値、その源泉である知的資産を認識した経営を実践していくことが重要であります。
本セミナーは町内の商工関係者や企業の方を支援すべく、会社が持続的に発展していくための知的資産経営について、分かりやすく説明し、実際に導入している企業の事例について紹介します。



開会挨拶 19:00～ 小山町長・小山町商工会

内容 19:05～ 知的資産経営のススメ 講師：伊倉保行 氏
19:30～ 事例発表：中外電気工業株式会社



小山町行政の主旨に賛同しWEEK2018へ参加、見えざる資産（特に気付きにくい組織の強み）をあらためて自覚することが出来ました。
その後、強みを伸ばす経営を着実に実践することにより、直近の財務指標の達成に貢献することが出来ました。
今後も確実に継続して参ります。

キャッチフレーズ ライフラインの供給と、社会と暮らしの快適に貢献する。

Ⅰ. 経営理念(企業ビジョン)

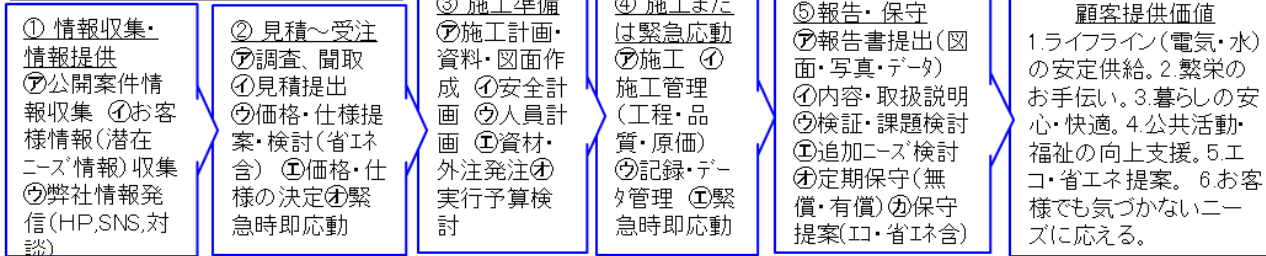
Ⅱ-1. 企業概要

・代表者 秋田敬 ・所在地 小山町藤曲66-3 ・資本金2,300万円 ・従業員18人
・登録業種 一般建設業(電気・管・水道) ・事業内容 発電所変電所工事・一般電気・給排水・浄化槽・空調・電話、TV等弱电・消防設備・冷蔵冷凍設備・厨房・家電販売など

Ⅱ-2沿革

昭和26年(沼津市)中外電気(株)小山出張所
昭和27年 中外電気工業所 創業(秋田恒信)
昭和35年 東京電力 発電所変電所工事開始
昭和36年 会社設立

Ⅲ-1. 内部環境(業務の流れ)



業務の流れ	他社との差別化に繋がっている取組
① 情報収集・提供	組織・団体・地域活動➡企業・団体・地域との繋がり ➡ ニーズ発見。HP/FB/ブログ発信。
② 見積～受注	幅広業務経験 ➡ 多面、コンシェルジュ的「期待を超える提案」を目指す。エコ・省エネ提案。
③ 施工準備	大規模工事手法を小規模工事で活用し、小規模工事のきめ細かさを大規模工事に取入。
④ 施工・緊急応動	親身・誠実の施工。緊急時は一丸で敏速に行動する意識を社員全員で共有。
⑤ 報告・保守	施工後の報告・説明をしっかりと行うことで信頼関係を築くようにしている。
顧客提供価値	① ライフライン 供給で小回りの利K対応。② 多業種の多面性を活かした提案や問題解決。

Ⅲ-2 内部環境(強み・弱み)

【自社の強み】

〔内面〕
①ベテラン技術者が多い。
②発電所・変電所工事・保守の特殊な技術がある。
③取扱える業務が多い。
④既存顧客が多分野・多方面に渡っている。
⑤経営者後継候補がいる。
〔環境面〕
①電力会社から直接受注業者(競争相手)が少ない。
②潜在顧客が無限。(全ての人・組織団体が顧客対象)
③団体所属、役職経験が多く、認知度が高い。
④県境の利。静岡・神奈川・山梨が「地元」となり得る。

【その理由・背景】

①中途採用社員を含め、従業員定着率が高い。
②明治期小山町に富士紡績立地、電力事業を展開、戦後東京電力に統合、東電の重要事業所を持つ町に当社が創業した。
③人との縁に積極的に応える意識・社風が常にあった。
④人・企業と交わり、生まれる縁を大切にしてきた。

【自社の弱み】(経営課題)

〔内面〕①若年層社員が少なく世代継続性が遅れている。
②社員育成の仕組みが確立していない。
③個人能力に頼る所が大、組織としての統制力が弱い。
④一貫した企業イメージやブランドアピールに欠ける。
⑤営業力・提案力が弱く、営業組織や仕組みがない。
⑥電力会社の発注形態や価格に大きく影響を受ける。
⑦専門業者に比べ劣る分野がある。
⑧多分野の技術者や機材が不足している。
⑨通年の受注安定性に欠ける。(受注量の波が大きい)
〔環境面〕①当社業務内容がイメージされ難い。
②都市部への勤務希望が多く希望地に選ばれにくい。

【その理由・背景】

①「志望者はいないだろう」という先入観があった。
②目前の施工に追われ、採用・教育の計画が後回しになり、人事労務・教育の改革が遅れていた。
③長年「頼まれたことを工事する」形であり、営業部門がなく、提案・発信があまり行われてこなかった。
④当社のイメージが見え難いことが分かってきた。
⑤電力会社のコストダウン方針が急激に強まっている。

Ⅳ. 外部環境(機会と脅威)

機 会	取組の優先順位
1. 地元小山町の政策で企業進出が進んでいき、当社の受注機会が増大する。	1
2. 全ての住宅、全ての企業、全ての施設が当社の業務対象になり得る。	2
3. 社会全体的に電気・設備技術者が不足する傾向で、今後当社の業務はより重要視される。	3
4. 電力会社工事で今後計画の工事量は多く、弊社施工体制強化次第で、受注可能量は多い。	4
5. 「住まいのおたすけ隊事業」で模範同業提携会社の経営ノウハウ・システム導入ができる。	5

脅 威	取組の優先順位
1. 社員構成が高年齢化してきているため、若年層社員が補充できないと事業展開が難しい。	1
2. 有効求人倍率が高く、採用が難しい時代にあり、新卒・中途採用共に人材を確保しにくい。	2
3. お客様の要請に応えられない可能性があり、信頼を失い、同業他社への発注移行となる。	3
4. 売上高ウェイトの高い電力会社工事のコストダウン強化で売上高・利益が減少している。	4

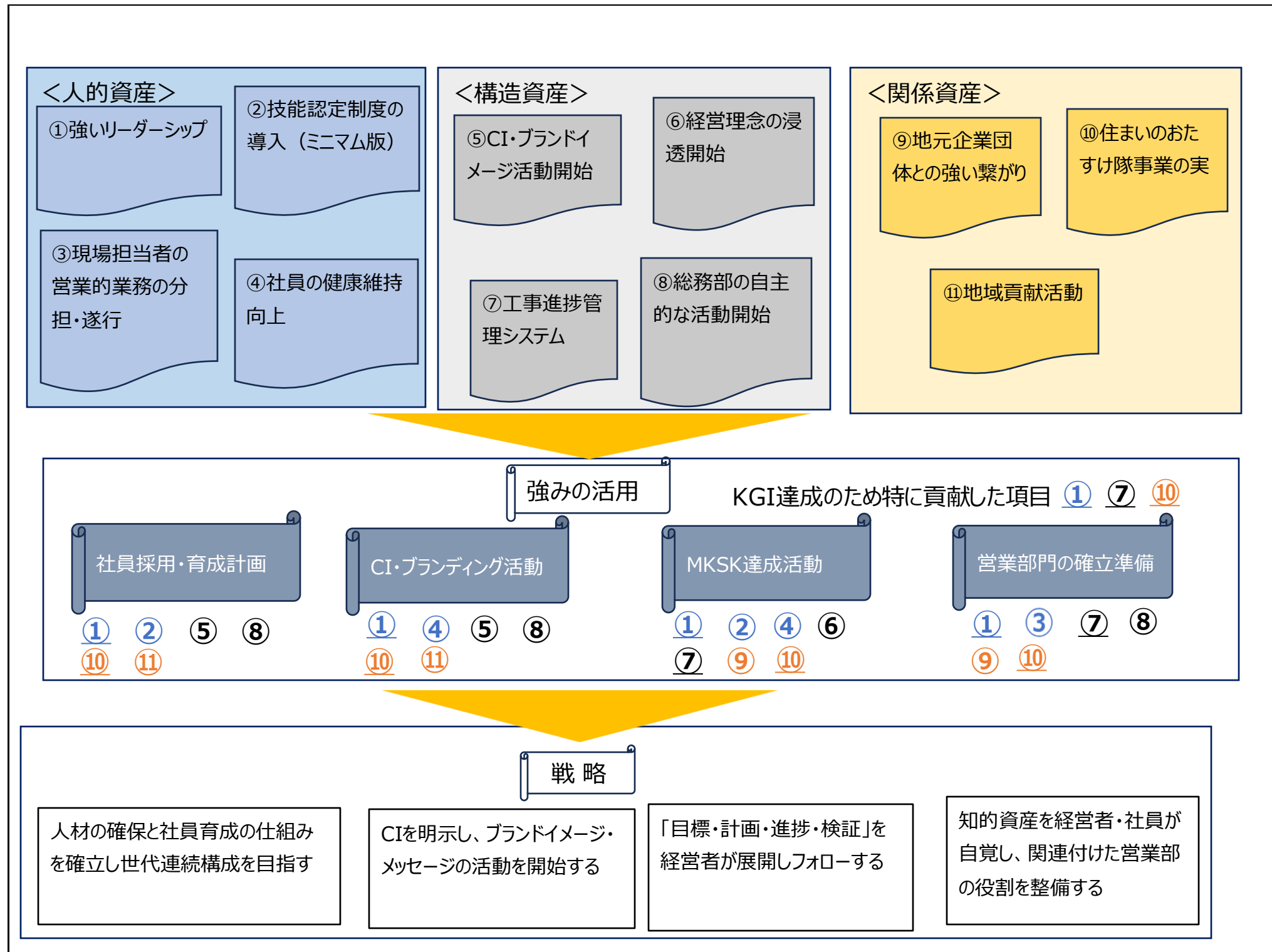
Ⅴ. 今後のビジョン(方針・戦略)

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	①	採用活動を強化し、世代連続構成を目指す。社員育成の仕組みを整える。
	②	当社らしさ(CI)の明示、ブランドイメージ・ブランドメッセージの発信。
	③	「目標・計画・進捗・検証」を経営者・社員全員で共有する。
	④	知的資産を経営者・社員が自覚、駆使し、関連付けた営業の仕組みをつくる。
今後のビジョンを実現するための取組	① 採用プロジェクトチームをつくり、採用活動を本格開始。現在強化中。 ② 5年計画で社員育成プログラムを構築。 ③ CI・ブランディングチームを専門家を交えてつくり、毎月定例会議で推進。 ④ 「MKSK(目標・計画・進捗・検証)共有」遂行。毎月定例会議で推進。 ⑤ 3年間で営業部門を構築し、「知的資産」を活かした営業活動を行う。 ⑥ 「期待を超える感動づくり」プロジェクト推進。お客様の信頼度を数値化。	

Ⅵ. 価値創造のストーリー

知的資産・KPI	【過去～現在のストーリー】 (2000～2018年)知的資産の活用状況		【現在～将来のストーリー】 (2019～2023年)知的資産の活用目標	
	人的資産 従業員が退職時に一緒に持ち出す資産	・専門技術・技能・個人保有資格(充足率100%)・信頼される人間性・個人対応力	人的資産	KPI: 計画達成率 1. 技術・技能の共有化推進。 ①社内技能認定制度。②手順書・標準書・説明書の作成・整備。
	構造資産 従業員退職時企業内に残留する資産	・会社の実績・歴史・社風 ・社内システム・蓄積データ ・経営の形・文化 ・経営者の本質・ブランド ・経営理念ビジョンの展開年1回	構造資産	KPI: 計画達成率 1. CI・ブランドイメージを内外に公表。①CIの言語化。②ブランドメッセージの明文化、デザイン化。2. 社内システムを全員が使い、複数で管理。①社内システムの運用に締り設定、複数の運用管理者を任命。②経営理念ビジョンの展開月1回
	関係資産 企業の対外的関係に付随した全ての資産	・地元団体・企業との関係 ・協会・団体での立場 ・金融機関との良好な関係 ・顧客との良好な関係 ・住まいのおたすけ隊(外部知識の吸収)	関係資産	KPI: 計画達成率 1. 地元団体等所属の後継・引継ぎ。 ①所属管理表・所属計画作成。②経営者所属の60%を引継ぎ。2. 対外的な繋がり①対外的繋がりデータをデータ化共有する。②「繋がり図」の作成・共有。③住まいのおたすけ隊(事業への活用)。
	その他 上記に属さないもの	・特殊試験機・計器・工具 ・事務所、倉庫が飽和	その他	1. 新社屋の準備を進める。 KPI新社屋の目標・計画・管理。
KGI	【現在】 ・社員数18人(工務12・総務3・役員3人) ・事務所・倉庫工夫利用してきたが飽和状態。 ・売上高420百万円、経常利益率0%～7%。		【将来】 ・社員数30人(工務22・総務3・営業2・役員3) ・事務所・倉庫・加工所ワストップの新社屋計画完成。 ・売上高700百万円、経常利益率5%堅持。	

WEEK2018の発表時点～現在に至る 知的資産（組織の強み）活用マップ



知的資産の活用によりWEEK2018時点の目標を達成した
24年度 売上高 700百万円、経常利益率4%～8%

目標未達成項目
社員数21人（目標30人）

キャッチフレーズ ライフラインの供給と、社会と暮らしの快適に貢献する。

I. 経営理念(企業ビジョン)

ライフラインの供給と活用に貢献し、産業の繁栄支援者となり、社会に安心と快適を届け、人々が望む暮らしを実現する。

II-1. 企業概要

・代表者 秋田 敬 ・所在地 小山町藤曲66-3 ・資本金2,300万円 ・従業員19人
・登録業種 特定建設業(電気)一般建設業(管・水) ・事業内容 発電所変電所工事・一般電気・給排水・浄化槽・空調・電話,TV等弱电・消防設備・冷蔵冷凍設備・厨房・家電販売など

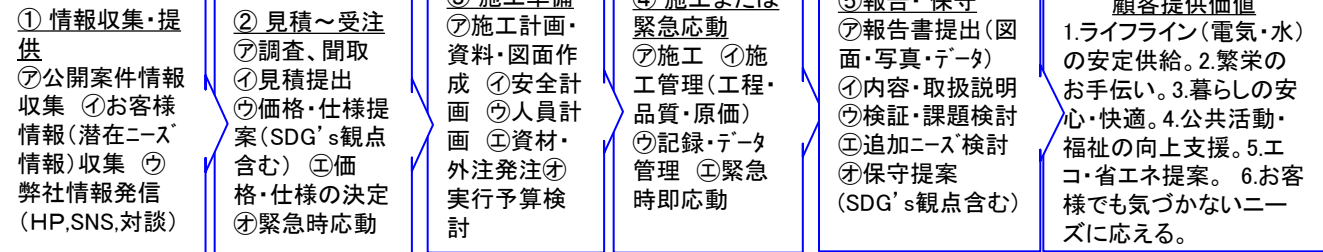
II-2沿革.

昭和27年 中外電気工業所 創業(秋田恒信)
昭和35年 東京電力 発電所変電所工事開始
昭和36年 会社設立
昭和48年 静岡県建設業許可(電気・管・水道施設等工事)
平成9年 代表取締役 秋田 敬 就任
平成29年 住まいのおたすけ隊事業開始

II-3. 受賞歴・認証・資格等

【受賞】小山町技能功労賞・電力会社緊急応動表彰
【資格】電気工事士・電気工事施工管理技士・管工事施工管理技士・土木工事施工管理技士・給水装置工事主任技術者・下水道排水設備工事責任技術者・浄化槽設備士・アナログデジタル工事担任者・消防設備士

III-1. 内部環境(業務の流れ)



業務の流れ	他社との差別化に繋がっている取組
①情報収集・提供	組織・団体・地域活動➡企業・団体・地域との繋がりが➡ニーズ発見。HP/FB/ブログ発信。
②見積～受注	幅広業務経験➡多面、コンシェルジュ的「期待を超える提案」を目指す。エコ・省エネ提案。
③施工準備	大規模工事手法を小規模工事で活用し、小規模工事のきめ細かさを大規模工事に取り入。
④施工・緊急応動	親身・誠実の施工。緊急時は一丸で迅速に応動する意識を社員全員で共有。
⑤報告・保守	施工後の報告・説明をしっかり行うことで信頼関係を築くようにしている。
顧客提供価値	①ライフライン供給で小回りの利く対応。②多業種の多面性を活かした提案や問題解決。

III-2 内部環境(強み・弱み)

【 自社の強み 】	【 自社の弱み 】(経営課題)
〔内面〕 ①ベテラン技術者が多い。 ②発電所・変電所工事・保守の特殊な技術がある。 ③取扱える業務が多い。 ④既存顧客が多分野・多方面に渡っている。 ⑤経営者後継候補がいる。 〔環境面〕 ⑥電力会社から直接受注業者(競争相手)が少ない。 ⑦潜在顧客が無限。(全ての人・組織団体が顧客対象) ⑧団体所属、役職経験が多く、認知度が高い。 ⑨県境の利。静岡・神奈川・山梨が「地元」となり得る。	〔内面〕 ①若年層社員が少なく世代継続性が遅れている。 ②社員育成の仕組みが不十分。 ③個人能力に頼る所が大きい。 ④一貫した企業イメージやブランドアピールに欠ける。 ⑤営業組織の仕組みがない。 ⑥電力会社の発注形態や価格に大きく影響を受ける。 ⑦多分野の技術者や機材が不足している。 ⑧通年の受注安定性に欠ける。(受注量の波が大きい) 〔環境面〕 ⑨当社業務内容がイメージされ難い。 ⑩都市部への勤務希望が多く希望地に選ばれにくい。
【 その理由・背景 】	【 その理由・背景 】
①中途採用社員を含め、従業員定着率が高い。 ②⑥⑨明治期小山町に富士紡績立地、電力事業を展開、戦後東京電力に統合、東電の重要事業所を持つ町に当社が創業した。 ③⑦⑧人との縁に積極的に応える意識・社風が常にあった。 ④⑧人・企業と交わり、生まれる縁を大切にしてきた。	①②「志望者はいないだろう」という先入観があった。 ②③目前の施工に追われ、採用・教育の計画が後回しになり、人事労務・教育の改革が遅れていた。 ④当社のイメージが見え難いことが分かってきた。 ⑤長年「頼まれたことを工事する」形であり、営業部門がなかった。 ⑥電力会社のコストダウン方針が急激に強まっている。

IV. 外部環境(機会と脅威)

機 会	取組の優先順位
1. 地元小山町の政策で企業進出が進んでいき、当社の受注機会が増大する。	1
2. 全ての住宅、全ての企業、全ての施設が当社の業務対象になり得る。	2
3. 社会全体的に電気・設備技術者が不足する傾向で、今後当社の業務はより重要視される。	3
4. 電力会社工事で今後計画の工事量は多く、弊社施工体制強化次第で、受注可能量は多い。	4
5. 「住まいのおたすけ隊事業」で模範同業提携会社の経営ノウハウ・システム導入ができる。	5

脅 威	取組の優先順位
1. 社員構成が高年齢化してきているため、若年層社員が補充できないと事業展開が難しい。	1
2. 有効求人倍率が高く、採用が難しい時代にあり、新卒・中途採用共に人材を確保しにくい。	2
3. お客様の要請に応えられない可能性があり、信頼を失い、同業他社への発注移行となる。	3
4. 売上高ウェイトの高い電力会社工事のコストダウン強化で売上高・利益が減少している。	4

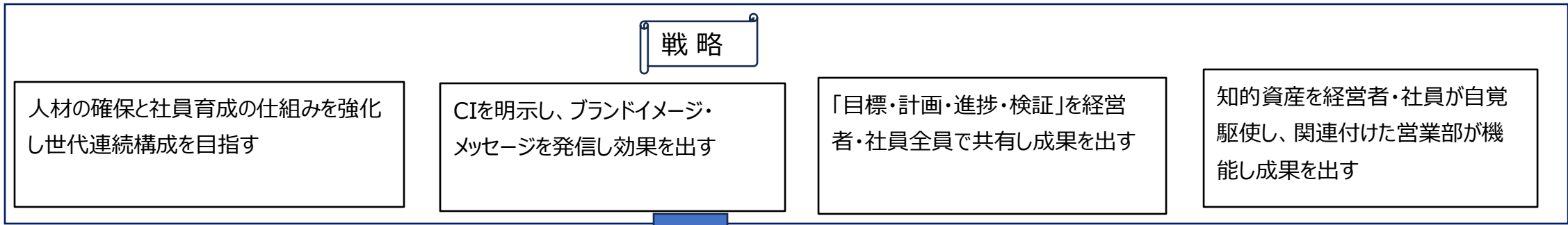
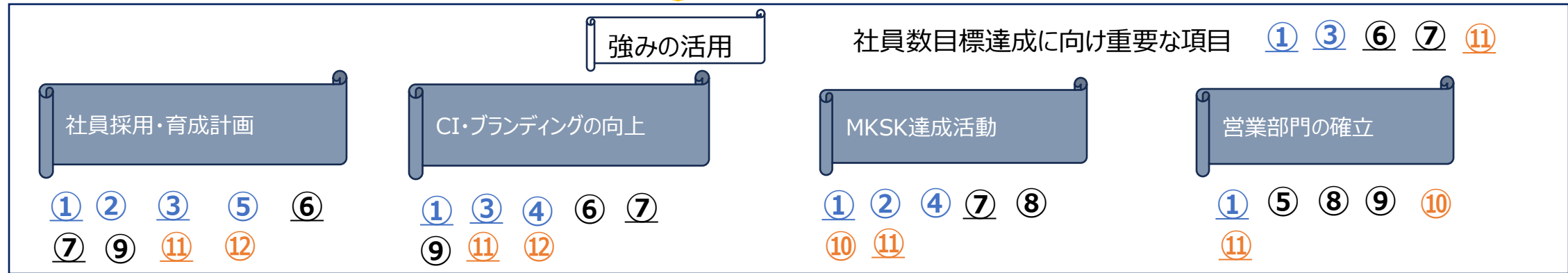
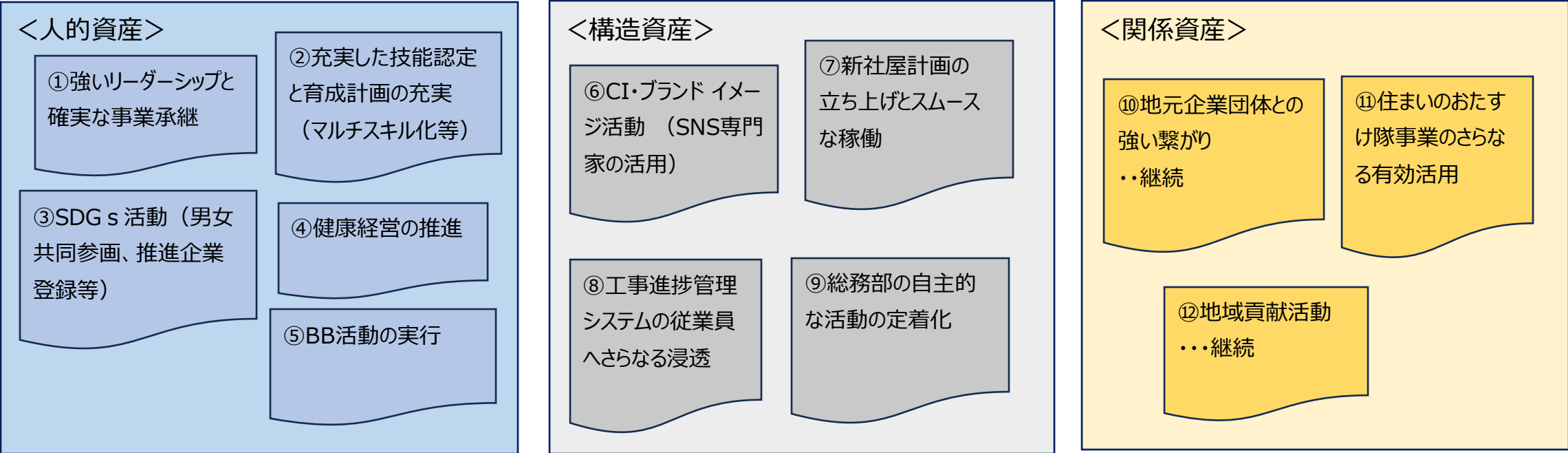
V. 今後のビジョン(方針・戦略)

外部環境と知的資産を踏まえた今後のビジョン	①	優秀な人材の確保と社員育成の仕組みをさらに強化し世代連続構成を目指す。
	②	当社らしさ(CI)を明示、ブランドイメージ・メッセージを発信し効果を出す。
	③	「目標・計画・進捗・検証」を経営者・社員全員で共有し成果を出す。
	④	知的資産を経営者・社員が自覚駆使し、関連付けた営業部が機能し成果を出す。
今後のビジョンを実現するための取組	①採用プロジェクトチームの本格開始と5年計画で社員育成プログラムを構築。 ②CI・ブランディングチームを専門家を交えてつくり、毎月定例会議で推進する。新社屋の建設に伴いCIの向上を図る。②SDG'sの活動の実践。 ②「期待を超える感動づくり」プロジェクト推進。お客様の信頼度を数値化。 ③「MKSK(目標・計画・進捗・検証)共有」遂行。毎月定例会議で推進。 ④3年間で営業部門を構築し、「知的資産」を活かした営業活動を行う。	

VI. 価値創造のストーリー

【過去～現在のストーリー】 (2019～2024年)知的資産の活用状況		【現在～将来のストーリー】 (2025～2030年)知的資産の活用目標	
知的資産・KPI	人的資産 従業員が退職時に一緒に持ち出す資産	人的資産	KPI：計画達成率 1、強いリーダーシップの確実な事業継承 2、技術・技能を複数社員で共有。(マルチスキル化) ①新人の採用計画の推進 ②資格取得のさらなる充実。 ③教育・研修計画強化。(キャリアパス制度) ③ブラザー・シスター制度の導入。④コウノトリカンパニー登録 ⑤営業部門の設立。 3、その他 ①SNSの活用定着。②SDG's企業登録の推進。 ③健康経営の推進
	構造資産 従業員退職時企業内に残留する資産	構造資産	KPI：計画達成率 1、CI・ブランドイメージを内外に公表(プロジェクトチーム) ①CIの言語化。②ブランドメッセージの明文化、デザイン化。 ③新社屋の立ち上げ。 ④SNS専門家の活用。 2、社内システムの定着。 ①社内システムの運用管理の定着。(従業員全員への浸透) ②知的資産経営計画書を活用した進捗管理の徹底 ③手順書・標準書・説明書の文書体系による管理。
	関係資産 企業の対外的関係に付随した全ての資産	関係資産	KPI：計画達成率 1、地元・業界団体等所属と強い繋がりが。 ①関係者管理表の作成。 ②同関係者との承継者との引継ぎ。 ③人や会社、組織との繋がりをデータで残す。 ④「繋がり図」の作成・整備・共有・継続 2、住まいのおたすけ隊事業の実行。 工事管理、原価管理、労務全般 3、地域貢献活動。(スタンブラリー等イベント)
	その他 上記に属さない	その他	KPI計画実施率 新社屋へのスムーズな移行。 1、確実な日程管理。 2、社外へのPR。
【現在】		【将来】	
KGI ・社員数21人(工務18・総務3・役員4人) ・飽和/非効率の事務所/倉庫を統合移転：設計中 ・売上高700百万円、経常利益率4%～8%。		・社員数30人(工務24・総務4・営業2・役員4) ・新社屋完成を活用した人財・発展・貢献計画立案と実践。 ・売上高1,000百万円、経常利益率7%堅持。	

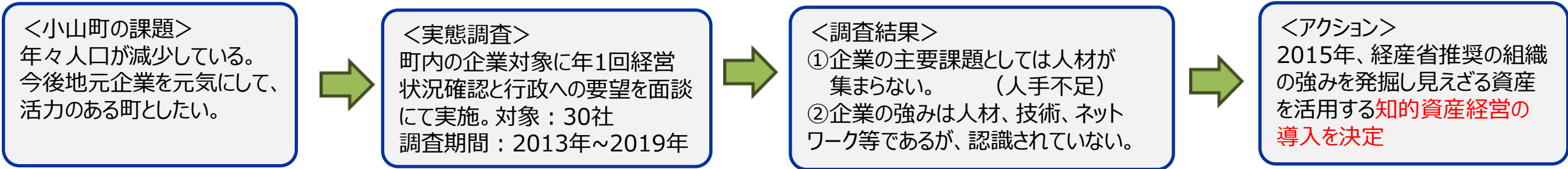
将来に向けた 知的資産（組織の強み）活用マップ



将来のKGIの目標達成

知的資産経営推進月間（WEEK 2 0 1 8）へ参加の経緯

小山町の活動の推移



小山町は全国に向け、小山町発信のイベントとして知的資産経営推進月間（WEEK 2 0 XX）へ参加を決定、町内企業を募集してWEEK201 6より開催した。

弊社は小山町の主旨に賛同し、WEEK 2 0 1 8に事例発表を行いました。

年	月	内容	事例発表会社 (小山町在住)	事業内容
2016	12	WEEK201 6 事例発表	1) A社	建具 & 家具製造
			2) B 社	食品用包材製造
2017	12	WEEK201 7 事例発表	1) C 社	医療用製品製造
			2) D 社	自動車用部品製造、各種実験
2019	1	WEEK201 8 事例発表	中外電気工業株式会社	発電変電所工事 他
2020	1	WEEK201 9 事例発表	E社	飲料（ボトル製品）製造

WEEK 2 0 1 8に参加した弊社は、今回小山町の声掛けを受け、その後の知的資産経営の実践状況を今回＜事業価値を高める経営レポート＞にまとめました。

知的資産経営について

知的資産とはバランスシートには直接表れません。

しかし企業にとって他社との競争力を生み出す、人材、技術、ノウハウ、創業より築きあげた企業風土、ネットワーク、顧客・従業員・その他ステークホルダーとの信頼関係といった、目に見えにくいですが重要な経営資源です。

特に中小企業にとっては、この資源こそが「事業を未来に繋げる」重要な資産となります。

当社は小山町主催、経産省後援の知的資産経営推進月間事業の＜WEEK 2 0 1 8＞に参加し事業価値を高める経営レポートにて事例発表を実施しました。

今回その後の知的資産経営の実践状況を振り返り、本報告書にまとめました。

小山町はこの取組を地元企業の振興策として継続して取り組んでおり、今後も率先して定期的に振り返りを実施し、確実に成果（KGI）に繋げて参ります。

知的資産経営報告書のお問い合わせ先

中外電気工業株式会社

〒410-1304 静岡県駿東郡小山町藤曲66-3

電話 0550-76-1311（代）

作成支援者

静岡県小山町行政アドバイザー

協力：特定非営利活動法人 日本経営士協会 知的資産経営研究会