

知的資産経営報告書

2026



株式会社 コウツ



目次

1. ごあいさつ	P 3
2. 経営哲学	P 4
3. 事業概要	P 5
4. 会社の沿革（ターニングポイント）	P 6
5. 業務内容（プロセス）	P 7
6. 現在価値ストーリー	P 8
7. 当社の強み	P 1 4
8. 将来の機会とリスク	P 1 9
9. 今後の事業展開	P 2 0
10. 将来価値ストーリー	P 2 1
11. アクションプラン	P 2 2
12. 会社概要	P 2 3
13. あとがき	P 2 4

1. ごあいさつ

当社は、周りの人に恵まれ家族、従業員、友人、お得意先の皆様に支えられて今ここに至っています。

そのことに感謝し、力をつけて、それに見合う会社にしていきたいと思います。

働く皆が秘めたる力を持っているので色々な仕事にトライして能力を開花できると信じています。

男性、女性、若い人、年配の人、サポートのいる人、皆が寄り添い助け合って目標に向かって進んでいく会社を目指していきたい。

しなやかにのびやかにワクワクする会社を！

幼いころ、祖母の「賢くしていきなさい。神様はいつもみてるよ」の言葉が晩年になって染み付いています。

経営がしんどい時、うまく行って少し浮かれ調子の時、決断の時、神様は見てくれています。

そのなかでやるべき事を感謝して前に進めていくことが私の日々邁進の方針です。



2026年 4月

株式会社コウヅ

代表取締役社長 山下 清隆



2. 経営哲学

経営理念

「粉が変える、世界が広がる。」

私たちは、粉体加工の無限の可能性を追求し、驚きと楽しさに満ちた価値を社会に提供します。多様な用途の開発を通じて人々の活躍の場を広げ、すべての人に必要とされる存在であり続けます。

ビジョン

「粉体加工のオンリーワン企業」を目指して

当社は粉体加工を通じて人々の生活を豊かにし、**地球環境の持続的な発展に寄与**していくことを目指しています。

このビジョンは上記の両者が同時に達成されることに意義があり、これまで培ってきた粉体加工のノウハウと用途開発力により、快適に過ごせる理想的な社会を目指していきます。

バリュー

良心に恥じない。感謝を忘れない。

株式会社コウツの代表である山下清隆は、これまで何度も人から助けられてきた経験を持ち、その思いを誰よりも大切にしています。

スローガン

- ・「誠実・感謝・思いやり」
"Honesty, Gratitude, and Kindness."
- ・「人に向き合い、人を想う。」
"People First, Always."
- ・「真心で、人と企業をつなぐ。」
"Connecting with Sincerity."

コア・バリュー

- 1. 誠実であること**
良心に恥じず、まっすぐに向き合う姿勢を大切にする。
- 2. 感謝を忘れないこと**
過去に受けた恩や助けを心に刻み、行動で返す姿勢を持ち続ける。
- 3. 思いやりをもつこと**
自分本位ではなく、常に相手の立場に立った行動を心がける。

1. Be Honest

We act with integrity and never go against our conscience.

2. Be Grateful

We never forget the support we've received and express our gratitude through our actions.

3. Be Considerate

We always try to understand others and act with compassion and empathy.

3. 事業概要

当社で取り扱う製品は、現在は自動車用タイヤの製造に必要な粉体ゴムの
 ※セットアップ（粉体の計量、配合、小分け、袋詰め）が主体となっています。
 これまでには、入浴剤、熱帯魚の底砂、化粧品材料等でも粉体のセットアップを
 行ってきた実績があります。このように色々な粉体のセットアップを経験してき
 たことで培ったノウハウ・技術力を強みとしています。


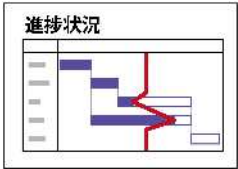

※セットアップとは粉体の計量・小分け・配合を行うことです。

製品名	事業概要
自動車用原料・ゴム粉体の セットアップ 	自動車用タイヤのトレッド部（道路の接地部分）における ゴムの強度や耐摩耗性、老化防止、加工性などを向上させる「（平均25種類の）配合剤」の計量、配合によるセット 製品の製造を行い、安定供給することでお客様からの信頼 を得ています。現在は、年間1600トンに及ぶ供給を行っ ています。
入浴剤用粉体のセットアッ プ（薬務局認可取得予定） 	入浴剤と一言にいても非常に多様で多くの製品が存在し ます。無機塩類系、生薬類系、酵素類系、有機酸類系、保 湿剤系などです。それらの目的は、温浴効果、疲労回復、 冷え・腰痛の緩和、美肌・保湿効果など様々です。このた め配合する粉体も多岐にわたります。粉体の特性を理解す ることで、セットアップを円滑に進めます。
熱帯魚の底砂のセットアッ プ 	熱帯魚の底砂にも様々な種類があり、飼育する熱帯魚の種 類や水草を育てるかどうかといった目的によって使い分け られ、底砂のろ過効果も期待されます。熱帯魚を飼育する 場合、多くの種類が弱酸性の軟水を好むため、ソイルや大 磯砂、セラミックサンド等が使われます。このような底砂 のセットアップも行います。
化粧品に使われる粉体の セットアップ 	化粧品にも様々な種類と用途の粉体が使われています。 体質顔料、着色顔料（有機・無機）、高分子粉体等です。 硬さ、吸油性、光の反射等、目的に応じて使い分けられ ています。当社が化粧品用粉体を扱った際には、異物混入防 止策や外装袋の見栄えの大切さを学びました。そこで培 った技術・ノウハウを他の製品でも生かしています。
海藻パックに使われる微粉 末のセットアップ 	主原料が天然成分の海藻の炭酸パックです。 0.5g微量配合の原料を10数種類計算・計量し、ミルミキ サーで微粉末に粉砕する等、微細な製品です。粉に適量 の水を加えるとゲル状になり数分で固まりますので、炭酸 パックの塗布後の時間経過との調整が肝となります。幾度 も調整し、メーカーのテストを受けながら製品化した実 績があります。

4. 会社の沿革（ターニングポイント）

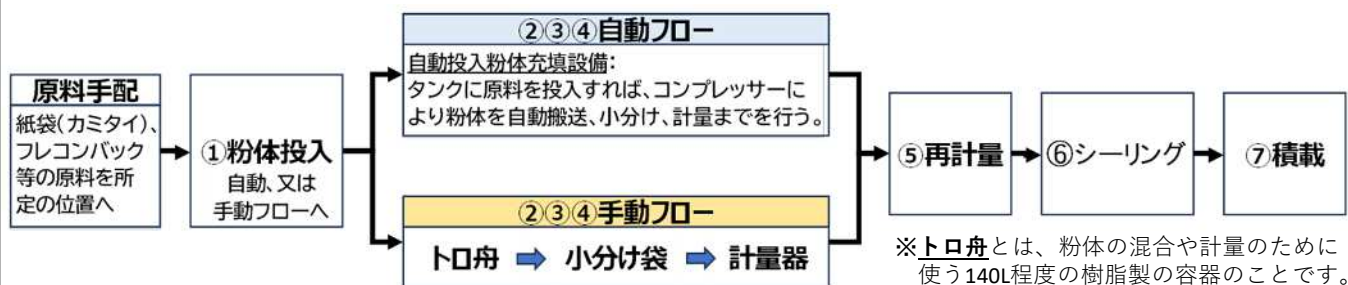
			ターニングポイント
	年	事象	生まれた価値
創業・ 新生期	2002年	元勤務先にて社内ベンチャーとして現代表がコウヅ商会を立ち上げる。 ・熱帯魚の底砂の小詰め ・魚焼きグリルに敷く石の小詰め、化粧箱に詰め梱包する。	この時は手探り状態で無我夢中でした。
	2005年	元勤務先にて学校の白線引き用石灰を受注し納入する際に、無理な搬入を要求されたことがある。嫌な思いになった。	人に対して平等に接する思いが染みつきました。理念のベースとなりました。
	2007年	尼崎市内で30坪の作業場を持つ ・各種雑貨の小分け ・篩い機による篩い、紙袋への計量、小分け、ミシン掛け	
	2009年	西宮市内に化粧品の作業場を開く ・エステ店向けのパック剤の製造、小詰めをする。 約20種類の天然成分を計量、混合をしアルミパックに入れる。 ・天然系入浴剤の仕事を依頼された。	異物を混入させない方法の指導を受けました。綺麗な見栄えの袋詰めを指導されました。 オープン→スハダコスメ
基盤形成期	2011年	大手タイヤメーカーA社より仕事を受ける ・月に2トン。小さな小分けの仕事。	飛躍のきっかけとなる商社との出会いがありました。
	2012年 (前半)	西宮市内のマンションの店舗スペースで化粧品の作業場を開設。（以前の所が狭くなったので移転した）	
	2012年 (後半)	年末に、商社がA社のゴム薬品の小分けをしてくれるところを探していた。正月に納品が必要であった。この要望を引き受けた。	商社の依頼に応えました。商社、A社との信頼関係が生まれました。
	2013年	1月 A社の仕事が増え、尼崎市作業場の前でのトラック荷下ろしが困難になり、元勤務先で作業場を借りる契約をする。 A社の仕事が忙しくなり西宮市内の化粧品等の作業場を閉鎖。	
成長・ 飛躍期	2022年	5/31 法人成り 8/中旬～西宮市山口町にて株式会社コウヅをスタート	
	2024年	9月 自動投入粉体充填設備を導入	

5. 業務内容（プロセス）

業務プロセス	業務概要	特徴 知的資産
<p>1</p> <p>受注活動</p> 	<p>お客様である商社よりメールにて定期的に注文が入ります。2ヶ月に1回タイヤ製造メーカーに商社と同行し、新製品のご紹介をいただきます。その他、既存製品に関する情報もご紹介いただきます。このような継続的な訪問も、お客様や製造メーカーとの信頼関係につながっています。</p>	<p>人的資産： 化学畑出身である社長の化学製品、取り扱いに対する豊富な知識・経験があります。</p> <p>関係資産： 長期にわたる品質対応等によりお客様である商社・製造メーカーと信頼関係を築いています。</p>
<p>2</p> <p>作業計画</p> 	<p>月次予定計画時に、納期3週間位の作業予定を立案します。従業員には金曜日に翌週の生産計画（原料在庫日、製品出荷日）を配布し、原料在庫時期も伝えています。原料在庫時期は、作業予定の2日前としています。朝の5分間朝礼にて全員出席で当日のやるべきことを確認しています。</p>	<p>組織資産： 作業計画では、遅れの出ないように何重もの防止策を行っています。仕組みすることで遅れが出ないようにしています。</p>
<p>3</p> <p>原料手配</p> 	<p>お客様の工場別に、在庫日、ロットNOを貼り付けブロック毎に保管します。受け入れ時に袋の破れ等を外観確認し作業予定に合わせて作業場の前に移動します。原料袋の上に他の粉体が乗らないように養生します。温度によって固まる原料は温度の低い場所に保管します。段積みはしません。</p>	<p>組織資産： 作業計画で材料在庫時期を決めて、お客様に連絡した後は、原料の種類によって定められた在庫～保管の方法に従います。</p>

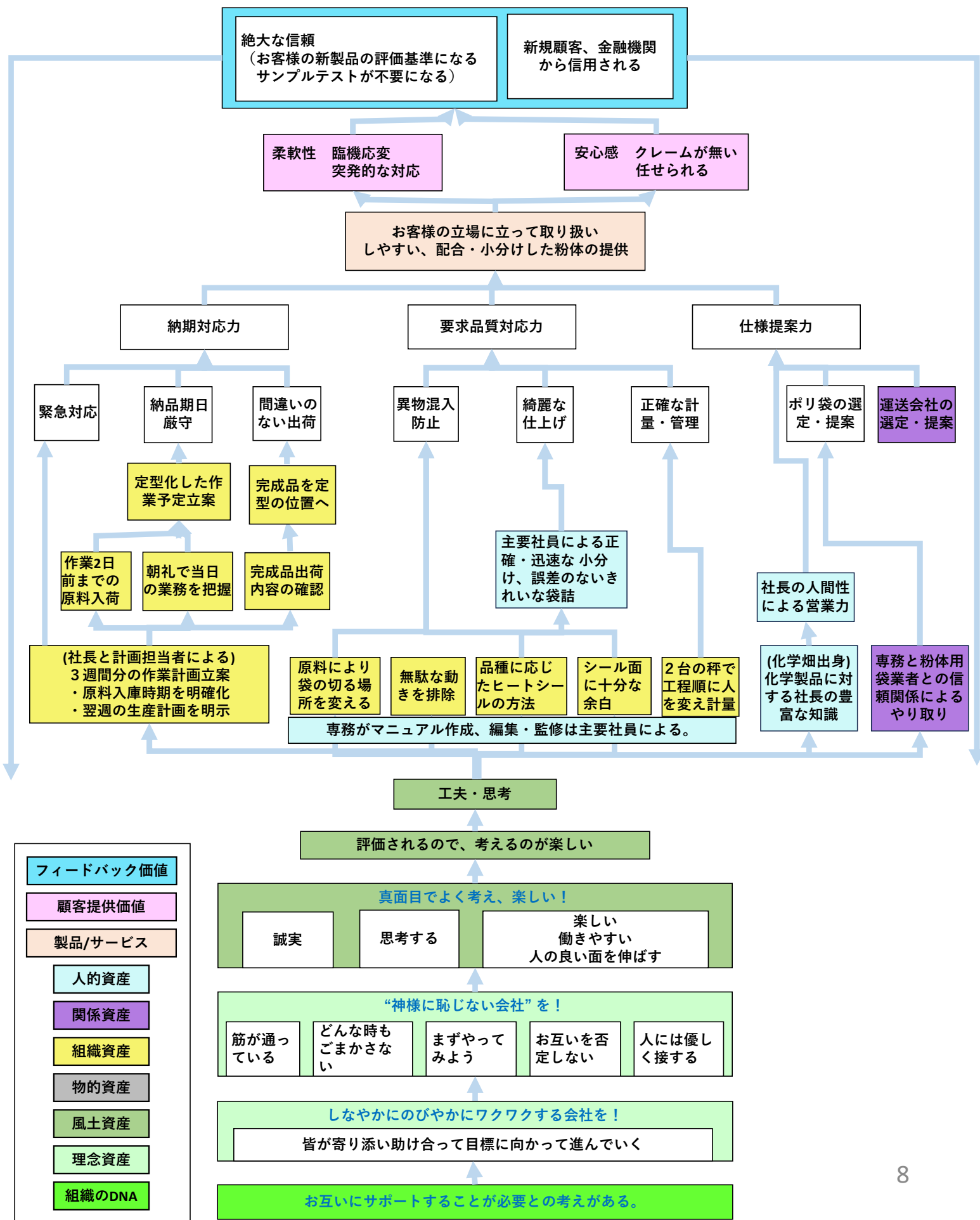
< 製造作業の流れ >

①粉体投入→②トロ舟/タンク→③小分け→④計量→⑤再計量→⑥シーリング→⑦積載



上図は、製造工程のフローを示しています。粉体投入後の工程は【自動フロー】と【手動フロー】に分かれています。【自動フロー】は、継続的に受注している粉体量の多い製品を主な対象としています。一方、多品種・少量の製品については【手動フロー】により、熟練作業者の高い技術力を活かし、仕様やニーズに応じた対応を行っています。いずれのフローにおいても、特殊な小分け袋への充填および計量を実施した後、再計量、シーリング、オーダー別の積載を経て出荷しています。

6. 現在価値ストーリー



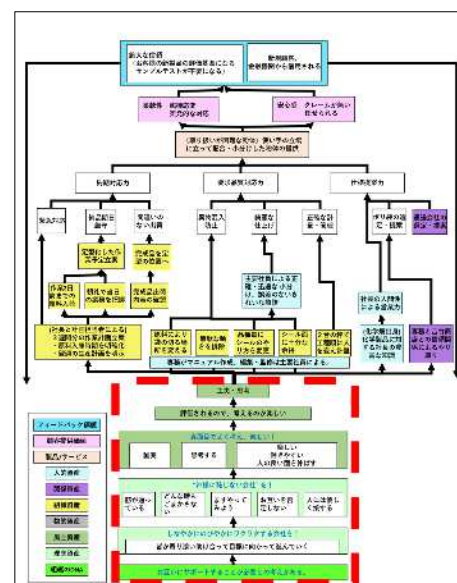
6. 現在価値ストーリー

(1) 経営理念

理念資産が生まれたエピソード

当社の**経営理念**は、当社を創業する以前より、代表の山下が経験してきた思いを言葉にまとめたものとして、あらわしています。単純な言葉ではなく、**経験、思い**が込められています。

例) ①白線引き用石灰納入時の出来事 (2005年頃)



白線用石灰の納品時、体育倉庫の近くに納品のトラックを止めることをゆるされず、100袋の石灰を足の悪い台車で納品することを言われました。また、別の学校では雨上がりのグラウンドで轍ができるので階段の上にトラックを止め10段以上の階段を20kgの石灰100袋を1袋ずつ抱え納品しました。その時に人の心に寄り添える仕事をしたいと思いました。

例) ②化粧品メーカーの依頼に対応しようとした時の出来事 (2006年頃)

化粧品メーカーよりの依頼でトルマリンを練りこんだセラミックボールを新しく岐阜の多治見で作ってもらうことになり、化粧品メーカーの大手セレクトショップに納品させてもらう話ができました。ところが、協力いただくはずの多治見のメーカーから製造が難しいと木で鼻を括ったような返事が返ってきました。結果的に、私が化粧品メーカーに強くお叱りを受けた時、私がメーカーになった時はできるだけ担当者の力になれるメーカーにろうと思いました。



上記は一例ですが、このような経験、思いの積み重ねを教訓として、人に接する際には、感謝を忘れない、思いやりをもつという理念が生まれてきました。

バリュー

良心に恥じない。感謝を忘れない。

コア・バリュー

1. 誠実であること
2. 感謝を忘れないこと
3. 思いやりをもつこと

6. 現在価値ストーリー

(2) 納期対応力のストーリー

当社がお客様から選ばれる理由の大きな一つとして、納期対応力があります。お客様が困っている時こそ、全社をあげて要求に応じる姿勢があり、それは以下のエピソードにも表れています。

このような小さなことを積み重ねていくことで、少しずつお客様の信頼が高まっていくと考えています。組織としてのチームワークの良さも欠かせません。

例) ①年末～年始にかけての緊急依頼への対応
(2012年12月頃)

お客様内で仕様の決まっていなかった新規案件があり、12月に入っても仕事の受け手が決まっていなかったようです。お客様の担当者が困惑された表情で相談に来られたのは、12月10日頃のことでした。当社は、新規案件に対して袋、段ボール等の梱包材の提案をし、仕様の確定に協力させていただきました。ようやく最終仕様が決定したのは12月20日頃であり、その後年末にかけて仕事を受けさせていただきました。

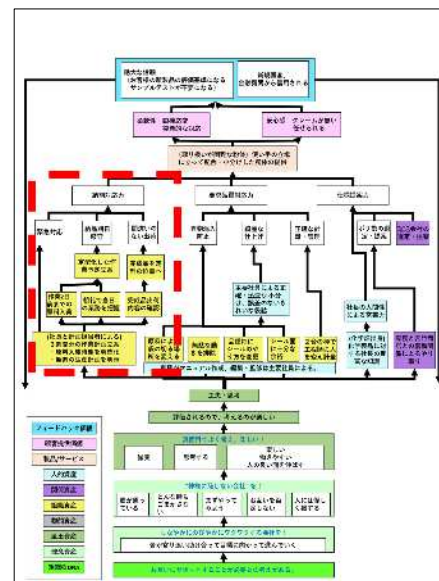
このような納期対応力のために、いくつかの仕組み化された取り組みを行っています。

中日程計画として、計画担当者が3週間分の作業計画を立案し、更新しています。作業の2日前を原料入荷日としており、作業当日の朝礼では、当日の業務を報告し、現場スタッフ一同で打合せ・共有します。

決められた納期に日程を合わすこと以外にも、完成品を予定通り出荷するための工夫を行っています。

具体的には、完成品を定型の位置へ持っていくことと、出荷日にはもう一度、出荷内容を確認することです。

違う品物を送ったのでは、いくら納期に間に合っても意味がありませんので、細心の注意により納期に間に合わすことのできる出荷を行っています。

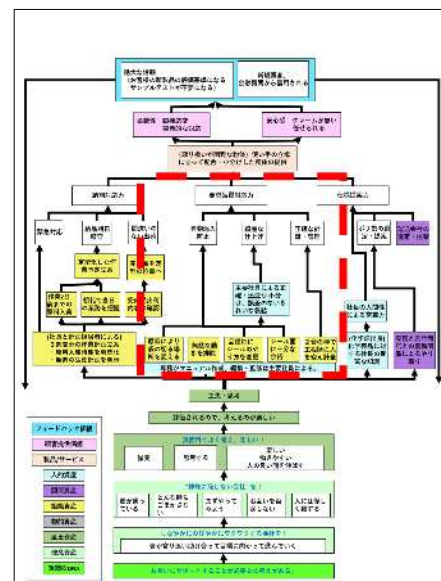


6. 現在価値ストーリー

(3) 要求品質対応力のストーリー

当社がお客様から選ばれる最大の理由は要求品質対応力であり、当社の特徴そのものと言えます。お客様は大企業メーカーであるため、当社以外にも多くの企業に同種の仕事を出されていますが、工場視察などにお越しの際には、製品のできばえ、綺麗な仕上げに驚かれます。

例) ①綺麗でなかったら商品に価値はないとわかったできごと (2008年頃)



当時は主に化粧品の粉原料を計量、配分、小分けする業務を請け負っていました。当時は正に化粧品GMPが採用される時期であり、肌に直接触れるものであるため医薬品と同様の厳しい検査基準がありました。そのような中でも、異物混入には特に気を配る必要がありました。外装袋の汚れ、キズには特に注意を受けました。

化粧品会社の方が、当社に仕事を依頼する際には、白衣着用と白衣に付着する髪の毛やほこりをローラー掛けで落とす指導をされています。その際に、現場で小分けした袋をシールするところを見られ、その綺麗さ、迅速さにお褒めの言葉をいただいています。このような技術力を持つ社員は、まさに人的資産であると言えます。



このような要求品質対応力の源泉は、中心社員の人的資産そのものとなりますが、それ以外の仕組みとも合わせて品質対応力を維持、向上させています。

粉体の入った原料の袋を切る際に僅かな切りゴミが入ることがあります。しかし、そのようなことが起こらないようにこれまでの長い経験から得たノウハウを当社の専務がマニュアル化し、その手順通り行い異物の混入を防止しています。中心社員の技術力はひと際抜きん出ていますので、その技術を他の社員も行えるように努力しています。粉体の小分けでは、異物混入防止等の品質保持に加えて、正確な計量も重要な要素となります。このため計量は2台の秤を使って、工程順に違う社員が量るような仕組みにしています。

このような取り組み、仕組みにより、当社の品質対応力は維持されています。

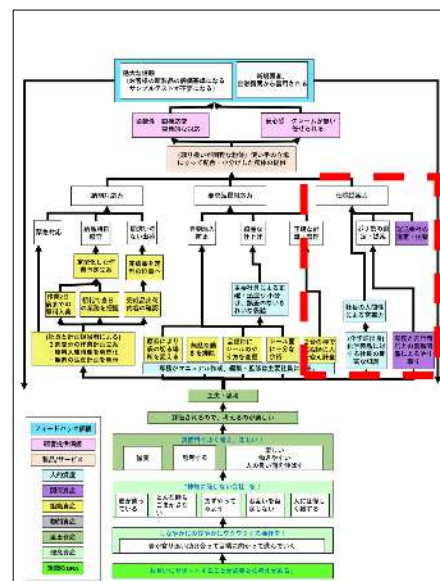
6. 現在価値ストーリー

(3) 仕様提案力のストーリー

当社がお客様から選ばれるもう一つの特徴として、仕様提案力があります。

当社の代表が化学畑出身であり、化学製品に対する知識に加えて、社員からも提案がしやすい風土になっていること、協力会社からも良い提案をいただける関係性（関係資産）を築いているためと考えています。

例) ①専務と協力会社との信頼関係によるポリ袋の選定～提案に対するお客様からの評価



協力会社から、多くの種類のサンプルの袋を送ってもらい、実際に小分けした原料をセットアップしてみて、どれが良いか決めていきます。サンプルに合うものがなければ、寸法を提示して新たに袋を製作してもらいます。実際に試してみて、少し寸法を変更して、また試すということを地道に繰り返します。この過程においても妥協することなく、フィットするポリ袋を選定することができるのは、協力会社との長年にわたる信頼関係があるからこそだと考えています。

結果として、A社からのクレーム等はなく、当社が袋を準備することを任せてくれていると考えています。

例) ②トラックの選定～提案に対するお客様からの評価

通常は、A社にて配送便を手配することになっていますので、A社の協力会社はA社に配送を委ねることが普通になっています。

当社の場合は、創業時よりお世話になっている運送会社があり、これまでも臨機応変に、急な運送に対応してくれています。

このように当社が困っているときに迅速に、小回りを利かせて対応いただけますので大変助かっています。

結果として、当社は、A社からの配送便を利用することなく、運送を当社で調達することが慣例となっています。

6. 現在価値ストーリー

(4) 顧客提供価値～フィードバック価値のストーリー

当社がお客様に提供している価値は、単に商品を提供しているということではありません。

そして、お客様からフィードバックされる価値も、当社にとって非常に大きなものになっています。こうしていただいた価値を次の営業循環でさらに高められるように日々、精進しています。

【お客様に提供している価値】

これは言い換えると、当社がお客様から選ばれ続けている理由ともいえます。そのような価値を提供できるのは、3つの「力」があるからと認識しています。すなわち、「納期対応力」、「要求品質対応力」、「仕様提案力」となります。単に粉体を小分けした原料を提供しているだけでは無いのです。どのような形でもいいから、粉体を小分けした原料を用意してほしいということであれば、当社には発注されません。

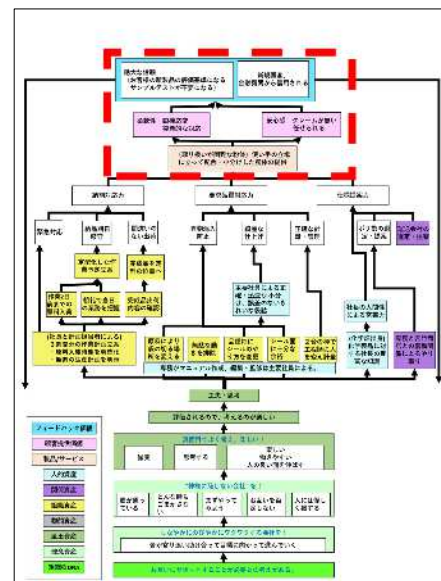
お客様には、当社の3つの力により、臨機応変で突発的な要求にも対応できる「柔軟性」と、作業品質の心配が無く任せられるという「安心感」という価値を感じていただけているのではないかと考えています。



【(この結果) お客様から頂いているフィードバック価値】

仕事をしてお金、売上金額をいただいているだけではありません。当社は、お客様である大手企業A社から絶大な信頼を得ています。これはお客様が新製品のサンプルを作られる際に、当社にそのテストを任せられ、評価基準としていただいていることでも理解できます。

このように絶大な信頼をいただいていることは、新規顧客や金融機関から信用される原動力になり、当社にとっての大きな価値と受け止めています。また、お客様は次々に新製品を出されますので、その対応を通じて、当社の「納期対応力」、「要求品質対応力」、「仕様対応力」を高めていけるように、仕組みや取り組みの見直しにつながっています。



7. 当社の強み

(1) 人的資産

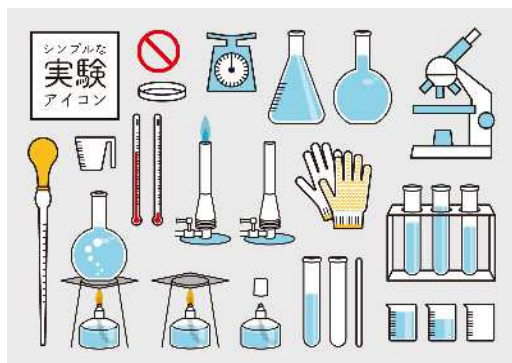
◎お客様が認めた人間性



代表取締役社長 山下 清隆

当社の創業者であり、代表取締役社長である山下清隆は、これまで何度も人から助けられてきた経験があります。本当に困った時に人から助けられたことを決して忘れることなく、いつも人への感謝を大切にしています。このような思いは、人柄にもあらわれ、お客様、社員、ご縁のある皆様に伝わっています。人に寄り添う経営を何よりも大切にしています。

◎化学畑の経験を活かした社長の知恵



有機化学、高分子化学など

また、社長は化学畑の出身であり、その知識を活かしながら経営をとおして様々な業界に携わっています。社長の知識・経験を活かしたこれらの知恵は、学術的な座学だけでは得られないものであるため、大学等の研究機関との連携や共同開発につながっています。現業においては、このような知識や知恵をお客様への提案に活かしています。

7. 当社の強み

(1) 人的資産

◎会社運営を支える専務の役割



創業時から社長と二人三脚で経営を支えてきた専務は、現場にも入っていたためどのようにすれば、品質が良くて効率的な作業ができるかを熟知しています。このため、現在、作業者が使用しているマニュアルは専務が作成しています。また、粉体の小分けに使用する「特殊な小分け袋」の選定において、協力会社との打合せを何度も行い、お客様ニーズに合うものを提案しています。

◎中心社員の技術力



粉体の小分けにおいて、お客様から評価されるのは、原材料である粉体を指示通り小分けし、異物・計量誤差等のない品質の高さにあります。高い技術力で作業を行う当社の中心社員は、定量的な品質レベルの高さはもちろんですが、見た目のきれいさ、無駄なく迅速に作業を進めることができます。工場視察に訪問されるお客様が、計測せずとも太鼓判を押すようなレベルとなっています。

7. 当社の強み

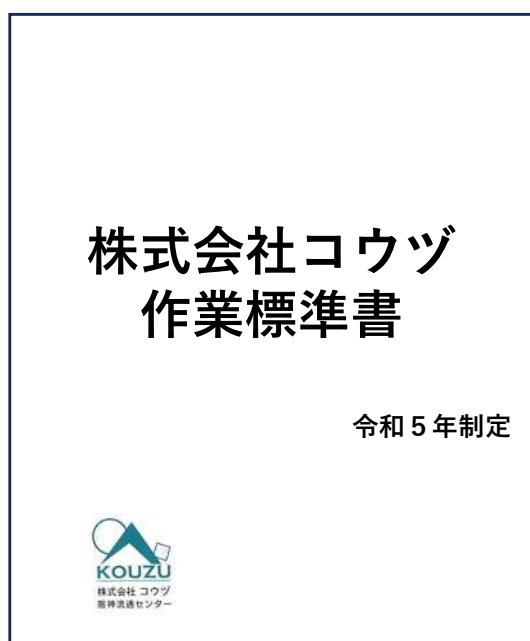
(2) 組織資産

◎ 3週間分の作業計画立案



社長と計画担当者により、毎週、3週間分の作業計画を立案します。この作業計画では、お客様納期に応じて、原料在庫時期と従業員の作業予定を明確にしています。原料は作業予定の少なくとも2日前には在庫します。従業員には金曜日に翌週の生産計画を提示し、朝の5分間朝礼でも当日に行うべきことを再確認しています。このように、3週間の中日程計画を修正しながら更新し、日程計画に確実に落とし込んでいますので、これまで納期遅延が発生したことはありません。

◎ 現場の経験から作り上げた作業標準書



当社が扱う粉体は多品種で、様々な量にも対応しています。その小分け作業は、人手によるものが中心になっています。作業は技術力の高い従業員が中心となりますが、スキルレベルの影響を受けずに品質を維持するため、作業標準書に基づいて作業を進めています。

当社の作業標準書は、経験に基づき作成したものであり、お客様からのニーズや作業状況の変化に合わせて改訂も重ねてきているため、実践的なものであり、人が中心の作業標準や機械・計器の使用方法など、全業務プロセスの指針となっています。

7. 当社の強み

(3) 関係資産

◎当社の関係資産

例) 業務を遂行する上で培ってきた関係資産

株式会社 Y 商店

(創業時よりポリエチレン袋を提供いただいている会社)

当社のオーダーにあわせて、大きさ、数量等に対応いただけます。当社の商品を納入する際に大切な商品の一部となる粉体を入れる袋を納期遅れなく、提供してもらっています。急な納期であっても複数の袋メーカーに問合せの上、対応していただいています。

S 商店 (元勤務先時代よりお世話になっている運送会社)

臨機応変に、急な運送にも対応していただける。自社で対応できない場合は、これまでに培われたネットワークを使って対応いただけます。これまでに、対応できないなどの理由で断られたことはありません。当社の業務内容や方針についてもよくご存じであるため、当社の立場にたって、当社が必要とすることは運送に関係のないよう情報も提供してくれます。完成品をパレットに積載する方法のアドバイスをはじめ、当社が大切にしている「誠実、感謝、思いやり」をもって最終商品を確実・適切に届けていただけます。

6. 当社の強み

(4) 風土資産

◎風土資産を感じる時

例) 社員が進んで職場改善に取り組むとき、提案するとき、そして、社員の喜びを全員で共有するときに、風土資産を感じます。

1. 会社のためになることは自由に提案・実現できる風土があります。

作業台、納品受付の窓口カウンター、手作りの集塵機などを自分たちが働きやすいように工夫して製作しています。このように作業者にとって働きやすくなる変更を会社も認めているので、作業場の改善が進んでいきます。

2. 体力的にも精神的にも気を張って行う仕事であるため、15時頃に休憩してもらうことが慣習となっています。

毎日15時になると、コーヒー、お菓子などを社員に提供しています。夏場は、アイスクャンディーなどを提供して、涼しんでももらうこともあります。

3. お互いのことを認めあい、考えている。

単身者の社員の誕生日を祝うことから始まり、現在は社員全員の誕生日に昼食後ケーキなどを一緒に食べるのが慣習となっています。

原料等の納品業者には、お菓子やコーヒーを渡すことで、ささやかながら感謝の気持ちをあらわしています。原料を運んでもらわないと仕事が始まらないので、できるだけ、気持ちを感謝にあらわすように心がけています。

8. 将来の機会とリスク

将来の機会とリスクについて、**●●●**3年後の変化を予測しました。

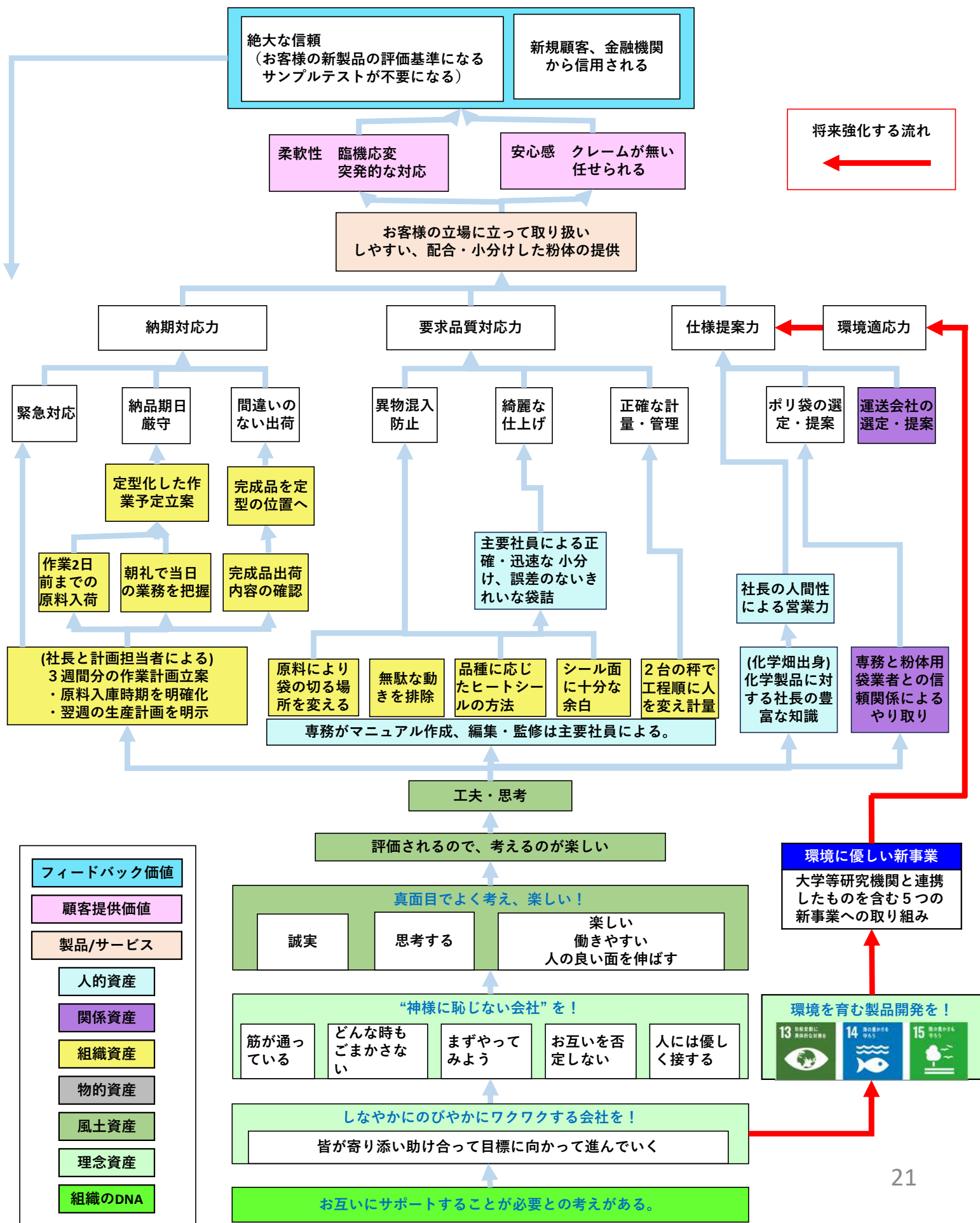
対象	3年後の変化予測	自社への影響度 プラスorマイナス
お客様(業種)	(社外秘)	マイナス、影響度(中)
		プラス、影響度(大)
		プラス、影響度(大)
		プラス、影響度(大)
市場	(社外秘)	プラス、影響度(大)
技術、商品 サービス	(社外秘)	プラス、影響度(中)
		プラス、影響度(中)
		プラス、影響度(小)
自社業界	大きな変化は見られない	—
仕入先 協力者	新たな協力先が必要になる	プラス、影響度(小)
日本、世界	温暖化を防止する必要性が高まる	プラス、影響度(大)
自社	次世代育成と次世代に残せる仕事をつくる	プラス、影響度(大)
その他の 変化		—

9. 今後の事業展開

将来の機会とリスクにもとづき以下の戦略を検討します。

戦略要素	戦略no	戦略の方向性	戦術、検討事項
既存顧客	1	<p>【既存顧客との関係性強化】 既存のお客様においては、今後さらなる新技術の用途開発や新製品開発が進展していくことが想定されます。こうした動きに的確に対応できるよう、当社では生産設備および社内体制を柔軟に整備してまいります。あわせて、対応の遅れを招くことのないよう、日頃からお客様との情報共有を徹底してまいります。</p>	<p>お客様との定期的な情報共有を定例業務として計画・実施します。日常的な情報共有を通じて、新たな技術用途の開発や新製品開発に関する情報をいち早く把握し、迅速に対応できる体制を構築してまいります。</p>
新規顧客	1	<p>【5つの新規事業を中心とした取り組み】 当社がこれまで培ってきた粉体に関する知識・ノウハウ・技術を核とし、大学等の研究機関との連携を含めた形で、5つの新規事業の創出および推進に注力してまいります。</p>	<p>粉体技術を活かした新規事業の創出に向け、用途分野の検討や顧客ニーズと研究機関の技術シーズの整理を進めます。あわせて、研究機関との連携体制や知的財産の管理方針を明確化し、社内外の推進体制を構築します。試作・評価による技術検証や市場性の確認を行い、KPIに基づく進捗管理と成果の共有を通じて事業化を図ります。</p>
	2		
	3		
	4		
	5		
事業承継	1	<p>【後継者候補の育成】 後継者候補と将来の円滑な事業承継を見据えた計画を策定し、段階的な育成および承継準備を進めてまいります。</p>	<p>後継者候補とともに、事業を引き継ぐための計画を丁寧に作ってまいります。将来の流れを見据えつつ、今やるべきことを一つずつ整理し、無理のない形で進めてまいります。また、少しずつ役割や決定の権限を引き渡していけるように、具体的で分かりやすい予定を立てます。その予定にそって着実に行動し、安心して事業を繋いでいけるよう取り組んでまいります。</p>

10. 将来価値ストーリー



11. アクションプラン

「今後の事業展開」であげた戦略を以下の戦術に落とし込みます。

戦略要素	戦略no	戦略	アクションプラン（戦術）		
			推進担当	いつまでに	どのように進める
既存顧客	1	【既存顧客との関係性強化】 お客様との状況情報共有を定例業務として計画、定着化する。 新技術対応のための生産設備検討。	山下 清隆 宮武 亮太	2026年12月まで	定例業務として、お客様への訪問・情報交換の計画立案～進捗～定着化を図る。 (月に1～2回訪問)
				2027年12月まで	①当社で使ってない粉体・粉砕用産業機械の取り扱いに対する知識の習得、社員教育 ②融資の検討・実施
新規顧客	1	【新規A事業】	山下 清隆 山下 ゆかり 宮武 亮太	2026年6月までに	①新素材や充填機の取り扱いに対する知識、社員教育 ②融資の検討・実施
	2	【新規B事業】	山下 清隆 山下 ゆかり	2027年12月まで	連携会社との共同研究の推進
	3	【新規C事業】	山下 清隆	2026年秋頃より	原料メーカーとの調整
	4	【新規D事業】	宮武 亮太 宮武 理沙	3～5年後の稼働	産学連携等による共同研究、特許の取得準備
	5	【官公庁の公募への入札開始】	山下 清隆 宮武 亮太	2026年4月以降	公募のリストアップ、選定、応募開始
事業承継	1	【後継者候補の育成】	山下 清隆 山下 ゆかり 宮武 理沙 宮武 亮太	(計画策定)	あるべき事業承継の形・レベルを明確にした上で、具体的なスケジュール目標を作成し、定期的に確認・評価しながら進めていく。

12. 会社概要

項目	内容
会社名	株式会社 コウヅ
代表者	代表取締役社長 山下 清隆
所在地	〒651-1431 兵庫県西宮市山口町阪神流通センター1丁目44番地
設立	2022年5月31日
資本金	300万円
事業内容	産業用各種粉体のセットアップ事業 *セットアップとは、粉体の計量・小分け・配合を行うことです ・各種原料の仕入れ・販売 ・自動車用原料・ゴム粉体のセットアップ ・化粧品に使われる粉体のセットアップ ・熱帯魚の底砂のセットアップ ・入浴剤用粉体のセットアップ(薬務局認可取得予定) など
従業員数	9名
主な取引先	大手タイヤメーカー
主要銀行	尼崎信用金庫 苦楽園支店
連絡先	TEL : 078-595-7234 Email : kouzu@wonder.ocn.ne.jp
会社URL	https://kouzu-corp.jp

13. あとがき

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年）10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

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付帯する事業見込みなどは、全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、本報告書に記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

有限会社 Kouzu
メンバー 山下 清隆、山下 ゆかり、宮武 理沙

4. 作成支援

中小企業診断士 藤原 正幸

5. 問い合わせ先

〒651-1431 兵庫県西宮市山口町阪神流通センター 1丁目44
TEL 078-595-7234 FAX 078-595-7235
Mail: kouzu@wonder.ocn.ne.jp
Wedサイト：<https://kouzu-corp.jp/>

6. 発行

2026年4月

株式会社 コウツ

