

2026年

# 知的資産経営報告書

環境とエネルギーで、安心して暮らせる社会へ。



**CaPLANT**

# 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（エネルギー事業）	10
6.	業務フロー（各種プラントの維持管理・試運転・施工管理事業）	11
7.	現在価値創造ストーリー	12
8.	人的資産	13
9.	組織資産	14
10.	関係資産	17
11.	経営環境	18
12.	将来ビジョン	19
13.	将来価値創造ストーリー	20
14.	会社概要	21
15.	あしがき	22

## ■環境とエネルギーで、安心して暮らせる社会へ。。

当社は、環境とエネルギーを軸に、プラント分野における試運転・運転管理業務、そして非常用発電機事業を大きな柱として事業を展開してまいりました。私たちの使命は、技術を通じて、人々が安心して社会生活を送れる環境を支えることにあります。

プラントの安定稼働を支える技術。万が一の停電時にも社会機能を止めない非常用発電機。これらは決して目立つ存在ではありませんが、社会の安心を根底から支える重要な役割を担っています。

創業以来、山あり谷ありの歩みの中で、事業転換や危機を経験してきました。そのたびに私たちを支えたのは、現場で磨き続けた技術力と、最後までやり切る責任感でした。社会にとって本当に必要とされる存在であり続けるために、技術を磨き、人を育て、組織としての力を高めてきました。

環境とエネルギーを取り巻く社会環境は大きく変化しています。限りある資源を効率的に活用し、持続可能な社会を実現することは、これからの企業に課せられた責任です。

当社は、再生可能エネルギーの活用やエネルギー利用効率の向上にも取り組みながら、安心と安全を提供してまいります。

## ■知的資産経営報告書の作成にあたって

本報告書は、当社がこれまで積み上げてきた技術・人材・関係性といった知的資産を整理し、将来の方向性を明確にすることを目的として作成しました。

部署を越えて対話を重ねる中で、「なぜ売れているのか」「自社の強みは何か」を言語化し、当たり前と思っていた価値に改めて気づく機会となりました。他部署の理解や理念の共有を通じて、自ら考え行動できる組織づくりにつなげていきます。

株式会社シーエープラント

代表取締役社長 伊地知 祐吉



## ■ 経営理念

私たちは、環境・エネルギー分野に携わることにより、  
人々が安心して社会生活を送れる環境づくりに貢献します。  
また、社員の物心両面の幸せを目指します。

私たちは、限りある資源の効率的な活用と再生可能エネルギーの普及を推進し、持続可能な未来の実現を目指しています。私たちが提供する製品や技術サービスは、すべて「人々の安心・安全な暮らし」を支えるためのものです。

また、社会に質の高い価値を提供し続けるためには、まず社員自身が豊かであることが不可欠であると考えています。自然との共生を大切にしながら、お客様のパートナーとして信頼にお応えし、より良い社会環境を次世代へ引き継いでいくこと。それが、私たちの使命です。

## ■ 環境方針

私たちは、「エネルギーに関わるあらゆる製品とサービス」を事業領域とし、GENERAC・TEDOM社製品を主体とした発電機事業をはじめ、各種プラントへの派遣・試運転事業、ビルメンテナンス事業、バイオガス・太陽光発電などの再生可能エネルギー事業、これらの企業活動を通じ、環境マネジメントシステムを構築し、環境汚染の予防、持続可能な社会の形成、環境保護に継続的に取り組みます。

## ■ 品質方針

私たちは、「エネルギーに関わるあらゆる製品とサービス」を事業領域とし、GENERAC・TEDOM社製品を主体とした発電機事業を通じ、品質マネジメントシステムを構築し、お客様が求める品質、価格、納期を提供し、顧客満足向上を図ります。



# 事業概要

シーエープラントは、「捨てるものを活かし（資源循環）、当たり前の日常を守る（インフラ維持）」という独自の視点で、地球環境と地域社会の双方に貢献しています。世界基準の製品力と、地域に根差したきめ細やかな技術サービスを融合させた、事業モデルを確立しています。

## 再生可能エネルギー事業



バイオガス発電と高効率なガスコージェネレーションシステムを軸に、持続可能な資源循環型ソリューションを展開しています。家畜排泄物や食品廃棄物からバイオガスを生成して発電し、副産物の肥料を地域農業へ還元するサイクルを構築。発電時の熱を空調等に再利用する高効率システムにより、エネルギー損失を最小化し、環境負荷低減とコスト削減を両立します。

世界的なリーディングメーカーであるTEDOM社やECPOWER社と提携し、多種多様なニーズに最適なシステムを提供します。

## BCP対策エネルギー事業



災害時の停電から企業活動や人命を守る、BCP（事業継続計画）に特化した非常用発電ソリューションを展開しています。燃料劣化の心配が少なく、黒煙も出さないクリーンなガス式発電機を採用し、停電発生から約5秒での自動稼働を実現。北米シェアNo.1のGENERAC社と提携し、家庭用から大規模施設まで対応する国内最多の機種を取り揃えています。自動セルフチェック機能と万全のメンテナンス体制により、非常時における確実な電力供給をサポートします。

## 食品事業



「畑の見えないフードロスをなくす」を掲げ、自社ブランド「洛結（らくゆう）」を通じて持続可能な食のサイクルを推進しています。生産者と消費者を結ぶ「オール京都」の素材にこだわった商品展開により、地域農業の活性化と環境負荷低減に貢献しています。京都産の規格外野菜を農家から直接買い取り、無添加のジャムやスープ、プリンへと加工し、安心・安全な商品としてお届けしています。これらの取り組みが評価され、日本野菜ソムリエ協会主催「第16回調味料選手権2025」にて《総合1位&パンのおとも部門 最優秀賞》を受賞しました。

## プラント事業



創業時より培ってきた豊富な実績と経験を活かし、環境・エネルギープラントの試運転から運転・保守維持管理までをトータルにサポートしています。

機械、電気、制御などの幅広い知識を持つ技術者が、安全かつ効率的なプラントの立ち上げ（試運転）を遂行。また、計画的な点検や設備の修繕・改善提案を通じて、安定稼働と設備の長寿命化を実現します。突発的なトラブルにもスピード感と機動力を持って対応し、徹底した安全管理活動（KY活動、5S等）のもと、プラント運営の最適化と地域社会への貢献を両立しています。

## ビルメンテナンス



オフィスビルや公共施設、学校などの快適性と安全性を維持するため、専門知識を備えたスタッフによる高品質な設備管理サービスを提供しています。

電気・給排水・空調・消防設備など、建物のインフラを法令基準に基づき厳格に保守点検。24時間365日の常駐管理体制により、トラブルへの迅速な対応と設備の長寿命化を実現します。専門技術を用いた定期的な設備清掃や修繕工事までを柔軟にカバーし、建物を利用する方々へ衛生的で安心な環境を提供し続けています。

# 沿革

創業前～2002年頃  
母体確立期

2003年頃～2016年頃  
迷走・挑戦期

2017年頃～現在  
変革成長期

シーエープラントの沿革は大きく3段階に分けることができます。

第一段階は、プラント分野における現場対応力と実績を積み上げ、事業の土台を築いた「母体確立期」。第二段階は、多様な事業に挑戦する中で試行錯誤を重ね、将来につながる経験と課題を得た「迷走・挑戦期」。第三段階は、事業の選択と集中を進め、仕組みと組織基盤を整えることで、安定した成長軌道に乗せた「変革成長期」です。以下にそれぞれの段階について概要を示します。

## 母体確立期

(創業前～2002年頃)



創業者の谷吉廣は、アンティーク販売やビルメンテナンス業を通じて事業経験を積む中で、技術者派遣事業を開始しました。その後、ダイオキシン規制強化を背景にプラント分野の将来性を見据え、プラント現場での対応力を軸とした事業展開を進めていきます。

1997年以降、試運転や運転管理業務の実績を積み重ね、2000年にはプラント部門が独立し株式会社シーエープラントを設立。プラントメーカーとの直接取引関係を構築し、試運転・運転管理といった現場業務を強みとする事業基盤を確立しました。この時培った経験と実績が、後の事業拡大を支える土台となります。

## 停滞・挑戦期

(2003年頃～2016年頃)



事業規模の拡大とともに、発電機事業、設備工事やメンテナンス、太陽光、民泊、観光ポータルなど多角的な事業展開に挑戦しましたが、管理体制の未整備や事業分散により経営は不安定になりました。赤字事業の拡大や人材流出、過重労働など物心両面で厳しい局面を経験した時期です。

一方で、この時期には国内外のプラント現場での維持管理業務や、GENERAC非常用発電機との出会いなど、後の変革・成長につながる重要な経験と知見が蓄積されました。現在の中心メンバーたちは困難な状況下でも諦めることなく現場対応を続け、技術力と粘り強さを培ったことが、その後の事業転換の原動力となりました。

## 変革成長期

(2017年頃～現在)



発電機事業を軸に事業の選択と集中を進め、メンテナンス体制や代理店網の整備、マニュアル化による業務の仕組み化を推進しました。自然災害の増加を背景に、防災・BCPニーズを捉え、発電機事業が成長軌道に乗ります。

創業者谷が逝去し、その意思を引き継いだ経営陣を中心に、経営理念を実現すべく人事体制や教育体制、コンプライアンス対応を強化。ISO14001・ISO9001の取得など組織基盤を整備しました。こうして発電機事業、プラント事業を中心に安定した収益基盤を構築し、現場力と仕組みを融合させ、持続的成長を実現する企業へと変革を遂げていきました。

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産		
母体確立期	創業前	<b>株式会社キャメルを設立</b> 好奇心旺盛な創業者、谷 吉廣（前社長）は、世界一周旅行中にアンティークに魅了され、帰国後に京都市中京区エバラビルにて、アンティーク販売を主とした株式会社キャメルを立ち上げる。自身の経験を活かし、ビルメンテナンス業も同時に展開していた。	<b>人的資産</b> 好奇心とチャレンジ精神旺盛な谷前社長		
	1990年 (平成2年)	<b>技術者の人材派遣業を開始</b> 谷の人脈を通じて、技術者の人材派遣業を始めるようになり、アンティークと人材派遣という二本柱の経営がスタートした。このころ、岩田（現専務）や2014年に発電機取り扱いきっかけとなる水野氏も学生アルバイトとして勤めていた。			
	1997年 (平成9年)	<b>将来性を見据えプラント部を設立</b> ダイオキシンの規制の強化により、プラント業界でダイオキシン排出抑制に関わる人材ニーズが高まる中、将来性を見据えてプラント部をつくり、現場対応を重ねながら実績と経験を積んでいった。遠藤（現専務）が入社。	<b>組織資産</b> プラント現場の経験・実績		
	1999年 (平成11年)	11月遠藤（現専務）が入社。			
	母体確立期	2000年 (平成12年)	<b>プラント部門が独立し、株式会社シーエープラントを設立</b> キャメルからプラント部門が独立し、京都市下京区高辻ビルにて、株式会社シーエープラントを設立。同時期、ダイオキシン類対策特別措置法が2000年1月15日に施行される。	<b>組織資産</b> プラントの試運転業務・運転管理業務の経験・実績	
			<b>プラントメーカーからの直接受注関係を構築</b> プラントメーカーと直接取引のある他社を経由した案件受注を開始し、現場対応の良さから実績を積み、信頼される存在としての土台を築いていく。 谷前社長は他社を経由した取引に限界を感じていた中、プラントメーカーである荏原から直接取引の打診を受け独自営業を進めていくことを宣言したが、競合他社からの圧力により一時期仕事がなくなるという事態が発生した。谷は社員10名に対し「2年間だけ我慢して、それでもだめなら事業をたたむ」と約束し、覚悟をもって事業継続に取り組んだ。熱意のある営業活動が身を結び下期にはこれまでの試運転業務・運転管理業務の経験が認められ、同じくプラントメーカーであるプランテックの仕事で直接受注することができた。		
		2001年 (平成13年)	<b>プラント事業が安定成長フェーズへ</b> プランテックの直接受注をきっかけに高付加価値サービスの提供が広がり、事業が本格的に安定成長フェーズに入った。安定した1部上場会社との取引を広げるとい方針のもと、タクマ、荏原の受注を次々と獲得し、プラントの試運転業務・運転管理業務が軌道にのり、さらに実績を積み上げていく。谷川、村井が入社。村井はのちに退社するが、他社で経験を積み2020年に再就職することになる。		<b>組織資産</b> プラント事業に対するお客様からの信頼
		2002年 (平成14年)	<b>プラント事業の取引先が増加</b> 社員数が40名を超える規模となった中、管理としては本社管理として谷と事務員の2名体制、他の役員が現場対応しながら社員の管理を行う体制でした。ダイオキシン類対策特別処置法の対処がほぼ終了した中、試運転業務における案件数が減少することより、社員の業務確保として試運転経験者をアピールし、プラント維持管理業務への営業展開を図り、試運転のような売上はないが安定した売上事業として強化していく方向となった。維持管理事業において地元採用も積極的に行い社員数が増加していった。荏原環境サービス・関西サービス（現在のカナデビア環境サービス）との取引が開始。		

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
母体確立期	2004年 (平成16年)	<b>中国天津でのプラント維持管理業務を受託</b> 遠藤（現常務）が1年間天津へ出張し、現地でのプラント維持管理業務を担った。	
	2006年 (平成18年)	<b>経営管理体制が大幅に変更される</b> 岩田（現専務）が現場から管理職に移行。谷より管理を一任される。背景にはキャメルの経営が悪化し、谷はキャメルの経営立て直しに尽力する必要があった。当時、谷・池上・山下の役員体制であった。その後、岩田、佐藤（誠）、佐藤（秀）が加わり、6人体制へと移行する。谷吉廣（前社長）の同級生が行っていたビルメンテナンス会社を吸収し事業を始める。	<b>組織資産</b> プラントの試運転業務・運転管理業務の経験・実績
	2007年 (平成19年)	<b>派遣業から請負業が主体となる</b> 2月宮崎が入社。当時はプラントの維持管理と試運転がメインであった。派遣業法が改正され、派遣から請負業務が主体となっていく。	<b>組織資産</b> プラント事業で培われた経営基盤
	2010年 (平成22年)	<b>プラント工事部の設立</b> 南区に倉庫兼工場を開設。プラント工事部を立ち上げて、プラント工事から維持管理まで受注できるようになることで、プラントメーカーから仕事を受けるのではなく、プラントメーカーに仕事を発注する側になることを目指す。しかし、日本では工事の規制が厳しく、中国で合併会社を設立してノウハウを得ようとする。	
	2011年 (平成23年)	<b>経営体制が刷新</b> 同時期谷社長は会長となり、池上社長が就任。経営判断が進まなくなり、池上社長は解任され、谷会長が社長に戻る。	
	2011年 (平成23年)	<b>多数の赤字事業を抱え、経営状況が悪化</b> 設備工事、ビルメンテナンスの事業を強化。地下鉄のメンテナンス業務の請負なども行うほか、一部上場企業が多数本社を構える東京に営業所を開設して営業体制を整える。赤字の事業を多数抱える中で派遣業法の改正の影響もあって売上、利益ともに減少していく。激務のため、遠藤常務の肺に穴があくほどの苦勞もあった。	<b>組織資産</b> 困難な状況でも諦めずに切り抜けてきた沿革
	2013年 (平成25年)	<b>太陽光発電事業を開始</b> 1月伊地知（現社長）が入社。制御盤の制御回路の開発や制御設計をしており、制御回路設計の募集をみて面接を受けたが、希望は聞き入れられず工事部へ配属。同時期、太陽光発電の事業を開始するも利益率は低く、3年後には自然消滅する。	<b>組織資産</b> 人が次々に辞めていき、集まらなかった時期
	2014年 (平成26年)	<b>GENERAC非常用発電機の販売・設置を開始</b> 10月中江入社。京都市右京区梅津尻溝町（現事務所）へ本社移転。工事部を撤退し、みなし残業の導入や経営難により賞与も支給されず、職場の雰囲気が悪化。現場を中心に大量に退職が発生し、40名ほどが退職。毎週送別会を開催するほどだった。出たり入ったりを繰り返し、社員数は120人（本社10名）ほどとなっていた。そのような中、1990年に岩田専務とともにアルバイトとして働いていた水野氏が半年ほど在籍。それを機に発電機の取り扱いを始め、アメリカGENERAC社の日本総代理店として、GENERAC非常用発電機の販売・設置を開始する。	<b>人的資産</b> GENERACのライセンスを保有する常駐エンジニア <b>関係資産</b> GENERAC日本総代理店としての関係性
	2015年 (平成27年)	<b>赤字事業の整理</b> 赤字事業の整理を開始。金融機関から事業再生支援を勧められたが、独自でコンサルを受け入れ、社長は資金繰りに奔走する。そんな中発電機事業が徐々に成長し、エネルギー事業部でGENERAC 1台目の販売に至る。	
	2016年 (平成28年)	4月熊本地震が発生	

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
停滞・挑戦期	2017年 (平成29年)	<b>発電機事業の体制構築と飛び込み営業</b> 発電機事業には業界内で後発として参入し、実績の少なさから不利な立場にあった。顧客からは品質や性能、アフターサービスに対する厳しい要求を受ける中で、メンテナンス体制の確立に取り組んだ。同時に、販売網の構築を目指してDMの送付や飛び込み営業を行ったが、門前払いされることも多かった。その後、エンドユーザーからの反応をきっかけに、LPガス販売会社を中心とした代理店を対象とした営業へと方針を転換し、販路の拡大を図った。	<b>人的資産</b> 知識と提案力がある営業人材
		<b>ガスコージェネレーションシステムの日本国内販売を開始</b> 他社でTEDOM事業に携わっていた五十嵐氏が入社し、チェコのTEDOM社と提携。高エネルギー効率と環境負荷低減に優れたガスコージェネレーションシステムの日本国内での販売を開始した。その後、五十嵐氏は半年で退職し、事業としてはTEDOMの取り扱いだけが残った。岡田氏が一度退職するが、のちに営業として再び入社することとなった。この時期、経営革新計画の承認も受けた。	<b>人的資産</b> 海外輸入の知識が豊富な調達人材
		<b>民泊事業の立ち上げ</b> 民泊事業を開始し、「CAハウス」として2年間運営した。	
	2018年 (平成30年)	<b>宮古島での停電をきっかけにGENERAC2台目を販売</b> 宮古島で火力発電所の発電設備の不具合を原因とした停電が発生。GENERACを導入していた施設だけが停電を免れ、電灯が点いていた。この様子を目にしたお客様がGENERACの性能に信頼を寄せ、2台目の導入が決定。その年は計20台を販売するに至った。	<b>関係資産</b> 全国に販売網を持つ代理店各社  <b>組織資産</b> トラブル時に迅速に対応してくれる協力会社
		<b>TEDOM 1号機を販売</b> ヤンマーとの値下げ競争を経て、TEDOM 1号機が道の駅むつざわへ導入されることとなった。中江の紹介により住友が入社。  6月大阪北部地震、9月北海道胆振東部地震が発生	
		<b>京都エコスタイル認定（京都スマートプロダクト認定）を取得</b> 「ピークカット用デマンド制御装置」は、非常用発電機を活用して電力のピークを自動的に抑えることで、契約電力を下げ電気料金を削減する装置。環境負荷の低減にもつながる技術として、京都エコスタイル認定（京都スマートプロダクト認定）を取得する。	
	2019年 (平成31年)	<b>TEDOM 2号機を販売</b> 西明石にTEDOM 2号機を導入。これまでのTEDOM 1号機・2号機の販売は、いずれも谷氏と五十嵐氏の人脈によって実現したものであった。その後、営業資料や販路体制などを一から見直し、ドキュメント整備や販売体制の再構築に着手。こうした取り組みを経て、8年後の2025年には3代目のTEDOMが販売されるに至った。  民泊事業を終了	<b>組織資産</b> トラブル発生時の一次対応マニュアル
		<b>発電機事業が成長軌道にのる</b> 発電機事業では、代理店の開拓を進める戦略が功を奏し、次第に協力的なパートナーが増えていった。当時の業界はデンヨーの一強で、他社は参入や撤退を繰り返す状況にあった。そうした中で、当初は十分なメンテナンス体制が整っておらず、試行錯誤を重ねながら少しずつ仕組みを構築していった。メンテナンスができる業者がほとんど存在しない中で、自社がその対応を可能にした点が高く評価され、事業は徐々に成長軌道に乗る。やがて収益も安定し、他の事業に取り組む余裕も生まれるようになった。	

	年代	出来事の詳細や背景	知的資産
停滞・挑戦期	2020年 (令和2年)	<b>観光ポータル事業の立ち上げ</b> 事業企画部の中江が谷に直談判し、観光ポータル事業を立ち上げた。当時は国を挙げて観光客誘致が進められており、その追い風を受けてのスタートとなった。しかし、その後のコロナ禍により観光客が激減し、事業は一時とん挫する。それでも、コロナ収束後に観光需要が回復すると、サイトへのアクセス数も再び伸び始めた。	<b>組織資産</b> 入荷から納品まで確立された業務フロー
		「電力供給システム、電源切替方法、及びデマンド制御装置」で特許取得	<b>組織資産</b> マニュアル化された提案の仕組み
		<b>発電機事業のメンテナンス体制が強化</b> エネルギー事業部営業課・OM課に村井が再入社し、発電機のメンテナンス体制が強化された。背景には自然災害の頻発があり、停電対策用の電力を自社で確保してBCP（事業継続計画）の積極的な推進につなげようとする企業側の取り組みが増える中、メンテナンス体制が評価され、1年で100台の発電機を販売するに至った。	<b>組織資産</b> 発電機事業で培われた経営基盤
変革成長期	2022年 (令和4年)	<b>野菜事業の立ち上げ</b> 野菜事業がスタートし、規格外の京野菜を加工・販売する新たな取り組みを開始した。京都府南丹市で栽培された野菜を、規格にかかわらずすべて農家から直接買い付け、特殊なスチーム加工を施して全国に販売した。しかし、蒸し野菜そのものは売れにくいことが判明し、スープなどへの加工を想定したレシピづくりに取り組むようになった。	<b>組織資産</b> 新たな事業を模索し続けた創業者の意思
		<b>創業者が逝去し、新しい経営体制がスタート</b> 谷が急逝し、伊地知・岩田・遠藤の3人で今後の体制について話し合いを行った。その結果、わずか1時間ほどで伊地知が社長、岩田が専務、遠藤が常務という現行の体制が決定し、新たなスタートを切ることとなった。	<b>組織資産</b> 全社的な人事に特化した組織体制
		<b>ISO14001の認証取得へ挑戦</b> ISO14001の認証取得に向けた取り組みを開始し、環境対応への体制整備が進んだ。環境・エネルギー分野に取り組む企業としてのブランドイメージが確立していくこととなった。コンサルとして関わっていた天野氏の紹介で王が入社した。	<b>組織資産</b> 蓄積されたプラントメーカーの技術応用力
	2023年 (令和5年)	荏原がプラント事業の取引先として復活し、再び取引が始まった。	
		1月令和6年能登半島地震が発災	
		<b>環境マネジメントシステム（EMS）ISO 14001:2015・JIS Q 14001:2015 を取得</b> 株式会社エアピュアと共同で、東南アジア一円においてガス発電機、バイオマス、省エネルギーなど脱炭素に関連する事業を展開するため、タイに現地法人「THAI C.A.P CO., LTD.（タイシーエーピー株式会社）」を設立した。7月には井上（現工務部部長）が入社。メンテナンス体制がさらに強化され、国内での発電機の販売台数は168台に上った。	<b>組織資産</b> 保守対応を10年間続けた実績  <b>組織資産</b> 社員同士の交流を深める福利厚生
	2024年 (令和6年)	<b>小型ガスコージェネレーションシステムの日本国内販売を開始</b> デンマーク ECPOWER社と提携 小型ガスコージェネレーションシステムの日本国内販売を開始	<b>組織資産</b> 人材のフォローとバックアップ体制
2025年 (令和7年)	<b>品質マネジメントの向上に取り組み、ISO9001を取得した。</b>	<b>組織資産</b> 部署ごとに最適化された教育システム	
	Veulien社にTEDOM第3号を販売。TEDOM 1号機・2号機の販売は、いずれも谷氏と五十嵐氏の人脈によって実現したものであった。その後、営業資料や販路体制などを一から見直し、ドキュメント整備や販売体制の再構築に着手。こうした取り組みを経て、8年後、3台目のTEDOMが販売されるに至った。	<b>組織資産</b> ブランド価値を高める広報	
		荏原環境プラントとの取引が再開（試運転業務）、川崎グリーンテック（維持管理業務）、等過去に取引があった会社様、新規の会社様等取引間口が拡大してきた。	

# 業務フロー（エネルギー事業）

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント、知的資産の活用

## プロモーション

1



（営業部）知名度向上と信用を築くプロモーション活動

会社の知名度向上やブランディングを目的として、Web広告、新聞広告、FM大阪などの各種媒体、および展示会など、**積極的なPR活動と情報発信**を行っています。展示会ではブースデザインを社内で精査して注目度を高め、他の事業基盤も含めた信用を醸成しています。

## 営業活動

2



（営業部）知識と提案力で製品の魅力を伝えます

販売店サポートを主体に、GENERAC等の商材をPRしつつ、お客様ニーズのヒアリングを実施します。**先代社長時代より積み重ねてきた販売ルート**を活かし、製品の魅力を販売店へ伝達します。製品知識と提案力で、**製品の設置がお客様や地域の安心・安全につながる**ことを促しつつ、エンドユーザーの正確な仕様決定を支援します。

## 調達

3



（工務部）仕様に基づく手配の正確性が求められます

製品の発注、入荷検品、棚卸を行います。**営業と工務の正確な情報共有**により、前工程で決定した正確な仕様に基づき確実に手配します。納期を短縮するため、海外の調達先や船会社からの連絡に迅速に対応する必要があり、**専門的な在庫部品や品質知識を持つ人材**の存在が欠かせません。

## カスタマイズ・出荷検査

4



（工務部）特殊仕様への対応と技術力により品質を確保します  
寒冷地仕様のヒーター装着や消防法規格への適合など、顧客ごとの特殊なカスタマイズを実施した上で、外観検査、清掃、梱包を行います。海外で研修を受けた**ライセンス保有の技術者を始めとする高い技術力をもつエンジニア**により、適切な整備・点検を行っています。

## 納品・設置

5



（工務部）確実な引き渡しと設置試験を実施します

設置場所への設置後、竣工検査、試運転を実施します。取扱い・エラー復旧などの説明を実施し、完成図書などを渡します。案件名、納品先、機種などの詳細について間違いがないかどうかを重点的に確認するため、**実績を積み重ねたチェックリストやマニュアル**を活用するほか、できる限り**実負荷による試験**を実施することで、確実な引き渡しを追求しています。

## アフターサービス

6



（工務部）現場力を生かした早急な対応を行います

納品後は、年1回の点検のほか、必要に応じたフルメンテナンスを実施しています。保守対応はお客様からの評価に直結するため、早急な対応が重要です。**遠隔監視や現場力を生かしたお客様最優先の現場判断と対応**が当社の信頼感につながっています。また、トラブル対応時には豊富なデータを基に原因追及を実施し、早期回復を実現しています。

# 業務フロー（各種プラントの維持管理・試運転・施工管理事業）

STEP

業務プロセス

作業の内容やこだわりのポイント、知的資産の活用

1

## 提案・依頼



（技術部）組織的な情報共有で最適な提案を行います  
専務・常務が現場での対話を積み重ねて構築した主要取引先に対し、定期訪問やフォローアップを軸に、現場の詳細な事前情報を活用した提案を行います。新聞や入札情報、口コミなど多角的なルートから収集した案件情報を基に、各企業ごとに整理し、組織全体で共有しています。また、人材確保を目的として、B.LEAGUE所属のプロバスケットボールチーム京都ハンナリーズのプラチナパートナー契約を締結するなど知名度向上を図っています。

2

## 募集・選定



（人事部）柔軟な採用手法と確かな適正評価による人材確保  
地元採用の1部、全国出張対応の2部と区分し、勤務形態だけでなく、福利厚生充実や手厚い資格取得サポートを提示して多角的な採用活動を展開しています。専任担当によるWeb面接を中心とした選考体制を整え、技術適正のほか、コミュニケーション能力や協調性、向上心を確認します。対面とネットワークによる採用活動を通じ、現場で共に働ける最適な人材を見極めます。

3

## 採用・研修・教育



（技術部）厳格な教育プログラムによる現場即戦力の育成  
現場見学や三者面談による適正確認後、各部署での独自の教育を実施します。雇入れ・安全教育に加え、ダイオキシンや低圧電気、酸欠講習などの専門知識から交通安全まで、基礎教育を網羅し理解度チェックを行います。最新の法改正に準拠し更新し続けるオリジナルマニュアルを準備しています。仕組み化された厳格な教育を提供することで、「質の高い教育を受けた人材」というお客様からの厚い信頼を獲得しています。

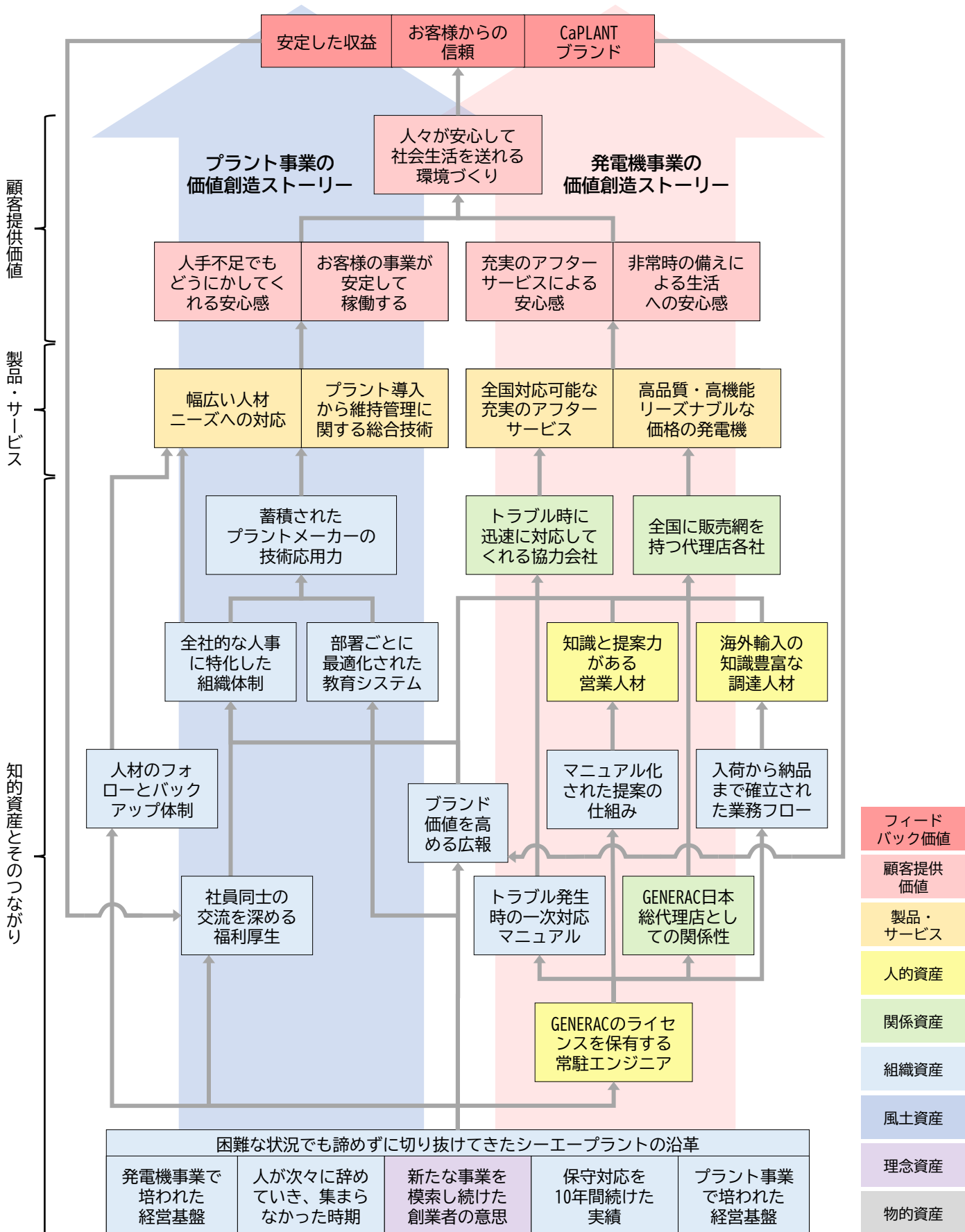
4

## 管理・フォローアップ



（技術部）対話を重視し、定着と成長を支えます  
力量評価のため、3ヶ月に1回の定期面談を実施しています。長期的なキャリア形成を促すため、将来を見据えた対話を重視しています。現場の人員不足は客先のプラント稼働に直結するため、現場へ足を運び、課員や客先との「聞く姿勢」を大切にされたコミュニケーションを徹底することで、不測の事態を防ぐための体制維持を重視しています。シーエープラントの一員としての意識を醸成し、年1回の代表者会議では全社情報を共有するなど組織の一体感を高めています。

# 現在価値創造ストーリー



## ・知識と提案力がある営業人材（エネルギー事業）



営業担当者は、国産製品に劣らない品質と性能を有し、114機種にも及ぶGENERAC製発電機に精通しており、設置環境や使用目的、非常時の運用条件などを丁寧に整理したうえで、お客様仕様に応じたカスタマイズを含めた提案が可能です。

提案プロセスはマニュアル化されており、ヒアリング項目や検討手順を社内でも共有することで、安定した提案品質を確保しています。また、技術部門や全国の代理店各社と連携した提案体制により、実現性の高い計画を提示し、発電機事業における信頼の獲得と継続的な受注につなげています。

## ・海外輸入の知識が豊富な調達人材（エネルギー事業）



海外輸入に関する知識と実務経験を有する調達人材の存在が、発電機事業の安定供給を支えています。海外メーカーとの取引において、発注から輸送、通関、国内引き渡しまでの一連の流れを把握し、調達計画を組み立てることで、安定した調達体制を構築します。また、メーカーや船会社との調整を通じて輸送条件やスケジュールを最適化し、納期短縮にも取り組んでいます。

発電機本体や周辺機器、在庫部品に関する知識を有しているため、海外製品特有の仕様や注意点を社内にも共有し、営業・技術部門との連携を円滑にし、提案段階から納品までのリスク低減に寄与しています。

## ・海外メーカーのライセンスを保有する常駐エンジニア（エネルギー事業）



海外メーカーのトレーニングを受け、ライセンスを持つ常駐エンジニアが、当社の発電機事業を技術面から支えています。メーカーによる専門的な研修を通じて、製品構造や制御仕様、設置・試運転、点検・メンテナンスに関する知識と技術を習得しており、その知見をもとに技術対応の基盤を構築します。

また、提案内容を標準化したマニュアル化された提案の仕組みや、入荷から納品までを見据えた業務フロー、トラブル発生時の一次対応マニュアルを整えることで、迅速かつ的確な初動対応が可能です。10年以上の保守対応を通じて蓄積した技術知識を土台とした仕組みの整備が、発電機事業における品質の安定と信頼につながっています。

## ・マニュアル化された提案の仕組み（エネルギー事業）



お客様へのヒアリング項目や検討手順、提案内容の整理方法を体系的に整理し、マニュアルに落とし込むことで、営業担当者が共通の視点で提案できる仕組みを整備しています。マニュアルを使用することで、発電機の仕様や設置環境、使用目的、非常時の運用条件などを整理することで、正確な仕様確認が可能となっています。

また、製品の特長や性能、活用シーンを分かりやすく整理し、販売店に対しても製品の魅力を的確に伝えています。導入効果や運用面の情報を整理し、ユーザーが設備投資を判断するための材料を提供し、提案から受注までのプロセスを円滑にしています。

## ・入荷から納品まで確立された業務フロー（エネルギー事業）



営業部によるお客様への営業活動を起点に、工務部が調達、塩害仕様塗装、寒冷地仕様などのカスタマイズ、試運転、納品設置、アフターサービスまでを担う、一連の業務フローを確立しています。各工程の役割と連携内容を明確にすることで、発電機の導入から運用開始後までを社内で一貫して対応できる体制を整えています。

また、営業段階で整理された仕様や条件が工務部へ確実に引き継がれる仕組みとなっており、調達や現場対応がスムーズに進むことで、全体の進行管理や品質確保につながっています。このような部門横断の業務フローが、発電機事業における円滑な対応を支えています。

## ・トラブル発生時の一次対応マニュアル（エネルギー事業）



製品の不具合やトラブルが発生した際に備え、初動対応を標準化した一次対応マニュアルを整備しています。落雷などの重大な故障が発生した場合には、直接訪問による対応を基本とし、早急な復旧対応を行う体制を構築しています。こうした迅速な対応は、顧客からの評価につながる重要なポイントです。

また、協力会社に対して一次対応に関する教育を実施し、マニュアルを共有することで、トラブル発生時にもスムーズな初動対応が行える体制を整えています。これらの取り組みの背景には、海外メーカーのライセンスを有するエンジニアの知見があり、発電機特有の仕様や注意点が反映されています。

## ・蓄積された取引先プラントメーカーの技術応用力（プラント事業）



数十社以上のプラントメーカーと関わり、さまざまな設備や制御方式に触れてきた経験を通じて、試運転・調整および運転・保守維持管理に関する技術知識と応用力を蓄積しています。試運転はプラント立ち上げにおいて最も重要な工程と位置づけており、機械・電気・制御など幅広い知識と経験を有する技術者が、試運転計画に基づき、安全かつ効率的に業務を遂行しています。

運転開始後においては、派遣先様と連携し、安全・安心を第一とした運転維持業務を行うとともに、計画的な設備点検や改善を通じて安定稼働を支えています。さらに、突発的なトラブルへの対応や原因の追究・分析を行い、その知見をもとに改善提案にも取り組んでいます。

## ・部署ごとに最適化された教育システム（プラント事業）



試運転や運転・保守維持管理といった業務特性に応じて、体系的な教育システムを構築しています。安全教育をはじめ、ダイオキシンや低圧電気など、現場で働くために必要となる最低限の知識を学びつつ、アンケートによる理解度チェックを行い、知識の定着を図っています。

全社的な人事体制の仕組みが整ったことで、各部署の業務運営に余裕が生まれ、教育の仕組みを継続的に構築・改善できるようになりました。現在は、法改正や新たな制度に対応した教育内容を随時反映し、現場で求められる知識やルールを確実に習得できる体制を整えています。

## ・全社的な人事に特化した組織体制（プラント事業）



2022年より人事部が採用活動を一元的に担い、募集広告の出稿からWeb面接までを行う体制を整えました。維持管理業務ではプラント現場に密着した対応が求められるため地元採用を基本とし、試運転・施工管理業務では出張対応を前提として全国を採用対象としています。

募集手法については、ネット広告や紙媒体、リファラルなど多様な手段を活用しており、過去に中心であったハローワークから、現在はネットワークを活かした採用へと移行しています。選考過程では業務への理解に加え、コミュニケーション力や協調性を重視した確認を行います。こうした人事体制の仕組み化により、各部署の負荷軽減が進み、現場対応や教育の仕組み構築につながっています。

## ・人材のフォローとバックアップ体制（プラント事業）



技術者が長く働き続けられるよう、将来を見据えた問いかけや対話を重ねるフォロー体制を整えています。

日々の業務だけでなく、今後の働き方やキャリアについて考える機会を設け、シーエープラントの一員であることを意識できるような関わりを行っています。

不平や不安があれば丁寧に耳を傾け、できる限り現場に足を運んで直接コミュニケーションを取ることを大切にし、現場の声を聞く姿勢を持ち続けることで、課題の早期把握と対応につなげています。また、資格取得への意欲を促し、学ぶことの楽しさや業務に活かせるメリットを伝えることで、技術者自身の成長につながる支援を行っています。

## ・社員同士の交流を深める福利厚生



社員同士の交流を深め、組織としての一体感を育むことを目的に、福利厚生の整備を進めています。約10年前の厳しい経営環境を乗り越える中で、安定した事業基盤の構築と並行し、「社員の物心両面の幸せを目指す」という経営理念を具体的な取り組みとして形にしてきました。

住居・生活支援や健康・安全への配慮、各種社会保険の整備など、働くうえでの基盤を整えることで、社員が安心して日々の業務に向き合える環境づくりを行っています。また、現場対応や出張などで働く場所が分かれやすい事業特性を踏まえ、部署や立場を越えてコミュニケーションが生まれる関係づくりを意識しています。

## ・ブランド価値を高める広報



人材確保を目的として、Web広告や新聞広告、FM大阪などの各種媒体を活用した情報発信を行っています。

加えて、B.LEAGUE所属のプロバスケットボールチーム「京都ハンナリーズ」とのプラチナパートナー契約を締結し、継続的なPR活動を展開しています。

展示会においてはブースデザインを社内で精査し、発電機事業の特長が伝わる構成とすることで、来場者の注目度を高めています。こうした広報活動を通じて、発電機事業にとどまらず、他の事業基盤も含めた企業としての取り組みを発信し、対外的な認知や信用形成につなげています。

## ・トラブル時に迅速に対応してくれる協力会社



発電機の不具合や落雷などの重大な故障に備え、初動対応を標準化した一次対応マニュアルを整備し、協力会社と共有しています。これにより、現地での状況確認や応急措置をスムーズに実施できる体制を構築しています。また、一次対応に関する教育を継続的に実施することで、マニュアルの内容を確実に理解・実践できる体制を整えています。

これらの仕組みの背景には、海外メーカーのライセンスを有するエンジニアの知見があり、発電機特有の仕様や注意点が反映されています。こうした連携体制が、迅速な復旧対応と顧客からの信頼につながっています。

## ・全国に販売網を持つ代理店各社



GENERAC日本総代理店としての位置づけを背景に、全国に広がる代理店各社との強固な連携体制を構築しています。各地域の顧客ニーズや市場動向を把握しながら、迅速な提案活動と安定した供給体制を実現しています。

製品知識や一次対応マニュアルの共有、定期的な情報交換を通じて、販売からアフター対応まで品質の標準化を図っています。総代理店としての責任と役割を果たすことで、全国規模での事業展開とブランド価値の向上につなげています。

## ・GENERAC日本総代理店としての関係性



GENERAC日本総代理店としての立ち位置は、メーカーとの強固な信頼関係のもとに確立されています。その背景には、メーカーのライセンスを有するエンジニアが在籍し、製品構造や制御仕様を深く理解したうえで技術対応を行ってきた体制。さらに、保守・メンテナンス対応を10年間継続してきた実績を積み重ねることで、現場での確実な対応力が評価されてきました。

こうした技術力と運用実績の蓄積が、高品質・高機能かつリーズナブルな価格の実現につながるとともに、充実したアフターサービスの提供を可能としています。

近年、コスト意識や防災意識の高まりに加え、人材不足やコンプライアンス要求の厳格化など、事業を取り巻く環境は大きく変化しています。当社は価格と価値のバランスを意識した提案力の強化に取り組み、安全・法令対応を高度化したコンプライアンス体制を整え、事業基盤の強化を進めるとともに、広報活動の強化によりこれらの取り組みを発信し、持続的に選ばれる企業を目指します。

主要な顧客・市場変化	対応戦略
<p><b>コスト重視の傾向の強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>エネルギーコスト最適化への関心が増大</li> <li>費用対効果の厳格な評価がすすむ</li> <li>導入コスト上昇への対応必要性が増す</li> </ul> <p>物価高やエネルギー価格の上昇を背景に、顧客のコスト意識は一層高まっています。導入価格だけでなく、エネルギーコストや維持管理費を含めた費用対効果を重視する傾向が強まっており、特にエネルギー分野では「国内製品より高ければ選ばれない」という価格のアンカーが明確になっており、値上げは受け入れられにくい市場環境となっています。</p>	<p><b>価格競争力の維持向上</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>付加価値向上による差別化</li> <li>市場調査に基づく戦略的価格設定</li> <li>物流や仕入先多様化によるコスト削減</li> </ul> <p>価格だけで選ばれる競争から一歩進み、コストに見合う価値を分かりやすく示す取り組みを強化します。市場価格や競合動向を継続的に把握したうえで、価格設定の妥当性を説明できる情報整理や、導入後の運用コスト・保守を含めた費用対効果の可視化を進めます。あわせて、調達や物流の工夫によるコスト最適化を継続し、価格と価値のバランスを取った提案力を高めます。</p>
<p><b>防災意識の高まり</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>災害多発による対策ニーズ増加</li> <li>BCP対策への投資意欲向上</li> </ul> <p>自然災害の多発により、防災・減災への関心が高まり、BCP対策として非常時の電源確保を目的とした発電機のニーズが増加しています。「いざという時に確実に使えること」「非常時でも安心できること」が重視されるようになっていきます。</p>	<p><b>広報・ブランド力強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>安心のアフターサービス充実</li> <li>広報活動や展示会での認知度向上</li> <li>防災対策啓蒙活動の推進</li> </ul> <p>発電機を「設備」として販売するだけでなく、「非常時に確実に機能する体制」まで含めて提供する視点をさらに強化していきます。試運転や定期点検、非常時対応の仕組みを整理し、広報活動を通じて防災対策としての安心感をより明確に伝えられるようにすることが重要です。平時から非常時を見据えた運用提案やサポート体制を強化し、防災分野における信頼性の高いパートナーとしての位置づけを高めていきます。</p>
<p><b>人材不足の深刻化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>外国人・女性人材活用の必要性が増す</li> <li>顧客技術者の世代交代による知識継承が課題となる</li> <li>顧客人材不足により対応範囲の拡大要求が増す</li> </ul> <p>顧客側で設備や技術に精通した人材が減少しており、設備選定や運用判断を自社で行うことが難しくなっています。その結果、技術的な検討や判断を含めた提案や支援を求められるケースが増えています。</p>	<p><b>人材戦略強化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>外国人人材採用を含む、採用体制の拡充</li> <li>福利厚生の実施と発信</li> <li>教育システムのさらなる強化</li> </ul> <p>顧客側の人材不足を前提とした支援型の関わり方を、より一層強化していく必要があります。設備選定や運用判断を支える技術的な助言、導入後のフォローまで含めた一貫した対応力を高めていきます。また、社内の技術力や経験を形式知化し、誰が対応しても一定水準の支援ができる体制づくりを進めることで、顧客の「任せたい」という期待に応えていきます。</p>
<p><b>コンプライアンス要求の厳格化</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>安全管理基準の強化要求が厳しくなる</li> <li>法令遵守体制の整備必要性が増す</li> </ul> <p>安全管理やコンプライアンスに対する要求が年々厳格化しており、書類対応や報告義務、現場での安全配慮など、運転・維持管理に求められる水準が高まっています。特にプラント分野では、事故防止や法令遵守に対する責任が重くなっています。</p>	<p><b>さらなるCSR体制の整備</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>情報収集と社員・管理者教育の徹底</li> <li>社会情勢に合わせた社内規定の継続的な改訂</li> </ul> <p>安全・コンプライアンス対応を安心して任せられる価値として打ち出します。法令や安全基準への対応を前提とした業務プロセスや教育体制を継続的に見直し、現場対応力の底上げを図っていきます。特にプラント分野では、運転・維持管理における安全性と確実性を強みとして磨き込み、信頼性を高める取り組みを強化していきます。</p> <p>※CSR (Corporate Social Responsibility)</p>

## ■将来ビジョン

### 環境と安心を支える、社会に欠かせない エネルギー・プラントのリーディングカンパニーへ。

シーエープラントは、エネルギー事業とプラント事業を軸に、環境・エネルギー分野における「安心」と「安定」を提供し続ける市場を主導・牽引するリーディングカンパニーを目指します。実績を積み重ねることで10年後には売上高100億円規模を達成し、全国展開を進めるとともに、分社化や上場も視野に、環境分野で確固たる地位を築きます。これからの我が国における社会課題である防災、エネルギー、環境問題の解決に貢献し、「この分野ならシーエープラントに相談しよう」と自然に想起されるナンバーワンブランドを目指します。

## ■将来ビジョン実現のための3つの戦略

### 1. 価格と価値を両立する提案力の高度化

コスト意識の高まりを前提に、いずれの事業においても導入後の運用・保守・安心まで含めた「価値」を分かりやすく示す提案力を強化します。顧客の人材不足を補完する存在として、技術的判断や運用支援まで担える体制を整え、価格と価値のバランスで選ばれる企業を目指します。

### 2. 安全・法令対応を基盤とした信頼性の強化

防災意識の高まりやコンプライアンス要求の厳格化を踏まえ、安全・法令対応をより高度化した体制を構築します。試運転・維持管理・トラブル対応における確実性を磨き込み、「任せても安心できる会社」という評価を積み重ねることで、環境・エネルギー分野における信頼の基盤を強固にします。

### 3. ブランド価値を高める広報と事業展開の推進

全国展開や新規事業創出を支えるため、広報活動を通じて同社の強みや社会的意義を積極的に発信します。環境問題の解決に貢献する企業としての姿勢を明確にし、社会課題の解決を軸とした新たな事業を創出し、規模の拡大とともに社会的認知を高めることで、業界ナンバーワンブランドとしての地位確立を図ります。

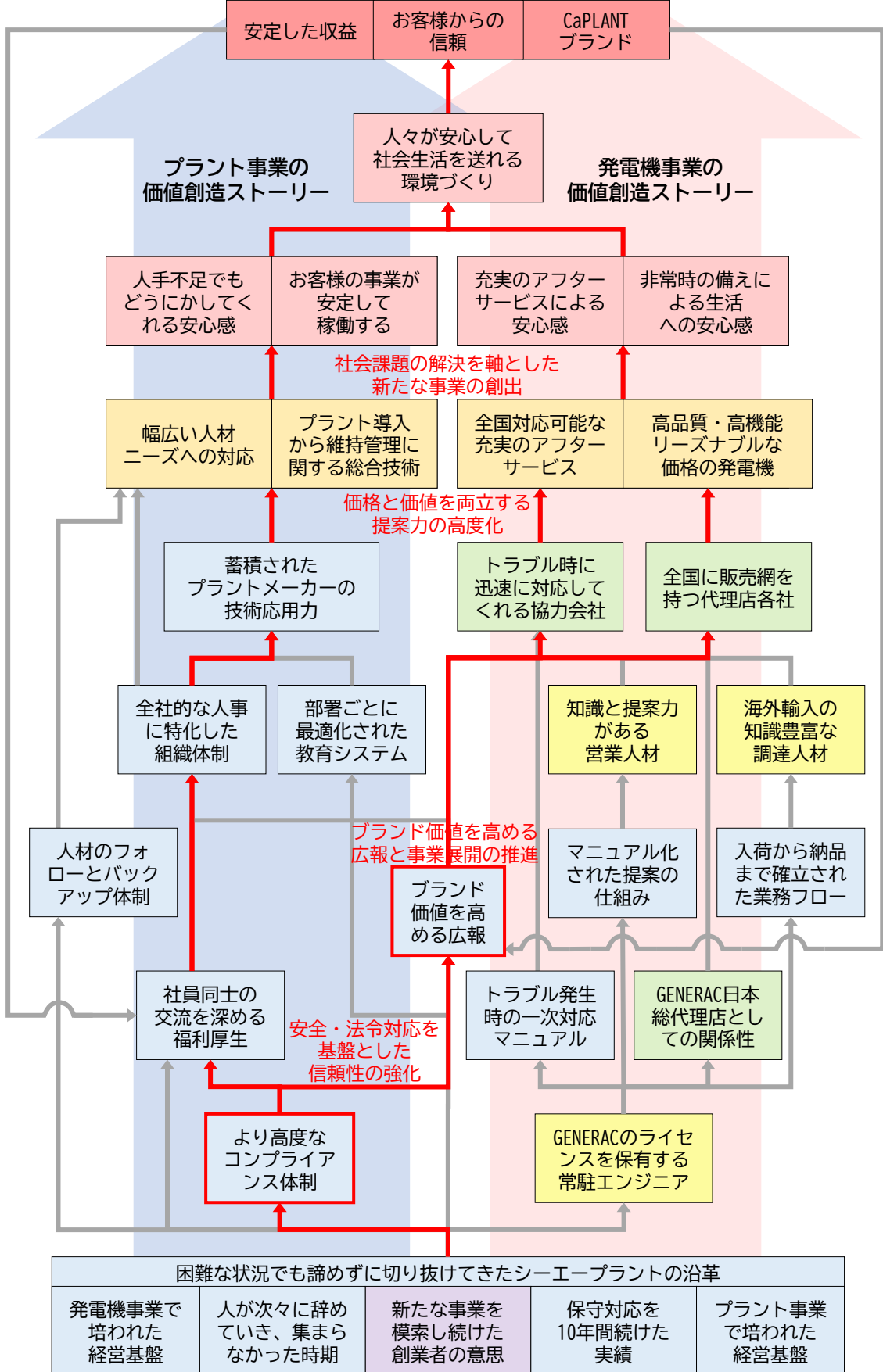
# 将来価値創造ストーリー

環境と安心を支える、社会に欠かせない  
エネルギー・プラントのリーディングカンパニーへ。

顧客提供価値

製品・サービス

知的資産とそのつながり



# 会社概要

社名	株式会社シーエープラント
代表者	代表取締役社長 伊地知 祐吉
設立	2000年（平成12年）3月1日
資本金	3,000万円
従業員数	207名（2024年6月26日現在）
事業所	〒615-0924 京都府京都市右京区梅津尻溝町 6 7 - 1
連絡先	TEL 075-863-3300 / FAX 075-863-3301
事業内容	エネルギープラント設備／試運転・調整業務 エネルギープラント設備／運転・保守維持管理業務 プラント設備／設置・補修工事 ビル・住宅設備／メンテナンス／空調設備／電気設備／給排水設備／ボイラー設備／消防設備／ 設置工事／保守管理業務 太陽光発電事業／パネル設置工事 非常用発電機（都市ガス・LPガス）／輸入販売・設置 食品加工事業
取引銀行	京都中央信用金庫 本店営業部／東京三菱UFJ銀行 京都支店／関西みらい銀行 京都支店／京都銀行 西院支店
建設業の許可	一般建設業（般-01）第35443号 特定建設業（特-03）第35443号 電気工事業・管工事業・機械器具設置工事業・清掃施設工事業
労働者派遣事業の許可番号	派26-300040
有料紹介業の許可番号	26-ユ-300211
特許等	電力供給システム、電源切替方法、及びデマンド装置
Webサイト	<a href="https://caplant.com/">https://caplant.com/</a>

## 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帯する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘り当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じる事もあり、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。

本報告書の記載内容・構成・表現等の無断転載、改変、模倣を固く禁じます。万一、発見された場合は法的措置を含めた対応を行う場合があります。

## 3. 作成者

株式会社シーエープラント	技術サービス三部・工務部 村井 俊雄
代表取締役 伊地知 祐吉	食品企画部 中江 史剛
専務取締役 岩田 雄治	新規事業部 王 佳音
常務取締役 遠藤 由	総務部 岡本 佳子
エネルギー事業部 宮崎 秀和	
技術サービス一部 住友 直樹	
技術サービス二部 谷川 直己	

## 4. 作成支援

中小企業診断士 原一矢

本報告書は、知的資産経営の基本的な考え方や一般的な枠組みを踏まえつつ、独自の視点や工夫を加えて作成しています。参考にされる場合でも、それぞれの現場や企業の実情に即した独自のアプローチを構築いただくことをお願いいたします。

## 5. 問合せ先

〒615-0924 京都府京都市右京区梅津尻溝町67-1

TEL 075-863-3300 / FAX 075-863-3301

<https://caplant.com/>

## 6. 発行

2026年4月

*Ca*PLANT