

株式会社エイティーエス



知的資産経営報告書

2013年度版

目次

1. ご挨拶	2
2. 沿革	3
3. 経営哲学	4
4. 市場環境	5
5. 事業内容／サービス	7
1. 知的資産	1 1
2. 価値創造	1 3
3. 今後の事業展開	1 4
4. 会社概要	1 6
5. おわりに	1 7

1. ご挨拶

1996年にガラスフィルム販売・施工業として創業し、今年で18年目になります。事業を始めて間もない頃、心に刻まれる出来事がありました。以前に自動車のウィンドウフィルムを貼らせて頂いたお客様から、

「交通事故を起こしてしまったが、ウィンドウフィルムの
おかげで子供が怪我をせずに済んだ。ほんとうにありがとう。
次の新しい車にもぜひ、フィルムを貼って欲しい。」

というご依頼を頂いたのです。

私はお客様のお役に立てたことを強く実感し、この上なく嬉しくなりました。この事業を続けていこうと決意した出来事でした。

一日一日の意義ある事業活動の中で、私共も一企業人としての成長を遂げ、その過程の中で生まれるお客様との出会いが、やがて、かけがえのない財産になっていくものと信じております。

今回、知的資産経営報告書を作成するにあたり、この事業に対する考え方を今一度しっかりと見つめ直し、経営理念を明文化致しました。また、昨年までは個人事業主として営んでおりましたが、今年、2013年には株式会社化を致しております。

今後は組織として、より多くのお客様に、快適な暮らしと安心の毎日をお届けしたいと考えております。本知的資産経営報告書をご覧頂き、少しでも弊社のことをご理解頂ければ幸いに存じます。



代表取締役
秋元 浩文

2. 沿革

和暦	西暦	歩み	世の中の動き
平成 7 年	1 9 9 5 年	東京都内のガラスフィルム 施工業者にて修行	阪神淡路大震災 地下鉄サリン事件
平成 8 年	1 9 9 6 年	自動車のウィンドウフィルム 施工業として ATS 創業	
平成 9 年	1 9 9 7 年	川崎市高津区に事務所開設	
平成 1 3 年	2 0 0 1 年	建築用ガラスフィルム販売・ 施工業に参入	米国同時多発テロ事件
平成 1 9 年	2 0 0 7 年	ガラス用フィルム施工の 一級技能士認定 防犯フィルム施工技能者取得	郵政民営化
平成 2 3 年	2 0 1 1 年		東日本大震災
平成 2 4 年	2 0 1 2 年	鎌倉市に事務所移転 ホームページ開設	東京スカイツリー開業
平成 2 5 年	2 0 1 3 年	株式会社エイティーエス 設立	

3. 経営哲学

経営理念

快適な暮らしと
安心の毎日をお届けし

お客様とともに
「ほっ」とする

快適な生活の獲得や、災害・犯罪に対する備えをお手伝いすることで、お客様に「ほっ」と安心して頂き、そのお客様の姿をみて私どもが「ほっ」と安心する。そんなサービスを提供し続けます。その実現のために、私たちは四つの心得を守ります。

四つの心得

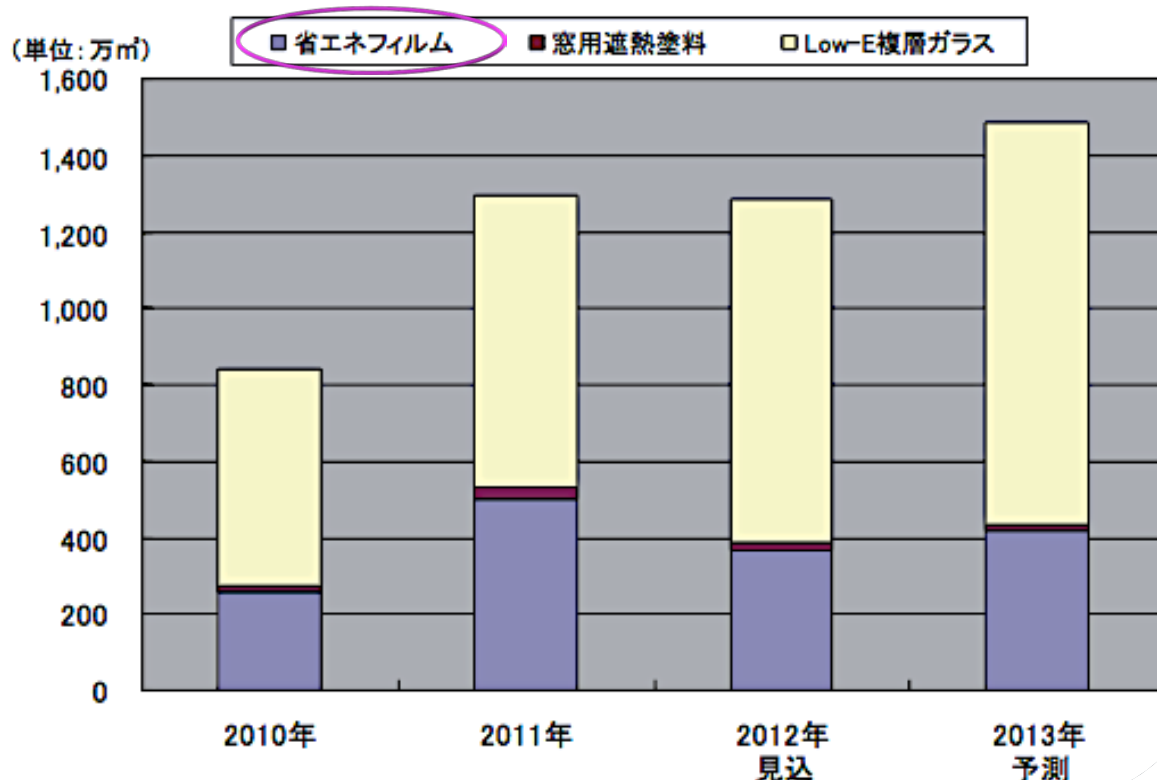
- ・ よりお客様のためになる提案を追求する
- ・ 常に高いレベルの技術を追求する
- ・ 最後の最後まで責任感を持ってやり遂げる
- ・ 適正な(まっとうな)利益を頂戴する

4. 市場環境

市場機会

1. 省エネ・防災意識の高まりとともに、市場は拡大傾向

製品別環境・省エネ関連窓材市場規模推移



(出典: 株式会社矢野経済研究所 環境・省エネ関連窓材市場に関する調査結果2012)

2012年、国内の環境・省エネ関連窓材市場規模は1,287万㎡の見込で、今後も順調に推移し、2013年の同市場規模は前年比115.4%の1,485万㎡と予測されています。

その中で、省エネフィルムの2013年の市場規模予測は、前年比112.7%の416万㎡となっています。2011年の震災特需の影響により、2012年見込は前年比73.8%と減少していますが、中長期的には、市場は順調に成長していることが分かります。

また、Low-E複層ガラスなどの断熱窓ガラスや、窓用遮熱塗料も環境・省エネ関連窓材として市場が拡大する中で、代替品として競合する面もありますが、機能面・性能面やコスト面による市場の棲み分けを明確にし、ユーザーにとってのメリット・デメリットを正しく伝え、訴求・提案を行うことで、共に需要を喚起していくことが重要であると考えます。

2. 住宅リフォーム市場の展望と省エネリフォーム市場の拡大

国内住宅リフォーム市場(元請金額ベース)

	2011年度	2015年度予測	11年度比
戸建住宅	5兆2,247億円	5兆7,801億円	110.6%
集合住宅	2兆3,473億円	2兆7,494億円	117.1%
合計	7兆5,720億円	8兆5,295億円	112.6%

主要リフォームコンセプト別市場(元請金額ベース)

	2011年度	2015年度予測	11年度比
創エネリフォーム	3,655億円	8,519億円	233.1%
省エネリフォーム	1,774億円	3,425億円	193.1%
耐震リフォーム	4,180億円	4,130億円	98.8%

(出典:株式会社富士経済 2012年版住宅リフォーム市場の現状と将来展望)

市場環境の変化

1. リフォーム受注業者の多様化

主要元請業態別市場(元請金額ベース)

	2011年度	2015年度予測	11年度比
独立系工務店	3兆3,590億円	3兆3,400億円	99.4%
家電量販店	840億円	3,200億円	381.0%
ハウスメーカー系事業者	5,042億円	8,025億円	159.2%

(出典:株式会社富士経済 2012年版住宅リフォーム市場の現状と将来展望)

一昔前は住宅リフォームの元請は工務店でしたが、現在では、リフォーム専門業者、設備工事店、電気屋、ガス屋、材木店、建材店、塗装工事店など、様々な業者が参入し、元請となる受注業者が多様化しています。中でもここ最近特にリフォーム事業を拡大しているのが、家電量販店とハウスメーカーです。

2. ホームセンター等、資材販売店の台頭

最近では、ホームセンターなどでガラスシートを低価格で販売しています。これらは、一般消費者が自分で施工でき、機能性・耐久性では専門業者の扱うガラスフィルムより劣りますが、安価で購入することができます。顧客の求める要望をしっかりと把握し、正しい情報を伝え、より顧客のためになる提案をする必要があります。

5. 事業内容／サービス

事業概要

お客様の生活環境をより快適で、安心・安全なものにするお手伝いとして、ガラスフィルムの販売・施工を行っております。開業当初は自動車のウィンドウフィルムの施工のみを行っていましたが、現在では、建築物のガラスフィルムのほうを多く取り扱っており、約7割程度が建築関連、約3割程度が自動車関連となっております。

ガラスフィルムを貼る目的は、省エネ効果を期待する、ガラスの飛散を防止して安全性を高める、防犯対策、目隠しによりプライバシーを守る、など様々なものがあります。お客様のニーズに合わせて適切なガラスフィルムをご提案し、確かな技術で施工を致します。

ガラスフィルムの効果

1. 省エネ・節電の快適エコ生活



窓ガラスから侵入する赤外線(直射日光)をさえぎって、皮膚へのジリジリとして不快な暑さをカットします。室温の上昇を抑制し、エアコンの効きが良くなるため、エアコンの温度を高め設定でき、省エネ・節電に効果的です。

室内が暗くなったり、ガラス窓の開放感を損なわない透明感のあるタイプや、窓際の眩しさを抑えるタイプがあります。

2. ガラス割れ時の飛散を防止、災害などにも安心



お子様が遊んでいて誤ってガラスを割ってしまった時や、地震の衝撃や台風などの災害でガラスが割れてしまった時、割れたガラスは、鋭い破片となって辺り一面に飛び散ります。破片が直接当たる危険だけでなく、片付けや避難の際に、飛散したガラスを踏んで重大な怪我をする危険性があります。

飛散防止フィルムを貼っておくことで、危険なガラスの飛び散りを大幅に軽減できます。

3. UVカットで紫外線から、皮膚や家具を守る

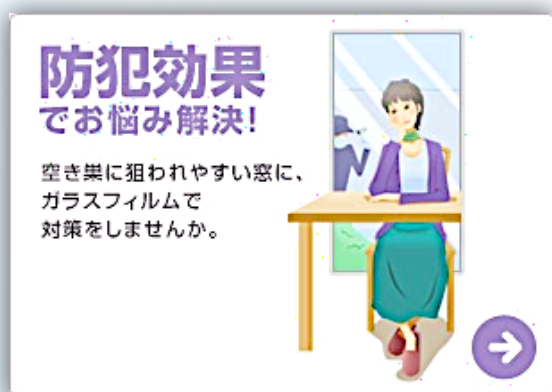


家の中にいても、紫外線が侵入してきます。有害な紫外線は人の皮膚や遺伝子に影響があることがわかってきています。

また、家具やインテリアも紫外線によって色あせします。買った時は素敵な色をしていたお気に入りの家具も色あせしてしまっでは台無しですね。

ガラスフィルムにより、有害な紫外線を99%以上カットすることが可能です。

4. ガラス破りは、防犯フィルムで防ぐ



空き巣の侵入手口で最も多いのが、ガラス破り。ペア複層ガラスや網入りガラスでも、慣れた空き巣の手にかかればやすやすと侵入されてしまいます。

それを比較的安価に効果的に阻止できるのが、防犯用ガラスフィルムです。完全に防犯フィルムを貼付されたガラスは、金属バットでたたいても簡単には貫通しません。外出が多いご家庭、女性・子供・お年寄りだけになることの多いご家庭にはオススメです。

5. 目隠し効果でプライバシーを守る



部屋の中にいるのに、外を歩いている人と視線が合ったり、お隣さんからこちらが丸見えになっていたりしては、プライバシーが守られません。かといってカーテンやブラインドを閉めれば、せっかくのいいお天気が楽しめません。

そこで、窓ガラスに目隠しフィルムを貼ることで、簡単にプライバシー対策を施すことができ、ストレスなくご自身のライフワークを楽しむことができます。

6. 実はこんなところにもガラスフィルム



店舗の中のミラー柱。オシャレな雰囲気ですが、あまり見せたくない部分が鏡に写ってしまっては台無しです。グラデーションのかかったデザインフィルムを貼ることで、自然な感じに仕上げることができました。

他にも、安全のためにガラステーブルに、目隠しとして大浴場の大きな窓に、災害対策で台所の食器棚に、展示商品の日焼け防止のためにショーウィンドウに、・・・、いろいろなところでガラスフィルムが活躍します。



ガラスフィルムの施工

施工手順

ここに“こだわり”あり！

事前確認

事前準備

防水養生

ガラスの清掃

ガラスサイズの測定
とフィルムのカット

フィルムの貼付けと
一次圧着

フィルムの
エッジカット

フィルムの本圧着

点検と清掃

プロとして道具に対してこだわっています。
プロ仕様の道具を使い、時には自分でカスタマイズして使いやすいように工夫を凝らしています。

窓ガラスをクリーニングしてホコリや汚れを除去します。地味な作業ですが、ココが一番肝心。何年も暮らしている部屋のガラス表面に付着したしつこい汚れや、タバコのヤニなど、全てをしっかりと落とすことが、最後の仕上がり具合を決めることになります。

圧着時に使用する施工液の調合分量によってガラスフィルムの貼り付き方が変わってきます。1滴でも変わってくる世界で、湿度によっても影響を受けるため、その日の天気によって慎重に調整をします。

最後の仕上がり確認です。時間をしっかりとって、よく見て確認します。片付け・清掃をきちんと行い、最後の最後まで責任感を持って施工を完了させます。

6. 知的資産

知的資産とは

企業において、直接的に目に見える情報は、業歴、従業員数、決算書の数字などと、意外に少ないものです。しかしながら、企業の本来の価値、競争源泉は、例えば、従業員のモチベーションが高いとか、風通しの良い社風であるとか、マニュアル類がきちんと整備されているとか、簡単に真似できないノウハウがあるとか、顧客や協力会社との良好な関係性など、目には見えにくい強みによって生み出されています。そういった形の無い価値、つまり資産を、「知的資産」と言います。

当社の知的資産

1. 美容器具の営業職時代に培われた 経営者の提案力・お客様対応力

ガラスフィルム施工業の世界に入る前、美容器具の営業を5年間行ってきました。そこで一貫してずっと教わってきたことは、商品を販売する前にまず、人物（人柄）を売り込み、信用して頂くという信念です。これは今でも変わることなく、営業活動の根底に置いています。

打合せ時においてのよりよい提案から、施工現場においても、事前の説明をきちんとすることを心掛け、お客様とのコミュニケーションを大切にしており、お施主様からも、ありがたいご好評を頂くことが多いと自負しております。

2. 18年間の業歴で蓄積された信頼性の高い施工技術

1995年から、長きに亘り、ガラスフィルムの施工を行ってきました。その間、公共施設やマンションなどの大きな建物から、店舗や戸建住宅まで、数々の現場で経験を積み上げております。

2007年には、ガラス用フィルム施工の一級技能士に認定され、防犯フィルム施工技能者を取得し、客観的な信頼性も示しております。

また、現場においては、実際にクレームは少ないと自負しており、最後の最後まで責任感を持って仕事をさせていただきます。



ガラス用
フィルム施工
一級技能士

防犯フィルム
施工技能者



3. ホームページでの情報発信とブログの定期更新



ガラスフィルムの認知度は、まだまだ低く、少しでも多くの皆様にガラスフィルムのメリットを知って頂こうと、2012年に新しくホームページを開設しました。

ホームページ内のブログにおきましても、施工例やプライベートのことも含めて、毎日とはいきませんが、定期的に情報を発信し続けています。開設してまだ間もないですが、おかげ様で、早速、ホームページで当社を知ったというお客様からのご依頼も増えてきています。

今後も、情報発信を積極的に続けていきます。

URL : <http://atskamakura.com>

4. 安心できる豊富な職人ネットワーク

長年業界で仕事をしてきたことで、職人同士のネットワークを豊富に築くことができました。商品情報や技術的な情報などを交換し、お互い磨きをかけています。仕事の現場規模が大きい時には、信頼のおける仲間の職人にお手伝い頂いたり、逆に仲間の現場で人手が足りない時には、支援に行ったりもします。私ども自身は零細企業でございますが、このような関係基盤によって、公共施設やマンション、ビルなどの大きな現場の案件も請け負うことが可能です。

5. 市から直接ご依頼を頂けるブランド力

長年の実績と情報発信により、市から直接ご依頼を頂くようになりました。今までは、個人事業主であったため、制限がありましたが、今年2013年に株式会社化したことにより、さらに対応力を増し、今後はより一層、受注機会が広がるものと考えております。

6. 親身になってくれる専門家の存在

今回、この知的資産経営報告書の作成もご支援頂いている中小企業診断士の方や、その他行政書士の方にも人脈的なつながりがあり、当社の経営を親身になってご支援頂いております。決して専門家に頼るのではなく、自分自身が経営者として専門家と連携を取り、その力を上手く活用して、当社の存続・成長・発展を実現していきます。

7. 価値創造

価値創造マップ

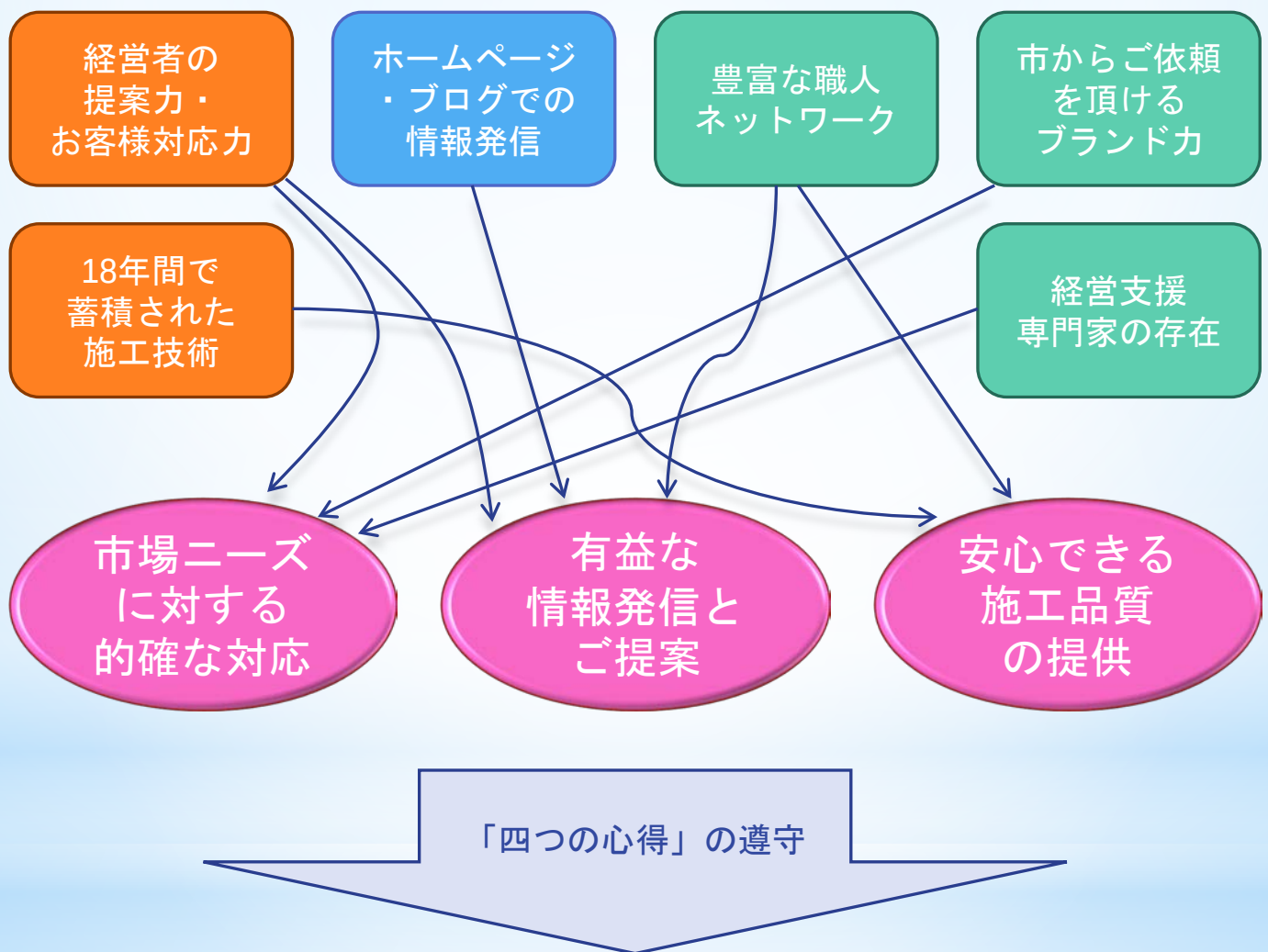
先に述べた知的資産は、

人的資産: 従業員が退職する際に持ち出される資産(人に帰属するノウハウ、スキルなど) ■

構造資産: 従業員が退職しても会社に残る資産(企業理念、データベース、仕組みなど) ■

関係資産: 企業の対外関係に付随したすべての資産(顧客、供給先、金融機関との関係など) ■

に分類されます。これらの知的資産を活用して、当社の価値創造マップを描きます。



経営理念の実現

8. 今後の事業展開

今後の事業展開

1. 市場開拓

市場の拡大と、市場環境の変化に対応すべく、信頼性の高い施工技術を背景とした提案力や情報発信力を活かし、新規顧客を開拓していきます。需要の高まる建築関連市場への提案強化、リフォーム受注業者の多様化に伴う新市場への提案強化を行います。

提案すべき市場に対して、目的的で計画的な営業活動を行う中で、定期的に見直しと試行錯誤を繰り返し、よりお客様のニーズに沿えるよう、展開していきます。

2. 人材採用 → 組織化

上記活動を推進し、さらに多くのお客様のお役に立つために、新たに人材を採用し、組織力を強化していきます。当知的資産経営報告書も活用しながら、当社の経営理念や哲学に共感する人材を採用し、経営理念の実現に向けて進んでいきます。

3. 人材育成 → 人的資産の強化、人的資産の構造資産化

従業員の人材育成に注力します。それにより、現在は主に経営者自身に帰属するノウハウやスキルを、企業としてのノウハウやスキルに転換し、人的資産の強化と、人的資産の構造資産化を図ります。

また、ノウハウやスキルだけでなく、従業員のモチベーション向上や、良い組織風土づくりにも注力し、全社一丸となって、お客様のために動ける体制を構築していきます。

2013年度

2014年度

市場開拓



人材採用



人材育成

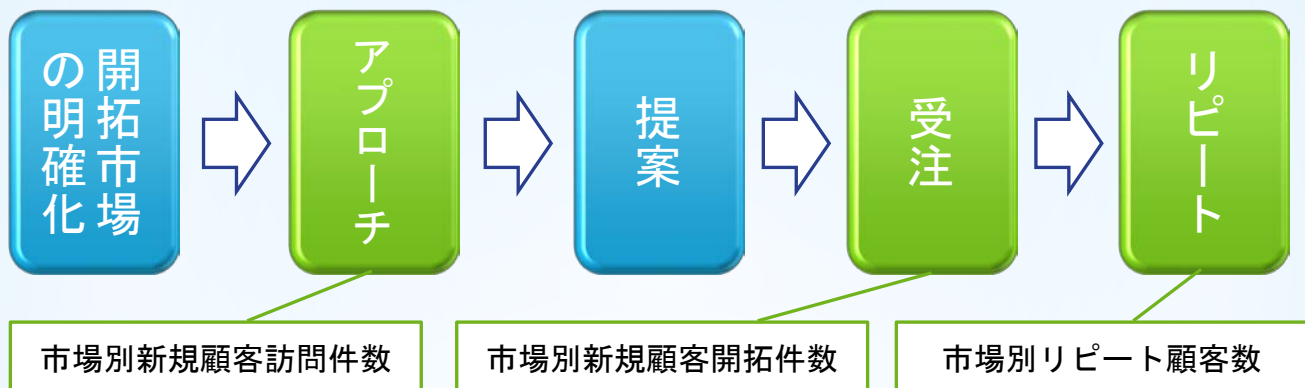


KPI(重要業績評価指標)の設定

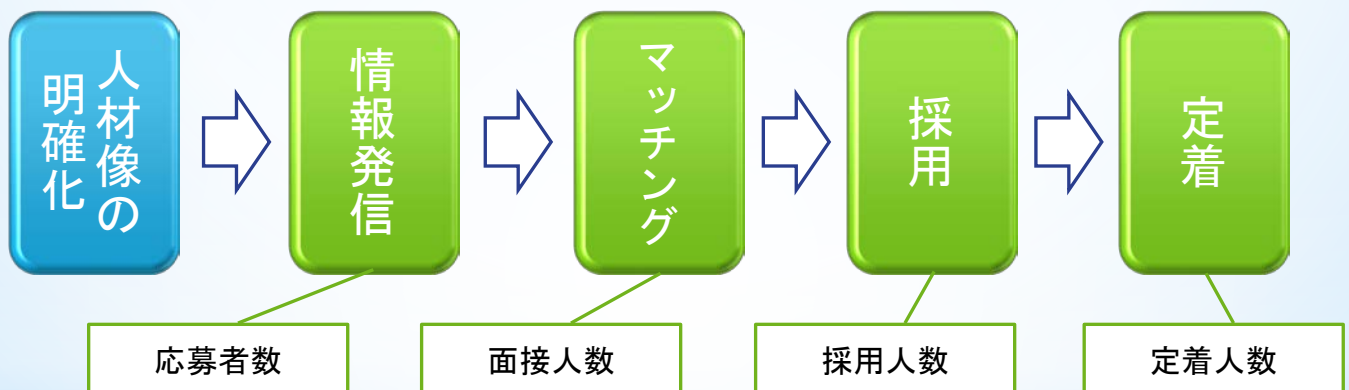
今後の事業展開を確実に実現していくために、最終的な目標だけでなく、途中途中の一里塚(マイルストーン)として、KPI(重要業績評価指標)を設定し、進捗管理を行います。

KPIとは、Key Performance Indicatorの略で、業務の達成度を定量的に把握する指標のことです。当社では、次のようにKPIを設定し、事業活動の進捗を管理します。

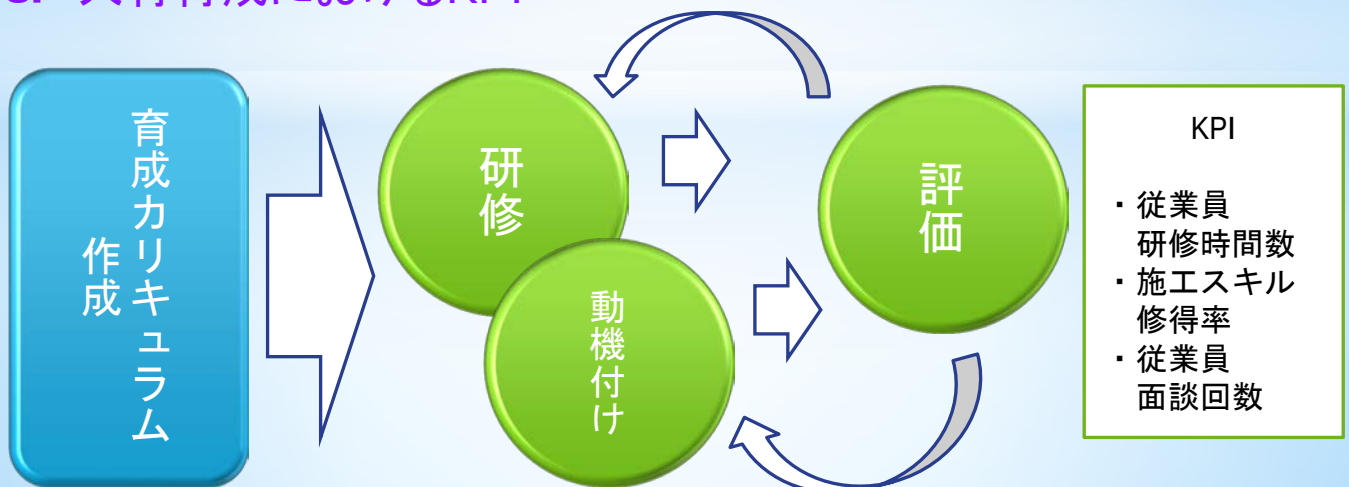
1. 市場開拓におけるKPI



2. 人材採用におけるKPI



3. 人材育成におけるKPI



9. 会社概要

会社概要

商号	株式会社エイティーエス
代表者	代表取締役 秋元 浩文
創業	1996年
事業内容	ガラスフィルム販売・施工
資本金	3,000千円
決算月	2月
所在地	〒247-0061 神奈川県鎌倉市台4-1-30-A TEL : 0467-33-5560 FAX : 0467-23-1128 E-mail : akimoto@atskamakura.com
ホームページURL	http://atskamakura.com
取引銀行	湘南信用金庫、川崎信用金庫
主な加入団体	鎌倉商工会議所

10. おわりに

知的資産経営報告書とは

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を指します。

よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係人）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から平成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います。

本書ご利用上の注意

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、当社の判断に記載しています。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を生じることもあり、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ことを、十分にご了承願います。

本書作成支援者

株式会社アイ・コンサルティング 谷川 宏樹（中小企業診断士）

〒252-0804 神奈川県藤沢市湘南台1-37-13 TEL:0466-42-1657 FAX:0466-42-1658

ホームページURL: <http://www.ai-consulting.info>

E-mail: h-tanikawa@ai-consulting.info

本書に関する問い合わせ先

株式会社エイティーエス 代表取締役 秋元 浩文

〒247-0061 神奈川県鎌倉市台4-1-30-A TEL:0467-33-5560

E-mail: akimoto@atskamakura.com FAX:0467-23-1128

MEMO

<http://atskamakura.com>

株式会社 エイティーエス

〒247-0061 神奈川県鎌倉市台4-1-30-A

TEL : 0467-33-5560 FAX : 0467-23-1128

E-mail : akimoto@atskamakura.com