知的資産経営報告書2013



Lápiz 福知産業株式会社

- 1. ラピスの思い
- 2. 経営理念
- 3. 事業概要
- 4. 過去から現在 沿革
- 5. 保有する知的資産
- 6. 将来展望
- 7. 会社概要
- 8. 連絡先

弊社は創業以来、店舗にて文房具を販売して参りましたが、 10年前にインターネットによる販売を始めました。現在ではそのネット販売が経営の中心となっています。

ネット販売は価格競争がたいへん激しく、弊社も何度もこの競争に巻き込まれた経緯があります。しかし、じっくりとお客様と向き合っていくうちに、我々に求められる事は"安さ"という価格面ではなく独自のアイデアやサービスであることに気づきました。

私たちにしかできないアイデアやサービス、さらにそれを生み出す為の手法、これまで私たちが経験し蓄積してきたノウハウは今や私たちの大切な資産です。

この報告書を御覧頂いたみなさまに私たちの思いをご理解 頂ければ幸いでございます。

代表取締役 福知 英也



私たちは人生の中での喜びや感動を感じる場面を とても大切にしています。

私たちはその驚きや感動をさらに盛りげる為の 商品やサービスを提供します。



弊社の主な業務内容は以下の3つです。

- ① オリジナル名入れ鉛筆製造販売事業(文具ネット販売)
- ② LIRICOブランドランドセル製造販売事業
- ③ 文具の販売(店頭・ネット)

① オリジナル名入れ鉛筆製造販売事業(文具ネット販売)

カラフルねーむ鉛筆

特徴

- 白地の鉛筆にポップでカラフルなデザイン
- 4種類の異なるコンセプトのデザイン
- ・1セット中12本すべて異なるイラスト

主な対象 小学校低学年 硬度 2B・HB



お客様の声

いろんなデザインから選べる、そして入学祝いに相応しい勉強に必要な鉛筆! という素晴らしいものに出会えて助かりました!!

しかもお手頃価格で更に大助かりです♪

ばらばらの小学校にいっても、おそろいの鉛筆でみんな、がんばろう!との思いで選びました。ラッピングを快く受託していただけて助かりました。 大満足です。ありがとうございました。 (30代/女性)



ウッディねーむ鉛筆

特徴

- 木軸の鉛筆に北欧調のデザイン
- ・1セット中12本すべて異なるイラスト

主な対象 小学校低学年 硬度 2B・HB



お客様の声

12本の模様が全て違うのと、木目がとてもいい感じです。

こちらの商品は漢字を混ぜても値段が変わらないところと鉛筆の模様に惹かれて 購入したのですが、文字入れした色も模様に合わせて色が変えてあってさりげない 気配りがあります。

また、今回2セット購入したのですが、12本づつでジッパー付きのビニールケース に入っていて ケース自体も再利用できそうな感じです。 また機会があれば購入したい商品です。 (40代/女性)



ナチュラルねーむ鉛筆

特徴

- ・木軸の鉛筆にナチュラルなデザイン
- ・1セット中12本すべて異なるイラスト

主な対象 小学校高学年~大人 硬度 2B・HB



お客様の声

何度もリピートしています。

今回はお友達のプレゼントとして購入しました。

高学年になり名前入り鉛筆は、キャラクターは嫌がる傾向もありこの商品を選んでいます。アルファベットも入れてもらえるのも大きな魅力です。

手書き文字、いいですね♪

落ち着いた質感なので永く愛用してもらえたら嬉しいな~と思っています。 (40代/女性)



キラキラねーむ鉛筆

特徴

- ミラー軸の鉛筆にポップなデザイン
- ・1セット中12本すべて異なるイラスト

主な対象 高学年~大人 硬度 2B・HB



お客様の声

大感激!!

なんと言っても、キラキラのデザインに心ひかれます。

お友達がもっていないデザインで、名前入りなので、子供が大喜びです。 こちらの商品は、何度か購入していますが、デザイン、価格とも申し分ありません。お友達へのプレゼントにも使わせていただきましたが、喜んでもらえたようです。(30代/女性)



レインボーねーむ鉛筆

特徴

- ・レインボー柄の鉛筆に白文字の名入れ
- ・赤側・青側どちらを上にするかで 男の子・女の子の用途を分ける事が出来る

主な対象 小学生 硬度 2B



お客様の声

大喜びでした!

子どもと、友達の子どもの入学祝いにと、2セット購入しました。赤が大好きな自分の子どもには、赤側に名前を。お友達には青側に名前を刻印して頂きました。見かけないデザインに、子どもは自慢げ。他にも鉛筆はありますが、いつもこればっかり使っています。お友達にもどこで買ったの?と聞かれるようです。プレゼントしたお子さんも、とても気にいってくれたようで、なくなったらまた使いたい!と可愛いリクエストをもらいました。オススメです。



(30代/女性)

シンプルカラー鉛筆

特徴

- ・シンプルな無地カラーの鉛筆に金箔文字
- ・比較的安価な価格設定

主な対象 小学生 硬度 2B・B



お客様の声

名入りでシンプルで♪

学校ではキャラクターのついたものがNGなので、助かりました。無地だと地味なものが多い中、このエンピツなら筆入れの中もパッと明るくなる感じがします。今回は青、緑、赤とまとめて購入し、届いたものを子供に開けさせたのですが、全てに自分の名前が入っていることにカンゲキ!の様子。



(40代/男性)

パステルカラー鉛筆

特徴

- シンプルな無地カラーの鉛筆にレーザー 方式による名入れ
- ・比較的安価な価格設定

主な対象 小学生 硬度 2B



お客様の声

名前が綺麗!

名入れの鉛筆を初めて購入しましたが、デザイン的にシンプルな鉛筆に綺麗な名前がついていて、想像以上のすっきり感、デザイン性に満足しています。 (40代/女性)



はっぴーねーむ色鉛筆

特徴

- ・オリジナル鉛筆の中で唯一の色鉛筆
- ・木軸の色鉛筆にそれぞれのカラーに ちなんだイラストを名前とともに印刷

主な対象 小学生



お客様の声

かわいいです。

甥っ子2人の入学祝いに購入しました。時期的に混み合ってかなり待つかと思いましたが、すぐに商品が届きました。ありがとうございます。シンプルなデザインなので男女関係なく使えますし、木のぬくもりが感じられてカワイイです。これから入学祝いはコレに決まりですね!(40代/男性)



【オーダーメイド的な注文】

ラピスオリジナル名入れ鉛筆商品の特徴は注文方法にもあります。さまざまな組み合わせによってオーダーメイドに近い製品を作り上げています。

「カラフルねーむ鉛筆」を例に見ていきましょう。

(1) 「選べる」 楽しさ

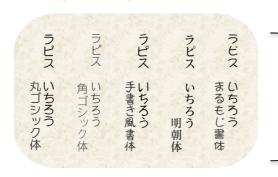
名前が印字されるだけではなく柄や字体も選ぶことができるのが特徴です。





4種類の異なる テーマのデザイン から1種類を選ぶ ことが可能

字体(フォント)をお選び下さい



5種類の字体から選ぶことが可能

(2) オーダーメイドに近い完成品

名前とデザイン、字体の組み合わせによりオーダーメイドに近い製品が完成します。



■「鉛筆」の販売から「お客様の思い出づくり」へ

鉛筆の名入れサービスを行う上でお客様から様々な要望が集まってきました。その中でも多くあったのが幼稚園や保育園で「卒園記念品の贈り物にしたい」というものでした。お客様との直接のやり取りの中から要望を細かくリサーチし、必要な商品やサービスを充実させていきました。

卒対委員様の現場の声から生まれた ラピスならではのサービスに注目!

サービス かわいい透明ラッピング!(無料)

中身が確認できるから安心。+ カワイイ!

サービス 特別製 "のし "サービス (無料)

透明ラッピングにぴったりの "のし" です。

サービス クラス別梱包サービス (無料)

贈る直前に大混乱!なんてイヤです。

サービス 4 お渡し後商品交換サービス (無料)

アフターサービス、個別にきっちり対応。

サービス 転園生対応サービス (無料)

急な転園でも安心。早め注文でもっと安心。

カタログの用意もしております



ネット販売のみではなくFAXや電話注文にも対応。

また、保護者会会議を想定したカタログも作成し、学校関係者の方々にも便利にご活用頂けます。

② LIRICOブランドランドセル

もうひとつの弊社の主力商品はオリジナルのランドセルです。個性的なランドセルは 多くのお客様に支持されています。

ロマンティックランドセル

対象:女の子向け

特徴:ティアラやレースの刺繍をあしらった

女の子らしいデザイン。

機能性:フィットちゃん

(楽に背負えるための部品)

A4フラットファイルまで入るサイズ

カラー:全部で6種類



お客様の声

娘に購入しました。サイドのティアラの刺繍がとても気に入った様子で、届いた日はずーっと背負っていました。親としても、周辺の家具屋、ショッピングモールには取り扱いのないランドセルで近所のお友達と誰ともかぶっていないデザインなのでとても気に入っています。長女は他社製のものを二年前に購入しましたが、同じ価格帯(店頭で値引き後)にも関わらずこちらの商品の方が刺繍等細かいところが豪華に感じます。

細かいことですが、私がとても嬉しく思ったのは子供の名前や住所を書き込むカードや時間割カードがありますよね?そのカードもランドセルと同じくレースの模様があしらってあってかわいいのですが、六年分がきちんとしたカードなんです!何それ?と思う方もいらっしゃるかと思いますが、他社などはカードは六年分付いてますがカラーできちんとしたカードは1セット(一年分)のみで、残りの五年分はボール紙に黒字で印刷されているだけです。ランドセルを開けてすぐ目に付くプロフィールカード。





レインカバーもビビッドピンクにゴールドのティアラ!も一かわい過ぎ! 親子で大満足です。 (30代女性)

ロデオランドセル

対象:男の子向け(一部女の子) 特徴:ウエスタン調のデザイン。

機能性:フィットちゃん

(楽に背負えるための部品) A4クリアファイルまで入る

カラー:全部で6種類



お客様の声

待ちに待ったランドセル、今届きました!!現物を見てない事が不安だったんですが、すぐに吹っ飛ぶ程のランドセルでした。

姉2人と女どもで隅から隅まで確認!!完璧な縫製でした。

何度もカッコイイ~と声が、姉2人もラピスで購入したかったと言うほど!!中の地図柄も大のお気に入りです。

男の子のランドセルに寂しさを思われる方には、絶対おすすめしたいです! このランドセルに関わって下さったスタッフの皆さん、息子の為に本当にありがとうございました。 (40代/男性)



派生モデル

ロマンティックランドセルのシリーズの派生モデルです。

ロマンティック・アンティークモデル



ロマンティック・ジュエルモデル



年月(西暦)	創業から現在までの出来事	蓄積したノウハウ、人脈、 信用力
1973年10月	現取締役社長が個人経営の文具事務用品 店を開業(香里園)	
1980年10月	おおとりウイングスに事務用品・雑貨店を出店	
1983年9月	法人設立•福知産業株式会社	
2002年3月	イトーヨーカドー堺店に文具を出店 (2007年閉店)	
2003年12月	楽天市場に出店	ネット販売を開始
2004年3月	鉛筆の名入れ商品がヒット	ネット販売における付加価値 について知見を蓄積
2006年3月	キャラクター文房具の売上が伸びる	価格競争への対抗を検討
2007年8月	ネット専門事務所を深井に設立	ネット業務に経営資源を集中
2007年12月	厚物インクジェット機導入	鉛筆名入れの効率化を図る
2008年8月	カラフルねーむ鉛筆発売 以降オリジナル名入れ鉛筆シリーズを開 発・販売	名入れ以外のオリジナル付加 価値商品を展開
2009年12月	ロマンティック・ランドセル販売	オリジナル商品の拡充
2010年12月	ロデオ・ランドセル販売	男の子のランドセル販売
2011年10月	アンティーク・ジュエルランドセル販売	ブランドイメージの拡大に着 手
2013年1月	ランドセル総販売数が10,000個を超え る	新1年生100万人の1%の シェアを獲得







◆ラピスの歩み ~顧客創造を生み出す経験とスキルの蓄積~

・店頭販売から始めた素人集団

弊社がネット販売を始めたのは2003年12月です。当初はショッピングセンター内の店舗の片隅にパソコンを設置し、店頭の在庫を少しずつページにアップしていました。ページを作るスキルやソフトなども十分になく、レジや品出しのアルバイトスタッフとともに手探り状態での運営でした。そのような中でもアクセス数や売上は順調に伸び続け、徐々にノウハウも蓄積されていきました。ネット販売をはじめた頃のスタッフは現在でも弊社の主カスタッフとして活躍しています。



店頭のスタッフがネットショップを運営していました

• 何度も訪れた「危機」

現在まで弊社では数回の危機に陥っています。売上が予測しにくいネット 販売ではごくたまに売上が爆発し受注の許容範囲を超えることがあります。

これまで弊社ではこのような事態を3回ほど経験しています。

「このままではお客様の信頼を失って店舗が続けられなくなるのでは・・」 という逼迫した状態のなかで、スタッフ全員が徹夜続きで解消に向けて立ち 向かいました。

もちろんこのような事前に避けなければならない事ですが、それを乗り越えた経験は今でも私たちの 自信につながっています。

「ラピスさんにして良かった」そう言われることの喜び

ネット販売をしていて最も嬉しいこと、それはお客様から喜びのお言葉を 頂戴することです。ネット販売では商品をご検討頂いてから商品到着まで店 頭販売より長時間に渡りお客様と向き合うこととなります。顔が見えない分、 信頼を得るのに大変な努力が必要です。商品ページの分かりやすさ、電話対 応の親切さ、メール文の丁寧さ、迅速な配送等、全てにおいて気持よく対応 できてこそ安心してお買い物頂けると考えています。

ネットショップのシステムで「商品レビュー」というものがあります。お客様が購入した商品についての感想や、店舗についての印象を自由に書き込みが出来ます。匿名性が高いので気軽に書き込みができることも特徴です。それによって店頭では掴み辛かったお客様の感想が容易にわかるようになりました。厳しい意見ももちろんありますが、「ラピスさんにして良かった」等の喜びの書き込みはスタッフの励みなり、またそう言われるようにがんばろうという気持ちになります。人から喜ばれる仕事の自覚がさらなるサービス向上に繋がっていくのです。

お客様から頂いた手紙 →

弊社商品を購入後、数年経った後でも 大切に使用していただいているという 内容のお手紙を頂きました。



たくさんの子供たちの笑顔



お客様と作る価値のスパイラル

弊社オリジナルの商品やサービスを作り出す上で最も大切にしているのはお客様からのご 意見やご感想です。インターネット販売はお客様の声を集めやすいのが特徴のひとつです。 私たちは常にお客様の声を参考にしながら改善を重ね、商品に付加価値を積み重ねていく 手法をとっています。そうすることにより、よりよい商品を作り出すことができるのです。



① 独自性ある企画力

ラピスではネット販売においていくつかのヒット商品を生み出しました。 その原点となる商品企画は弊社に寄せられる多数の商品の感想や要望からお客様 の潜在的なニーズを探ることから始まります。さらにそこに独自のアイデアを盛 り込むことで、お客様の喜びへと変わる商品を生み出すことができると考えてい ます。



お客様の本当にほしいモノを! ラピスの思いがカタチになった鉛筆たち。

おかげさまでラピスのオリジナル鉛筆の出荷本数は、年間50万本を突破しました! 名入れ鉛筆の出荷本数



② 柔軟でこだわりあるモノづくり

(1)企画~製造の一気通貫による迅速、柔軟な対応力

主力商品であるオリジナル鉛筆は企画から発送、アフターサービスまですべて同一の 場所で行われます。

それによって、お客様への多くのメリットが生まれるのです。

【一気通貫のメリット】

- 口すべてが同じ場所に集約されているので、モノの流れが速い!
- 口お客様から注文内容の変更依頼の対応が迅速に行える!
- 口お客様のご要望に応じた柔軟な体制構築が容易!
- 口お客様の声や意見が、即座に全工程に伝達され、対応できる!
- 口各工程の改善取り組みが、即時に他工程に反映される!
- 口従業員同士の意思疎通がスムース!



(2) コンピュータシステムを最大限に活用した柔軟な名入れ加工

コンピュータシステムの活用により、 お客様のご要望に迅速にお応えする ことが出来ます。



<入力から名入れまでの一気通貫システム>



|効率化が新たな付加価値を生んだ「カラフルねーむ鉛筆」

お客様からの注文数が増加する一方で、お客様へ商品を速やかにお届けする為の業務の 効率化が求められるようなりました。効率化はハード面、ソフト面の両面で必要でした が、弊社では単なる効率化に留まらず、同時に付加価値向上も実現することに成功しま した。

課題•問題点

金箔によるホットプリント方式の鉛筆名入れは、 ほとんどが手作業によるアナログ方式で、人が一 字ずつ活字を集める「活字集め/並べ」と一本ずつ 箔押しを行わなければならず、一度に複数本の鉛 筆にを箔押しできないなど、非常に効率の悪い作 業でした。



そこでラピスでは、上記の作業を、インクジェッ ト機導入によるデジタル方式に転換しました。 これにより、PCによる氏名入力が行え、ミス減 少が実現しました。

また、一度に複数本の印刷が出来ることから、大 幅な生産性向上が実現でき、タイムリーにお客様 にお届けすることが出来るようになったのです。

さらなる付加価値増大のアイデア

さらに、カラー印刷ができることに着月し、オリ ジナルのデザインを鉛筆本体に印刷しました。 これにより、新たな商品価値を生み出すことに成 功し、お客様にも好評を博しています。

カラフルねーむ鉛筆誕生





時間もかかり、印字もひらがなのみでした。



インクジェットなら色や字体も自由自在!





(3) 生産現場から学んだ5Sと作業改善

受注から発送業務を行う弊社では、在庫の管理や加工業務においても5Sを心がけています。商品の生産を行う上で得られたノウハウが、商品や材料を配置・管理される事にも生かされ、お客様への迅速なサービスにつながっています。

※5S:整理·整頓·清掃·清潔·躾





人気商品別や硬度別・種類別に整頓し、お客様のご要望に迅速かつ柔軟にお応えします。





あいうえお順に収納出来るケースを自作し、作業効率をアップするなど、現場自らが積極的に改善を進めています。

(4) 品質への徹底したこだわり

製品の「製造現場」と「お客様の使用状況」の両方を的確に把握していなければ"本当の品質"を管理する事はできません。弊社ではその両方の情報を自社内で管理できる強みを活かし、高品質な商品をお客様に提供しています。



ラピスではスタッフ自らが製造工場に足を運び、自分の目で直接品質を確認しています。

③ 迅速で安心感あるサポート体制

受注から発送後のアフターサービスまで自社で行う弊社では、お客様へあらゆるサポートを行なっています。

- 購入前の疑問点や相談に対しての回答
- ・オーダー商品についての柔軟な対応
- 注文内容や発送先など受注内容の変更等のサポート
- 商品発送後の不具合やクレームへの対応

これらを全て自社内の専門スタッフが常時対応しています。制作部や梱包スタッフ との連携によるスピーディーなお客様対応はラピスならではです。



専門のスタッフが常時サポートを行なっています。

お客様の声

送られてきた商品に一部不備がありましたが、その後、お詫びのお手紙をいただき、大変丁寧な対応をして頂いたのでまた利用させて頂きます。 (30台/女性)

届いた商品を確認したら鉛筆に少しだけ傷を見つけました。新学期から使おうと用意していた ので少し残念でしたが、ラピスさんにお電話した所、この度のクレームに対し快く、また丁寧 にご対応頂き、御社には心より深謝申し上げます。

届いた鉛筆を嬉しそうに毎日使ってます。ありがとうございました。 (30代/女性)

④ お客様とともに創る商品づくり

ラピスでは販売された商品が即ヒット商品に繋がるとは考えていません。 実際に販売された商品についてお客様からの様々な感想や要望を集め、それらを その商品に次々と反映していくことでさらに良い商品へと進化させているのです。 ラピスは、まさにお客様と一緒に商品づくりをしているのです。



スタッフ全員で、お客様の立場に立って、 新たな製品を生み出していきます。



◆お客様の要望によって進化した商品実例

オリジナルの1ダース入鉛筆はプレゼントに使用されるケースが多い商品です。お客様の声から、さらに同時に赤鉛筆をセットにし、一緒にラッピングして欲しいとの要望が非常に多いことが分かりました。そこでオリジナル鉛筆シリーズに赤鉛筆をはじめからセットにした商品を販売したところ、大変好評で現在でも人気商品のひとつとなっています。







<mark>事例</mark> お客様の"困った"が新たな付加価値を生んだ 「ラピス・オリジナルラッピング」

お客様の課題は、私たちにとって新たなアイデアの源泉です。お客様の「困った」を、新しい付加価値に変えるところにラピスの強みがあるのです。

課題 • 問題

名入れ鉛筆の包装は、数も多く丁寧な作業が要求される ため、熟練したスタッフが必要でした。

一方で、お客様からは「名入れの名前が外から確認出来 ない」とのお言葉を頂いていたため、別途、付箋を添付 することを行っていました。

しかし、付箋は途中ではがれてしまう事もあり、付箋を 添付する作業も膨大であり、大きな問題になっていまし た。



問題解決

そこでラピスが考えたのが、透明な袋を使ったラッピング。

これによって、誰でも簡単にラッピングが出来、 透明な為、お客様自身で名前の確認が可能にな りました。

お客様からも、大変分かりやすく、扱いやすいと、好評を頂いています。



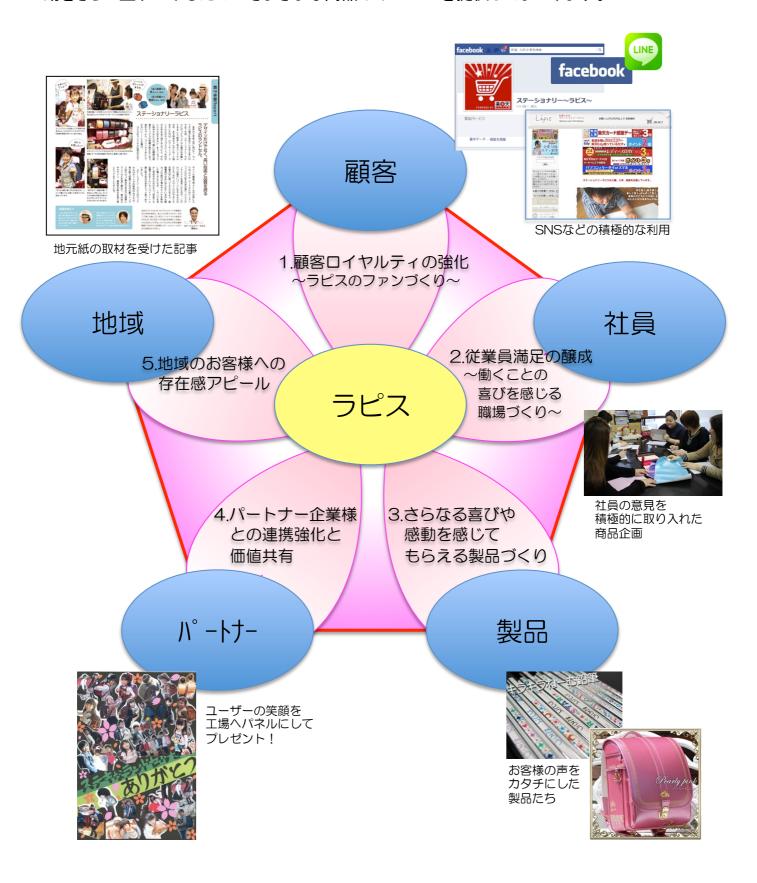
さらなる付加価値の添加

さらに、「のしシール」を同梱し、袋をデザイン 性の高いものにすることでギフトとしての価値が 高まりました。

さらにオリジナルのデザインによって弊社のブランドカUPにも貢献しています。



ラピスオリジナル 鉛筆ラッピングサービスの誕生 → 私たちは、お客様やパートナー様との関係を大切にしながら、これからもお客様の驚きや感動をさらに盛り上げるためのさまざまな商品やサービスを提供してまいります。



【課題と対応】

No.	課題	取り組み内容
1	顧客ロイヤルティの強化 〜ラピスのファンづくり〜	SNSやブログ等による情報発信を行い、ユーザーからも意見を頂けるようなコミュニティづくりに取り組む。
		自社商品のブランディング強化 により顧客満足度を高める。
2	従業員満足の醸成 〜ラピスで働くことの喜びを 感じる職場づくり〜	経営理念の理解を深めるための ディスカッションや社内勉強会 を実施する。
		ブランドづくりのための社内コミュニケーションを積極的に図り共通の価値観を醸成する。
3	さらなる喜びや感動を感じて もらえる製品づくり	SNS等の要望をさらに収集で きるしくみづくりを行うととも に、アイデアを出すための会議 を定例的に実施する。
		付加価値の高い商品づくりによるブランド化を進める
4	パートナー企業との連携強化と 価値共有	お客様側の気持ちや反応をパートナー企業に積極的に伝えていくためのコミュニケーションの場を増やし、お互いを理解し、高めあえる関係を築く。
5	地域のお客様への存在感アピール	地元コミュニティ誌の取材を受けるなどのメディア活用を通じ、 自社の発信力を高めることで、 地元企業としての認知度を上げていく。

会社名	福知産業株式会社
代表取締役	福知英也
従業員	7名
事業内容	文具小売・ネット販売
本社	〒593-8324 大阪府堺市西区鳳東町7-733 おおとりウイングス2階
電話	072-289-7789
FAX	072-289-7796
メール	shop@lapiz-net.co.jp
営業時間	10:00~18:00



8. 連絡先

本報告書に関するお問い合わせ先

福知産業株式会社 担当者:福知 英也

TEL 072-275-0710 /FAX 072-271-6827

e-mail shop@lapiz-net.co.jp

①知的資産とは

「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意味します。

「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー(利害関係者)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分かりやすく伝え、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おります。

②知的資産経営報告書とは

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。

③作成支援•監修専門家

本知的資産経営報告書の作成にあたっては、本書記載内容につき、その客観性を維持・向上させる趣旨から、次に掲げる専門家のご支援・ご監修を賜りました。

中小企業支援ネットワーク機関: 滋賀県中小企業団体中央会 中嶋 和繁中小企業支援ネットワーク強化事業

登録専門家 中小企業診断士 顯谷 敏也



福知産業株式会社 TEL: 072-289-7789