



次世代に「今」を投資する  
株式会社 アシストバルール

# 知的資産経営 報告書

2007 12

株式会社アシストバルール



## 目 次

1 . 社長からみなさまへ	3
2 . 経営哲学	4
3 . 事業概要	6
( 1 ) 事業内容	6
( 2 ) 取扱い商品	9
( 3 ) 事業をめぐる環境	11
4 . これまでの事業展開	13
( 1 ) これまでの事業の変遷	13
( 2 ) これまでの事業実績	17
5 . 当社を支える知的資産	19
知的資産一	
「柔軟かつスピーディーな営業ノウハウ」	19
知的資産一	
「活気と自立を体現する人材」	22
知的資産一	
「豊富でオリジナリティーあふれる商品」	28
知的資産一	
「健全でまじめな財務意識」	30
6 . これからの事業展開	33
( 1 ) 今後の経営方針、ビジョン	33
( 2 ) 今後の方向性、取り組みについて	34
( 3 ) 事業展開フローチャート	36
7 . 取り組む事業計画	37
8 . 会社概要	38
9 . 知的資産経営報告書とは	39
10 . 問い合わせ先	40



# 1. 社長からみなさまへ

株式会社アシストバルールは、1992年10月に創業した総合食品卸マツバラを起源とし、1994年10月に株式会社に改組して以来、メーカー商品・ギフト用品・輸入食品の卸売販売をしています。

率直に申しますと、代表である私には特に目立った能力はありません。しかし、当社は健全な経営を実現できています。これは当社には「あたり前」のことを科学的に検証し、その答えを誠実・勤勉・強力に実行する社員が数多く存在するからであり、当社の健全性はそんな社員が培っています。

ただ、当社は食品流通業界の中では未だちっぽけな存在に過ぎません。社歴、社員は代表である私を含めてすべてが若く、そして未熟です。しかし、私たちには提案、提言、指摘を傾聴する謙虚さがあり、そしてなによりチャレンジする勇気が備わっています。

流通業は唯我独尊で通用するほど甘い世界ではないと考えています。だからこそ私たちは「客観的に聞く耳」と「スピーディーな実行力」を追求し、成長を志向し続けます。

本報告書を通じて、少しでも多くの皆様に当社の見えざる経営資源、そして強みを活かした今後の事業展開と成長可能性をご理解いただき、当社に新しいチャンスを与えていただければ、幸いであると真摯に考えております。

代表取締役

松原 靖雄



社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 2. 経営哲学

### 社 是

我々は全員が心を一つにして、  
向上心と反省する心を忘れずに、  
自己の成長を通して我社とお得意先様との成長・発展  
を達成する

### 社員心得

- 一、チャンスは一瞬である  
直感を信じてスピーディーに行動する
- 一、限りある経営資源と時間を意識し、  
数理的に結果を追求する。
- 一、わかりやすさと合理性を重んじ、丁寧に礼儀正  
しく行動する。
- 一、時代は常に変化する。時代を先取りし、  
乗り越える柔軟な強さを持つ。
- 一、出来ない理由を考えるのではなく  
できる方法を創造し実行する。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 2. 経営哲学

株式会社アシストバルールは枠にとらわれない自由な商社（勝者）を目指しています。

お客様と私たちがともに個々の価値を認め合い、ともに勝者となる関係を構築したいと思えます。

- ・ 私たちは、スピードスローリーに行動します。**  
誠実・丁寧・迅速に対応し、未永いおつきあいができる様に努めます。
- ・ 私たちは、訪問営業を極力少なくします。**  
効率 = 冷たい、とは考えていません。節約できた経費はお客様に還元します。
- ・ 私たちは、熱意を持って行動します。**  
有り余る熱意をしつこく感じるときは、ご指摘ください。
- ・ 私たちは、単なる物売りではありません。**  
単に価格だけの提示に終わらず、お店の価値向上を実現させる売り方を提案します。
- ・ 私たちは、仕事をイメージ先行で終わらせません。**  
理念を理想に終わらせない実行力を大事にします。

### 社名に込められた思い

「Valeur（バルール）= 価値」を「Assist（アシスト）」したいという思いを実現したい

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 3 . 事業概要

### (1) 事業内容

当社は食品を取り扱う商社であり、食品の分類（冷凍・冷蔵・常温）の中でも「**常温品**」を主な取扱い商品としています。

食品の 分類	<b>常温</b> インスタントコーヒー、缶詰、お菓子、 ペットボトル飲料など
	<b>冷凍</b> 冷凍食品、業務用の冷凍食材
	<b>冷蔵</b> かまぼこ、漬物、野菜・魚・肉の生鮮3品

常温品を取り扱う理由としては、冷凍や冷蔵品は常温品より多くのコストがかかってしまうため、現在は取扱いを控えています。その常温品の中でも、ナショナルブランド（NB）商品やプライベートブランド（PB）商品を幅広く仕入れるとともに、単に国内の会社から様々な商品を仕入れるだけでなく、自社でも海外商品を輸入したり、自社ブランド商品の開発に取り組んでいます。

そのために販売先や仕入先からの情報を大事にして、どういった商品が売れるかなどを考え、企画物販や提案などにも力を入れています。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先

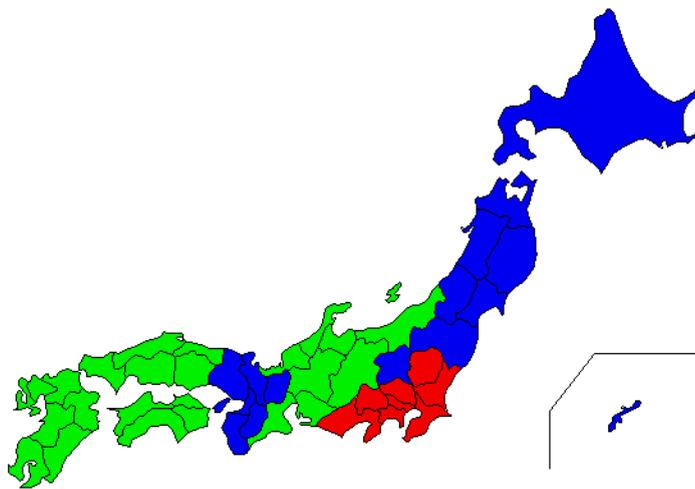


## 3. 事業概要

### (1) 事業内容

商品部は仕入れ機能と商品開発機能を担っています。主にギフト商品・食品・菓子・飲料といった商品を大手メーカーや同業他社から仕入れております。仕入れにおいては、安く商品を仕入れるとともに、他ではなかなか見られない商品や特徴ある商品を販売先に提供するために、こだわり商品を扱う会社を発掘し、仕入れております。また、海外商品の輸入や自社ブランド商品の開発も担当しております。

営業部は担当エリアごとに第1から第3に分かれており、販売先への営業機能を担っています。販売先は、スーパーマーケットやディスカウントストア、ドラッグストア、酒飯店などで、全国各地に点在しております。



各営業部の担当エリア

#### ■ 第1営業部

(北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島、群馬、大阪、兵庫、京都、滋賀、奈良、和歌山、沖縄)

#### ■ 第2営業部

(東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城、栃木、山梨、静岡)

#### ■ 第3営業部

(新潟、長野、富山、石川、福井、愛知、岐阜、三重、鳥取、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、高知、福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島)

管理部は売上伝票・請求書を発行し、得意先からの入金管理・仕入先への支払い業務など、営業管理を担うとともに、会社全体に関わる総務、人事、経理業務を担っています。また、IPO準備も行います。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

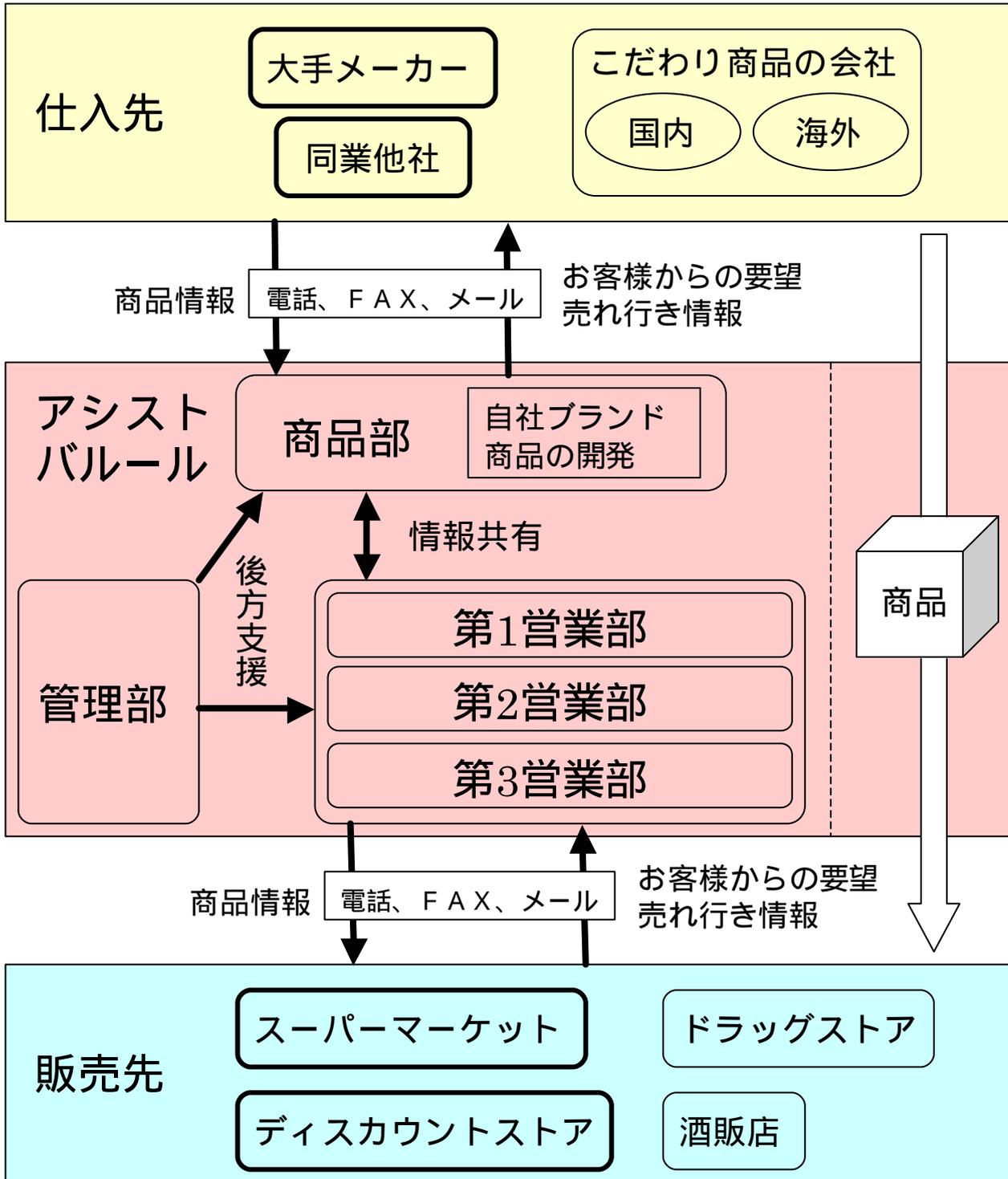
知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



### 3. 事業概要

#### (1) 事業内容



社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



### 3 . 事業概要

#### (2) 取扱い商品

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先

目玉商品



ネスレ インスタントコーヒーギフト  
(NB目玉商品)

- ・冬場の御歳暮の時期の目玉商品です。
- ・贈答品として、非常に喜ばれるギフトです！



紅ずわいがに缶  
(高級食材目玉商品)

- ・通販で高級品として高額販売されていた特別商品をメーカーに作ってもらいました。
- ・サラダ、ちらし寿司の具や、レモン汁をかけてそのまま食べても美味しいです。

輸入商品



フランス産 コントレックス

- ・スリムウォーターと愛称され世界で注目を浴びている硬水ナチュラルウォーターです。
- ・人気ファッションモデルが飲んでいることで有名になり、話題・人気を博しています。

P B商品



牡蠣スモーク缶

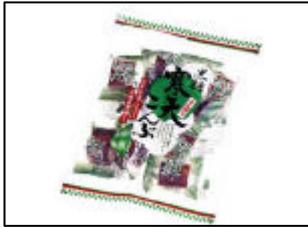
- ・スモークすることで、牡蠣本来の甘さが濃縮され濃厚な味わいをお楽しみ頂けます。
- ・一般的にワインに合うといわれていますが冷酒やビールなどのお酒のつまみにも非常に評判が良いです。



## 3 . 事業概要

### ( 2 ) 取扱い商品

こだわり商品



#### 足立食品 黒糖寒天こんにぶ

- ・女性誌で特集された事で話題・人気に！
- ・ミネラルが豊富な昆布と黒糖を一口サイズの寒天に閉じ込めた商品です。
- ・女性に人気の商品でお客様からのリピート率が高い商品でもあります。



#### つぶれ梅 紀州南高梅

- ・百貨店向けの高級梅干を作る際、樽の底で潰れてしまった梅を袋詰した商品です。
- ・見た目は悪いが元々は高級梅干なので味は最高！



#### 幸烹亭 紅ずわい蟹缶ギフト SN-501

- ・季節の食材の中でも人気のある、みずみずしく新鮮な蟹のほぐし身を詰め合わせました。
- ・他社とは違う高級感のあるデザインが魅力!!
- ・一年中を通して人気のあるギフトです。

#### 用語の説明

スポット商品...数量が限定されているこだわり商品や特価商品のこと

N B ... .. ナショナルブランドの略称で、広く消費者に知られているブランド

P B ... .. プライベートブランドの略称で、問屋、食品スーパーなどが作ったオリジナルのブランド

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 3. 事業概要

### (3) 事業をめぐる環境

今後の経営方針の立案に向けて、まず自社の事業をめぐる環境について分析しました。

#### 機会 -

#### デフレ経済下の中、安さ志向と高級志向の二極化

消費者の志向は二極化が進んでいます。安い商品を求める消費者がいる一方で、高価格であっても手に入りにくい商品、こだわりの商品を求める消費者が増加しています。また、同じ消費者でも場面によって安さ志向と高級志向が出てくるように個人消費の中でも二極化が進んでいます。

そうした中で当社の販売先も、多様化するニーズに応えようとしています。現在当社は商品を仲介することが主な業務となっていますが、消費者からの多様なニーズに対応した商品を見つけ出すことが販売先から求められています。

今後は高級感がある商品やこだわりの商品を販売している会社の模索、チラシに載せてもらえる安い商品の仕入れ、販売先に企画物販や提案をすることなど、多様なニーズに対応するための差別化を図ることで今後の展開が大きく変わっていくと考えています。

#### 機会 -

#### ギフト事業への参入増加

ギフト市場ではその需要が減少傾向にあるとされています。しかし、最近ではコンビニエンスストアやスーパーマーケットなどが積極的にギフト事業へ参入し、当社の販売先となるギフトを取扱う業者は増加の傾向にあります。当社から見ると、新しい販売先が増えることから、売上の増大が期待できるのではないかと考えています。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 3. 事業概要

### (3) 事業をめぐる環境

#### 脅威 - ギフト需要の減少

当社のギフト関連売上は増加傾向にありますが、ギフト市場全体としてみると需要は減少傾向にあります。原因としては、お中元・お歳暮の習慣が減っていることと、商品を贈る場合でも手軽に安価な商品を送る場面が増えていることがあります。そのため、今まであったフォーマルギフトよりカジュアルギフトの需要が増えているのが現状です。当社としては、今の世間の状況を把握した経営方針が求められていると考えています。

#### 脅威 - 競合との競争

同業他社との競争は以前からもあり、近年急激に競争が激しくなったということではありません。しかし、競合他社と販売先が重なっていたり、競合他社に先に開拓されてしまっている販売先も多く存在しています。こういった現状の上に、商品の売価などの価格面でも厳しい状況にあります。

そのため、現状を把握し打開策を実行することが当社に求められます。他社が取引している販売先であれば、当社も取引してもらうチャンスがあると考えられ、また、新規顧客の開拓という点では努力次第で成果を出せるのではないかと考えています。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



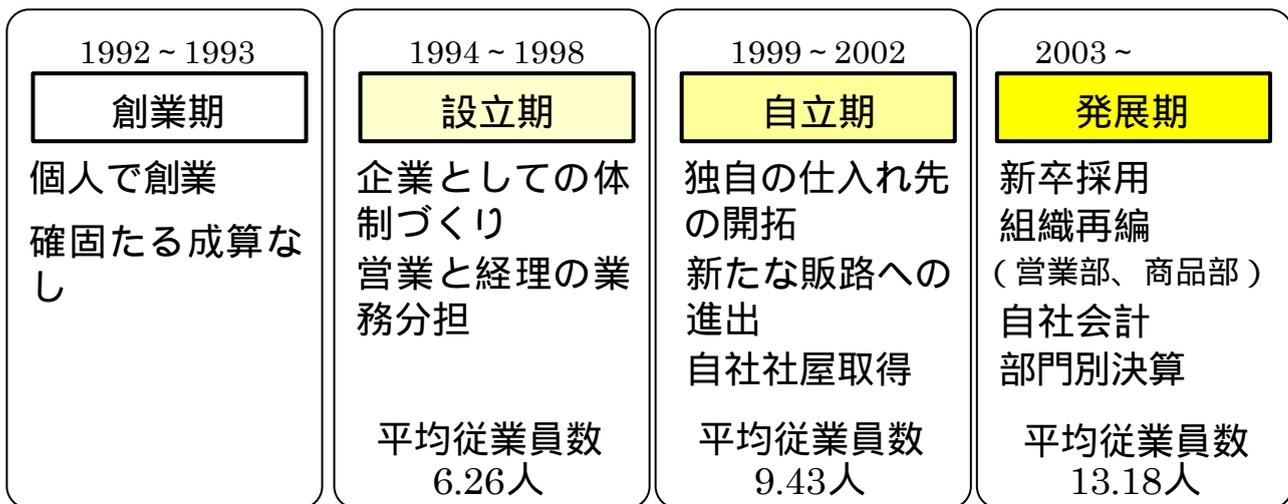
## 4. これまでの事業展開

### (1) これまでの事業の変遷

#### 1) 創業期 ~ プロローグ ~ (1992年 ~ 1993年)

現在起業を志す人がイメージする起業とは違っていました。起業する野心はありませんでしたが、サラリーマン時代にある会社の社長から、「先天的に商売の才能がある」と言われたことがきっかけで、「取られるものは何もない」と決意を固め、確たる成算もなく個人で創業しました。創業当時の仕入れは全て上記の社長の会社からで、掛かってくる電話も1日数件程度でした。

過去から現在



社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 4. これまでの事業展開

### (1) これまでの事業の変遷

#### 2) 設立期 ~ 企業として走り始める ~ (1994年 ~ 1998年 : 第1期 ~ 第4期)

##### 主なトピックス

- ・ 創業者の経営専念化
- ・ 営業部員の増強 (3名 ~ 5名)
- ・ 経理専任者の誕生
- ・ 取扱いアイテムの増加
- ・ 本格的に商圏の全国展開を開始

取引先からの要望で、食品ギフトの取り扱いを開始しました。食品ギフトは単価が高く、取扱いアイテムが少なくても商品を組み合わせるなどの工夫によって、売上げが上がりました。また、食品ギフトは定番として取扱い、お中元やお歳暮時期の年間4ヶ月分の売上げが読めるようになりました。

営業活動においては、人員の増強やダイレクトメールの活用によって新規顧客開拓を行いました。ターゲットは当時急激な競争激化の渦中にあった酒飯店で、食品を取扱い始めた時期にも当たり、販売先が100件から650件に大幅に増加しました。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 4 . これまでの事業展開

### ( 1 ) これまでの事業の変遷

#### 3 ) 自立期 ~ 自立のための仕入れ強化 ~ ( 1999年 ~ 2002年 : 第5期 ~ 第8期 )

##### 主なトピックス

- ・ 独自仕入先の開拓
- ・ 取扱いアイテムの改善模索
- ・ 自社社屋取得 ( 2002年 )
- ・ 倉庫作業のアウトソーシング
- ・ 売上げ拡大に伴う、自社物流センター大拡充

2000年頃から社長を中心として、837アイテムが掲載された独自のギフトカタログの作成を始めました。( 当時は食品だけでなく雑貨なども取扱っていたため、現在のカタログのアイテム数 ( 180 ) よりも多くなっています。 ) また、同時期に他社との競争力を持つために輸入品・P B商品といった自社商品の開発を開始しました。そして、銀行との信頼関係を深める中で、大量仕入れが可能となり、価格面でも有利な仕入れが実現しました。

また、仕入先との協力関係の中で倉庫作業をアウトソーシングすることにより、当社の業務効率が上がり、担当業務の専門性を高めていった時期でした。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 4. これまでの事業展開

### (1) これまでの事業の変遷

#### 4) 発展期 ~企業は人なり~ (2003年~ : 第9期~)

##### 主なトピックス

- ・人材の育成強化、新卒採用の開始(2003年~)
- ・自社輸入の開始
- ・自社会計、部門別決算の開始
- ・営業部の再編、商品部(仕入れ、商品開発担当)の設置

これまで取扱い品目別に分けていた営業部をより地域の特色に応じた活動としていくために、地域割りに再編しました。そして、業務分担を明確にし専門性をより発揮させるために仕入れ業務、商品開発業務を担当する商品部を設置しました。また、迅速な経営判断と公平な評価を実現するために、自社会計、部門別の決算を開始し、それに対応する管理部門の人員を増強しました。

今後の当社の発展にとって、人材の確保・育成は重要なテーマと認識し、2004年4月から新卒採用を開始しました。人材の育成としては、社員をビジネススクールへ派遣しています。まず、2006年から社長が京都大学経営管理大学院(MBA)に通い、2008年には1名の社員をビジネススクールに派遣する予定です。

第10期 (2004年)	第11期 (2005年)	第12期 (2006年)	第13期 (2007年)
3名	6名	3名	8名

新卒採用数(2004年~2007年)

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

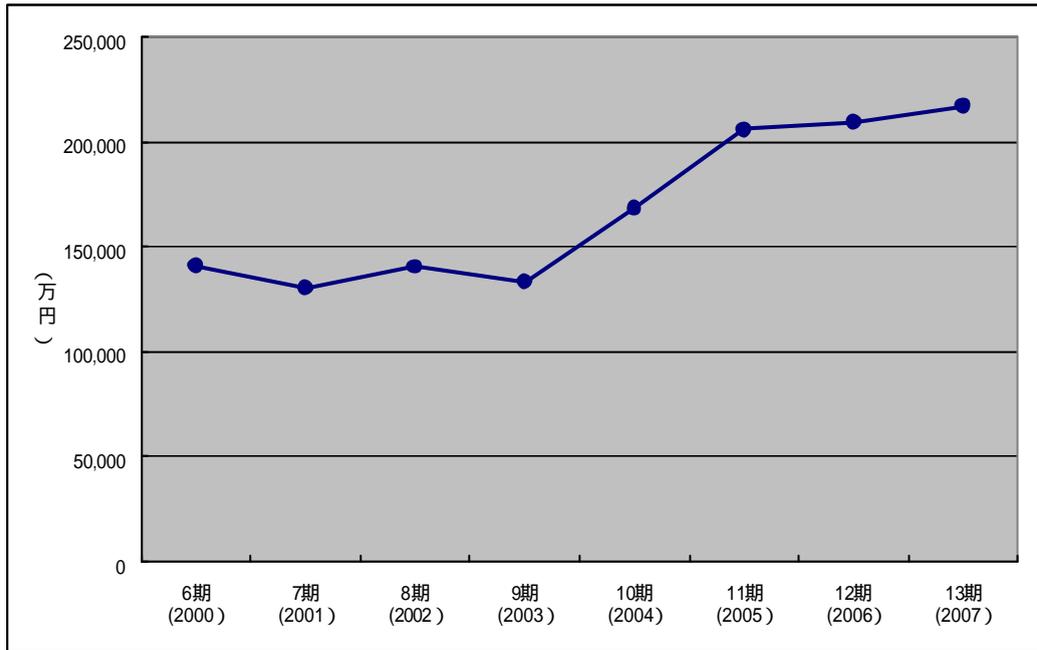
問い合わせ先



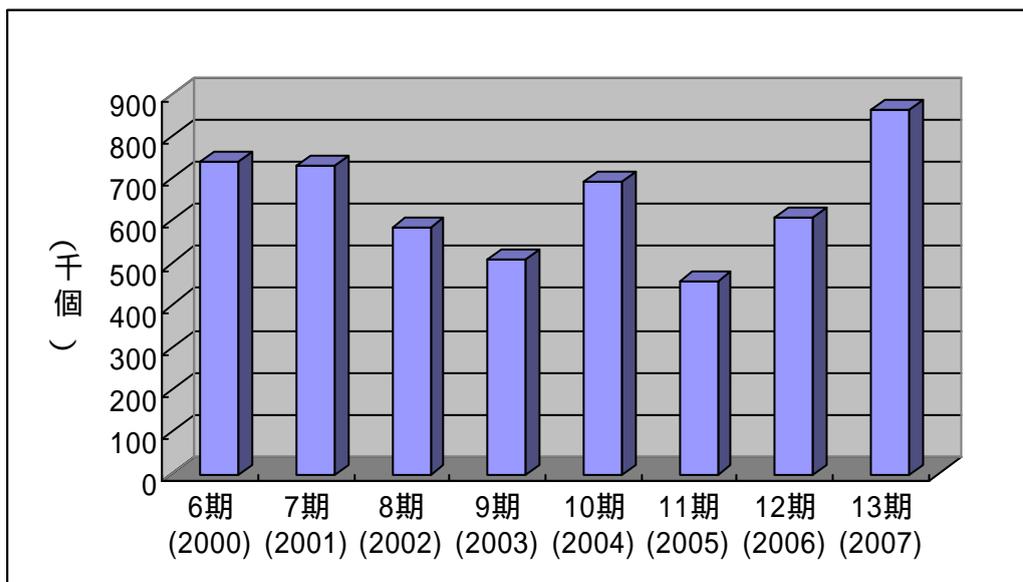
## 4. これまでの事業展開

### (2) これまでの事業実績

#### 1) 売上高の推移



#### 2) ギフト販売取扱い個数の推移



社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

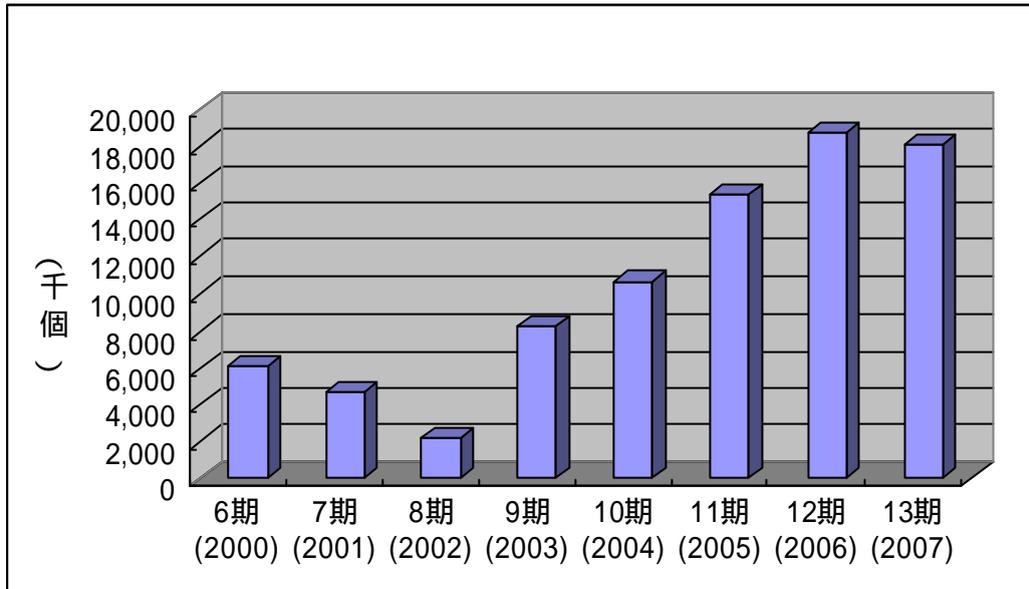
問い合わせ先



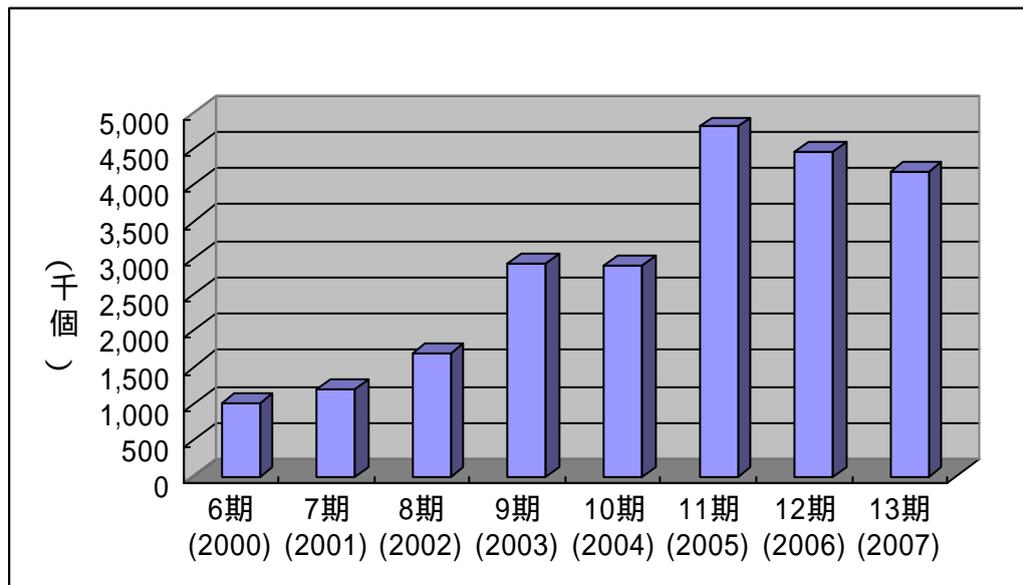
## 4 . これまでの事業展開

### (2) これまでの事業実績

#### 3) 菓子・飲料販売取扱い個数の推移



#### 4) 食品販売取扱い個数の推移



社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ
人材
商品
財務意識

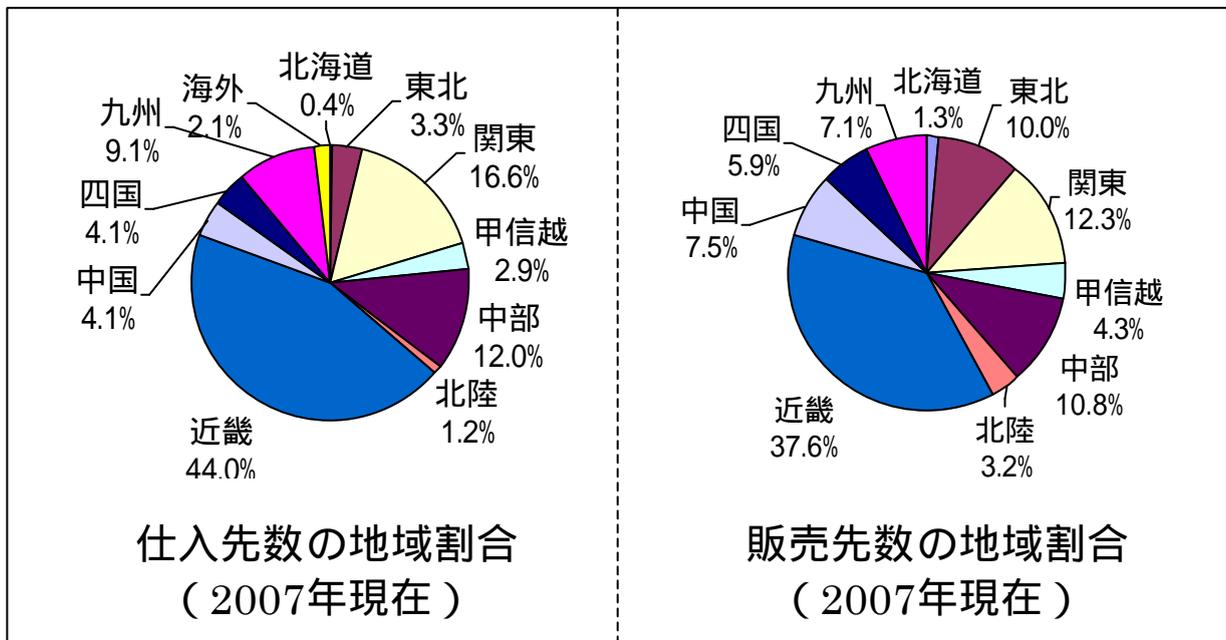
### 知的資産 - 柔軟かつスピーディーな営業ノウハウ

#### 1 ) 全国を商圈とした円滑な営業スタイル

遠くても近いお取引が可能

通常の「足を運ぶ、外回り営業」ではなく、電話・FAX・メールを駆使した営業を行っています。これによって、近畿地方を中心として、経費を抑えながら全国に仕入先、販売先を確保することが可能になりました。

この全国に広がるネットワークの存在によって、仕入れた商品を全国各地の販売先により早く、安く提供することができます。



社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



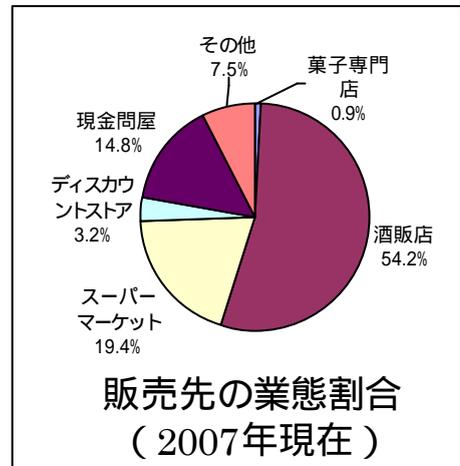
## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ
人材
商品
財務意識

### 知的資産 - 柔軟かつスピーディーな営業ノウハウ

#### 販売先の業態は様々

スーパーマーケット、酒飯店、総合ディスカウントストア、現金問屋（キャッシュアンドキャリー）など、小売業間のボーダーレス化が進んでいる状況をいち早くキャッチし、販売先のカテゴリーを絞ることなく、様々な業態のお取引様との商売を行っています。



#### 効率化された営業体制による提案力の向上

新規採用により人員が増えたことで、社員を「仕入れる人」、「販売する人」、「それらを管理する人」の3ジャンルに分け、より専門性の高い、効果的な業務配分が可能となりました。そこで営業においてはこれまでの取扱い商品別の組織から、2007年4月より地域別の3営業部門制としました（P.7参照）。これにより多くの商品を取り扱えるようになり、地域エリアの好み・特性に合わせた提案が可能となりました。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ  
人材  
商品  
財務意識

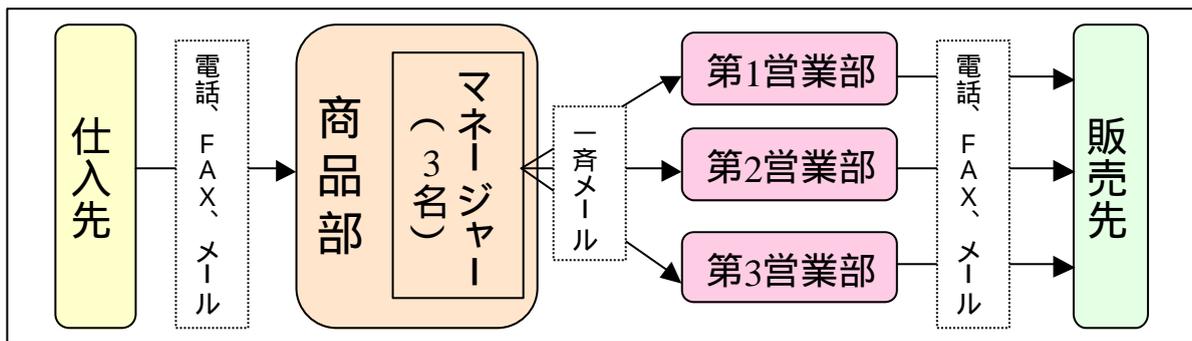
### 知的資産 - 柔軟かつスピーディーな営業ノウハウ

#### 2 ) 生きた情報を活かすスピード

商品情報やお客様からの要望の収集、発信が速い

メールやFAX、インターネットなどの情報機器をフル活用し、全国に点在する仕入先、販売先に対して商品部、各営業部が連動して情報収集、発信をしています。そのため、当社には豊富な情報が集まるとともに、最新情報を販売先にスピーディーにお伝えすることができます。

2007年12月に行った調査では1日平均246件の仕入れ情報が収集され、その情報を精査し販売先の地域や業態にあった提案を行うことで、1日平均5.25件の情報がすぐ売上につながりました。



仕入れ商品情報伝達フロー

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ  
人材  
商品  
財務意識

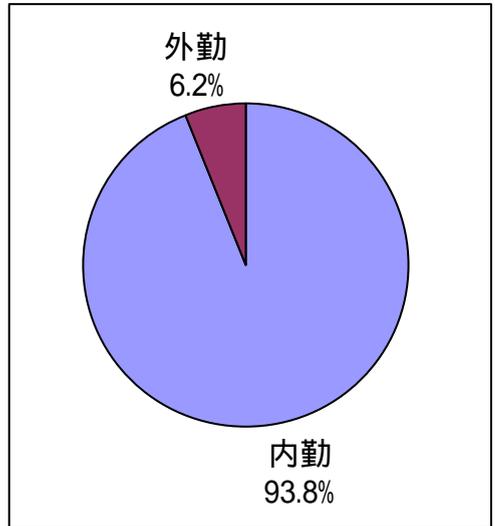
### 知的資産 - 活気と自立を体現する人材

#### 1 ) JOY & FUN ! 明るくパワフルに

活気・元気の良さ・明るさを求める当社では、若い力の影響を歓迎しています。2003年より新卒採用を継続的に行っており、現在社員の平均年齢は26.7歳となっています。若く、柔軟・パワフル・素直な社員が当社の自慢です。

新卒採用においては、できる限り当社の社風を理解してもらうために、入社1年目の社員が会社説明会の運営に参加し、自らが感じた社風を入社希望者に分かりやすく説明しています。

ただ、若く、経験年数が少ないために知識やノウハウの不足、対応力に弱みがあるのも事実です。そこで当社では上司、部下間のコミュニケーションを重視しています。右図のTTS分析のデータからも分かるように内勤している割合が高く、部下は上司にすぐ連絡・相談できる環境にあります。



T T S 分析 ( P . 25 参照 ) により算出された、営業部社員の内勤と外回りの割合

- 社長からみなさまへ
- 経営哲学
- 事業概要
- これまでの事業展開
- 当社を支える知的資産
- これからの事業展開
- 取り組み事業計画
- 会社概要
- 知的資産経営報告書とは
- 問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

### 知的資産 - 活気と自立を体現する人材

#### 2 ) 個々が活かせるオープンなステージ

社内の交流を活性化するために、毎月社長との個人面談や社員全員が参加する月例プレゼンテーションを行っています。この月例プレゼンテーションは、個人の自由な発想・アイデアを表現できる場として設けられており、全員投票によって最優秀の表彰をしています。

また、社長が社員の中から毎月のMVPを表彰するといった取り組みも行っています。

#### 月例プレゼンテーションのテーマ

- ・ 今年の抱負
- ・ 会社における自分の役割
- ・ 円滑な業務遂行への工夫
- ・ 年商50億円に向けて必要なこと
- ・ 仕事上における自己と周囲との影響
- ・ 自分の強み・弱みについて
- ・ 当社のブランドエクイティ
- ・ 正確な伝票処理の必要性
- ・ 業務において、行き詰ったときの打開策および業務の時間の作り方

- 社長からみなさまへ
- 経営哲学
- 事業概要
- これまでの事業展開
- 当社を支える知的資産
- これからの事業展開
- 取り組み事業計画
- 会社概要
- 知的資産経営報告書とは
- 問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ  
人材  
商品  
財務意識

### 知的資産 - 活気と自立を体現する人材

#### 3 ) 自立を促す様々な取り組み

社員の自立を促すために、様々な研究や取り組みが行われ、業務の質や効率の向上につながっています。

**事例 ( P.25参照 )**  
京都大学経営管理大学院のワークショップとのコラボレーションにより、トランザクションコスト（取引費用）有効活用プロジェクトチームを発足させ、業務の効率を分析し、より効率的な仕事の仕方を研究しています。

**事例**  
入社1、2年目の社員が中心となった知的資産経営報告書の作成チームによって、当社の見えざる資産（知的資産）を見える化し、今後どのように活用して経営に生かしていくかを報告書にまとめています。

**事例**  
社員をビジネススクールへ派遣し、様々なスキルの習得によって成長させるとともに、当社を客観的、科学的に見つめる能力を培っています。2006年から社長が京都大学経営管理大学院（MBA）に通っています。2008年には1名の社員をビジネススクールに派遣、今後も毎年1名程度を派遣していくことを予定しています。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

### 知的資産 - 活気と自立を体現する人材

#### TOPICS

#### トランザクションコスト（取引費用）有効活用プロジェクトチームでの活動について

トランザクションコストとは、製品やサービスのトランザクション（取引）のプロセスにかかわるコストで、売り手と買い手の間に発生するあらゆることのコストである。たとえば、交信のために接続し、情報（製品や自身の信用情報など）を提示し、その中から探索・抽出し、相互理解のプロセスを経て、交渉・契約締結し、受発注を行い、所有権の移転や物理的な移動を行い、組み込み、検査し、問題処理を行うといった一連のプロセスに関わるコストである。（Linuxオープンソース白書2006、末松千尋・京都大学大学院 経済研究科 教授）

このプロジェクトはトランザクションコストトラッキングシステム（TTS）を使って、業務の効率を分析し、より効率的な仕事の仕方を研究しています。

TTSの最大の特徴は感覚的に捉えがちな業務を時間と目的を明確に数値化して把握し、その後の成果と併せて検証できる点です。そのため掛けるコストをより有効化する改善策が立て易くなります。

単に業務が出来ているか否かの判断は成果から検証が可能ですが、その成果に至るまでのプロセスの是非を検証しようとする場合には、成果だけを見ては想像の域を脱することはできません。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ
人材
商品
財務意識

### 知的資産 - 活気と自立を体現する人材

そこで、求める成果に導くプロセスそのものを検証し、改善策を理論的に立てるためには、まずどのような相手にどれだけの時間を掛けたのかを把握する必要があります。

TT Sはその把握した内容を数値的に表し、客観的な分析を可能としたものです。

現状はTT Sに入力する者によって入力内容に若干の違いが発生したり、データ入力に手間がかかるといった問題点もありますが、データ入力の標準化・入力時間の短縮を目的とした入力項目の見直しなどを行うことで、よりブレがなく、時間的に無理のない運用を目指しています。

**2007年7月からのTT Sの取り組みで実感していること**

- ・ 各々の判断で行われてしまいがちな業務に対する時間配分が具体的な数値として表れ、成果とともに分析することが可能となりました。これによって見えなかった問題点を抽出することができ、業務の改善点の発見やビジネスの新たな機会の可視化につながりました。
- ・ 効率が上がっていない業務を問題点として炙り出すことができます。例：会議における無駄な時間を減少できました。
- ・ データの検証を行うことで、各人の仕事のスキル・性向を把握することができ、よりの確な人事を行うことができます。

- 社長からみなさまへ
- 経営哲学
- 事業概要
- これまでの事業展開
- 当社を支える知的資産**
- これからの事業展開
- 取り組み事業計画
- 会社概要
- 知的資産経営報告書とは
- 問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ
人材
商品
財務意識

### 知的資産 - 活気と自立を体現する人材

#### 2007年7月からのTTSの取り組みで実感していること

- ・ 感覚的な判断ではなく、数値を用いた客観的な分析により部下、部署に対する指摘が的確になり説得力が増します。
- ・ これまで漠然と捉えていた業務の目的を明確にし、社員全員が業務目的に対して同じ認識を持つことから、方向性を一致させやすくなりました。
- ・ 部署別の業務内容を入力することで、各部署の社員が行うべき業務の把握、整理が容易となりました。
- ・ データ入力を社員全員参加とすることで、各自に参画意識が芽生え、自発的な業務改善の発案を誘導しやすくなります。
- ・ 業務にかかる時間を正確に把握する必要があるため、ひとつひとつの業務に対する時間対効果を実感しやすく、効率的な時間の使い方を身につけることができます。
- ・ 手段・時間・相手・業務内容・商品の各項目を正確に、詳細に入力することで、業務を客観的に省みることが可能となり、表層的でいい加減な処理・報告が減少しました。



キックオフミーティング  
(2007年4月)



TTS分析データを用いた  
ディスカッション風景

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

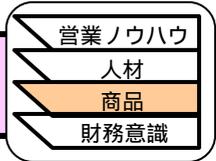
会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5. 当社を支える知的資産

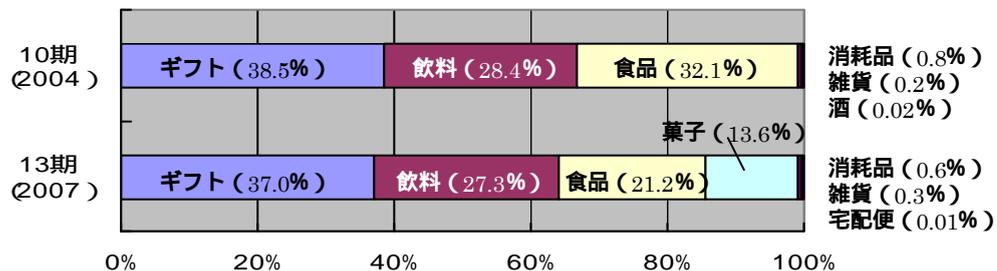


### 知的資産 - 豊富でオリジナリティーあふれる商品

#### 1) 豊富な品揃え

常温で配送・保管・販売ができる商材なら何でも取扱っています。多岐にわたる商品ラインナップのため、お客様の要望にお応えできるチャンスが多くあります。

食料品（飲料・食品・菓子）、ギフト商品、生活雑貨、通販雑貨など、今が旬の商材に関する情報を当社の商品部が探索・提供しています。



商品別売上高実績の割合

#### 2) 他社とは違うオリジナリティー

格安商品から嗜好性の高いこだわり商品などを取扱い、他社にはない商品ラインナップを実現しています。これは販売先からのお問合せやご要望内容を商品企画に活かして、当社オリジナル商品や輸入商品の開発を行っているからです。また、仕入先・販売先とも商圏が全国であることから、遠く離れた地区の珍しい商品の提供も可能です。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

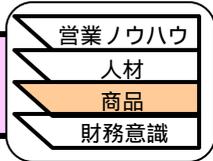
これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

### 知的資産 - 豊富でオリジナリティーあふれる商品

これらのオリジナリティーある商品ラインナップにより、販売先に対して周辺の競合となる店舗とは違った商品を提案することができます。販売先からは「近所の問屋さんから仕入れている」という声を聞くことがあります。しかしその場合同じ地域の競合店と商品が重なることがあり、価格競争が激しくなり、薄利となる可能性があります。その点、競合店にない商品を配置できるからこそ店の価値が上がり、高利益をとっていただくことが可能となります。

年	2004年	2005年	2006年
件数	14件	10件	5件
主な商品名	<ul style="list-style-type: none"> <li>・紅ずわい蟹缶</li> <li>・ローアルコールビール 薫爽</li> <li>・ジャム 4種類</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・スイートコーン</li> <li>・牡蠣スモーク缶</li> <li>・ケチャップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ドライフルーツ</li> <li>・ずわい蟹缶</li> <li>・三陸産 秋刀魚 T2号缶</li> </ul>

新商品開発の件数

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

営業ノウハウ
人材
商品
財務意識

### 知的資産 - 健全でまじめな財務意識

#### 1 ) お金のことはきっちりと

売掛金の回収も、買掛金の支払いも全て現金による取引となっています。そのため、資金の流れが把握しやすい中で経営管理することができます。

約定どおりの取引を徹底しており、例え大量に購入いただける場合でもお金にルーズな販売先とのお取引はお断りさせていただきます。

#### 2 ) 資金の調達力

まじめで真摯な姿勢でこれまで経営を続けてきたことで、取引金融機関が協力的で大変良好な関係が構築できています。そのため、資金需要以上の調達力を持つことができます。

この調達力を使って商品の大量仕入れが可能となり、仕入先との価格交渉力を得ることができました。また、販売先にとって価値ある商品情報を得ることに役立っています。

社長から みなさまへ
経営哲学
事業概要
これまでの 事業展開
当社を支える 知的資産
これからの 事業展開
取り組み 事業計画
会社概要
知的資産経営 報告書とは
問い合わせ先



## 5 . 当社を支える知的資産

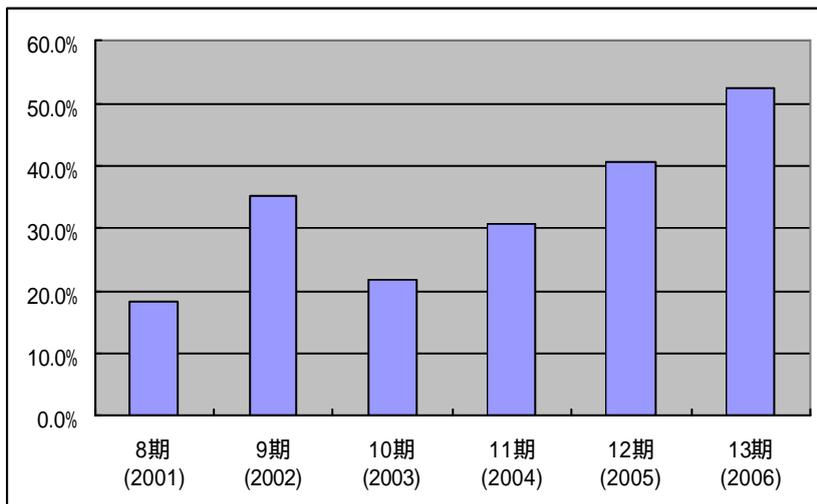
営業ノウハウ
人材
商品
財務意識

### 知的資産 - 健全でまじめな財務意識

#### 3 ) 自社での決算

健全な経営スタイルが健全な営業につながっていきます。その健全な体質に磨きをかけるために当社の経営、財務状況をいち早く把握できる自社会計を行っています。これにより現状をしっかりと踏まえたスピーディーな経営判断を可能としています。一般的に重要と捉えられている会社が潰れることはないかを見るための自己資本比率、儲かっているかを見るための経営安全率、経営効率が良いかを見るための総資産当期純利益率（ROA）を当社でも重要な指標として捉えています。

自己資本比率（ = 自己資本 / 総資本 ）



これから	0 ~ 19%
普通企業	20 ~ 39%
優秀企業	40% 以上

T K C 経営指標より

- 社長からみなさまへ
- 経営哲学
- 事業概要
- これまでの事業展開
- 当社を支える知的資産**
- これからの事業展開
- 取り組む事業計画
- 会社概要
- 知的資産経営報告書とは
- 問い合わせ先

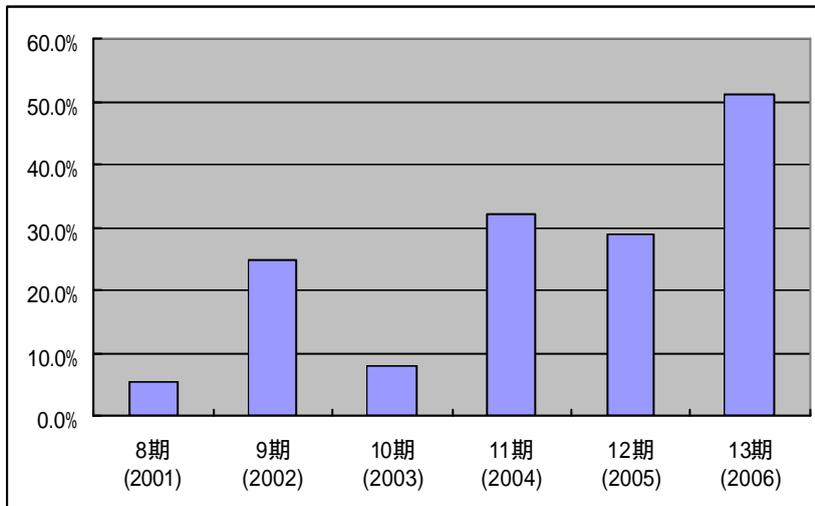


## 5. 当社を支える知的資産

営業ノウハウ
人材
商品
財務意識

### 知的資産 - 健全でまじめな財務意識

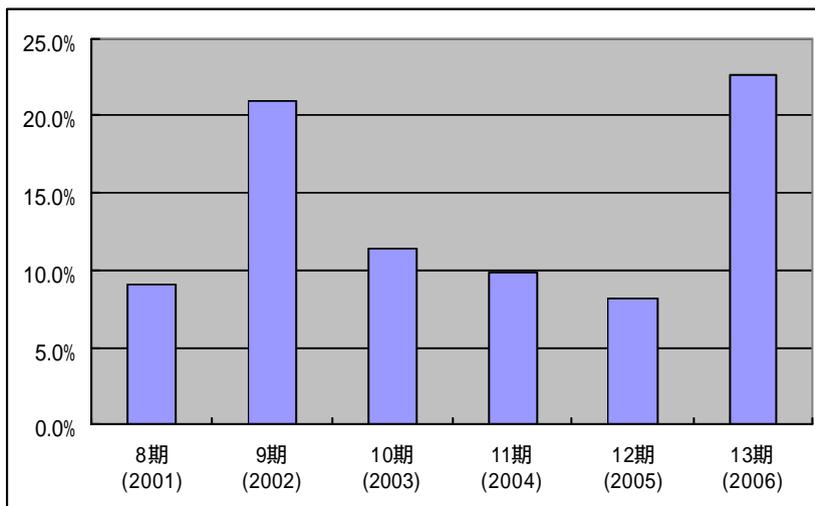
経営安全率 ( = 経常利益 / 限界利益 )



これから	0~5%
普通企業	6~14%
優秀企業	15%以上

T K C 経営指標より

総資産当期純利益率 ( ROA )



卸売業の平均値推移

2003年	0.7%
2004年	0.8%
2005年	0.7%

中小企業庁  
財務指標より

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 6. これからの事業展開

### (1) 今後の経営方針、ビジョン

まずは存続し続けること。その上で成長を目指すこととなります。これは特別に何かをしていくということではなく、今の地に足のついた筋肉質な経営を続けていけば目標は達成できると考えています。

これからもっと売り上げを伸ばすためにすべきことは、現在も取り組んでいる他社との差別化です。すなわち、「高単価で他社が提供している商品と違っていいけど違い過ぎない商品」を提供することです。

そのためには、現在の経営資源を土台として考えながら行動することで機会をしっかりと捉え、感情的にならず客観的に会社を俯瞰して見る必要があります。現在、社長自身が大学院に通っていることで、会社全体を客観的に見ることができている状況にあります。

また、京都大学が2007年8月31日に設立した「京大ベンチャーNVCC1号投資事業有限責任組合」の第1号案件として出資を受けることが決まり、最短で2010年～2012年までのIPOに向けての取り組みも、今後本格化していくこととなります。

今後の事業計画としては、2012年に売上高48億円、利益率5%を目指します。また、重要な指標として捉えている自己資本比率、経営安全率は経営を取り巻く状況によって変わることではありますが、ともに概ね60%を目標として考えています。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 6. これからの事業展開

### (2) 今後の方向性、取り組みについて

まず新たに獲得が必要になる経営資源は『人材』です。社員数が増えることで商品部、営業部の強化が可能となります。そして、克服すべき課題としては、仕入れ・販売ともに受け身でビジネスが進んでしまいがちであるため、取引先に対して自発的な働きかけを強化すること、目標を明確にして活動するために実績数値に対する意識を強化すること、安定供給できる商品を開発することが挙げられます。

#### 商品部

商品部では仕入先の増加や自社開発商品、輸入商品の拡充によって、競合他社との差別化が可能な商品の幅の拡大につなげます。そのために、仕事の流れを正常化すること、スポット商品の仕入れを強化すること、新規仕入先の発掘につながるダイレクトメール発送などの取り組みを強化すること、メーカーと接触する機会を増やすことを進めていきます。

#### 営業部

営業部では強化された商品力を武器に、既存販売先の1店1店の売り上げを増やすとともに、販売先にとってのコンサルサプライヤーを目指します。そのために販売先に販売価格だけでなく商品が持っている魅力の情報発信をすること、販売先から消費者の動向を聞き出す力を付けること、販売先からの相談に対して誠実に答えるために自社製品だけでなく他社製品についても互いの良い点、優れている点を客観的に説明することを進めていきます。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 6 . これからの事業展開

### ( 2 ) 今後の方向性、取り組みについて

#### 経営陣、管理部

経営陣、管理部は科学的で思い込みにならない経営、客観的に見てブレのない経営を推進していくことが必要となり、経営環境の変化に対応した経営判断、意思決定を行っていきます。そのために、内部統制システムの構築や働きやすい労働環境の整備、優秀な人材を確保する採用活動、経営情報のタイムリーな発信を進めていきます。

また今後、社員の増加に伴ってこれまでは自然に行われていた社風の浸透やコミュニケーションを円滑に行うための仕組みづくりも積極的に取り組んでいきます。

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

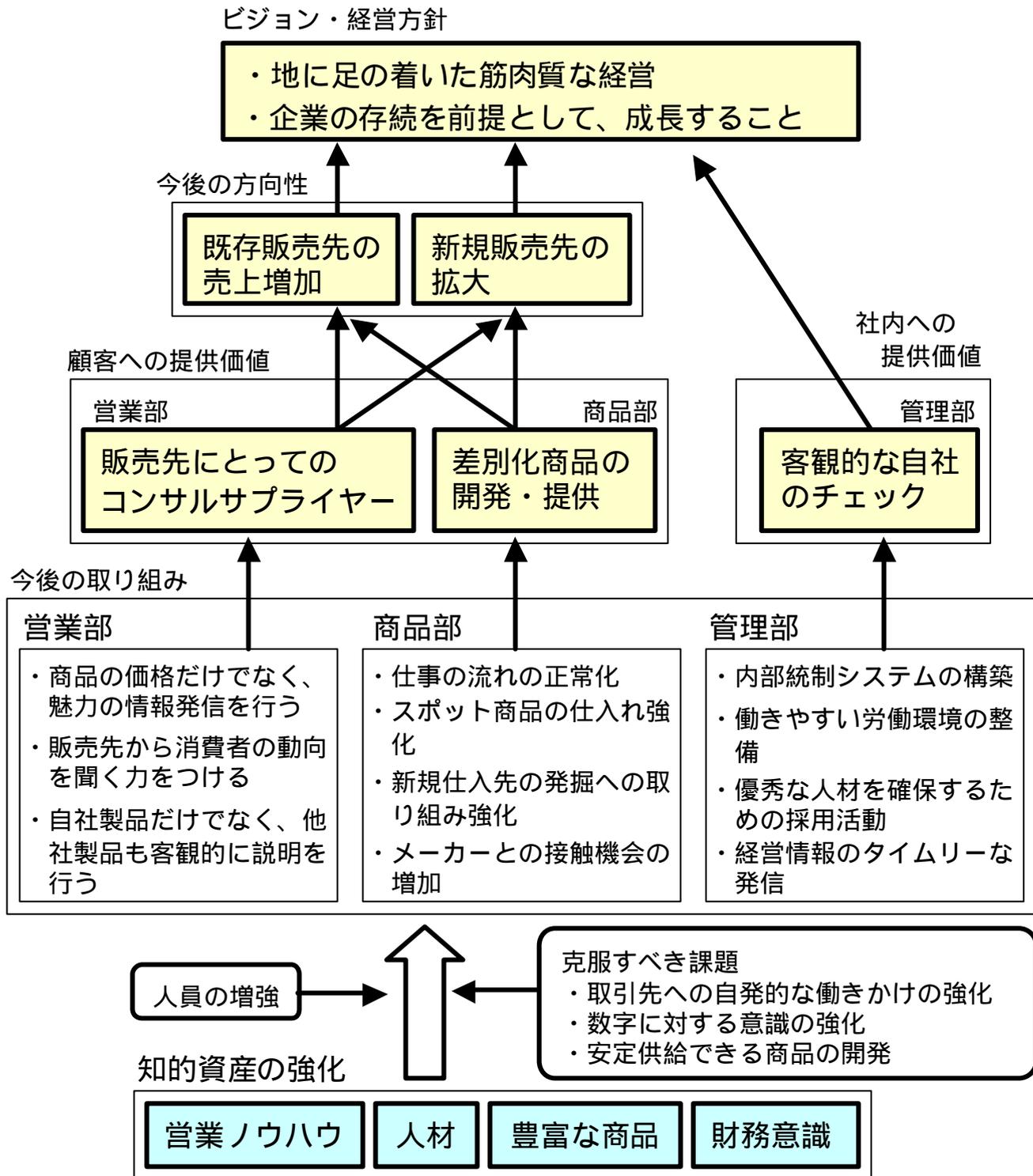
知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 6. これからの事業展開

### (3) 事業展開フローチャート



社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

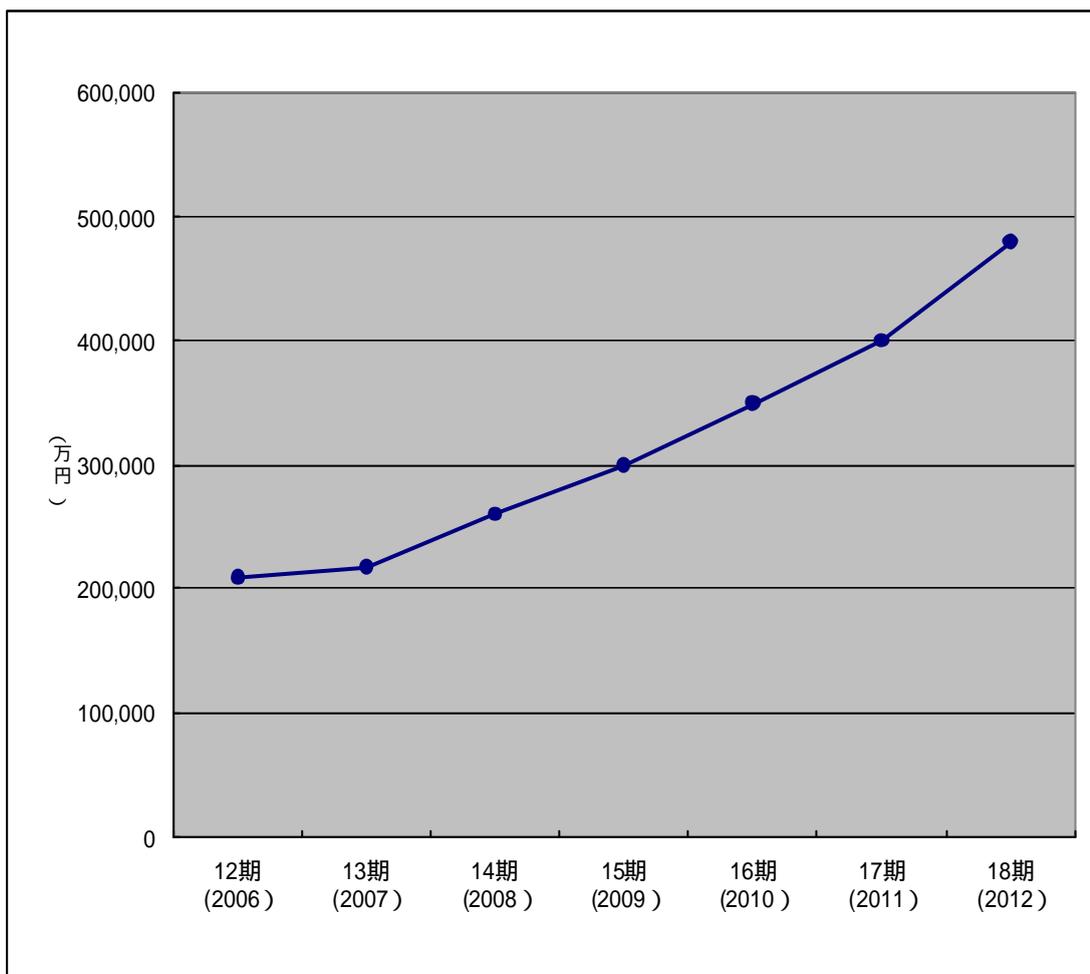
知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 7. 取り組む事業計画

2012年 売上高48億円を目指して



第14期 (2008年)	第15期 (2009年)	第16期 (2010年)	第17期 (2011年)	第18期 (2012年)
26億円	30億円	35億円	40億円	48億円

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 8 . 会社概要

社名 : 株式会社アシストバルール  
 所在地 : 〒569-0088  
 大阪府高槻市天王町4番5号  
 TEL : 072-674-5798  
 FAX : 072-674-5797

代表取締役 : 松原 靖雄  
 資本金 : 6,240万円  
 事業内容 : 総合食料品・ギフト・雑貨卸・自社輸入販売  
 取引銀行 : 三菱東京UFJ銀行 茨木支店  
 りそな銀行 高槻支店  
 京都銀行 高槻支店  
 京都中央信用金庫 高槻支店

### (沿 革)

1992年	総合食品卸マツバラ 創業
1994年 1月	株式会社アシストバルール設立 資本金1,000万円
1996年 1月	資本金を4,000万円に増資(商圏の全国展開を開始) 食品ギフトの取り扱いを開始
2000年	関連会社 有限会社シーアンドムーン創業
2001年 1月	資本金を6,000万円に増資(取扱いアイテムのさらなる充実を図る)
2002年 4月	新社屋完成
2003年	新卒採用開始
2004年 1月	有限会社シーアンドムーンを合併 資本金を6,240万円に増資

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 9 . 知的資産経営報告書とは

### 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。

### 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モノではないことを、十分にご了承願います。

### 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。

中小企業診断士  
（登録番号402842）

林 浩史（はやし ひろし）氏

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組み  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先



## 10 . 問い合わせ先

問い合わせ先

株式会社アシストバール

担当者：藤丸 達哉

〒569-0088

大阪府高槻市天王町4番5号

TEL：072-674-5798

FAX：072-674-5797

E-mail：info@assistvaleur.co.jp

U R L：http://www.assistvaleur.co.jp

社長から  
みなさまへ

経営哲学

事業概要

これまでの  
事業展開

当社を支える  
知的資産

これからの  
事業展開

取り組む  
事業計画

会社概要

知的資産経営  
報告書とは

問い合わせ先