



株式会社 クラフト

知的資産経営報告書



Version:1.0.0

経営者から皆様へ	001
経営理念 / 誠実・正直	002
クラフトの作品	(A) 病院のサイン 003
	(B) 多店舗同時サイン改修工事 004
	(C) ビルラッピングディスプレイ 1 005
	(D) ビルラッピングディスプレイ 2 006
クラフトのお客様	007
クラフトのブレーン	008
これまでの歩み	(1) 沿革 009
	(2) 創業期 / 成長期 / 転換期 010
事業実績	売上・社員数 011
	施工実績 012
当社の知的資産	(1) ヒアリング能力 013
	(2) 専門知識力 014
	(3) 企画力 015
	(4) 製作力 016
	(5) 施工力 017
	(6) 組み合わせ力 018
これからの事業展開	(1) 目指せメーカー 019
重要業績評価指標	(1) 信頼関係を築く 020
	(2) ノウハウを共有するために 021
会社概要	022
お問い合わせ先	023



INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT REPORT 2010

クラフトを知っていただくために

100年に一度の不況といわれる現在を、予知していた訳ではありませんが、創業して21年目「クラフトは今のままではいけない。」という危機感を持ち始めたのが2008年頃の事でした。

しかし、どう変えていくべきなのか、いったい何をすればよいのかわからず自問自答をし続けていました。

そんな時に「知的資産経営報告書」の存在を知り

クラフトの**過去**を振り返り、**現在**を知り、**未来**の目標を明確にする事で

より**良く**、**強い会社**に変える事が出来るに違いないとこの知的資産経営報告書に取り組み始めました。

クラフトの知的資産経営報告書をお読み下さる皆様に

クラフトという会社を少しでも知っていただく事が出来れば幸いです。

株式会社 **クラフト**

代表取締役

水田 良司





人の心に響くカッコよさ

クラフトで働く人、全員は、会社の理念を大切にし、**世界一の看板づくり**を目指します。世界一とは目先の売り上げや利益が、世界や看板業界で一番になることではありません。

お客様にとって生涯忘れられないようなかけがえのない看板づくりに励み、社員自身も輝いて働ける、それぞれの人生での「一番」を見つけることです。

お客様を幸せにし、私たちも幸せになる。これがクラフトの理念です。

いままでも、様々な出来事がありましたが全て乗り越えてきました。

それは

「クラフトは嘘をつかない、毅然と前を向いてまっすぐにカッコよく生きる。」

この理念があったからこそだと思います。

これからもクラフトはこの想いを大切にし、共通の夢に向かい経営者・社員がお互いに認め合い、さらに成長していきます。



バリアフリーからユニバーサルデザインへ



病院のサイン

人に優しい看板作りを徹底的に考え抜いてきたことにより

「**そこまでしてくれるの?**」

とっていただけるサインを構築し続けてきた。

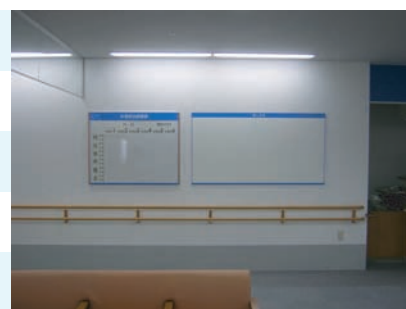
利用する**全ての人**に

至れり尽くせりに**配慮**することが大切である。

プロフェッショナルとしてお客さまの**悩みに応える**。

こういった想いの集大成がユニバーサルデザインという形になり

今、広まりつつある。





多店舗同時サイン改修工事

現場調査から一斉序幕まで

現場調査は始まりであり、一番大切な業務である。

完璧な調査無くしては、正確で的確な施工図・施工計画の作成は不可能である。

時間をかけ、何度も出直すのならば、どんな会社にもできるが、クラフトは様々な計測機器や現場調査のノウハウを持っているのであっという間に

正確で的確な調査を完了させる事ができる。

2000.04 近畿大阪銀行 182 行

2001.03 南都銀行コンビニ ATM 30 ヶ所

2002.06 南都銀行コンビニ ATM 30 ヶ所

2002.05 近畿産業信用組合 10 行

2002.06 JA 南河内 50 店

2003.04 湖東信用金庫 24 行

2005.02 大阪東信用金庫 64 行



銀行合併の場合

64 店舗の看板を 30 日で全て行名変更する作業である。

完璧な調査と施工計画、準備が全ての要になる。

延べ人数 480 人 120 チーム編成しそれぞれに施工ルートを指示する。

クラフトは事務局となり機能する。

現場には行かない。

施工前と施工後の完了報告書を提出するまでがクラフトの仕事である。





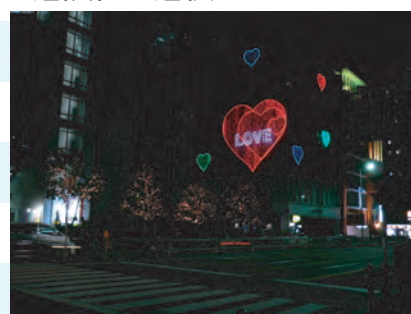
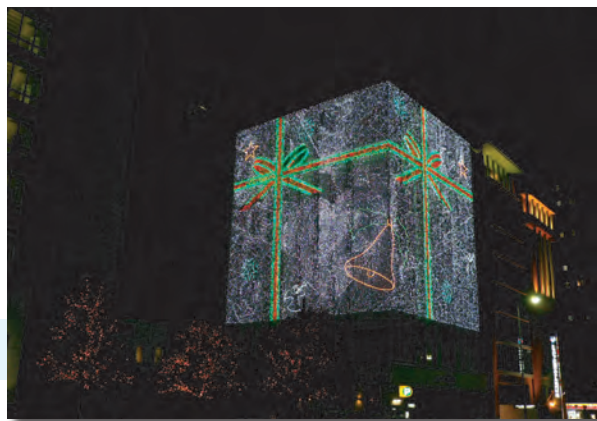
ビルラッピングディスプレイ 1 アズワン～想いを現実に～

クライアントの想い

クリスマスに向けて社員や会社にはプレゼント BOX

当初、アドバイザースタッフとしてこの事例にかかわったが、相談を受けたとき可能だとは思えなかった。

1. 御影石でできている建物にひとつたりとも穴を開けることが禁止された。
2. LED の電源を確保しなければいけないが建物全体のヒューズが飛ぶ危険性が危惧されたこと。
3. 建物自体が免震構造で 50cm 動くこと。
4. 時間的な問題　すでにクリスマスが目前に迫ってきていた。
5. 当初の業者が不可能であると結論を出してきたこと。
6. 当社が看板屋さんであること



けれども計画をストップすることはできなかった。クラフトがするしかなかった。

何回も何回も現場を見に行った。調査、実験を繰り返した。

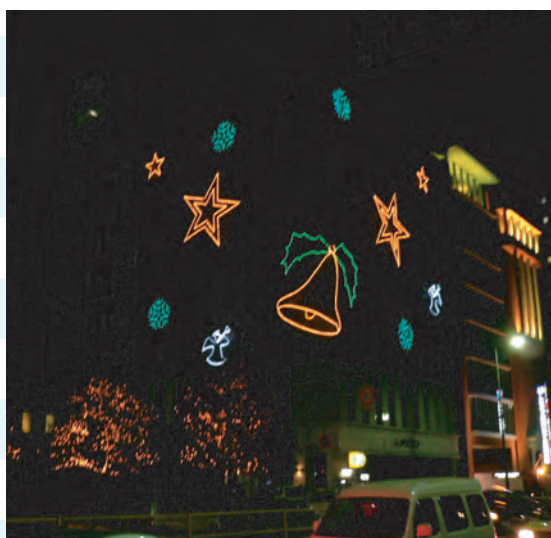
不可能を少しずつ潰していった。不可能が可能に近づいていった。ビル風にも悩まされた。

最終的に LED 145,000 球を延べ 100 人の手により不眠不休で取り付けました。LED が灯った。

たくさんの人に喜んでもらえた。2 週間の間ガードマンを配し、天候もチェックした。

無事完了できるよう祈った。私たちも安堵と大きな喜びに満たされた。

クラフトのレパートリーがまた 1 つ増えた。



新聞の 1 面に取り上げられました



ビルラッピングディスプレイ 2 がんばれサッカー日本代表 2006

翌年にはもっと巨大なビルラッピングを

麒麟原宿本社ビル

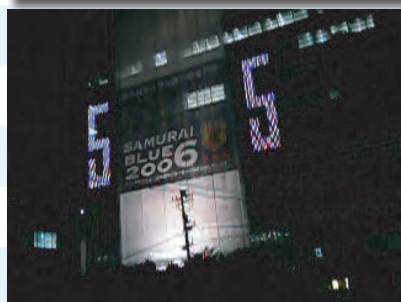


縦 33m 横 25m 表示サイズは高さ 20m

11 階建てのビルを被うほどの

シンボルカラー青色の垂れ幕。

麒麟新川本社ビル



中央の幕は高さ 48m

巾 18m 両サイドに

高さ 16m 巾 6m

10 階建てビルの

4 階から 7 階の部分に

フルカラー LED を

取付けた。





お客様との信頼関係

大企業チャネルとの直接取引

大企業との継続的な取引が、売上の安定基盤となっています。

初めての取引で、クラフトの最高のサービス・品質を体感いただき、

大きな案件の受注へと繋がっています。

人脈を大切にし、カッコよくお客様に接してきたことが、信頼関係を強化し、これらの顧客との継続的な直接取引となっています。

クラフトのお客様企業	お取引暦	
株式会社 フジヤ	1989.11～	21 年間
大日本印刷 株式会社	1998.07～	12 年間
丸善 株式会社	2001.06～	9 年間
株式会社 コトブキ	2003.12～	7 年間

多様な業態の取引先

誠実・正直なビジネススタイルで、

多様な業態のエンドユーザーを開拓してきました。

身近な人脈を起点として、新規顧客との取引を受注し、リピートに繋がっていることはクラフトのビジネススタイルに誤りの無い証と考えています。

	お取引暦	
泉北鉄道サービス株式会社 / 泉北高速鉄道	1995.12～	15 年間
株式会社日食	2000.12～	10 年間
不動産情報株式会社 / アパマンショップ	2003.01～	7 年間
中山外株式会社 / ペレボルサ	2005.11～	5 年間
有限会社日本教育研究所 / 日教研ゼミナール	2006.07～	4 年間



強固な外部ネットワークとの関係性

Win-Win となって

クラフトには創業当初から長く仕事をともにしてきた外部ネットワークがあります。この外部ネットワークとの信頼関係を育ててきた結果、「クラフトなら」といってもらえる関係を作り上げることができました。

即納体制の資材メーカー、優れた技術をもつ外注加工先、頼りになる外注施工先と心の通い合った関係を誠実・正直をモットーに続けてきました。



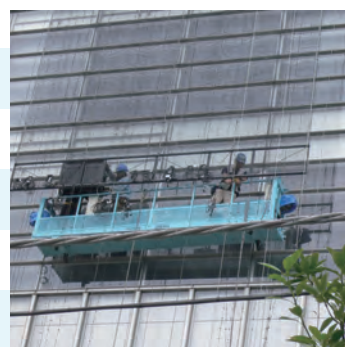
レッカー・高所作業車



高所作業車
規制車・誘導員による安全対策



ローリングタワー足場



ゴンドラ足場



沿革

創業期

1988 10 大阪市平野区瓜破西 2 丁目 7-10 にて

1989 「クラフト」 として営業開始

1990 6 屋外広告業許可 取得

1991

1992

1993 6 大阪市阿倍野区阪南町 5-3-10 に移転、

1994 資本金 1,000 万円をもって株式会社クラフトを設立

1995 カッティングプロッター導入 - 自社製作開始

1996

1997 5 株式会社クラフト堺工場を設立

1998

成長期

1999

2000

2001

2002

2003 5 本社 2 階増築 インクジェットプリンター導入

2004 9 建設業許可 大阪府知事許可（般 -16）第 123148 号

2005

2006

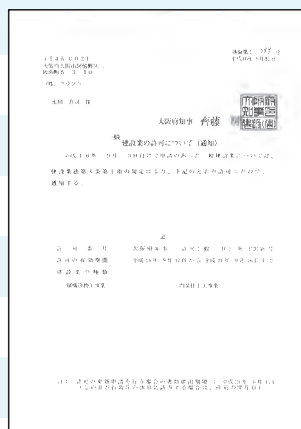
2007

2008

2009

転換期

1 営業部設立



モノクロコピーと ドラフターでの設計でした

1988 年 10 月、私が 29 歳の時、株式会社ヒカリより**独立**して「**クラフト**」として営業を開始しました。当時の仕事として、山梨県のリゾートホテル**小淵沢リゾナーレ**のサインやプールの天井テント工事の設計管理がありました。設計はイタリアの著名な建築家である**マリオ・ベリーニ**氏で、こちらが用意したサイン計画を直接プレゼンし、その場で大幅な変更したことを思い出します。株式会社ヒカリ時代のお客様や同僚の支援をうけ、確実に営業の場を広げていくことができました。

カラーコピーとマック での設計にデジタル時代の始まり

1993 年 6 月、現在の場所に事務所を移転し、株式会社クラフトを設立しました。当時としては、目新しかった**カラーコピー**と **Mac** を設備し**デジタル時代のさきがけ**となりました。仕事も企画設計から製作・施工へと全面的に手掛けるようになってきました。

その後、社員も増加し、事務所の 2 階を増設して現在の体制になりました。「クラフトは嘘をつかない。まっすぐに生きる。どんなに苦しくても毅然と前を向いてカッコよく生きる。」の理念により正直に、正々堂々と解決してきました。その結果、信用という大切なものを手に入れることができました。

これまでのノウハウを形に 社員を育てる

2006 年後半からの看板業界全体の落ち込みにより大型物件が減少し、小口の案件が増えてきました。2007 年は前年の約半分に売上が減少しました。「このままではいけない」と感じ始めていた矢先の出来事でした。これまでの社内の体制を変える為にまず、社員の増員を計り、職場環境を整えるために就業規則を策定、職場意識改善計画を申請しました。クラフトとしてのノウハウと技術の共有、モラル・社会性の向上など社員教育にも力を入れてゆきます。

会社は社会に貢献していくべきであり、また人を育てる大切さを痛感しています。

社員全員でクラフトの次のステップを考え、目標に向かって進み続けます。



社員数

年間売上

20 人

10 人

0 人

0

1 億

2 億

創業期

成長期

転換期



1988



1989



1990



1991



1992



1993



1994



1995



1996



1997



1998



1999



2000



2001



2002



2003



2004



2005



2006



2007



2008

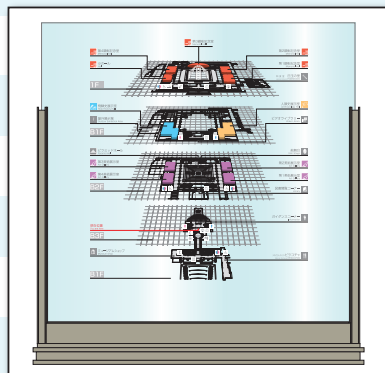


2009





求めている人に 予想を上回るものを提供する



1998.10
光記念美術館
岐阜県高山市



2004.03
ドンキホーテ石切店
大阪府東大阪市



2005.03
なんば地下街
案内マップ



2006.06
城山病院
大阪府羽曳野市



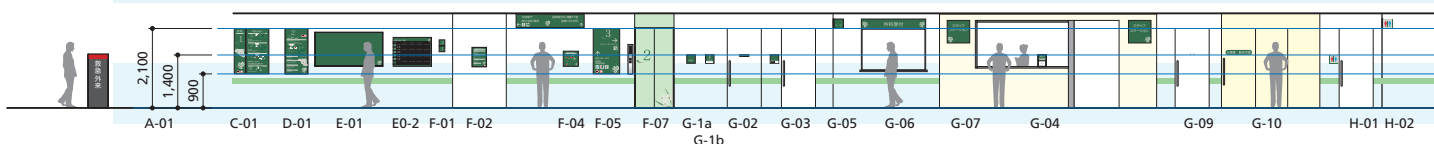
2010.04
災害時避難所
高輝度蓄光サイン 546 台
大阪市



2008.05
エネルギーフェア
ジオラマ製作

2004.03～2007.03 和泉市民病院 大阪府和泉市

F-03





心・耳を傾ける

顧客ニーズを的確に把握できるヒアリング能力

想いを聴くとは、お客さまの頭の中にある、漠然としたものや、形のないものを望んでいるはっきりとした色や形状にするための第一歩です。

聴く時に余計なフィルターをかけずに**素直に**聴くことを心がけます。

また、その場合大切なことは **Why(なぜ)** です。

なぜ、**何のために**にするのか、**目的**や**背景**を常に意識して

お客さまの**想い**を聴いています。

定量
情報

定性
情報

Who

誰が

優しさ

Whom

誰に

優雅さ

When

何時

ワクワク感

Where

どこで

芸術的

What

何を

華々しさ

Why

なぜ

シズル感

How to

どのように

ユーモア

How many

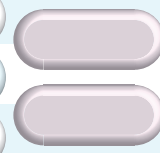
どれだけ

らしさ

How much

いくら

好き嫌い



想い



企画・設計の プロフェッショナルとして

28 年の経験と実績に裏付けられた専門知識

最適な 形・色・書体（フォント）・文字の可読性を企画、**デザイン**する事

最適な 材料・加工法・取り付け方法を**設計**する事

最適な 製品のクオリティー・加工精度を高め**製作**する事

最適な 施工法・施工体制で臨み安全で準備を万全に計画的な現場**施工**をする事

最適な 想定外を想定内に、次へつながる**メンテナンス**をする事

温故 知新

経年劣化下サインメンテナンス経験を蓄積することで、その状況や改修方法のノウハウがあります

新しい素材などの情報を、常に収集し、新しい組み合わせや最適な組み合わせの知識習得に努めています

温故知新：過去の事実を研究し、そこから新しい知識や見解をひらくこと

素材の最適な特性・相性を見極める

本体

鉄骨・スチール・アルミ・ステンレス・木造
樹脂系・金属系・木材・ガラス・石材

表示 基板

アルミ複合板・樹脂系・金属系・木材・ガラス・石材
キャンバス材

表示 方法

マーキングフィルム・インクジェット・シルク印刷
金属文字・樹脂文字・LED 表示器・TV モニター

照明

内照式 / 蛍光灯・ネオン・T5 蛍光灯・冷陰極管・LED
外照式 / 投光器・LED 投光器・間接照明
内照式文字 / ネオン・LED

施工

基礎工事・各種アンカー・接着工法
各種仮設足場・各種作業用車両

創意工夫

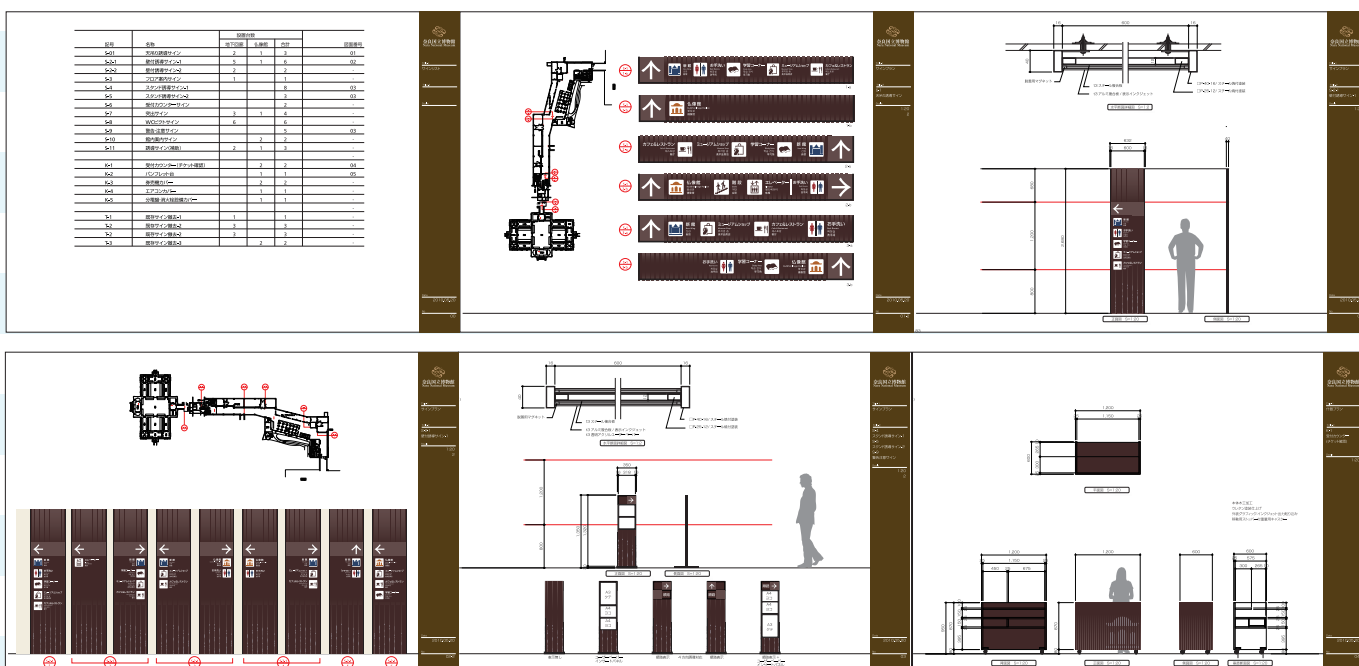


プレゼンテーション力

建築・デザインを専門とする充実した**デザイン部**により、**企画面・設計面両方**を兼ね備えた提案書の作成にあたります。

この**デザイン部**は**クラフト全社員の半数**にあたり、クラフトにおいて大きなウエイトを占めている事がおわかりいただけるでしょう。

無駄の無い図面とデザインとの高い連動性を誇り、ご要望に対応出来る能力を有しています。





想いを形にする

製作力＝実際に組立る能力

たくさんの経験と実績の積み重ねにより、考え抜いたサインやディスプレイを製作することができます。

また、製作スタッフによる工夫やアイデアを駆使しその技術の共有を推進しています。

サイン製作能力について

どんな大きな看板でも巾 1~1.2 メートルのシートを加工します

貼り込む下地パネルサイズは 1.2 メートル × 3 メートルです

これまでクラフトから 1 物件 500~600 m²の

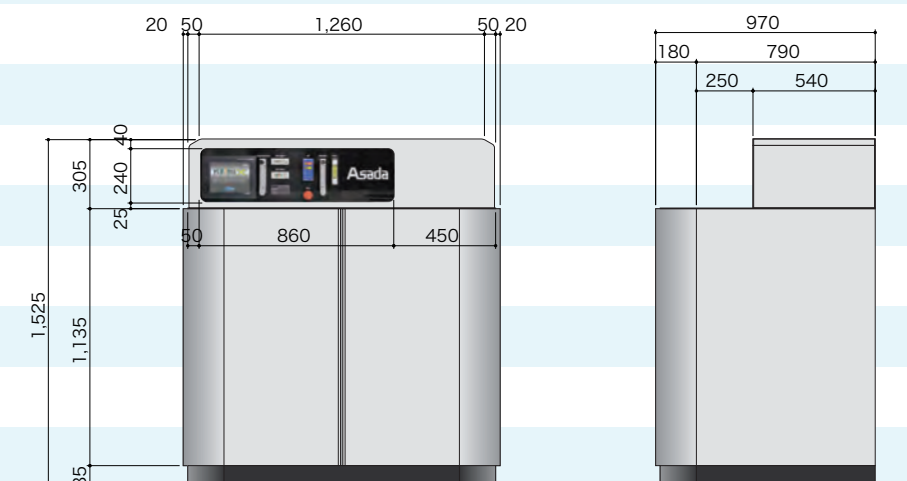
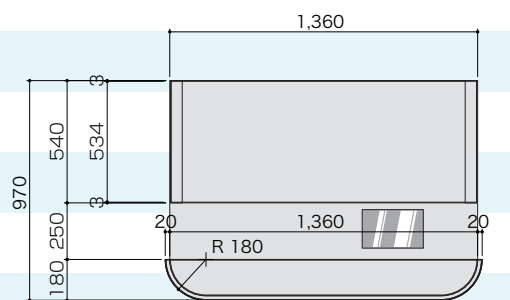
看板が現場に向けて出荷されました。

銀行合併時は 4,000 m²以上のシートが出荷されたこともありました。



ディスプレイ仕器(モックアップ)

堺工場で材料から全て加工して製作しました

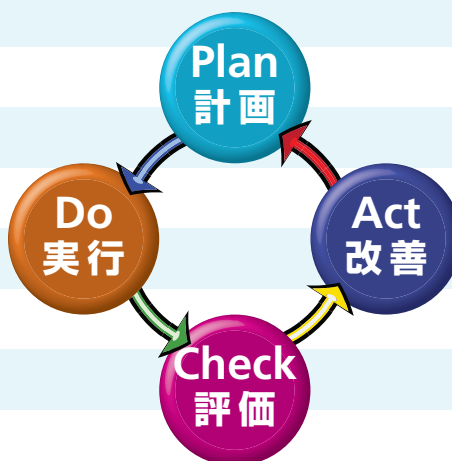




想いを見せる

施工力＝実際に取付ける能力

事前調査・事前打合せ・当日現場での KY ミーティングの徹底を計り
安全でスピーディーに、工程管理・品質管理・安全管理を念頭に
作業にあたります。



デミングサイクルの推進



レッカー・高所作業車



高所作業車

規制車・誘導員による安全対策

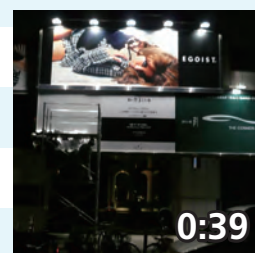


ゴンドラ足場

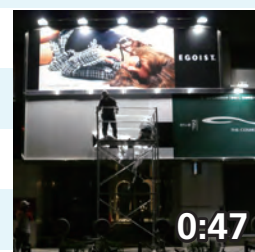
ビルボードの
意匠変更



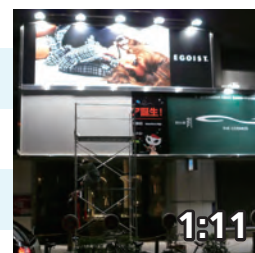
0:30



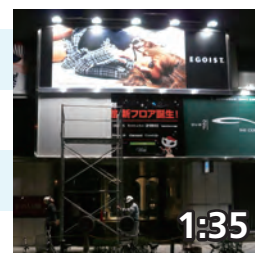
0:39



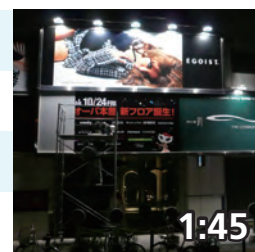
0:47



1:11



1:35



1:45



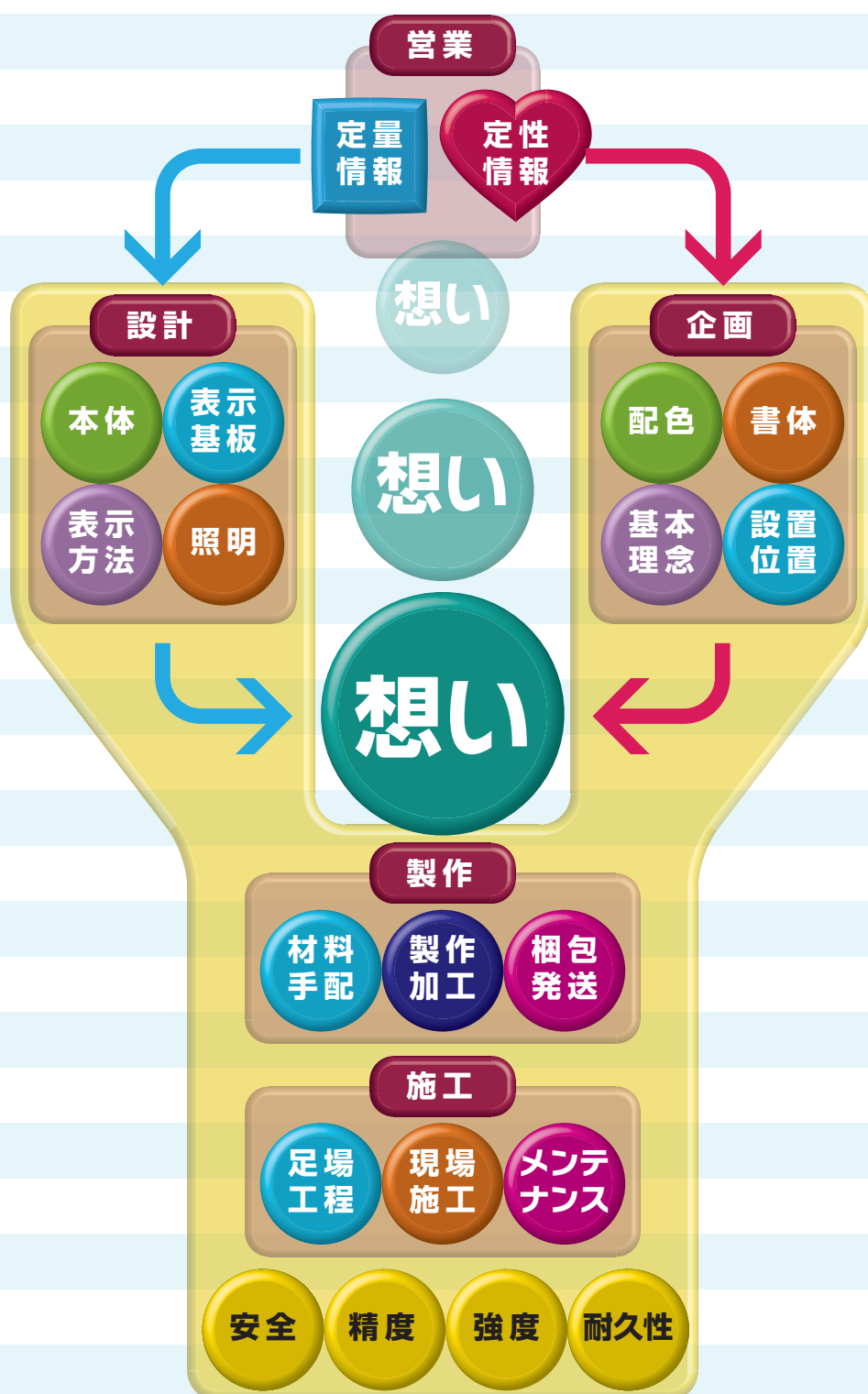
2:00



安全・簡単操作・使いやすい・高品質・気のきいた

クラフトサインシステム

「どのように組み合わせる」のが
ベストか、判断する**全ての**ノウハウが、クラフトにはあります。





目指せ !! オンデマンドサイン メーカー

ノウハウの共有でメーカーとして成長していく！

クラフトにとって両輪となるのは **想い (心)** と **ノウハウ (技)** であると考えます。

この両輪が揃わなければお客さまに喜んでいただけるサインは作れません。

目標を達成するために努力を惜しまない社員を育てるために

就業規則の策定・**職場意識改善計画の推進**・**ワークライフバランスの定着**を目指し取り組んでいます。

現在、過去のノウハウの整理・共有を図り

今後、**看板**といえ**ばクラフト**と周知してもらえるようなメーカーとしてクラフトブランドの開発をめざします。

成功要因 (体)

開発業務の強化

過去のノウハウを整理しデータベース化し共有する

顧客提案できる商品・パッケージ製品を企画開発する

営業力の強化

営業部とデザイン部が一体となり、業種別営業用資料の作成、組織としての営業力強化と営業マン教育やホームページの充実をはかること。

新規直接販売先への営業

製作力の強化

内製化の推進 / 製作マニュアル・製作指示書の作成

プラン→製作図→製作データ→材料手配→加工→貼込→組立て→組込み→梱包出荷
までの効率・スピードアップ

堺工場設備の充実：現状設備の稼働率アップ・作業場所の効率アップ・在庫資材の棚卸し

製作加工機の導入：新型インクジェットプリンター・レーザー加工機



信頼関係を築く



一体感のある組織風土

■ コミュニケーションの場

毎日のコミュニケーションをより良くするため、お互いの予定や仕事内容を知りお互いに助け合えないか考えるため、毎朝 5 分間のショートミーティングを実施しています。

目標 KPI ■ 司会の持ち回り 全従業員 2 回 / 月

■ 個人面談

社員 1 人 1 人を深く知るため、メンバーにやりがいや夢を与えるため、経営者水田良司の想いを伝えるため、定期的に、個別面談を行っています。

目標 KPI ■ 開催数 2 回 / 年 / 1 人

■ 社長からのメッセージコメント

コミュニケーションのため給料明細に同封しています。

目標 KPI ■ 提示 12 回 / 年 / 1 人

■ 年間達成目標

経営者は、社員が成長できる環境づくりに努力します。しかし、それだけでみなさんが成長するわけではありません。みなさん自身が、自ら考えて動けるようになって欲しいと思っています。そのために具体的に自分の強み、会社に貢献できることを 1 枚のシートにして書いてもらい、面談のときに活用しています。

目標 KPI ■ 作成枚数 1 枚 / 年 / 1 人

■ 職場意識改善計画

実施体制の整備、職場意識改善、労働時間等の設定の改善、これらに関する措置を講じており、看板業界ではなおざりにされている職場環境の改善に積極的に取り組んでいます。

目標 KPI ■ 職場改善策の実施率 100% 実施策 / 計画数

■ ワークライフバランスへの取り組み

仕事と生活の調和を図り、やりがいや充実感を持ちながら働き、仕事上の責任を果たすとともに、家庭や地域生活などにおいても人生の各段階に応じて多様な生き方が選択・実現できることを目指していきます。特に女性デザイナーが安心して末永く働ける環境を作ることによって地域社会などへの貢献も果たしていきたいと思っています。

目標 KPI ■ セミナーや勉強会の開催 6 回 / 1 年



ノウハウを 共有するために



■ カッコいい勉強会

月に1回、それぞれが外出先で見つけた素敵な、面白い、カッコいい看板を写真に撮り、それぞれがカッコいいと思ったことを発表し、活発なディスカッションをし共有する

目標 KPI ■ 1回/月

■ 業種別資料の作成

業種別に必要なサインや過去の実績をピックアップし続ける

目標 KPI ■ 1業種/月

■ アイテム別資料の作成

アイテム別に過去の実績をピックアップし続ける

目標 KPI ■ 1アイテム/月

■ 製作作業マニュアルの作成

各種製作作業・各種工具・出力機の取説・加工法を誰にでもわかりやすく

個人知を共有知に、暗黙知を形式知に、部分最適を全体最適にする。

■ 目標 KPI ■ 作成枚数 1枚/月



成功するために !!

■ クラフトオリジナルサインの開発

簡単操作で使いやすい高品質で安全で、その上気のきいた製品を開発する。

目標 KPI ■ 1アイテム/3ヶ月



社名 株式会社クラフト

所在地 本社：〒545-0021 大阪府大阪市阿倍野区阪南町 5-3-10

工場：〒599-8246 大阪府堺市中央区田園 413

Tel 番号 06-6621-0089

Fax 番号 06-6621-0095

E-mail craft@mydocraft.com

URL http://www.mydocraft.com

資本金 1,000 万円

創業 昭和 63 年 11 月 1 日

代表者 代表取締役 水田 良司

従業員 10 名

業務内容 サイン・ディスプレイ 企画・設計・施工

各種サイン・点字サイン・ネオン/LED サイン・高輝度蓄光サイン

デジタルサイネージ・テント・懸垂幕

ウィンドウディスプレイ・各種イベント装飾・内外装工事

各種家具・什器・イルミネーション

屋外広告業登録 都道府県：大阪府、京都府、滋賀県、東京都、兵庫県、和歌山県

市町村：大阪市、東大阪市、堺市、高槻市、京都市、神戸市、

尼崎市、姫路市、奈良市、岐阜市

建設業許可番号 大阪府知事 許可（般-16）第 123148 号

敷地面積 本社：RC 造 2 階建（96 ㎡）

工場：鉄骨造 1 階建て（210 ㎡）

Macintosh Mac OSX(8 台)

Windows Windows XP(5 台)

Applications CS4 / VectorWorks / Auto CAD / Office

設備 インクジェットプリンター／カッティングプロッター／彫刻機／

工場設備／横切盤・手押鉋盤・糸ノコ盤・ボール盤・エアコンプレッサー





【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。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、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います。

【本書のご利用上の注意】

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、当社の判断にて記載しています。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。

【作成支援外部専門家】

本書の作成に当たり、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を賜りました。

中小企業診断士 伊藤 康雄 / いうた やすお

中小企業診断士 栄元 祥悟 / えもと しょうご

中小企業診断士 加藤 秀勲 / かとう ひでのり

中小企業診断士 谷口 晃一 / たにぐち こういち

中小企業診断士 平林 潤 / ひらばやし じゅん

【お問い合わせ先】

株式会社 クラフト 代表取締役 水田 良司（みずた りょうじ）

Tel : 06-6621-0089 Fax : 06-6621-0095 E-mail: craft@mydocraft.com