

**知的資産経営報告書
2015年版**



株式会社 住ケン静岡

目 次

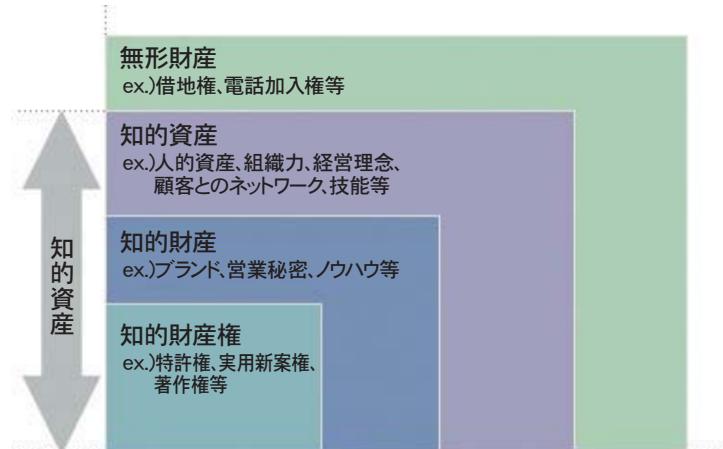
知的資産とは	3P
はじめに	4P
企業概要	5P
沿革	6P
事業概要	7P
経営理念／社是・社訓	8P
価値創造のストーリー	9P
業務フロー・作業フロー	10~11P
弊社の強み（＝知的資産）	
会社の仕組み	12~18P
技術／ノウハウ	19~24P
暮らしのワンストップサービス	25P
保有する知的資産の関係性（現在）	26P
努力指数でみる知的資産（現在）	27P
知的資産の強化（現在⇒3年後）	28P
保有する知的資産の関係性（3年後）	29P
本報告書のご利用にあたって	30P
作成者紹介／お問合せ先	31P



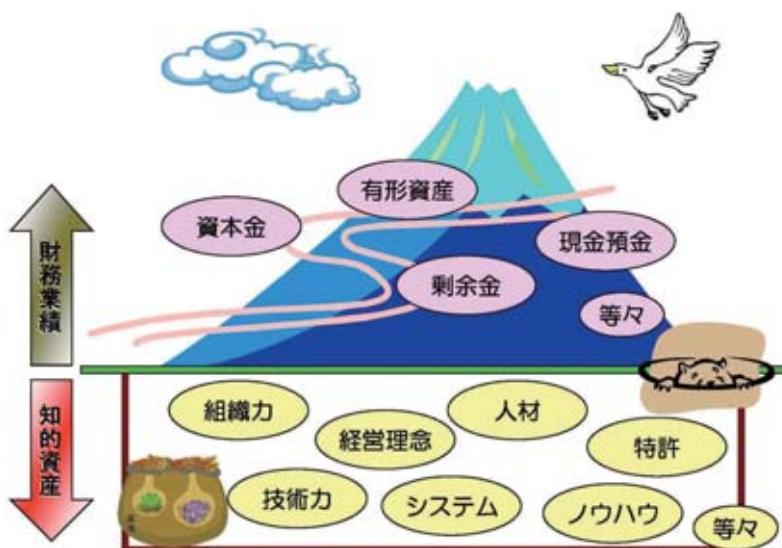
知的資産とは

「**知的資産**」とは、従来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**」の作成については、2005年10月に経済産業省から「**知的資産経営の開示ガイドライン**」が公表されています。



出典：事業価値を高める経営レポート作成マニュアル／中小機構



行政書士法人アスカ総合事務所 作成

はじめに

弊社は、平成17年11月21日より静岡市内にて営業しております。

防蟻工事（シロアリ消毒）・防水工事を主業務にその他お客様のご要望に最大限お応えすることを心掛けております。高い自社施工率、全県下をカバーする営業体制などを通じて「**お客様の大切な家を安心、安全に保つ**」ことに力を注ぐ一方、提携企業とのネットワークを通じて「**顧客の利便性を最優先**」という弊社理念の具体化にも誠実に取り組んでおります。

お客様の大切なご自宅のホームドクターとなるべく株式会社住ケン静岡は日々精進していきたいと考えております。



株式会社 住ケン静岡
代表取締役 山内通弘

企 業 概 要

設立 平成17年11月21日
資本金額 1,000万円
代表取締役 山内通弘
社員数 13名
(社長、工事部6名、営業部4名、事務2名)
業務内容 防蟻工事(シロアリ消毒)、防水工事
取引銀行 焼津信用金庫 長田支店
静岡銀行 用宗支店
建設業許可 防水工事
その他 健康保険・厚生年金保険等加入
労災保険加入/就業規則届出済
※変形労働制採用
定期健康診断・特別健康診断 実施
完全月給制



沿革

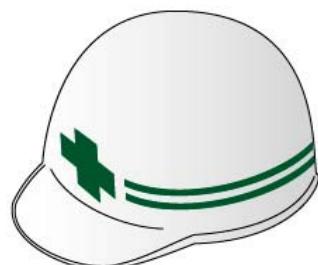
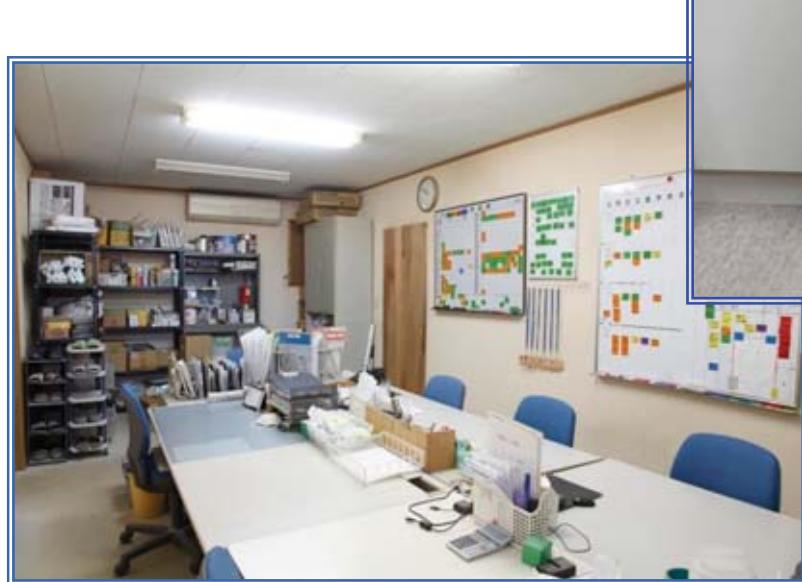
平成17年11月21日 株式会社住ケン静岡設立

平成18年9月 公益社団法人 日本シロアリ対策協会加盟

平成18年 資格取得奨励制度導入 (社内目標を達成できたため平成23年11月で終了)

平成19年8月3日 フクビ アリダン工法 認定

平成23年1月14日 建設業許可取得 防水工事
静岡県知事許可（般）第036492号



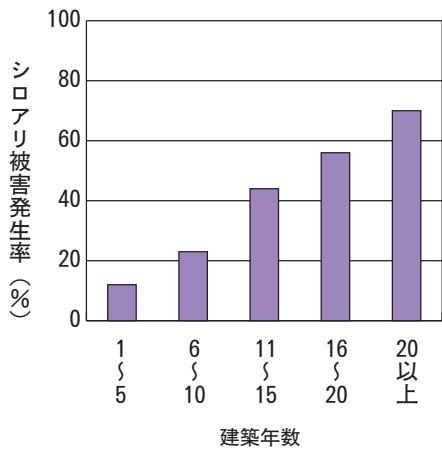
工事部事務所内部

事業概要

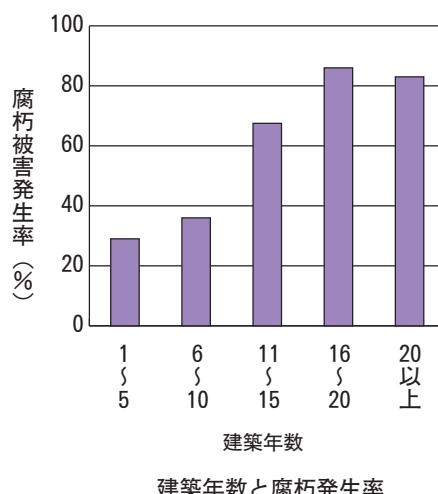
弊社は、平成17年11月21日、静岡市にて創業し現在静岡県内におきまして防蟻工事（シロアリ消毒）、防水工事の施工を行っております。

主として、住宅メーカー様より新築工事の際の施工を中心に業務を行っておりますが、近年は弊社独自の営業体制及び保証体制により、一般のお客様から多くのご依頼を頂いております。

弊社は、高度な技術による誠実な工事の実施とお客様の要望に最大限お応えする業務体制、適正な価格設定による透明性のある価格をモットーに、お客様にご満足いただける施工を目指しております。



シロアリによる被害



経営理念

堅実・誠実・正直な経営

顧客の利便性を最優先

社員とその家族の幸せを守る（想い）

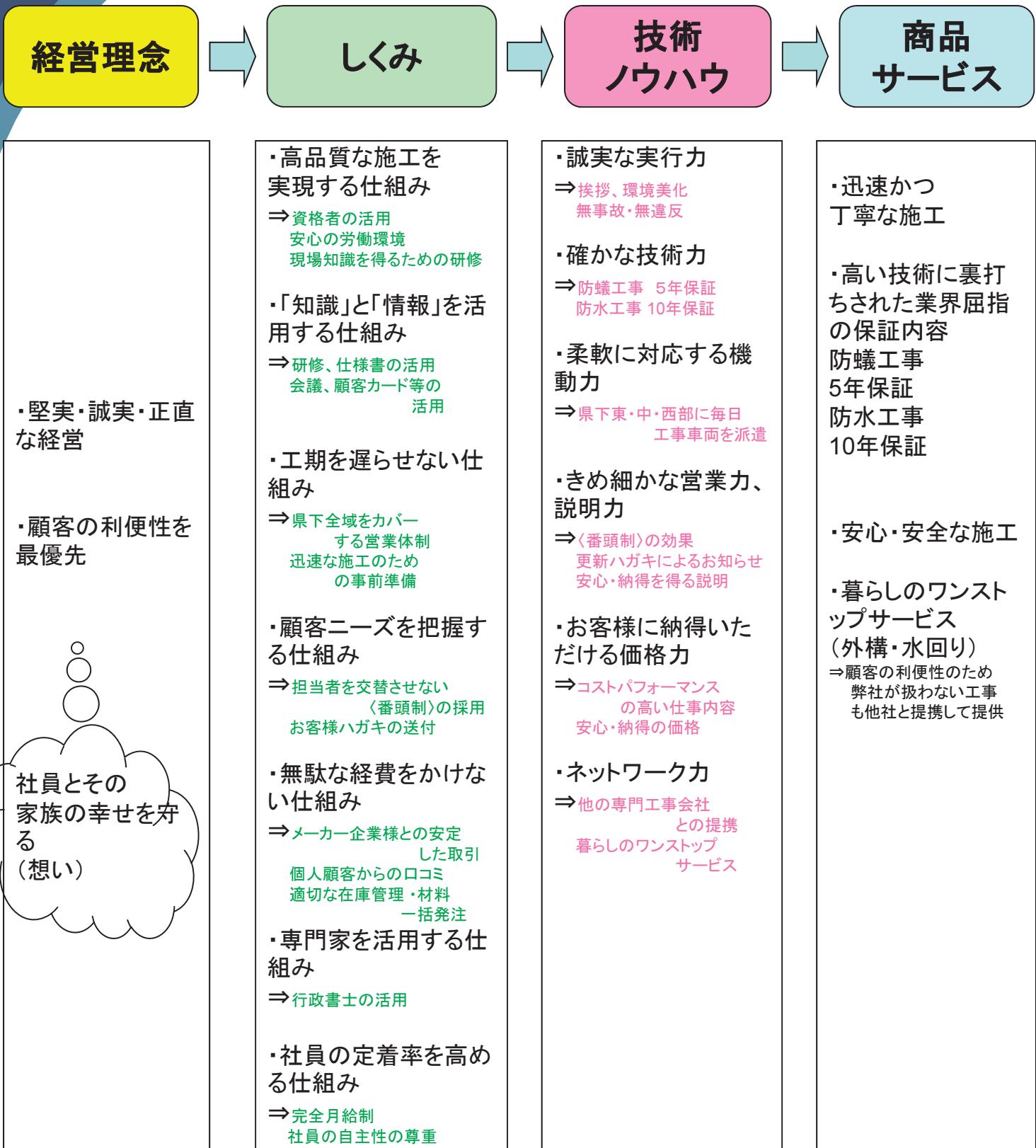
社是・社訓

挨拶の徹底

環境美化

無事故・無違反

価値創造のストーリー



知的資産 価値創造のストーリー(強みの連鎖)

業務フロー図

社外

社内



住宅メーカー様
個人のお客様



受注

現場付近の社員による現地確認【下見】

現場作業完了報告



材料・機材等の段取り

お客様への完了報告



完了確認
報告書作成



防蟻工事 作業フロー図

準備作業

本作業

後作業

- ・部材等の準備
- ・保護具、工具の点検確認
- ・薬剤の積込み

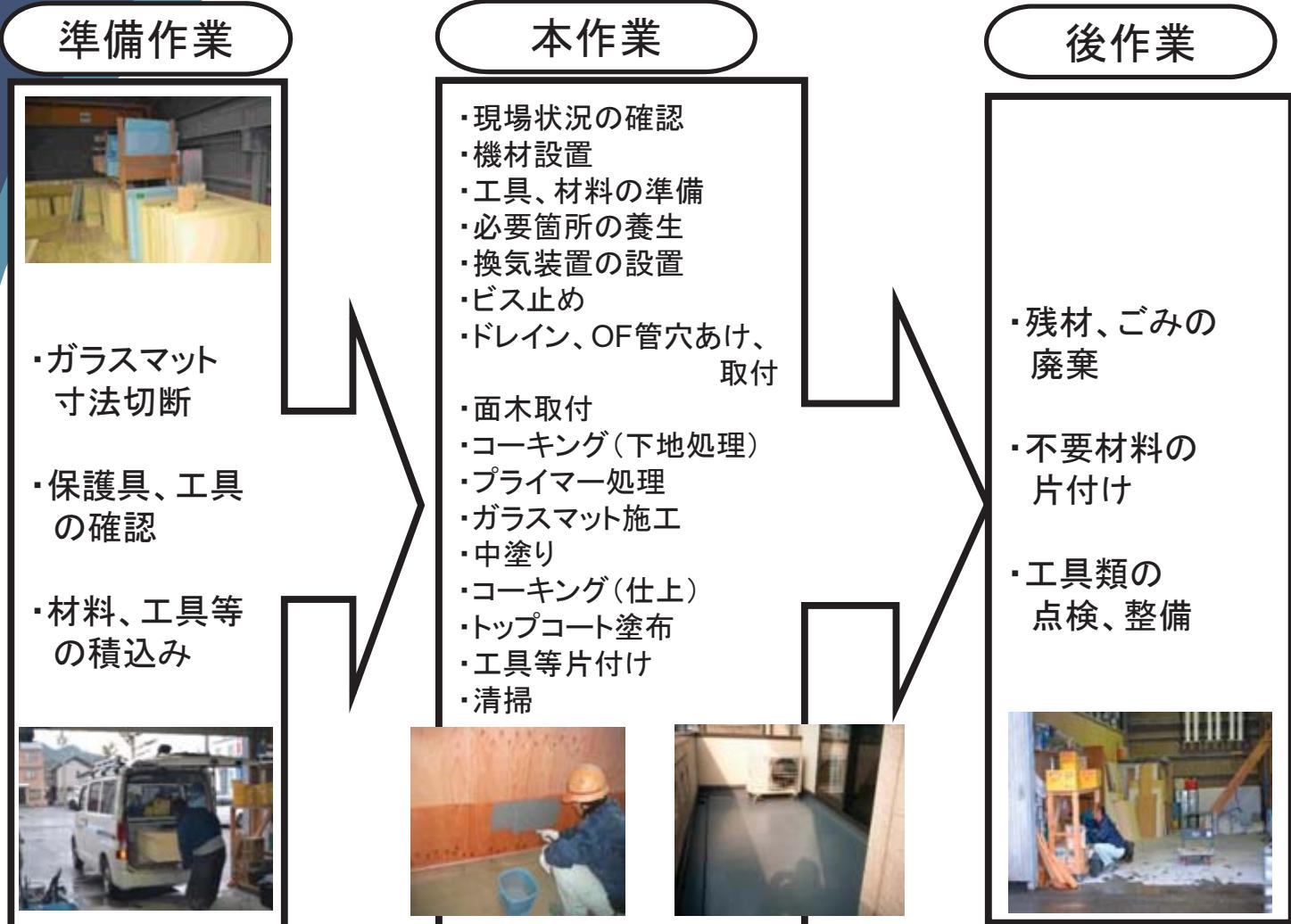


- ・現場状況の確認
- ・現場下準備
- ・薬剤散布
- ・掃除

- ・残材、ごみの廃棄
- ・不要材料の片付け
- ・工具類の点検、整備

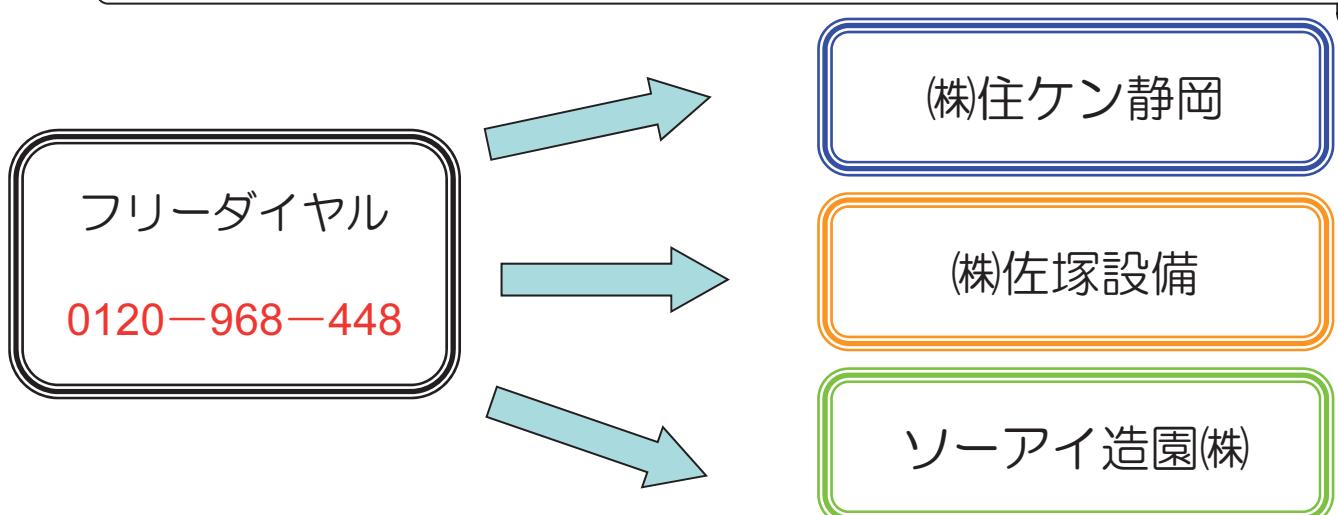


防水工事 作業フロー図



暮らしのワンストップサービス業務フロー

(⇒24・25Pをご参照ください)



弊社の強み 会社の仕組み ①

高品質な施工を実現する仕組み

弊社の意図する「高品質」とは、全社員の作業が一定レベルを維持し、最後まで手を抜かない施工を言います。

お客様に対し「誠実」なサービスを保証するため、防蟻工事・防水工事において、その工程を簡略化することは決してありません。見えない又は見えにくい下地や隙間こそ、後で大きな問題が顕著に現れてしまう場所だということを、社員全員が常に意識しているからです。

弊社には、品質の確かな裏付けとして、数多くの資格保有者（下記参照）があります。基礎的な技術の継続とこれらの資格を活かすことにより、創業以来高い品質を保持しております。

また、弊社は、社員を雇用する際、社会保険を完備した月給制を採用し、有給休暇を積極的に取得できるなど労働環境の整備にも努めています。社員が安心して働く職場づくりは、高度な品質を維持するための大重要な要素であると考えます。

強みを裏付ける指標(KPI)

資格保有者の内訳

- ・しろあり防除施工士 7名
(公益社団法人 日本しろあり対策協会)
- ・2級防水施工技能士 2名
(厚生労働省)
- ・セントリコンシステムテクニカルマスター 6名
- ・アリダン工法受講修了 1名
- ・足場組立作業主任者 2名



当社社員の保有する資格者証

弊社の強み 会社の仕組み ②

「知識」と「情報」を活用する仕組み

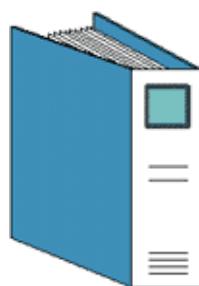
工事の技術は日々進化しており、お客様の利便性を追求すると、常に最新の技術を提供し続けることが求められています。また、人々の暮らし方も日々変化をしており、多様化する暮らしのニーズに応えるためにも、それらの知識を蓄積し、情報を収集し活用していく必要があると考えております。

そこで弊社は、下記の方法で知識と情報を活用しております。

《活用の方法》

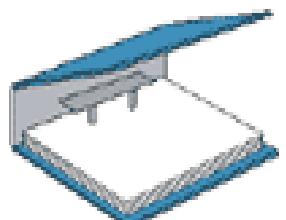
【知識】

- ☆新入社員研修（工事部）での基礎知識習得
- ☆工事標準仕様書での知識確認
- ★材料メーカー等からの知識習得



【情報】

- ☆営業会議による情報把握
- ☆社員間での顧客カードの情報共有
- ★協力会社との情報交換
- ★提携会社との情報交換



（凡例）

- ☆印・・・社内での取り組み等
- ★印・・・社外での取り組み等

強みを裏付ける指標（KPI）

新入社員研修期間(OJT)

2ヶ月

弊社の強み 会社の仕組み ③

工期を遅らせない仕組み

建設工事では一つの工事が遅れると、現場全体の工期が遅れることになり、施主様にご迷惑をお掛けするとともに、コスト管理の点からも、重大な影響を及ぼします。

また、弊社では工事部および営業部の担当者を、県下全域をカバーできる体制で配置しており、ご依頼を受けると直ちに近くにいる社員が現場に赴き、必要な資材・機材の選定を行い、会社に連絡、段取りの指示を行います。またその場でできる作業があればその場で処理し、後日の施工に備えて施工環境の把握・確認を迅速におこないます。弊社の工事部の担当者は全員有資格者であり、営業部の担当者も高い工事知識を有しております。

特に防水工事の場合、雨天時には通常天候が回復するのをまって施工に入るため、梅雨時などは工期の管理が大変難しくなります。

弊社では、施工予定日に悪天候が予想される場合には、現場確認時にシート掛け等を行い、工期の遅れを最小限に止めるよう準備いたします。

その結果施主様や元請各社様の施工管理のお役に立っております。



資材準備風景

強みを裏付ける指標(KPI)

工期の遅れに関するクレーム件数

0件/年間

弊社の強み 会社の仕組み ④

顧客ニーズを把握する仕組み

弊社は、同時に工事を行うことが多い防蟻工事と防水工事の一括受注をしており、そのことが元請業者様にはご好評を頂いております。

また各元請業者様には営業担当者が1名つき、交替することなく長くお取引を担当させていただきます。元請業者様の会議に出席させていただくなどお取引先のことを熟知し、ニーズに叶うよう対応させていただいております。（番頭制）さらに各工事に顧客カードを作り管理することで、営業部と工事部の意思疎通を強めることに成功しております。

個人のお客様については

防蟻工事・防水工事ともに
保証期間の切れる頃に、更新
の工事が必要かどうか、また
他にも気になる点がないか
など、ハガキを送付することで
確認をさせて頂いております。

保証期間が切れていることに
気づかず問題が発生してしまう
という不安を、お客様に直接
ハガキを送付させて頂くことで、
解消させて頂いております。



お客様への更新のご案内

強みを裏付ける指標(KPI)

顧客カードの作成率	100%
更新ハガキの送付率	100%
更新ハガキの回答率	50%

弊社の強み 会社の仕組み ⑤

無駄な経費をかけない仕組み

弊社は無駄な経費をかけないため以下の2点に注力しています。

①広告に頼らない新規受注の仕組み

現在、弊社の技術力や適正な価格などを信用して頂き、多くの元請会社様と継続的なお取引をさせて頂いております。併せて個人のお客様からはクチコミにより新規のお客様を数多くご紹介頂いております。今後も過剰な広告に経費をかけることなく堅実・誠実・正直な経営で成長出来るよう努めて参ります。

②受注予測と材料等の在庫管理・一括発注

弊社では蓄積した経験による受注予測や倉庫内の整理整顿を行うことで在庫管理を徹底し、また一括で大量発注することでコストを抑えることに成功しております。

強みを裏付ける指標(KPI)

紹介受注件数 30件／年間

在庫管理回数 雨天時毎(最低月1回)

倉庫内の清掃 雨天時毎



在庫管理の行き届いた倉庫

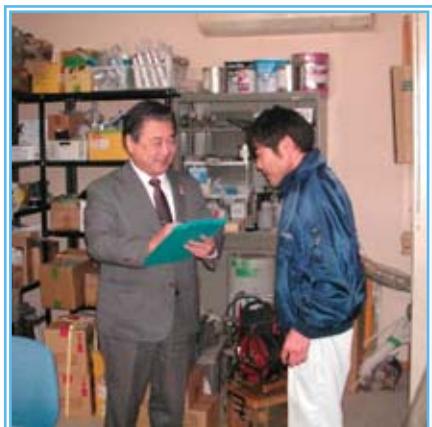
弊社の強み 会社の仕組み ⑥

専門家を活用する仕組み

弊社は、『顧客の利便性を最優先』という経営理念の実現のため社内の教育のみならず、外部との協働にも積極的に取組んでおります。例えば建設業許可などでお付き合いがある行政書士からは、「暮らしのワンストップサービス」を実現すべく弊社の業務と関係が深く、お客様からもお問合せやご要望が多い水回り設備工事、造園・外構工事について、他社との提携を提案して頂きました。

さらにこの提携先企業との調整にも協力をして頂きました。

その結果、これらの工事については提携3社相互での一括受注が可能となり、お客様は一度の手間で複数の種類の工事を発注できる体制を構築することができました。



強みを裏付ける指標(KPI)

関係専門家の数

行政書士 1名
税理士 1名

専門家との情報交換回数 1回／月

専門家の訪問

弊社の強み 会社の仕組み ⑦

社員の定着率を高める仕組み

弊社は、社員とその家族の幸せを守るために以下のようないくつかの取り組みをしております。

まずは社員が安心して働けるよう完全月給制とし、社会保険も完備しております。このことで社員各自の将来設計も立て易くなり持ち家率も上がってきました。

日常の業務ではそれぞれにある程度の裁量権を認め、自主的な判断ができるよう取り組んでおります。その結果、社員一人ひとりの責任感が育ち、能力や施工品質の向上に繋がっています。

このように社員の定着率が高まることでお取引先を担当する社員が交替することなく継続してお付き合いさせて頂き、その結果、より深い信頼を頂いております。

※ 建設業における完全月給制 29.0% (H22)

減少傾向にある

出典 厚生労働省「建設雇用改善計画」



強みを裏付ける指標(KPI)

社員定着率 100% (2014年度)

給与形態 完全月給制
(パートを除く)

责任感を持って仕事に取り組む社員

弊社の強み 技術ノウハウ ①

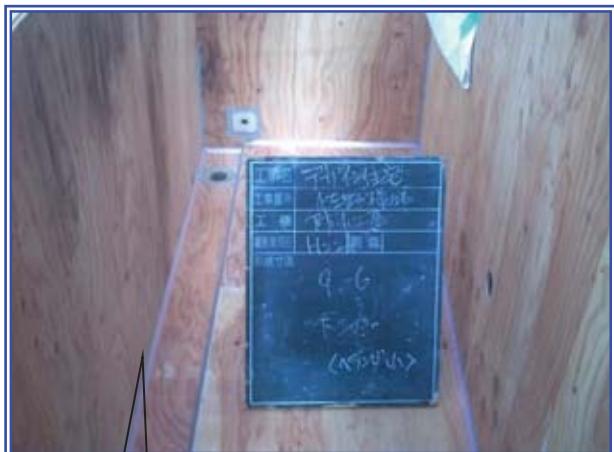
誠実な実行力

弊社は『マジメ』にとことんこだわる企業です。社員一人ひとりが①挨拶、②環境美化、③無事故・無違反の3点についてマジメに取組んでいます。

同時にお客様に対しても丁寧な事前説明と丁寧な施工で誠実に対応し、それによって安心・満足・信用を頂いております。

その一例として、弊社ではバルコニーの防水工事施工の際にコーナーの直角の内角には面木を入れて防水性をより高めています。

これも弊社の『マジメ』の一つとして評価を頂いております。



面木取付作業

面木

強みを裏付ける指標(KPI)

安全管理者講習会参加数 1回／年

無事故・無違反コンクール参加率 100 %



無事故・無違反への取組

弊社の強み 技術ノウハウ ②

確かな技術力

防蟻工事は、施工場所が床下中心になるため、その施工部分の多くは通常お客様の目に触れることがありません。

しかし見えない部分だからこそ、弊社では決して手を抜かず誠実かつ確実な施工を行っています。その技術力の担保として防蟻工事には5年間の保証期間を設けております。

また、防蟻工事を施工する際には、必要があれば床下のクラック修理や基礎の補修等を同時に施工しております。これは、同業他社で実施している所は少なく、弊社ならではの強みとなっております。

防水工事においてその良し悪しは、なかなか見分けがつきませんが、施工者や元請工事担当者からは、完成時の見た目の美しさと専門性の高い技術力を評価して頂いております。その技術力の担保として10年の保証期間を設けております。

弊社ではこの防蟻、防水工事を同時に請負うことが出来るため、工期の短縮等元請会社や施工者の利便性の向上に寄与しております。

強みを裏付ける指標(KPI)

防蟻工事 保証 5年

防水工事 保証10年



蓄積されたノウハウ

弊社の強み 技術ノウハウ ③

柔軟に対応する機動力

弊社では、お客様のご要望に迅速に対応するために必要な営業車両と工事車両を十分な台数保有し、常に点検・整備を心掛けております。

また工事部による現場スケジュール管理によって県下全域の施工現場に配置された社員が直近の施工予定の現場に立ち寄り、現場の施工環境の把握及び採寸等を行い、事務所に連絡、それを受けた時に對応可能な者が機材を準備する等の段取りを済ませておくようにしております。

弊社では直接施工を担当しない営業部の社員であっても社内外の研修等を受講することによって現場の把握、その準備が出来る知識を有しているためこのような連携が可能になっております。

強みを裏付ける指標(KPI)

一人当たり車両数 営業部 1台／1人
工事部 1台／1人



機動力を実現する工事部車両



効率のよいスケジュール管理

弊社の強み 技術ノウハウ ④

きめ細やかな営業力、説明力

弊社の営業部では「番頭制」と呼ぶ体制を採っています。

これは元請業者様毎に担当する営業社員が交替しないで、長く継続的にお付き合い頂く仕組みです。現場担当者会議にも参加させて頂くなどスムーズな受発注、施工を可能にしております。

施工させて頂いたお客様には、防蟻工事・防水工事ともに保証期間の切れる前に、更新工事のご案内を更新ハガキによって行っております。

防蟻、防水工事とも保証期間を長く設定しておりますのでついその期限を忘れてしまいがちです。保証期間が切れてしまい、何らかのトラブルが発生する前に更新工事を施工させて頂くことが出来れば、建物も傷まず安心して生活して頂くことが出来ます。

更新工事の場合にも工事の内容や費用等を丁寧に説明し、ご理解・ご納得いただいた上で施工しております。

また社内的には工事毎に顧客カードを作り、営業部と工事部の情報共有をしております。

強みを裏付ける指標(KPI)

顧客カードの作成率	100 %
更新ハガキの送付率	100 %
更新ハガキの回答率	50 %



弊社の強み 技術ノウハウ ⑤

お客様に納得いただける価格力

弊社は、常に適正価格であることを心掛けております。単に価格を下げるだけで受注機会を増やすのではなく、あくまでもコストパフォーマンスの高い工事で他社との差別化を図り、競争力を持った価格設定をしております。

特に防蟻工事は見えない箇所の施工であること等から疑念を抱かれることのないよう、弊社では『適正な価格で誠実に施工する』ことを徹底しております。

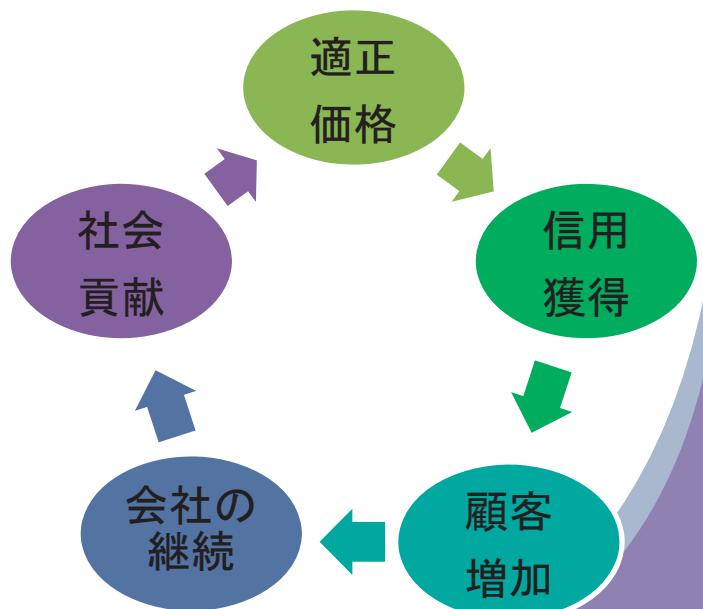
この「適正価格」を実現するため社内では「無駄な経費をかけない仕組み」を確立し、現場では工事内容をご説明する等、より多くのお客様に安心・納得の価格で工事を実施させていただけるよう努めております。

『適正価格』から生まれる好循環

強みを裏付ける指標(KPI)

顧客満足度
(価格) 4点以上
(5点満点中)
※ 無作為に抽出したお客様へのアンケート

価格に関するクレーム件数 0件/年間



弊社の強み 技術ノウハウ ⑥

ネットワーク力

弊社では、よく個人のお客様からお問い合わせを頂戴する水回りの設備工事、カーポートや門扉などの外構工事、樹木の管理（剪定など）や造園工事などのご用命にお応えするための体制を整えています。

ご家庭のニーズにきめ細かに対応してきた業務年数が長く、専門的な知識と経験が豊富なソーアイ造園（株）と（株）佐塚設備と提携を結ぶことにより、ワンストップでお客様のご要望に広くお応えすることが可能になりました。

弊社と提携各社の3社で『暮らしのワンストップサービス』を実現し、お客様の利便にお応えしております。

強みを裏付ける指標(KPI)

提携者数 造園・外構会社 1社
水回り設備工事会社 1社

情報連絡会議実施回数 1回／月



暮らしのワンストップサービス

(お客様の利便性のための工夫)



株住ケン静岡



株式会社 住ケン静岡

(取扱い工事)
防蟻工事、防水工事等



暮らしの安心コールセンター

((株)住ケン静岡に設置)

0120-968-448



株佐塙設備

株式会社 佐塙設備

(取扱い工事)

水回り(キッチン、トイレ、洗面台、浴室等)、給水・下水管工事

代表取締役 佐塙 育史

静岡市葵区上土二丁目10番31号

建設業許可番号

静岡県知事許可(般) 第018272号

(土)(と)(管)

昭和55年6月25日設立

ソーアイ
造園(株)



ソーアイ造園 株式会社

(取扱い工事)

植栽、造園、樹木管理、土木、舗装、外構、門扉、カーポート等

代表取締役 剣持 熊

静岡市駿河区中田本町57番14号

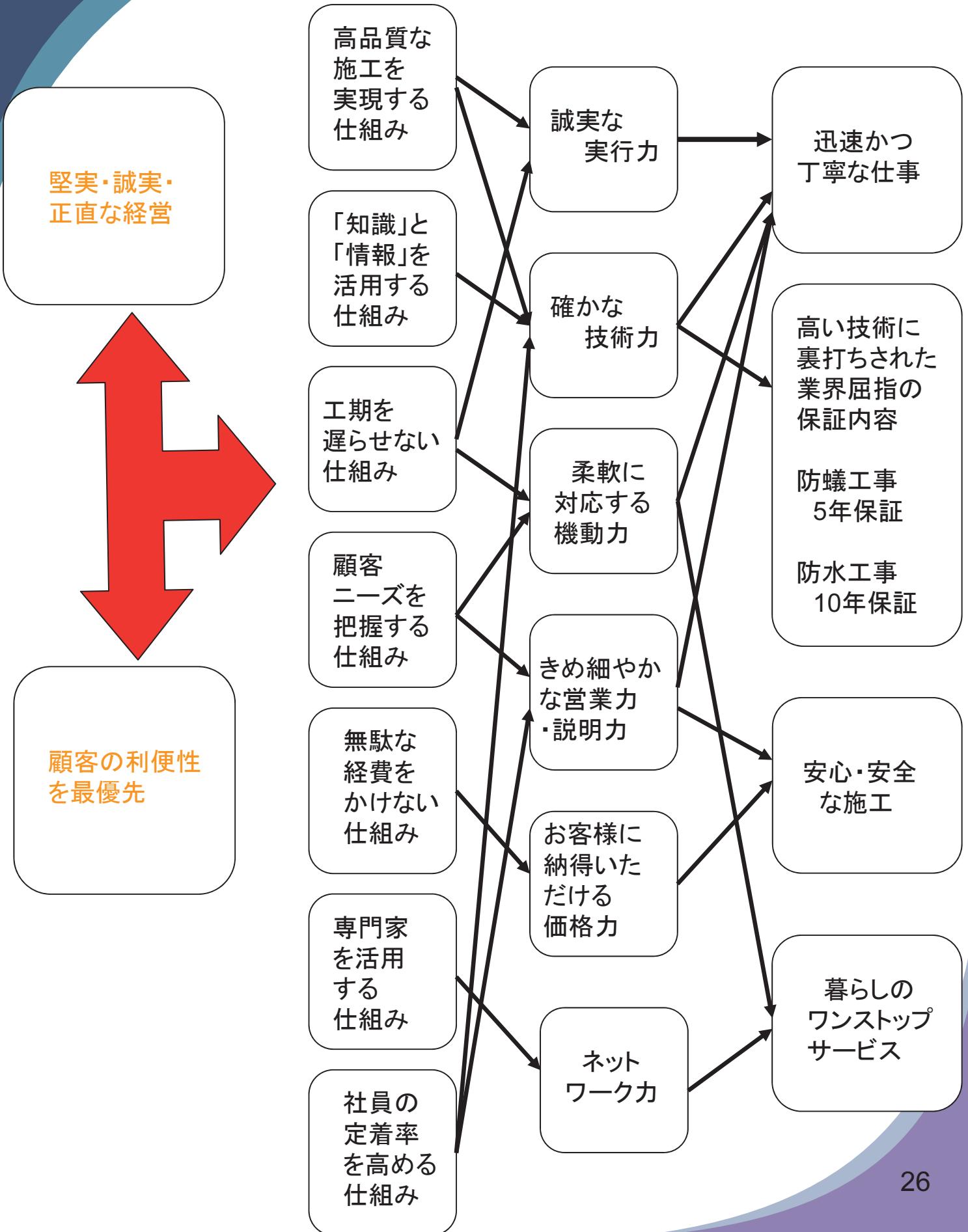
建設業許可番号

静岡県知事許可(般)第018417号

(土)(と)(石)(ほ)(園)

昭和58年2月10日設立

保有する知的資産の関係性(現在)



努力指數で見る知的資産(現在)

経営理念

しくみ

技術
ノウハウ

製品
サービス

業績

<ul style="list-style-type: none"> ・堅実・誠実・正直な経営 ・顧客の利便性を最優先 <p>○ 社員とその家族の幸せを守る（想い）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・高品質な施工を実現する仕組み ・「知識」と「情報」を活用する仕組み ・工期を遅らせない仕組み ・顧客ニーズを把握する仕組み ・無駄な経費をかけない仕組み ・専門家を活用する仕組み ・社員の定着率を高める仕組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・誠実な実行力 ・確かな技術力 ・柔軟に対応する機動力 ・きめ細やかな営業力・説明力 ・お客様に納得いただける価格力 ・ネットワーク力 	<ul style="list-style-type: none"> ・迅速かつ丁寧な施工 ・高い技術に裏打ちされた業界屈指の保証内容 防蟻工事 5年保証 防水工事 10年保証 ・安心、安全な施工 ・暮らしのワンストップサービス 	顧客数 取引企業 70社 個人 30件/年
影響度	満足度	影響度	満足度	影響度
20	3	30	4	30
6.7		7.5		7.5
20	3	20	3	6.7
100%	5段階			努力指數

《影響度の評価》

4つのセグメントの業績への「影響度」を経営者自身が評価しています。

《満足度の評価》

各セグメントの「満足度」を、経営者自身が5段階に評価しています。

《努力指數》

「影響度」を「満足度」で割り、業績への影響度の大きさを表しています。

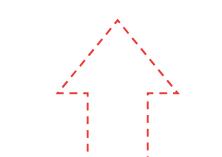
知的資産の強化(現在⇒3年後)

経営理念 しきみ 技術・ノウハウ 製品・サービス 業績

現在

3年後

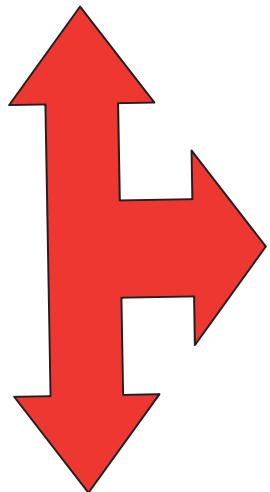
<ul style="list-style-type: none"> ・堅実・誠実・正直な経営 ・顧客の利便性を最優先 	<ul style="list-style-type: none"> 高品質な施工を実現する仕組み ・「知識」と「情報」を活用する仕組み ・工期を遅らせない仕組み ・顧客ニーズを把握する仕組み ・無駄な経費をかけない仕組み ・専門家を活用する仕組み ・社員の定着率を高める仕組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・誠実な実行力 ・確かな技術力 ・柔軟に対応する機動力 ・きめ細やかな営業力・説明力 ・お客様に納得いただける価格力 ・ネットワーク力 	<ul style="list-style-type: none"> ・迅速かつ丁寧な施工 ・高い技術に裏打ちされた業界屈指の保証内容 防蟻工事 5年保証 防水工事 10年保証 ・安心、安全な施工 ・暮らしのワンストップサービス 	<p>顧客数 取引企業 70社 個人 30件/年</p>
-------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> ・堅実・誠実・正直な経営 ・顧客の利便性を最優先 	<ul style="list-style-type: none"> 高品質な施工を実現する仕組み ・「知識」と「情報」を活用する仕組み ・工期を遅らせない仕組み ・顧客ニーズを把握する仕組み ・無駄な経費をかけない仕組み ・専門家を活用する仕組み ・社員の定着率を高める仕組み ・リーダーを育成する仕組み ・有効な情報を得る仕組み 	<ul style="list-style-type: none"> ・誠実な実行力 ・確かな技術力 ・柔軟に対応する機動力 ・きめ細やかな営業力・説明力 ・お客様に納得いただける価格力 ・ネットワーク力 ・組織力 ・高い情報収集力 	<ul style="list-style-type: none"> ・迅速かつ丁寧な施工 ・高い技術に裏打ちされた業界屈指の保証内容 防蟻工事 5年保証 防水工事 10年保証 ・安心、安全な施工 ・暮らしのワンストップサービス 	<p>顧客数 取引企業 100社 個人 100件/年</p>  <p>さらにお客様の利便性を高める為、暮らしのワンストップサービスの充実(業種の追加等)</p>
-------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

※ 赤字は3年後に「質的または量的に追加強化する点(知的資産)」

保有する知的資産の関係性(3年後)

堅実・誠実・
正直な経営



顧客の利便性
を最優先

高品質な施工を
実現する仕組み

「知識」と「情報」を
活用する仕組み

工期を遅らせない
仕組み

顧客ニーズを
把握する仕組み

無駄な経費を
かけない仕組み

専門家を活用す
る仕組み

社員の定着率
を高める仕組み

リーダーを育成
する仕組み

有効な情報を得
る仕組み

誠実な
実行力

確かな
技術力

柔軟に
対応する
機動力

きめ細やか
な営業力
・説明力

お客様に
納得いた
だける
価格力

ネット
ワーク力

組織力

高い情報
収集力

迅速かつ
丁寧な仕事

高い技術に
裏打ちされた
業界屈指の
保証内容

防蟻工事
5年保証

防水工事
10年保証

安心・安全
な施工

暮らしの
ワンストップ
サービス

本報告書のご利用にあたって

本知的資産経営報告書に記載いた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元に、弊社の判断にて記載しています。

そのため、将来にわたり弊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、本報告書に記載した内容や数値などを、弊社が将来にわたって保証するものでないことを、十分ご了承お願いします。



作成者

株式会社 住ケン静岡
代表取締役 山内通弘



作成支援者

静岡県行政書士会 中小企業支援委員会
中小企業支援業務開発プロジェクトチーム

【協力】高谷行政書士事務所（東京都行政書士会）
行政書士・知的資産経営認定士 高谷桂子



お問合せ先

株式会社 住ケン静岡
(じゅうけんしづおか)

〒421-0113
静岡県静岡市駿河区下川原
3丁目35-26

電話 番号：054-268-4850
FAX番号：054-268-4851
URL: <http://s-jukken.co.jp>



