



知的資産経営報告書 2011



株式会社コウベ・プレシラス・パール

知的資産経営報告書

目 次

1. 経営者からみなさまへ	3
2. 経営哲学	3
3. 事業概要	4
4. 沿革	6
5. これまでの事業展開	7
6. 当社を支える知的資産	
知的資産－①「提案力」	8
知的資産－②「社員の意識」	10
知的資産－③「協力会社」	11
知的資産－④「顧客につながる人脈」	12
7. これからの事業展開	
(1) 今後の経営方針・ビジョン	14
(2) 今後の取り組み	15
(3) 知的資産活用マップ	17
8. 会社概要	18
9. 問い合わせ先	18
10. 知的資産経営報告書とは	18



1. 経営者からみなさまへ

この度、知的資産報告書を作成する事によりまして、自社を知り、これからもより一層お客様によりサービスを提供し続ける事ができる様に、日々努力いたします。

弊社の商品、サービスを通して、お客様がきれいになって喜んでいただければ幸いです。

この知的資産経営報告書は、2007年3月に経済産業省から公表された「中小企業のための知的資産経営マニュアル」に従って、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、成長可能性を表現しています。

なにとぞ本報告書をご覧いただきまして、弊社の思いをご理解頂けましたら幸いです。

今後ともよろしくお願い申し上げます。



2011年1月

株式会社コウベ・プレシ阿斯・パール

代表取締役 松田 泰英

2. 経営理念

私達は、夢と美しさを創造し、世界中のお客様に質の高い満足を提供することを目指します。

私達は、常に仕事ができる環境、自然、健康に感謝の気持ちをもって、根気よく仕事に取り組めます。

私達は、より大きなお客様の満足と、より働きがいのある会社への発展のため、常に新しい事へ挑戦し続けます。

3. 事業概要

(1) 事業内容

- ・ 真珠製品全般の販売
- ・ 真珠加工、製造
- ・ アコヤ真珠、南洋真珠、黒蝶真珠、淡水真珠の輸出、卸販売
- ・ パールジュエリー、ライトジュエリー、アクセサリーの卸販売、小売販売
- ・ ネット販売
- ・ 小売店舗販売
- ・ 展示会(自社、百貨店等)

(2) 取扱い商品



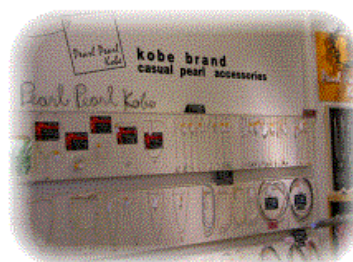
真珠素材
アコヤ真珠 南洋真珠
タヒチ黒真珠 淡水真珠



パールジュエリー
リフォーム



パールライトジュエリー
GRANGE



パールアクセサリー
パール・パール・コウベ

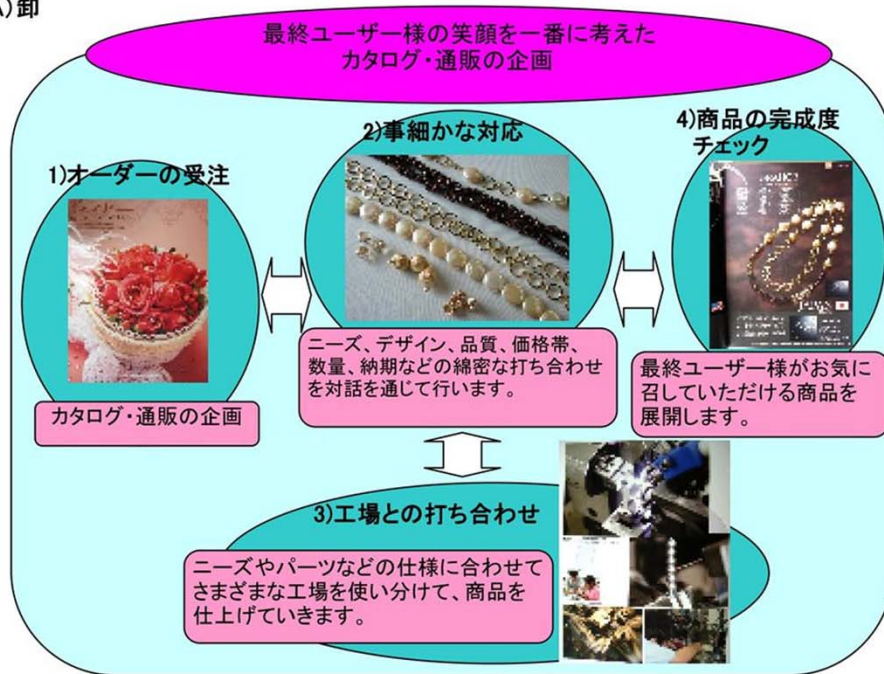


ペットジュエリー
Toujours Assie

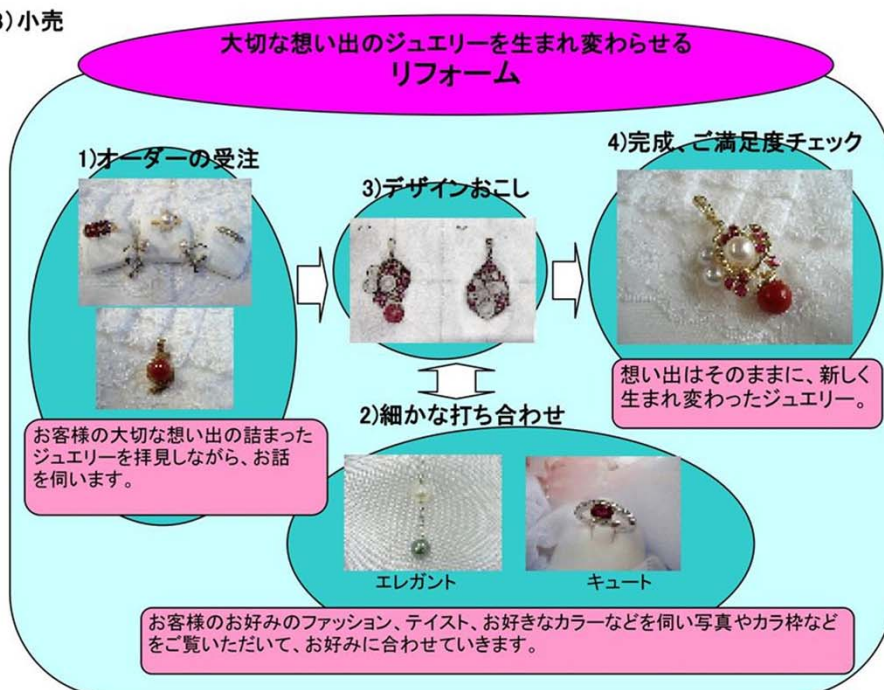
3. 事業概要

(3) オーダー商品ができるまでの流れ

(A) 卸

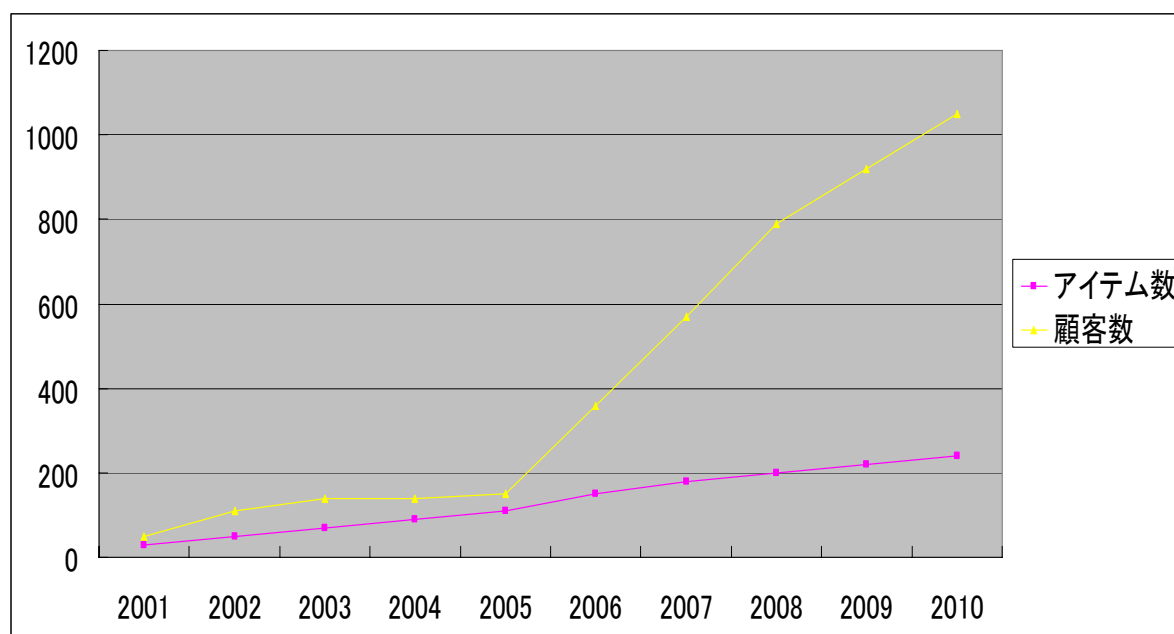


(B) 小売



4. 沿革

1992年 4月	会社設立(真珠輸出専門会社)
1995年 1月	阪神淡路大震災で工場全壊
2001年12月	ネットショップ「風雅パールクラブ」開設
2002年 8月	兵庫県 経営革新計画 承認
2005年 8月	兵庫県 生活・サービス産業創出支援事業 事業化計画 認定
2006年 3月	小売店舗「Pearl Pearl Kobe パール・パール・コウベ」オープン
2006年 4月	本社、神戸旧居留地に移転
2007年12月	神戸市「神戸の新品」 認定
2008年 7月	経済産業省近畿経済産業局「地域産業資源活用事業計画」認定
2008年 7月	神戸商工会議所「デザイン・ルネッサンス神戸PROJECT」認定
2008年12月	兵庫県「ひょうご新品」 認定
2010年 3月	近畿経済産業局「関西デザイン撰」 認定



5. これまでの事業展開

1949年

真珠加工輸出会社として合資会社竹内商店創業



1992年～2005年

竹内商店、松田真珠の販売会社としてスタート。海外への真珠輸出を主な事業としていた。

阪神淡路大震災で、加工場を全壊

バブル期以降の円高、国内アコヤ真珠の生産量の低下、それに比例した海外産真珠の生産量の増加に合わせて、国内販売にシフト。



2006年～2010年

フォーマルよりもカジュアルに真珠を楽しんでもらう為に、デザインを重視した完成品の開発販売に取り組む。

ブランドの立ち上げ、最終ユーザーの意見を取り入れる為、ネット販売、小売店舗販売に進出。

多くのギフトカタログにブランド、「GRANGE」、「パール・パール・コウベ」が掲載される。更なる市場開拓の為、ペットジュエリーを開発。



6. 当社を支える知的資産

知的資産－①「提案力」

① お客様とのコミュニケーション

- ・当社がお客様のお役に立てることをしっかり説明する。
- ・取扱商品がわかりやすい。

お客様との会話…

- ・電話、Fax、E-mailなどで、
お客様と納得するまで会話を持つ。
- ・海外のお客様の場合、英語でも
誤解が生じないようにする。

お客様のニーズ…

- ・お客様が何を求めているのかをよく理解する。
- ・自社本位で判断をしない。



② お好みのファッションテイスト、カラー etc…



エレガント&モダン



ゴージャス



ナチュラル



プリティ

③ お客様からの信頼・安心…

品質、サイズ、価格、デザインなど、商品を納得していただく。
アフターフォローもしっかりする。

6. 当社を支える知的資産

知的資産－①「提案力」

お客様のニーズに合った商品の作成

ネックレス



バラ珠



各価格帯に合わせた商品

ラインナップ

ライトジュエリー



アクセサリー



ジュエリー



リフォーム



6. 当社を支える知的資産

知的資産－②「社員の意識」

① 『お客様をきれいにすることで、喜んでいただく』
という意識を大切にしている。



② 経営計画書に基づいた月1回の月次報告

各担当者から、その月の達成出来たこと出来なかった
ことの報告とその改善策について考える。

次の月の目標の発表。



③ スタッフへのマネージメント

- ・ 接客マナーの研修
- ・ 一日の作業スケジュール…
常に考えて行動が出来ることを目標にした仕事内容
(データ入力、商品説明作成etc…)
- ・ コミュニケーション…作業上の不安を会話で解消



卸売

販売マーケットをよく理解し、
購買層に合わせた商品を提案する。
カタログ、パンフレット、etc…

小売

お客様の履歴データを作成し、
使い心地や、問題がないか
アフターフォローを行っている。

6. 当社を支える知的資産

知的資産－③「協力会社」

① 協力会社

デザインや素材によって、工場を使い分ける。

依頼する際には、細かく事実を伝え、途中段階で内容を確認している。



② 品揃え

取り扱い真珠素材一覧

- ・アコヤ真珠 ・南洋真珠
- ・タヒチ黒真珠 ・淡水真珠



取り扱い製品一覧

完成品

- ・パールジュエリー ・ライトジュエリー ・アクセサリー

素材

- ・リング枠 ・ペンダントトップ枠 ・チェーン



③ 3代60年に渡る真珠メーカーとしての

経験と実績がある。

6. 当社を支える知的資産

知的資産－④「顧客につながる人脈」

① 学校とのネットワーク

甲南小学校高校大学
同窓会活動



自社展示会
年2回 6月 12月
パールジュエリー
その他のジュエリー
プレタポルテジュエリー
リフォーム

甲南女子学園同窓会活動



清友のつどい
同窓会ショップへ出展
年1回 10月



6. 当社を支える知的資産

知的資産－④「顧客につながる人脈」

② 公的機関とのネットワーク

神戸商工会議所
オリジナルブランド「GRANGE」
デザイン・ルネッサンス神戸
喜田俊之先生監修の下立ち上げ



ひょうご産業活性化センター
経営革新計画認定
兵庫県「生活・サービス産業創出支援事
業事業化計画認定
パール・パール・コウベ



中小企業基盤整備機構
経済産業省近畿経済産業局
「地域産業資源活用事業計画」認定
ペット用防汚パールジュエリー
「Toujours」「Assie」



兵庫県中小企業団体中央会
バーチャル展示会HYOGO



大阪府中小企業家同友会
経営理念作成
例会報告



日本真珠輸出組合
パールシティ神戸協議会
神戸コレクション出展



7. これからの事業展開

(1) 今後の経営方針・ビジョン

スローガン

お客様を綺麗にすることで、喜んでいただく。



貴方様の綺麗と笑顔のために。

今後のビジョン

お客様のご要望に合った質の良い「綺麗」を提供し、お客様にご満足、お喜びいただけることを
我社の喜びとできる企業。

重要成功要因

お客様とのコミュニケーションを通じて、美に関する要望を取り入れ、悩みを解消できる。

- A: 商品の取り組み
お客様の「綺麗」に対するご要望を満たす商品が作れる。
- B: お客様への取り組み
お客様の「綺麗」を考えた質の高い提案がニーズに合わせてできる。
- C: スタッフの取り組み
お客様の「綺麗」が企業文化に浸透している。
- D: 事業継続
お客様にリピートしていただける商品やシステムがある。

7. これからの事業展開

(2) 将来展望(今後の取り組み)

A: お客様の「綺麗」に対するご要望を満たす商品が作れる。

- ・お客様のご要望に合う真珠やジュエリー商品の強化。
- ・お客様を「綺麗」にする新商品開発。(真珠エッセンス、真珠加工技術、真珠以外)
- ・多くのお客様の声を聞き、理解する。アンケートの強化や商品サンプルのモニターを実施。
- ・商品化へ進めるような具体案を出し合い、意欲的に試してみる。

B: お客様の「綺麗」を考えた質の高い提案がニーズに合わせてできる。

- ・お客様の「綺麗」を根本に考えた既存商品のコスト削減と新規市場の獲得。
- ・お客様の「綺麗」を考えた消耗新商品でリピーターを獲得。
- ・質の高い提案とPR。営業力のアップ。
- ・真珠の特性について興味を持ってもらえるような仕掛けを作る。

C: お客様の「綺麗」が企業文化に浸透している。

- ・お客様を「綺麗」にするためのスタッフの研修制度を作る。(デザイン、素材、技術など)
- ・スタッフ各自が「美」に関心があり、常に学ぶ姿勢で、情報交換ができ、積極的に行動ができる教育システムを作る。
- ・定期的に市場調査を行い、月次報告会などでリーダーやスタッフ間で情報を共有し、意識の確認と向上を図る。

D: お客様にリピートしていただける商品やシステムがある。

- ・事業継続のための人材育成⇒5～10年で人材育成システムを作り、技術や知識などの情報を共有し、後継スタッフを育成する。
- ・月次報告会で各項目をチェックし、経費削減を徹底する。

7. これからの事業展開

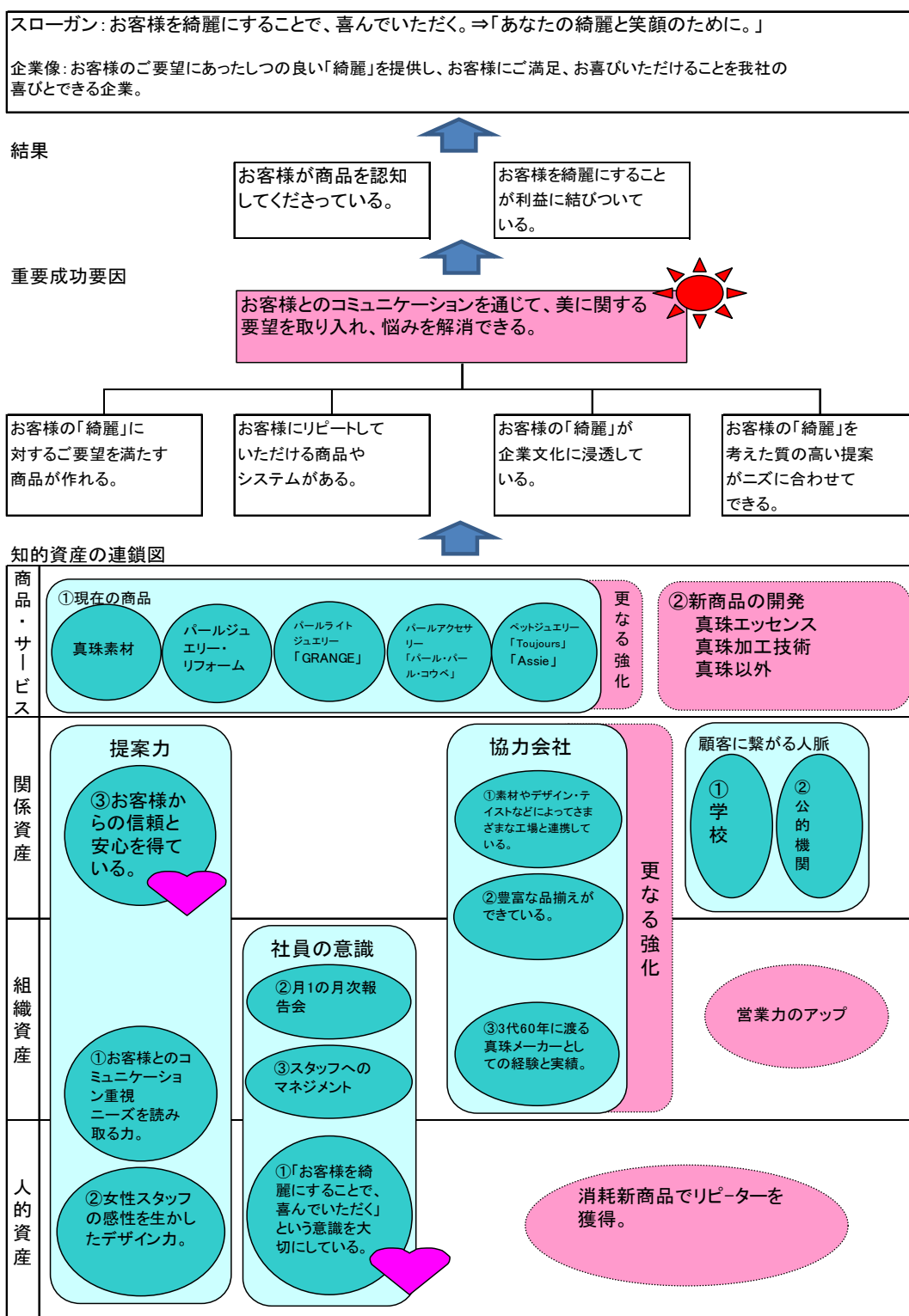
今後の目標(KGI、KPI)

- A: 提案件数 ⇒ 40件/年
新商品数及び完成度 ⇒ 10点/年、70%
- B: 顧客満足度 ⇒ 70%
リピーター率 ⇒ 30%(1年以内)
- C: 研修回数 ⇒ 10回/年
新デザイン掲載数 ⇒ 3点/社



7. これからの事業展開

(3) 知的資産活用マップ



8. 会社概要

会社名	株式会社コウベ・プレシラス・パール
会社設立	平成4年4月(創業:昭和24年4月)
資本金	1000万円
代表者	松田 泰英
社員数	9名
本社	兵庫県神戸市中央区江戸町98-1
Website	http://kobepp.com/
事業内容	真珠製品全般の企画・製造・加工・輸出・販売

9. 問い合わせ先

社名 株式会社コウベ・プレシラス・パール
担当者 松田 泰英
〒650-0033 住所 兵庫県神戸市中央区江戸町98-1
電話: 078-333-8071 FAX: 078-333-8070 E-mail: info@kobepp.com

10. 知的資産経営報告書とは

① 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。

② 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。

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。

- 神戸商工会議所 経営支援センター
- 株式会社バリューシンク 林 浩史氏(中小企業診断士)
- イーエムイーコンサルタンツ株式会社 小野 知己氏(中小企業診断士 一級販売士)
- ビジネス・コンサルティング フォルテ 山本 知美氏(中小企業診断士)