

知的資産経営報告書 2010



共栄電業株式会社



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	5
5. これまでの事業展開	7
課題1 公共工事依存からの脱却	8
課題2 繁閑差の縮小	9
6. 当社を支える知的資産	
「対応力の樹」	10
「人的資産【ヒューマンパワー】」	11
「関係資産【ネットワーク】」	12
「組織資産【システム】」	13
「ノウハウによる対応力」	14
7. これからの事業展開	
(1) 今後の経営方針・ビジョン	15
(2) 今後の取り組み	15
(3) KGIとKPI	16
(4) 知的資産の連鎖図	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、設立60周年を期に当社がこれまで培ってきた成長・発展の原動力を明確にし、その特徴を活かし持続的成長を目指すべく『知的資産経営報告書 2010』を作成いたしました。

この報告書により当社今後の経営において企業価値の源泉である知的資産を的確にとらえ強化し、かつ効果的に組み合わせしていく戦略を解りやすく開示することができ、そのことで当社今後のビジョンをステークホルダー各位にご理解いただけるものと祈念いたします。



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。

2010年3月

共栄電業株式会社

代表取締役社長 笠島 浩一



2. 経営哲学

経営理念

21世紀の『豊かで安全な社会』を建設する大きな担い手となるべく

常に前進の姿勢を保ち

業界のトップを目指すべく革新を怠らず

共栄電業の特徴を充分発揮でき得る企業体質を

存続させることにより社会と調和した企業発展を続けよう

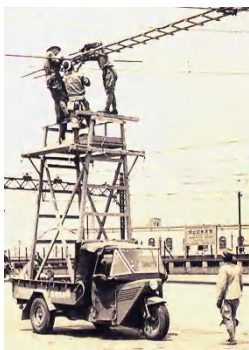
行動指針

1. 会社が発展することによって自己の生活を充実させていこうとする思考。
2. 自己の業務上の行動を決定するにあたり、会社が何を望んでいるかを理解し、積極的に行動できる姿勢。
3. 企業活動はチームプレイであり、チームワークが非常に大切である認識。
4. 会社内の問題点を解決していき、よりハイレベルな企業を共に築いていこうとする意欲。

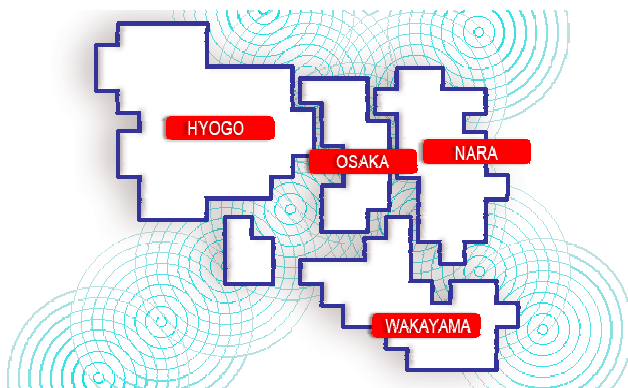


3. 事業概要

共栄電業株式会社は、大阪府を中心に奈良県・和歌山県・兵庫県南東部にて交通信号機を始めとする交通管制システム・道路照明設備、携帯電話基地局のサーベイ・設計・施工を行う、電気工事・電気通信工事業者です。創業60年を経過し、交通信号機施工業者としては関西有数の古参となります。



昭和30年代:大阪市北区中津付近



交通信号機



道路照明灯

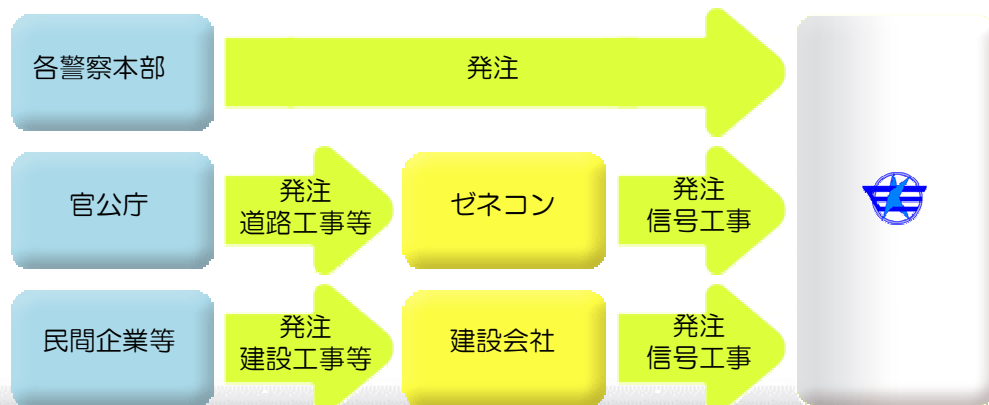


携帯基地局

「交通信号機」工事とは

当社の創業以来の基幹業務であり、各府県の警察本部さまからの受注をメインに、道路工事や建設工事に付随しての民間企業さまからの受注もあります。設置・撤去・改良・移設工事の他、信号機の球替などの保守業務等、交通信号機に関わる全般について受注しています。

交通信号機は、原則として停電させることができない工事であり、その施工方法に独自のスキルが必要となります。また業種上、施主が官公庁であることが多く、冬から春にかけての工事量が膨大な一方、夏場の工事量が少なく非常に繁閑の差が大きな受注体系であることが特徴です。

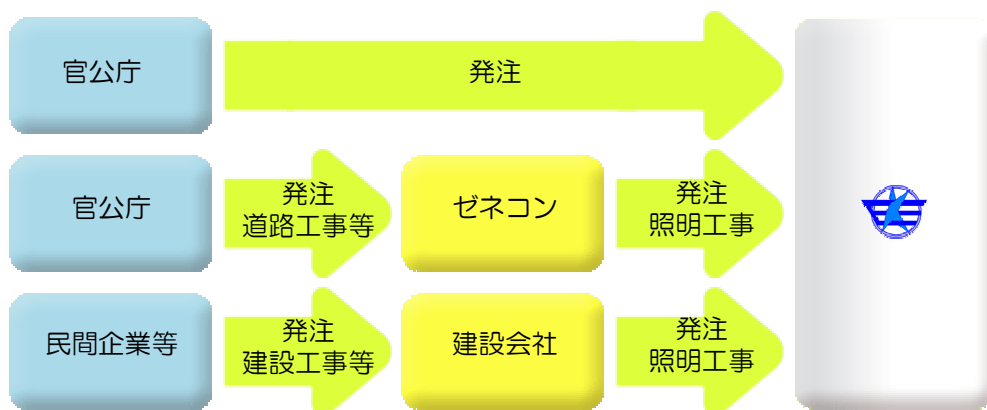




3. 事業概要

「道路照明灯」工事とは

交通信号機に次ぐ当社の基幹業務であり、大阪市を始めとする各市町村・府県庁・国交省さまからの受注をメインに、道路工事や建設工事に付随しての民間企業さまからの受注もあります。当社では公共照明設備に特化し、設置・撤去・改良・移設工事の他、照明灯の球替などの保守業務も行っています。



「携帯電話基地局」工事とは

2006年より参入した当社にとっての新規分野です。設置場所を探すサーベイ・設計・施工を一括して請け負っています。



「当面の事業課題」

当社の業務は、上記の繁閑差の比較的大きい「公共工事」、公共工事を受注したゼネコンさま等からの受注となる「民需信号工事」、繁閑差の解消を目的とした「民需新分野」の3つの受注を基幹としています。繁閑の差を解消し、労働生産性の改善を行うことが当社の課題です。

60年のノウハウを生かし、既存事業の拡充はもちろんのこと、蓄積したノウハウを活用できる新事業へ「豊かで安全な社会の建設」をスローガンに全社一丸となり挑戦しています。



4. 沿革

1969(S24)年	共栄電業株式会社設立
1993(H 5)年	大阪府堺市に自社ビル建設、堺支店開設
1964(H 6)年	パソコンによる社内ネットワークシステムを構築
1997(H 9)年	資本金7000万円に増資
2001(H13)年	ISO9002:94年版 取得 大阪府知事許可から国土交通大臣許可へ許可変更 奈良県に奈良支店を開設
2002(H14)年	神戸市に神戸営業所を開設
2003(H15)年	ISO9001:2000年版 取得 土木工事業の建設業許可を取得
2004(H16)年	大阪府堺市に資材管理センター(KSC)を建設・運営開始 入在庫・在庫の管理をネットワーク上で一元管理する
2005(H17)年	和歌山市吉原に事務所兼倉庫を建設し、和歌山営業所を移転
2006(H18)年	携帯基地局設置工事を開始 上記事業が『中小企業の新たな事業活動促進法による認定(大阪府指令経支第777-112号)』を受ける
2007(H19)年	大阪府:『仕事と家庭の両立支援企業』としての認定を受ける (日刊工業新聞に掲載) 大阪府下全域・奈良県下全域の産業廃棄物収集運搬業許可を取得 当社HPを全面改訂。登録業者に対して工事情報等の公開を開始する
2008(H20)年	完成工事高16億円を突破。過去最高売上を達成
2009(H21)年	経済産業省:『IT経営実践認定企業』の認定を受ける 経済産業省:『人を育て、人材を資本に活躍する優良企業1400社』に認定 『情報セキュリティポリシー』設定、運用開始 ISO9001を2008年版に移行



5. これまでの事業展開

変革を求められる
建設業界

選択と集中⇒交通安全施設に特化

期間	1949年～1994年	1995年～2000年	2001年～2003年	2004年～2009年
名称	(社会資本整備と右肩上がり成長期)期	(経営合理化創成)期	(他府県進出)期	(公共事業100%からの脱却)期
提供していた商品・サービス	・電気鉄道の架線工事 ・通信線路工事 ・電力線路工事 ・交通信号工事	・交通信号機工事 ・道路照明設備工事 ・道路情報板工事	・交通信号機工事 ・道路照明設備工事 ・道路情報板工事	・交通信号機工事 ・道路照明設備工事 ・道路情報板工事 ・ETC工事 ・情報通信関連、設計施工
商品・サービスの特徴 (提供していた顧客価値)	・社会資本整備が急ピッチで進められる環境において、高い専門知識、技術力で顧客ニーズに対応	・品質管理、安全管理、書類管理における達成度において優良に顧客ニーズ対応	・同左に設計提案サービスを強化	・現場調査から設計、施工、維持管理までの一気通貫的業務
取り組み、投資など	・増資 ・専門技術者の教育育成 ・特殊車両や設備工具の開発 ・事業を交通安全施設に集中	・増資 ・新卒採用 ・自社所有事業所取得 ・業務IT化、ネットワーク構築 インフラ情報量拡大⇒情報処理スピードアップ⇒有益情報共有による業務量と質を改善	・他府県事業所開設、事業進出 ・自社所有資材管理センター開設 ・ISO 9000取得 当社業務に合致したISOトレンドを⇒実業務でISO要求事項OKを！	・新卒採用 ・民需への経営革新計画大阪府承認 ・電子入札データ活用Ezbis構築(経産省IT経営実践企業認定)
その他(特記事項、エピソードなど)	・労働大臣(当時)から職務分析調査協力で表彰状授与 ・大阪府警本部長から御堂筋他一方通行移行で表彰状授与	・業務ペーパーレス化 ・グループウェア導入 トレンドをとらえ、先を見据えた改革⇒業界最先端を走る喜びの共有	・公共事業縮小(小泉改革) ・競争激化	・公共事業電子入札本格化 ・公共工事依存度75%まで減少 事業リスクの軽減、And繁閑差異縮小による労働生産性改善

創業の趣意

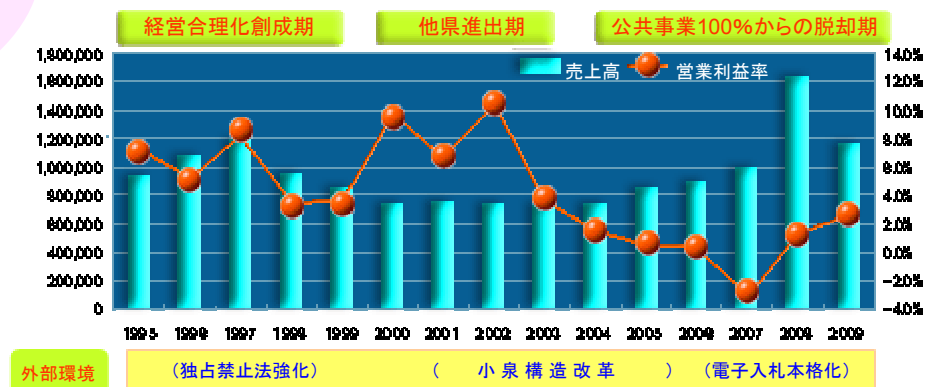
戦後まもない1949年、『人の利便と安全に貢献できる仕事』を目指し設立。



大阪市阿倍野区播磨町交差点付近 (1964年)

労働生産性の改革⇒シェア拡大&年度内繁閑差異 縮小

近年の業績推移



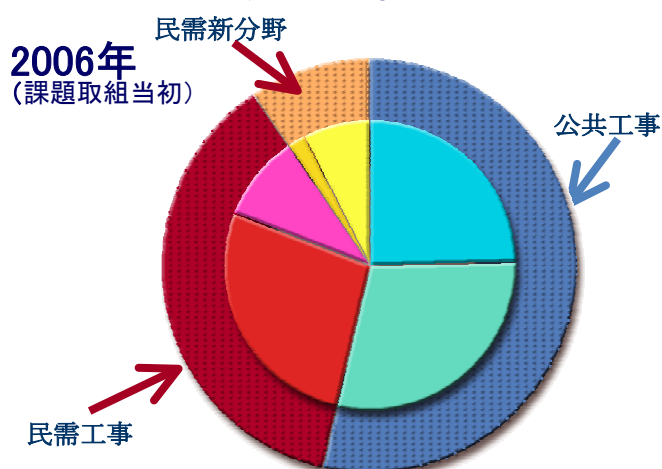


課題1 公共工事依存からの脱却

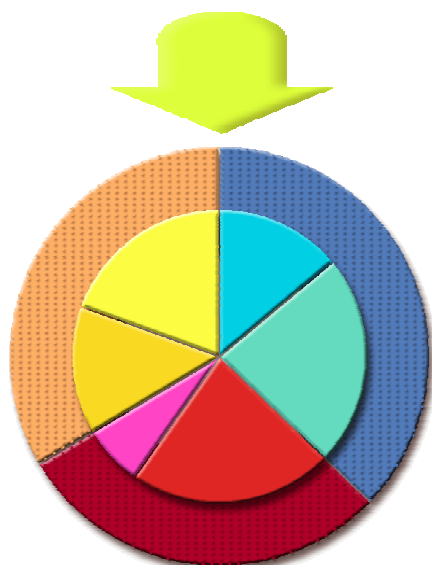
近年の発注形態の変更・公共工事の縮小に伴い、公共工事依存の体質からの脱却は、我々にとって至上命題でした。また、公共工事は繁閑の差が大きく、単純に売り上げを増加させようとする売り上げに対して過剰ともいえる人的資産が繁忙期には必要となりました。しかし閑散期に入ると、その人的資産は余剰となり経営を圧迫します。完成工事高の増加と繁閑差の減少を両立するために、当社の強みを生かせる民間発注の工事（民需工事）に活路を見出しました。当社では民需工事を2つに大別しています。1つは、本来の持ち主（信号であれば、各警察本部さま）以外の人・企業が、道路工事や建築工事等の理由により発生する工事（原因者工事と呼びます）。もう1つは、当社の既存業務である交通安全施設に関わらない民間発注の工事（民需新分野と呼んでいます）です。共に引合いにより受注することが多く、金額だけでなく施工能力や対応力などの能力が非常に大きなウェイトを占めます。

当社では、『対応力』を重視し、創業60年で培ったヒューマンパワー・ネットワーク・システムからなるノウハウを駆使し、顧客満足の向上に努めています。

主要工事種別割合



2009年
(3年後)

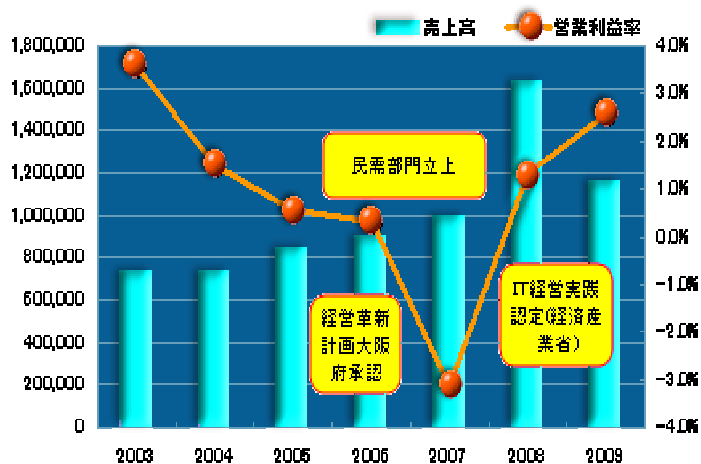


公共信号 民需信号 携帯基地局
公共照明 民需照明 その他電気工事

民需工事増大に向けて、原因者工事の受注量拡大と共に、民需新分野への挑戦を行いました。既存のノウハウが活かせる電気通信工事として、2006年より『携帯基地局設置工事』を開始し、またETCなどのこれまで受注量が少量だった電気工事にも積極的に挑戦しました。

民需新分野への挑戦を開始した2006年当時は、左上図のように公共工事が完成工事高の50%以上を占めていました。また、全体の80%以上が信号・照明などの交通安全施設によるものでした。

新事業を開始してから3年が経過した2009年には、左下図のように、公共工事の割合が完成工事高の40%程度となり、公共工事依存の状態からの脱却を進めることができました。これは、既存工事の売上高を減少させることなく達成しています。

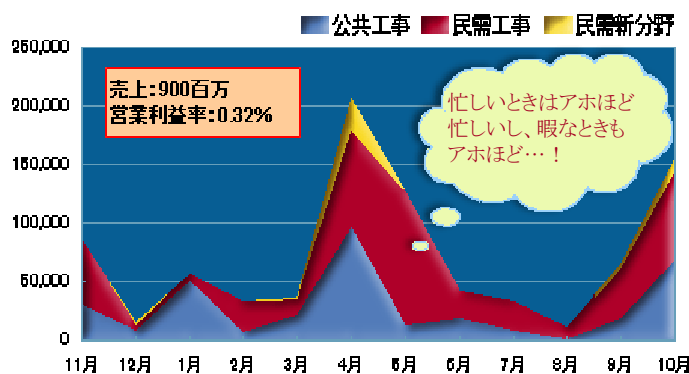




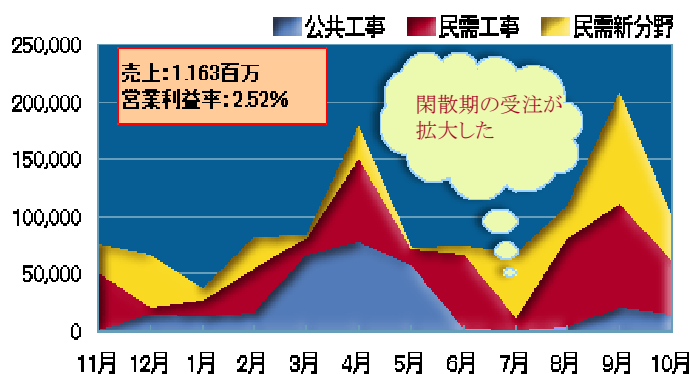
課題2 繁閑差の縮小

●完成工事高 月推移

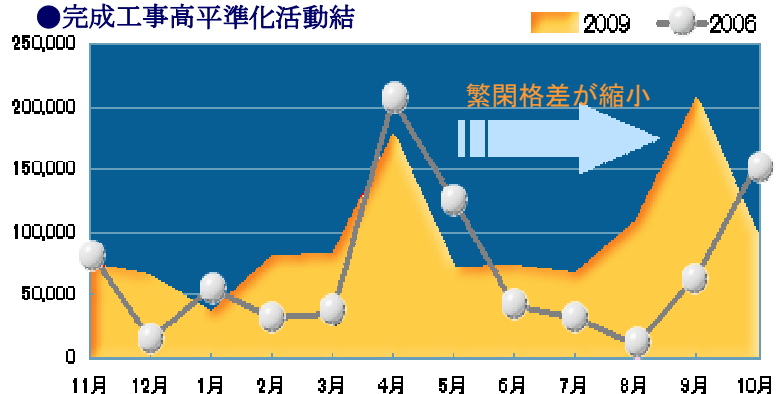
2006年(課題取組当初)



2009年(3カ年後)



●完成工事高平準化活動結



【公共工事100%からの脱皮が経営課題】

1. 中期経営計画の明確化。
2. 係長からの参加による経営戦略会議にて
年度目標&アクションを設定、進捗管理。
3. 民需取り組みにより**繁閑格差を改善**し、
労働生産性向上を実現させる。

民需新分野を伸ばしたことは、繁閑差の縮小にも効果がありました。左上図のように、公共工事比率の高かった2006年当時は、完成工事高の相当部分を4月に稼いでいました。これは、施主である官公庁が年度末となる3月に工期末となる物件が多いためです。特に8月においては、ほぼ完成工事高がゼロであることがわかります。

ところが、公共工事依存からの脱却を目指し、民需工事への意識が高まった2009年では、夏場などの閑散期での完成工事高を増大させることに成功しました。このことにより、年間を通して完成工事高を確保することにも成功しています。

また、民需、従来業務においても数多く工事に対応するプロセスにおいての改善必要箇所を発見することができました。さらには、繁閑差が縮小したために余剰資源を減らすことができ、左下図のように営業利益率においても向上することができました。

今後は、公共工事における効率化も進め、民需工事拡大と共に高利益化を目指していきます。

【公共工事100%からの脱皮活動による効果】

1. 売り上げ増加と、営業利益率向上を達成。
2. 民需取り組みへのプロセスにおいて、従来業務においても数多くの改善必要箇所を発見できた。
3. 当社全体が経営理念を将来に向けて貫く
一体感が全組織内で強まった。



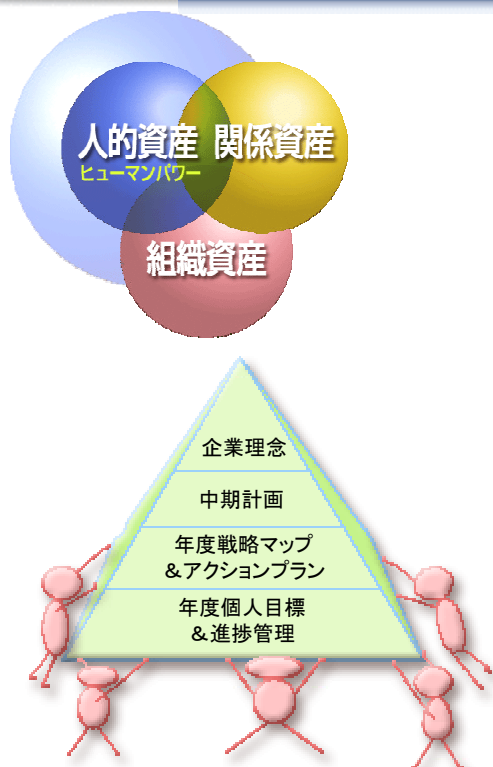
6. 当社を支える知的資産



共栄電業 対応力の樹



人的資産 【ヒューマンパワー】



年度戦略会議開催



2Way評価実施



ベクトルを合わせて 集中したヒューマンパワー

【企業理念】

『21世紀の「豊かで安全な社会」を建設する大きな担い手となるべく、常に前進の姿勢を保ち業界のトップを目指すべく革新を怠らず、共栄電業の特徴を十分発揮出でき得る企業体質を存続させることにより社会と調和した企業発展を続けよう。』

【中期計画】

- ①業績影響要因とわが社の課題
- ②長期ビジョン設定表
- ③中期経営方針の考え方
- ④中期戦略経営計画体系
- ⑤事業戦略

【年度戦略マップ & アクションプラン】

昨年度アクションプラン進捗検証
⇒SWOT分析
⇒年度戦略マップ
⇒部門別アクションプラン
⇒KPI設定

【年度目標 & 進捗管理】

- ①部門目標: アクションプランにひもづける(短期3、長期2)
⇒毎月進捗報告と経営層コメントでPDCA
- ②個人目標: 部門目標にひもづける(業務遂行5、専門能力向上1)
⇒半期ごと進捗報告と上長面談でPDCA

全員参加で
中期戦略、
年度目標を
設定し
メンテナンス
活動を
確実に実行

透明性ある評価

- ①個人目標評価半期ごと
(部門長 は部下、他部門から360° 評価)
- ②コンピテンシー評価⇒あるべき姿へ

本人にフィードバック
結果を全社公開
給与、賞与に反映



関係資産 【ネットワーク】

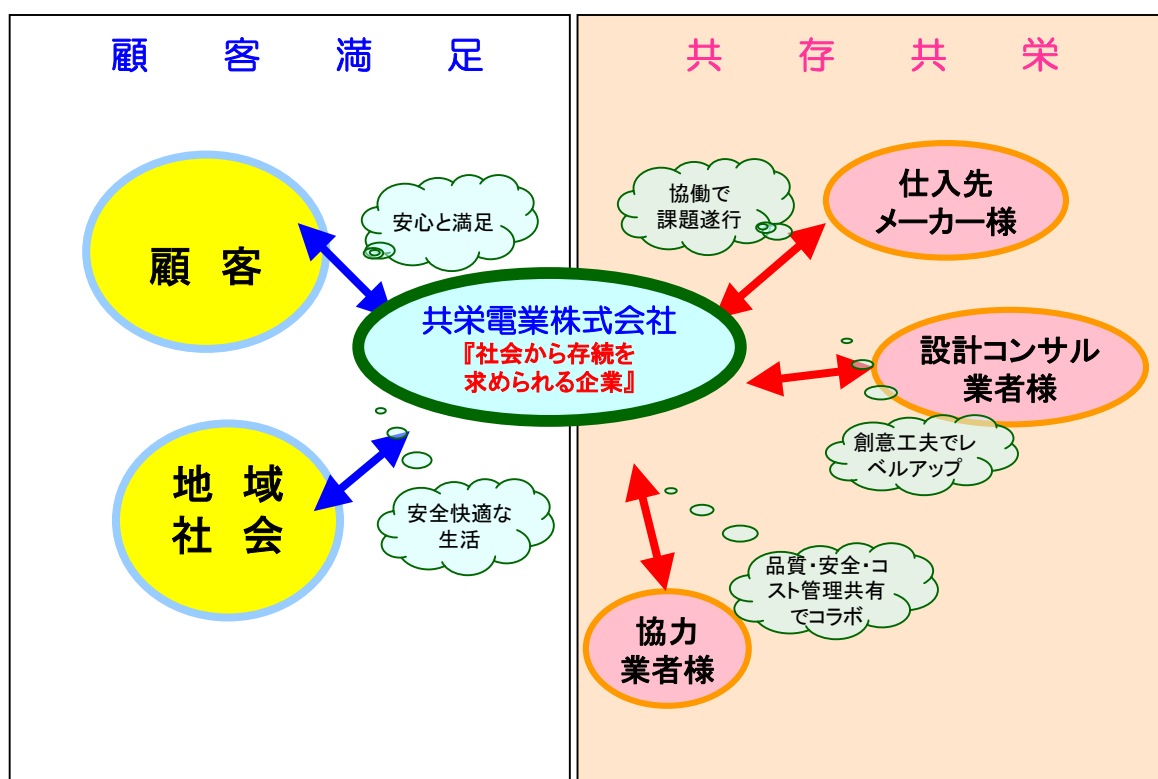


60年間で築き上げた
強力な信頼とネットワーク

継続的競争力ある
ネットワークを駆使

今後は、更なる切磋琢磨からの
Win-Win関係を強化

過去実績は大切な関係資産
として蓄積されている





組織資産 【システム】



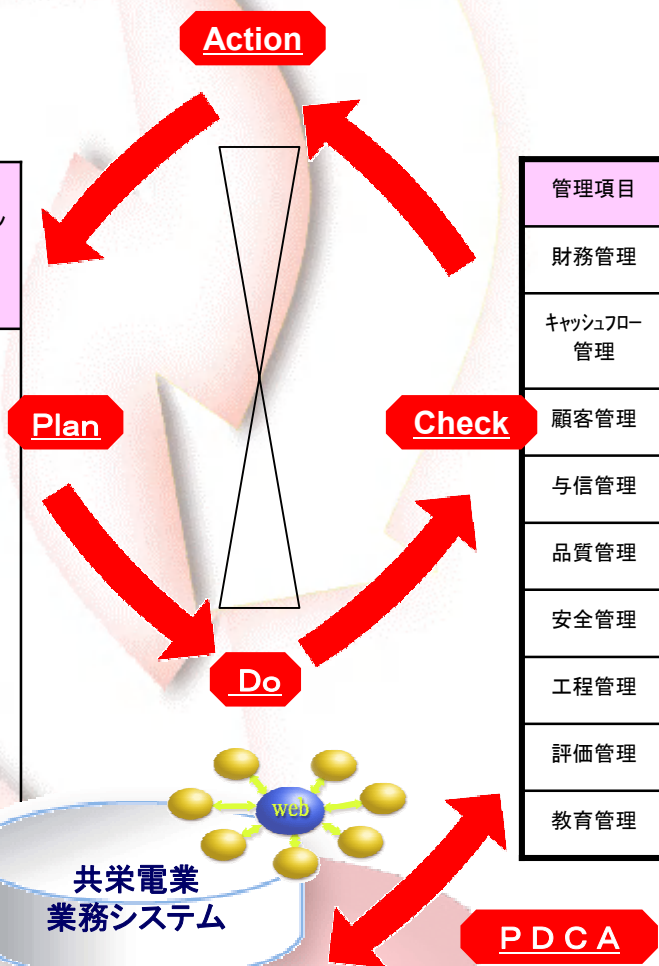
全体最適へ！
一元管理された業務システム



顧客にタイムリーでスピーディな満足を提供

BSC戦略マップ&アクションプラン(概略)

視点	CFS	Key Ward	アクションプラン & KPI
財務	企業価値の向上	- 年度収益の最大化 - 部門収益管理 - 市場再検証	(記述省略)
顧客	既存事業拡大と新規展開	- 掘下げ活動 - 積算力UPで営業力強化 - NW顧客対応	
業務プロセス	施工能力強化	- 原価管理 - 直営班 - 協力業者強化 - 全作業班評価 - 安全管理	
	プロセス再構築	- To Beへの移行 - より良いタイミング	
人材と変革	適材適所でモチベーションUP	- 人員配置の最適化 - 評価制度の向上 - 社会人教育	

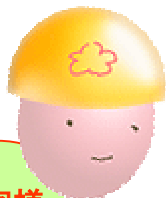


全体最適化 ⇒
IT 再構築 ⇒
更なる顧客満足と利益の最大化



ノウハウによる対応力

お客さまとのやり取り



お客様

信号機が邪魔やねんけど、どうにかならへん？
工期も、あんま無いねんけど・・・

まかせて下さい！

警察さんとの折衝も設計も施工も弊社で一括で請け負います。
専任担当が、お客様のニーズにお答えします。



弊社 営業部

実際に頂いたお客さまの声

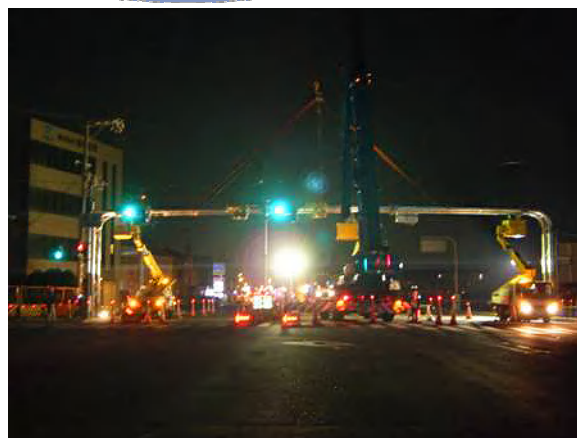
施工の対応能力が他社とは違った。本現場は突貫工事がかなり多かったが、常に我社の施工に支障の無いような形で信号工事が終わったことが非常に助かった。計画段階では、他社との概算見積での競争もあったが、ファーストネットでは共栄電業の方が高かったが、施工対応力で共栄電業を選んだ。

K社 T氏

かなりの突貫工事の現場だったが、よく工事を間に合わせてくれた。施工対応力が高く、また、信号、照明、標識、その他電気設備(情報板等)が混在する現場で、まとめて施工できることが非常に助かった。設計協力もずいぶん助かり、かなり無理な依頼にもちゃんと答えていただけたのが非常に助かった。

T社 S氏

交通安全施設全般に通じる知識とネットワーク、それに基づく施工能力で、『早く・確実にお客様を目的地にまでお運びします！』





7. これからの事業展開

(1) 今後の経営方針・ビジョン



社会から求められる企業

◎企業としてその存在継続を
社会からより強く求められる企業となる。

継続的収益力の高い企業

◎現事業ドメインでの利益最大化を進めるとともに、繁閑格差改善により継続的収益力の高い企業となる。

(2) 今後の取り組み

業務プロセスに全体最適化を強く推し進め、ITによる仕組み再構築により顧客満足向上と業務効率化を達成させ、競争優位性を更に高める。

現在推進している当社の強みが発揮できる民間需要において**確固たる当社ブランドを構築**する

組合せ

1. 中期戦略に基づいた知的資産再配置
2. 個別最適から全体最適へ
3. 組織全体にエンパワメント

強化

1. 全社ベクトル展開の全階層確実化
2. 業務上での固定観念に縛られない企業風土創造
3. 組織パフォーマンス最大化へ発想力、実行力

整理

1. 利益創出の根源(利益は何時、どこからでているのか)
2. 業務特異性の棚卸し(業務ルーティン化で固定費削減)
3. 業務プロセスにおける知的資産の効果関係



基本コンセプト

いつもワクワクする仕事に挑戦
デジタルをアナログのハートで運用



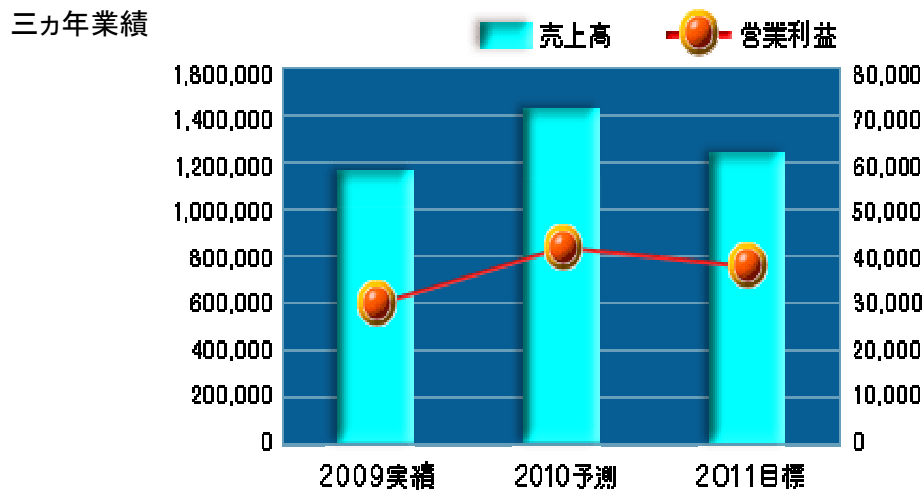
7. これからの事業展開

(3) KGI と KPI

KGI (key goal indicator: 重要目標達成指標)

▲入社したい企業、交通安全施設業界No.1

▲営業利益6千万以上を継続維持



KPI (key performance indicator: 重要業績評価指標)

組合せ

1. 業務プロセス再構築(3年以内にITシステム再構築)
2. ISO再構築(2年以内)

強化

1. 女性管理職の登用(3年以内)
2. 新卒採用(2011年度より活動再開)
3. 在宅勤務制度を早期拡大(3年以内)

整理

1. 全体最適へ業務プロセス分析(1年以内)
2. 知的資産の詳細分析(1年以内)



(4) 知的資産の連鎖図

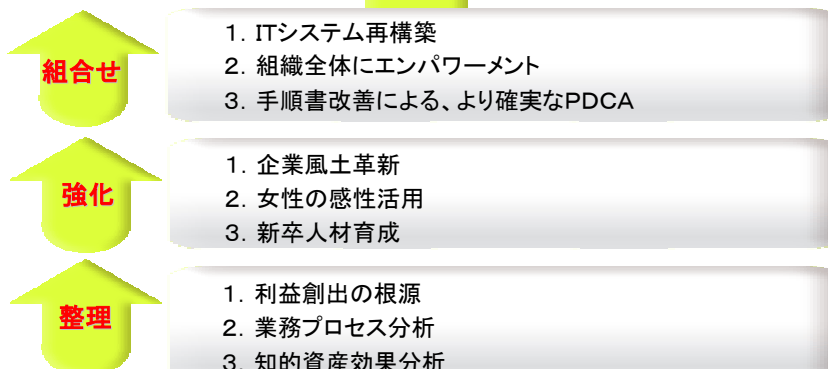
■今後のビジョン



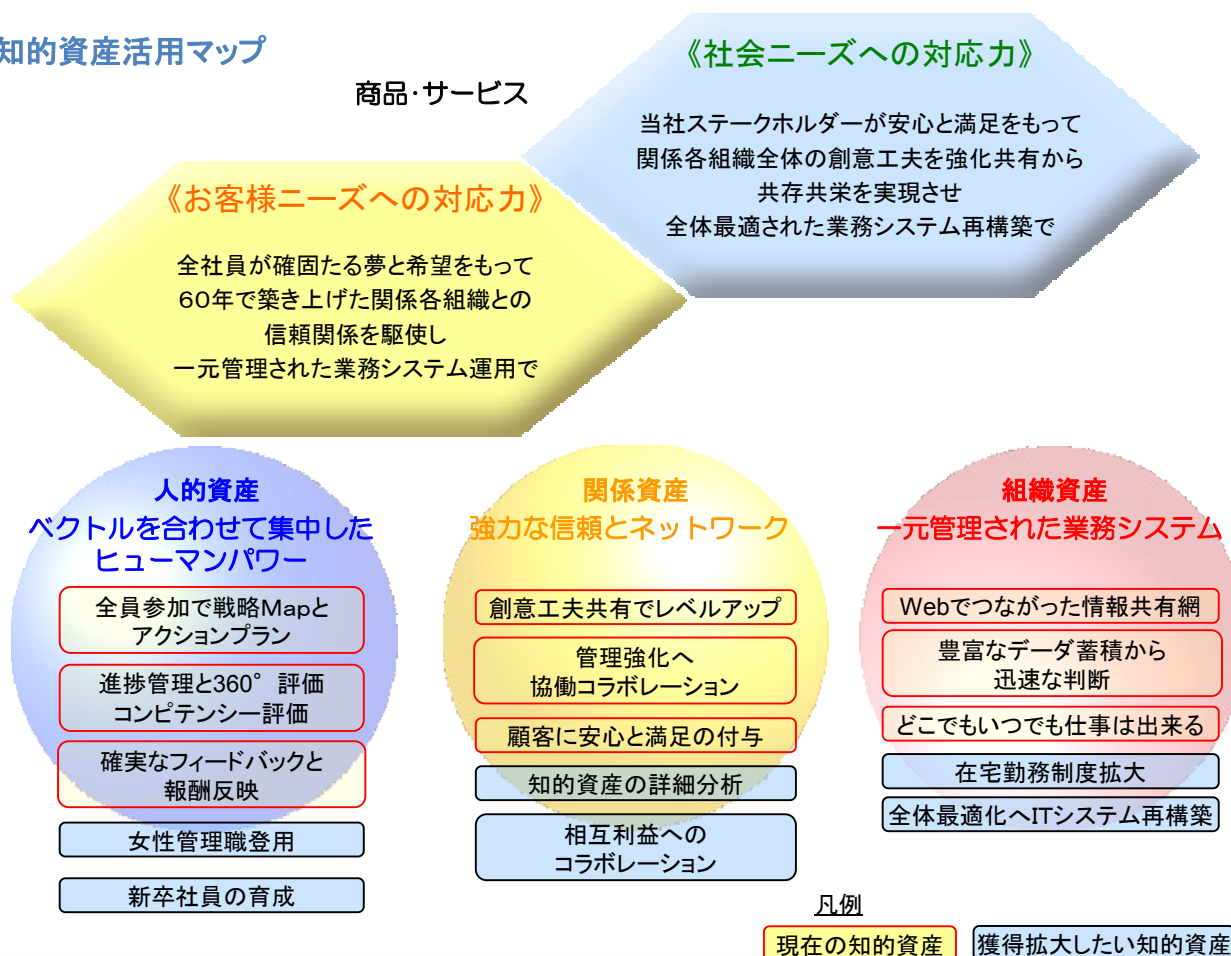
社会から求められる企業

継続的収益力の高い企業

■今後の取り組み



■知的資産活用マップ





8. 会社概要

会社名	共栄電業株式会社
会社設立	昭和24年11月5日
資本金	7,000万円
代表者	笠島 浩一
社員数	41名（平成22年3月1日現在）
本社	大阪市中央区谷町2丁目6番4号
堺支店	堺市堺区海山町3丁161番2号
奈良支店	奈良市林小路町15番地1
和歌山営業所	和歌山市吉原1308番地
神戸営業所	神戸市東灘区住吉本町1丁目7番3号
資材管理センター	堺市堺区錦綾町1丁8番19号

9. 問い合わせ先

社名 共栄電業株式会社
担当部署 経営企画室
担当者 馬場 保樹
〒540-0012 大阪市中央区谷町2丁目6番4号
電話:06-4790-3301(代表) FAX:06-4790-3302
E-mail: baba@kyouei-den.co.jp

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。

③ 作成支援・監修専門家

本報告書は、(財)ひょうご産業活性化センターの知的資産経営支援事業により、以下の支援者のご協力を得て作成しました。

○株式会社バリューシンク 中小企業診断士（登録番号402842） 林 浩史（はやし ひろし）氏