

知的資産経営報告書2010



旨いとんかつ 寺りま

1. 社長から皆様へ	P3
2. 経営哲学	P4
(1) 経営理念	P4
(2) 店舗コンセプト	P4
(3) 社是	P5
3. 事業内容	P6
(1) こだわり	P6
(2) 食事メニュー	P7
(3) 店舗	P9
(4) スタッフの声	P9
(5) お客様の声	P10
(6) メディア露出	P11
(7) 地域交流	P11
(8) 展示会への出店	P11
4. 沿革	P12
5. 当社の知的資産	P13
(1) 知的資産の全体像	P13
(2) 知的資産	P14
① ホット心地よい接客	P14
② 調理力	P15
③ 企画力	P16
④ お客様との関係力	P18
⑤ 管理力	P19
⑥ 癒しの提供力	P20
⑦ 一期一会の精神	P21
6. 今後の事業展開	P22
(1) 今後の事業展開の全体像	P22
(2) 外部環境の整理	P23
(3) 今後のビジョン	P23
(4) 事業の方向性	P24
(5) 克服すべき課題と解決策	P25
7. 会社概要	P28
8. 問い合わせ先	P29

1. 社長から皆様へ

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

父(現:料理長)が自身の豚肉嫌いを覆すほどの“衝撃のとんかつ”と出会ってから約一年。この感激の味を沢山の方に味わっていただきたい・・・という強い思いのもと、2002年7月 とんかつ専門店「きりしま」が誕生しました。

当時は、お客様からのご要望を“キッチリ・丁寧に”だけでも精一杯。無我夢中の日々が過ぎ去っていったような気がします。

安価なチェーン店が多数ひしめく中、決して好立地とは言えない住宅街の隠れ家のような佇まいで“美味しい高級なとんかつを提供する店”だけでは何か足りない。遠くでも足を運びたくなる際立つ個性・魅力あふれる店づくりを追求して、常に新しい挑戦を続けてまいりました。

まさにその時、この知的資産経営報告書のお話をいただきました。作成の過程で、“見える化”が進み、ビジョンが明確になっただけでなく従業員との良いチームワークも生まれ、非常に有意義な有難い時間でした。

このような中、2010年7月に8周年を迎えることができました。ひとえに皆様のおかげと深く感謝しております。私たちの原動力は、開店当時から、いつも同じです。お客様の笑顔に出会うことです。

今後も、食はもちろん、五感の喜ぶ自然美あふれる空間、温かい接客を三本柱に、地域に愛される店作りを目指していきたいと考えています。

最後に、本知的資産報告書をご覧頂き、私たちの想いをご理解賜りましたら幸いです。



有限会社 きりしま産業
代表取締役 小野田 里恵

2. 経営哲学

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(1) 経営理念

- 一. 私たちは、一期一会の精神・感謝の心をもって、お客様はもとより従業員の皆様・仕入先様・地域の皆様と接し、その繋がりを大切にしながら愛される店を目指します。
- 一. 私たちは、食・空間・おもてなしの心を通じて、関わる全ての人が癒され幸せな気持ちになれる出会いと感動を創造する店づくりを追求し、日々精進します。
- 一. 私たちは、地元を大切にしながらご当地食の普及に尽力し、地域を少しでも活性化する存在でありたいと考えています。

(2) 店舗コンセプト

お客様像とニーズ

- ・ 本当に美味しい「とんかつ」を食べたい方
- ・ 手の届く金額の範囲で、味だけでなく、サービス・空間なども含めて「キッチンと食事をできる店」を求めている方

どのように提供するか

- ・ 五感が喜ぶ モダン&ホッと心地よい環境で、一期一会の心のこもった接客のもとブランド豚を最高の状態で調理し、お客様のご要望に合わせて提供する

2. 経営哲学

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(3) 社是

【日々更新の企業風土】

良いと思われることは、気付いた瞬間から即実行。いつも新しいスタートの気持ちです。



【安心・安全を守るための努力を惜しみません】

守るべき品質のためには、誠実さ・丁寧さを継続します。



【どこにもない“美味しさ”へ…素早く挑戦！】

「お客様がワクワクするような“美味しさ”を、どこよりも早くお届けしたい」
日々更新の企業風土と抜群のチームワークを生かして、スピーディーに形にします。



【お客様の笑顔・“美味しい”の一言に出会いたくて】

営業を始めて9年目。時にはお叱りもいただきながら、いつも温かく見守ってくださった全てのお客様に、深く感謝いたします。

どのような時も、お客様の笑顔・“美味しい”の一言に出会えると、幸せな気持ちでいっぱいになります。次にお目にかかれる時まで、何かワクワク発見のある店に成長したい…とパワーをいただきます。

『ご来店いただいてから、お帰りになるまで』

お客様が心地よい時間を過ごしていただける店を目指します。

【共に考え、共に築き上げる。笑顔あふれる従業員のチームワークが大黒柱】

当店の方向性に共感し、いつも力強く支えてくださる従業員の存在があるからこそ新しい挑戦を可能にし、現在の形に成長させていただきました。従業員の皆さんの笑顔に沢山の元気をいただいています。

これまでバトンを繋いでくださった全ての従業員の皆さんに感謝いたします。また、現在にいたるまで長きにわたり従事していただいている皆さんには、深くお礼申し上げますとともに、これからも宜しく願いいたします。



【仕入先・取引先の皆様へ】

常に感謝の心を忘れず、共に助け合い、栄える友好的な協力関係の構築を大切にします。素材の良さを最大限に引き出し、熟練の技術で最高の状態に仕上げることで、素材のブランド力を高める努力を続けます。

【地域社会の活性化・“美味しく地球に優しい”を推進】

①シルバー雇用の推進

現在、当店を支えているのは、モチベーションの高い団塊世代の底力です。同じ目標に向かっていくなかで、世代間交流により新鮮な気づきを発見し、アットホームな空気の中で互いに成長する喜びを分かち合っています。

②地域の食のリサイクルループ活動を推進

食品製造の過程で余剰に発生するパンや麺類(エコフィード)を飼料の一部に使った地球に優しい地元産の豚肉は、提供させていただく当店だけでなく、お召し上がりいただくお客様も、食の循環社会を支えるエコ活動の大切な一員。当店は“エコ美味しい”を推進します。



3. 事業内容

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(1)こだわり

①商品へのこだわり

「きりしま」だけの格別のとんかつ

1)素材

a.『厳選豚肉』

独自ルートの鹿児島県産の無菌もち豚をはじめ、愛媛県、兵庫県産の高級ブランド豚を使用。じっくり熟成をかけ、ベストコンディションで提供。

b.『無添加パン粉』

小麦粉・大豆・天然酵母・植物油・砂糖・食塩で作った食パンからできたパン粉。サクサク感とロドけの良さをお楽しみください。一切の食品添加物を使用しておりません。

c.『揚げ油』

原料に香りを引き立てる綿実油、旨みを引き出す米油、さらに油のコシを強くする菜種油をバランスよく配合した100%植物のサラダ油です。すべての原料は、遺伝子組換えのない原料を使用しています。



2)お客様の味覚を尊重した個別調理

すべてのお客様にお好みを確認。「お客様の美味しい」にどこまでも近づけます。

3)一番美味しい仕上がりで

最も美味しい仕上がりにこだわった揚げ時間・蒸し時間より衣がサクッと揚がるよう、揚げ油にマイナスイオンの装置を設置。

4)選ぶ楽しさのある幅広いメニュー

定番のとんかつから、ご当地メニューのかつめし、ヘルシー志向の独自の斬新なメニューまで、大手チェーン店にはない多種多様なメニューを展開しています。

5)安心・安全

主婦目線の厳しい日付管理を徹底しています。とんかつ以外のメニューも手作りです。



②接客へのこだわり

TPOに応じた個別の接客により、シーンを見極めてお客様を知ること努めています。

きめ細やかで行き届いた個別対応の接客を行うことで、お客様のニーズに柔軟に対応。

個人店ならではの、女将さんのような温かい接客により、一期一会を大切にしてお客様を記憶し、感謝を込めた接客を心がけています。お客様にとって足を運ぶごとに、喜び・発見・感激のある店づくりを目指しています。

③空間へのこだわり

木漏れ日あふれる店内を彩る、季節感漂うモダンなディスプレイ。

庭木に季節の花をあしらった、自給自足の自然美あふれるディスプレイは、元フラワーデザイナーで現マネージャーの本多由佳によるもの。煌めくキャンドル・水・クリスタルを効果的に配置し、『植物の息吹』を感じる身近な高級感を演出。

絵やエレクトーンなどのインテリアも、エレガントな空間に花を添えています。シルクのような音楽は、ジャズ・ボサノバを中心に、その日のお客様の雰囲気・シーンに合わせてセレクト。清潔感あふれる美しい空間で癒しのひと時を清潔感あふれる美しい空間で癒しのひと時をお過ごしください。



3. 事業内容

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

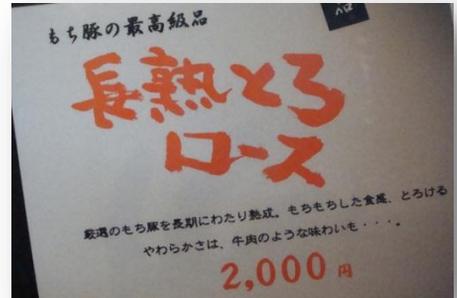
(2) 食事メニュー

① 当店3大ブランド豚の最高級とんかつ(数量限定)

1) もち豚の最高級品『長熟とろロース』

鹿児島産のもちもちした上質の食感から「もち豚」と呼ばれ、一頭一頭完全な飼育管理の中で丁寧に育てられている豚です。先天的に豚肉が保有する菌などを全てなくした、クリーンポークといわれる特別な豚肉は、国際基準をクリアした加工場で解体されるため、雑菌などの付着もありません。

その中でも厳選されたロース肉を化学的物質投与は一切行わず、独自の方法でじっくりと一ヶ月間にわたり長期熟成させた豚肉です。



2) 兵庫県産のブランド豚『ひょうご雪姫ポーク』

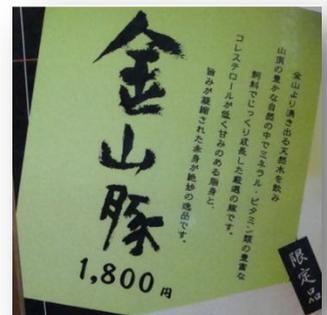
エコ飼料を使用しながら、霜降り豚の美味しさをも実現した“エコ美味しい豚”。肉汁が多くて柔らかい。脂身の融点が高いのでサラッとした口どけで上品な味わい。女性やご高齢のお客様にも人気です。

(2010年5月9日読売新聞掲載)

3) 農林水産大臣賞受賞の『金山豚』

愛媛県を代表するブランド生産者により、金山出石岳のふもと標高600mで育てられています。技術にプラスしてどこにも負けない自然があるから健康な豚が育ちます。飼育技術は全国でもトップレベル。水・衛生面に最大限の配慮を行い、さらに熟成を加えた最高級の豚肉です。きめ細かな肉質と豚肉本来の甘みにうまさの特徴があります。

保水性が良いため、ドリップもほとんど出ません。「しゃぶしゃぶ」や「とんかつ」など各種料理においても、調味料に頼ることなく、素材そのものの味を楽しんでいただけます。その肉質は「日本屈指の銘柄鹿児島島の黒豚よりうまい」と評価されたこともあるほどです。



② 爆発的人気の斬新なメニュー

ステーキ丼

ジューシーなロースステーキと自家製タレが決め手のサラダ仕立ての丼ぶりです。

お客様参加型で誕生したメニュー。

爆発的人気で、新たな看板メニューとして定着しています。



3. 事業内容

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

③ご当地食 加古川名物“かつめし”

ご当地ブームの影響で、地元加古川も一気に“かつめし”ブームの波が到来しています。

『ライスの上に牛かつをのせ、デミグラスソースをかけて・・・』というのが本来のかつめしのスタイルでしたが、現在は、お肉の種類やソースともに多様化され、バラエティ豊かな“かつめし”で街が彩られています。しばしば、メディアの注目を浴びる機会があった、当店の“もち豚かつめし”も、個性派のタイプとして根強い人気があります。最近では、メディアでも絶賛のエコ美味しい“ひょうご雪姫ポーク”を用いた“雪姫かつめし”が、地元ケーブルテレビで放送されたこともあり、評判になっています。

(2010年7月26日～ BANBANテレビ放送)



④テイクアウトの人気メニュー

1) 特製カツサンド

食パンに定評のある当店指定のパン専門店より直接買い付けたハードトーストを使用しています。サクリもっちりした食感の5枚切ハードトーストに、たっぷりキャベツとソースが決めてのジューシーなロースかつをサンドしました。お土産や会議でのご利用が多く、開店以来、当店人気ナンバーワンのテイクアウトメニューです。



お肉の種類により二種類のカツサンドをご用意しております。

薩摩(鹿児島県産もち豚使用)

雪姫ミルフィーユ(ひょうご雪姫ポーク 重ね揚げ使用)

2) 加古川かつめしバーガー

加古川のご当地食の代名詞ともいべき“かつめし”を、そのままプチサイズにした“加古川かつめしバーガー”です。試作段階からお客様の声を参考にしながら、味、ボリューム、包装紙等をこだわり抜いて商品化にたどり着きました。一人でも多くの方に“かつめし”“加古川”を知っていただければ幸いです。



⑤季節限定メニュー

1) 自家製つゆでいただく『豚しゃぶ』 (9月～3月) 要予約



ほんのり甘口の鹿児島産醤油をベースに、かつおだしをたっぷり使用した自家製つゆが決めての豚しゃぶ。あっさりと上品な味わいで、開店以来根強いファンの多い冬の定番メニューです。

揚げたてのとんかつとの相性も抜群です。

ファミリーはもちろん、小グループの宴会・歓送迎会などに ご利用されています。



2) 相生より直送の生牡蠣を使用した『牡蠣フライ』 (11月中旬～2月中旬)

相生の牡蠣は、生産量こそ他の産地と比べて少ないですが、身が大きく濃厚な旨みをもつことで有名です。栄養分を外に逃すことなく成長する一年牡蠣のため、加熱調理の際の身の縮み具合が少なく、プロの料理人の間で評判が高いのも特長。時期により、大きさ・お味が変化するので、牡蠣好きのお客様はもちろん、そうでない方にも好評です。

「揚げたてのとろける牡蠣フライを食べて以来、苦手だった牡蠣フライが大好きになった」とのお声も多数いただいております。

「極上のとんかつと牡蠣フライ」のコンビメニューは、幅広い年代にファンの多い、冬の人気メニューです。

3. 事業内容

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(3) 店舗

① ハードサービス

1) 隠れ家的の落ち着いた店舗

木々に囲まれ“隠れ家”的佇まいで落ち着いて食事をするができます。

2) 駐車スペースの充実

マイクロバス・トラックなども対応できる駐車場スペースを確保しています。

3) 付帯設備の完備

女子トイレのベビーベッドの設置、車椅子の入るスペースの確保しています。
また、店内はバリアフリーの設計となっています。

② ソフトサービス

1) 空間プロデュース

お庭の草花を使ったアレンジ

2) 音楽の提供

お客様に合わせたこだわりの音楽を提供します。

3) 個別サービス

お肉の揚げ具合や、下味なども個々に対応

4) イベントの開催

とんかつ店には珍しく、音楽イベントなど開催。将来的には食と音楽などの芸術を通じて、地域に貢献できるお店を目指しています。



(4) スタッフの声

- ・自分自身も働きながら癒される楽しい職場です。音楽やお花で落ちつける店舗です。(ホールスタッフ)
- ・社長自ら行動し、常に見本を見せてくれるので、働きやすいです。(ホールスタッフ)
- ・メニューは全て、社長自らこだわりの手作りで、社長自身何でも詳しいので安心です。食材にこだわっているお店だなんて思います。(ホールスタッフ)
- ・家族みんながファンで、プライベートで当店を利用しています。(厨房チーフ)

ホール、厨房スタッフ



厨房チーフの娘さんが来店



笑顔が素敵な
スタッフの声

3. 事業内容

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(5) お客様の声

当社を応援して下さる『大切なお客様』の声ををご紹介します。



😊 家族で来店。リラックスして食事ができる店！（加古川市 41才 歯科医師）

子供と一緒によく来ますが、家では、食事をして、いつも食べるのが遅く、イライラするのですが、ここに来ると、しっかり食べて、時には、「お父さんのお肉ちょうだい」と、家では見せない食欲を見せます。店内も、スペース的にも、ゆとりがあり、圧迫感もなく、リラックスして、食事を取ることが出来ます。駐車場も広く、駐車の手数の方でも、楽にとめることが出来ます。チェーン店の味にはない、肉の旨みがあり、二度、三度食べたいくなる味です。

😊 味、店舗の雰囲気が満足！（加古川市議会議員 松本ゆういち様）

自宅が近い事もあり、時々、寄せて頂いておりますが、オープン以来、変わらぬ清潔感漂い、落ち着いた雰囲気にとても満足しています。味の方は、度々、新聞や、テレビで取り上げられている様に地域一番である事は、言うまでもありません。エコフィードを使った“ひょうご雪姫ポーク”を初めて頂きましたが、肉汁が多くて、柔らかくとても美味しかったです。今後も、色々なメニューに挑戦して下さい。



😊 加古川で一番好きなお店！（神戸市大手企業勤務 会社員）

落ち着いて食事できて、接客が良く、おいしいとんかつを食べれるお店です。また、最近 新しいメニューも考えられて、工夫されているお店です。総合的にも、加古川市では一番私が好きなお店で、大変満足しています。

😊 必ず満足。加古川で一番良いお店！（加古川市 41才 主婦）

店内・・・座席について・・・ゆったりしたスペースが、個々のスペースとして、とってあり、他人との距離感がとてもいいと思います。背もたれの高さも丁度良いと思います。メニューについて・・・様々なメニューがたくさんあり、どれも味が良く、食べやすいです。一番のお気に入り、は、“きりしま特選ヒレかつ膳”です。どこのお店より、一番おいしくて大好きなメニューです。子供と一緒に来ると、大人の量にもかかわらず、「もっと食べたい」というほどです。是非、皆さんにお勧めいたします。必ず、満足できると思います。駐車場も広く、ゆったりスペースがあるので、安心して通えるお店だと思います。照明についても、明るすぎず、音楽も他人の会話が聞こえない程度の大きさで、丁度良いと思います。わたしは、加古川市の中では一番良いお店だと思います。

😊 決して安くはないが、値段に見合った美味しい料理と接客サービスに満足！（加古川市大手企業勤務 会社員）

住宅地の中にある目立たない店ですが、とても上品な雰囲気です。料理は決して安くはないですが、値段に見合った大変おいしい料理で満足できます。店員の方のサービスも、大変好ましいと思います。

😊 落ち着いた店舗とおもてなし、ニーズに応える食材が楽しみ！（播磨薬剤師会 横田輝彦様）

和風の店造りで、モダンなテイストも取り入れた、落ち着いた雰囲気の店で、おもてなしをしていただける方々の笑顔と、丁寧な対応がとてもうれしい店です。新しい食材を取り入れて、お客様のニーズにいち早く、応えているのが人気の秘密でしょうか・・・私が大好きな牡蠣フライは、相生産で、非常にミルクィで、甘くおいしいので冬の楽しみです。最近は、ステーキ丼もあり、年中の楽しみとなっています。

😊 かつめしバーガーの美味しさに感激！（東京都在住 大手企業勤務 会社員 48歳 男性）

豚カツが美味しいのは当たり前ですが、かつめしバーガーも美味しくて感激しました。カツとお米がマッチしており味付けも上品で良いです。



😊 かつめしバーガー 大変美味しい！（加古川市 48歳 男性教師）

バーガー、大変美味しくいただきました。冷めても柔らかく、沢庵が良いアクセントになっていました。

3. 事業内容

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(6) TV、ラジオ、雑誌などのメディア露出

2010年3月号	まるはりエクスプレス
2010年5月9日	読売新聞 東播磨版
2010年5月14日	神戸版
2010年7月23日	地元FM放送 BAN-BANラジオ 「週刊 むらさきん」
2010年7月26日～8月8日	地元ケーブルテレビ局 BAN-BANテレビ「かつめしあがれ！！」



(7) 地域交流



2010年7月25日 稲美天満神社 納涼夏祭り

2010年9月4日、5日 第8回 加古川楽市

(8) 展示会への出店

2010年9月17日	買いませ！売れ筋商品発掘市
2010年9月25日、26日	東播磨食市 食三昧市
2010年10月10日、11日	とっとりバーガーフェスタvol.2 (全国より60チーム 審査のうえ出場)



4. 沿革

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

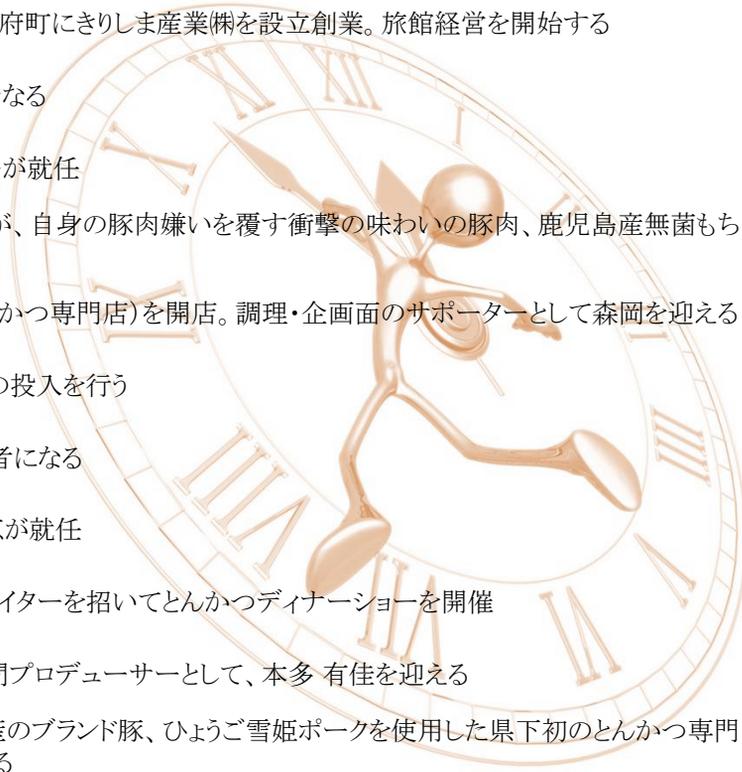
会社概要

問い合わせ先

年月日(西暦)

出来事

1976年9月27日	若松 繁により加古川市別府町にきりしま産業㈱を設立創業。旅館経営を開始する
1996年6月28日	改組し、(有)きりしま産業となる
1998年5月6日	代表取締役役に若松 よし子が就任
2001年	現料理責任者の若松 隆が、自身の豚肉嫌いを覆す衝撃の味わいの豚肉、鹿児島産無菌もち豚に出会う
2002年7月10日	旨いとんかつ きりしま(とんかつ専門店)を開店。調理・企画面のサポーターとして森岡を迎える
2004年4月1日	金山豚を使用した新商品の投入を行う
2006年8月1日	若松 隆が専属調理責任者になる
2007年5月26日	代表取締役役に小野田 里恵が就任
2008年2月22日	村井敏朗シンガーソングライターを招いてとんかつディナーショーを開催
2010年4月 1日	店舗改革のため、接客空間プロデューサーとして、本多 有佳を迎える
2010年5月 9日	エコ飼料を使った兵庫県産のブランド豚、ひょうご雪姫ポークを使用した県下初のとんかつ専門店として、新聞取材を受ける
2010年6月25日	加古川かつめしバーガー誕生



5. 当社の知的資産

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(1) 知的資産の全体像

当社が過去から現在にかけて蓄積した知的資産は、以下の7つです。

①ホッと心地良い接客、②調理力、③企画力、④お客様との関係力、⑤管理力、⑥癒しの提供力、⑦一期一会の精神

これら7つの知的資産が有機的に結合することにより、お客様の満足する製品を提供できています。以下に当社の知的資産活用マップを記載し、次ページ以降では、各知的資産の内容について詳述いたします。



(2) 知的資産

特長

接客力。それは、『お客様の喜ばれる姿をみたい…』と心から思えること。

マニュアルどおりの固定の接客ではなく、安定した中にもお客様目線で柔軟に変化する接客を心がけています。

◆お客様のメリット

- ①お客様のニーズを素早くキャッチし、ニーズ+αで対応する提案型の個別接客により、ストライクゾーンに近い選択肢の中から“ピッタリ”のメニュー・味付けを提案することが可能です。
- ②TPOをわきまえたシーンに応じた接客とお客様の“お食事の場・空気”を邪魔しない接客により、接待などの利用でも安心して利用いただけます。
- ③常連のお客様に向けた温かいおもてなしを中心とした、女将さんの接客により、個々のお客様が、“良いお店に来ている”“おもてなしされている”という付加価値が得られます。



女将さんの接客

以上のような来客シーンを見極めやお客様個々の好み等の記憶は五感を駆使する作業であり、当社代表取締役小野田が有する人的資産となっています。

知的資産を高めるための取組み

旅行や食べ歩きを積極的に行う中で心地よいと感じた接客を吸収し、現場で実践するように心がけています。これらの接客は、お客様を記憶することで、“人”を大切に笑顔の接客ができるように努めています。

さらに以下の取組みを従業員が行えるように、社員教育を徹底しています。

- ①お客様全員に、味付けの確認をしています。
- ②類似メニューが存在する場合は、商品のボリューム感や限定品の否かなどの違いをわかり易く説明をしています。
- ③座席のご案内・食事の提供順序・グループ間で時間差のない提供への気配り等を徹底しています。
- ④お客様の来店ペースなどを考えながらメニューをご提案し、その日のお連れ様に合せた接客・サービスを心掛けています。常連のお客様にも、親しさの中に適度な緊張感をもって接しています。



代表取締役 小野田

当店では、お客様のシーンに応じた接客と個人店ならではの温かい雰囲気を大切にしております。『ご来店いただいてから、お帰りになるまで』の短い時間ですが、お客様にとって『美味しく・心地よい・素敵な』時間でありますように…皆さまのお越しを、スタッフ一同心よりお待ちしております。



地元ケーブルテレビ局
BAN-BANテレビ「かつめしあがれ!!」で
当社が紹介された様子

第三者の評価

地元ケーブルテレビや、雑誌の取材で、“ホッと心地よい接客”が店の特長としてクローズアップされ、評価されるようになってきました。このような結果、接待や記念日で当店を利用いただくことが多くなっています。

(2) 知的資産

特長

調理力。それは、材料、味付け、油、コロモ、仕上がり状態など全てにこだわること
「高品質のブランド肉を採用」「油やコロモなども無添加で高品質のものを使用」「顧客一人一人に合わせた味付けや揚げ方で提供」など価格以上の満足感をお客様に提供するための努力を惜しみません。

それを支えるのが調理力です。具体的には、ONEtoONEの個客対応を実施することや油の交換時期を早くして仕上がり最高状態に維持すること、さらには、肉の仕込みをその都度実施することで、いつも最高に美味しい状態で提供できることです。

これらの調理に関するこだわりにより、お客様からは、「きりしまさんのトンカツは、胸焼けしない」「最高の食感で美味しくいただける」「顧客の好みの味付けで提供してもらえるので嬉しい」などの声を頂いています。*お客様の声は、P12を参照。



調理長

知的資産を高めるための取組み

①揚げ場との連携

お客さまが望まれる味付けや肉の種類により、盛り付ける皿と揚がってくる肉の位置決めを連携し、間違いの起こらない対策をしています。

②お客さまを待たせない工夫

作業時間のかかるものから調理盛り付けをし、時間差なく食事していただけるように揚げ場と切り場盛り付けとの連携のもと順番を決めています。

③味が混ざらない工夫

コロッケやチーズなどのメニューのあるときは材料が他の肉につかないように調理順序や包丁まな板の手入れに細心の注意を払っています。

④食材の管理

肉だけでなく全ての材料は先入れ先出しを徹底し、いつも新鮮な材料で食事していただけることに拘っています。

⑤フロア係との連携

お客さまの年齢や歯の悪い方など、細かく切って欲しいなどのお客さまの要望にあわせて、調理しています。どのようなご要望にも対応できるようにしています。

⑥揚げ時間と蒸し時間の調整

油は無添加であり、老化は当然ながらおこります。老化は油切れに影響してきます。肉厚や肉質により揚げ時間と蒸し時間を調整して最も良い状態でお召し上がりいただけるよう時間調整を行なっています。もちろん油の使用時間はどのレストランよりも短時間で交換しています。又、毎日閉店後に油のフィルター交換を実施し、揚げ場環境を最高に維持しています。



創業以来のパートナー
調理長とチーフの連携



ライスの日付管理

第3者の評価

廃油業者様の声

いつも大変お世話になっております。弊社は、廃食用油の回収をしている業者です。廃食用油の回収は、エコを目的とし、バイオ燃料、肥料、飼料として生まれ変わります。きりしま様には、他店よりもきれいな状態で大量の廃食用油を提供して頂き感謝しております。



正和産業(株)姫路支店

(2) 知的資産

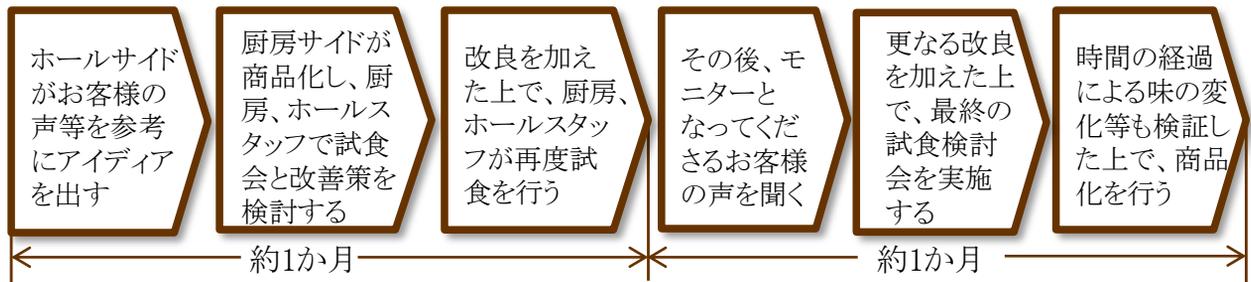
特長

企画力。それは、基本がしっかりして重厚感が漂いながらも、新しい独自のスタイルを追求すること
斬新な商品を投入するために磨き上げてきたのが企画力。“とんかつ”という限定的な枠だけでとられず、常に
チャレンジ精神を忘れず、新商品開発に取り組んでいます。これにより、お客様からは、「話題性が多く、変化に富
むので楽しみがある」、「多面的な店づくりなので、とんかつ以外の部分でも面白みがある」と評価をいただけるものと
感じています。*お客様の声は、P11参照。

企画にあたっては、ホールスタッフと厨房スタッフがおお客様の要望や潜在的なニーズをイメージしながら新商品のアイ
ディア出しを行っています。“また、一旦出てきたアイデアは、素早く試作品を作ることで、五感に訴える形で議論
が行えるようにしています。

これらの取組みを支えるのは、ホールスタッフ、厨房スタッフ、そして、モニターを引き受けて下さるお客様の協力があるから
です。

～新商品ができるまでの流れ～



知的資産を高めるための取組み

- ①何事も諦めず、まずはチャレンジすることを従業員に奨励しています。
- ②幅広いネットワークを通じて多方面からのアドバイスを頂く機会があり、その声を企画に活かせるようにストックしています。
- ③多数の本を読み、参考になる情報に関しては情報源まで足を運ぶことで、旬の題材を企画案に取り入れています。



ホールスタッフと厨房による試作会

事例

当社では、商品の企画力に力を入れるため、果敢に新商品の開発に取り組んでいます。右記に2010年1月以降の新商品開発に挑戦した例を記載します。



ステーキ丼 ひょうご雪姫ポーク 加古川かつめしバーガー

企画日	企画商品名称	採用
2010年2月3日	招福ご膳	○
3月	オムカツ	×
4月29日	ひょうご雪姫ポーク御膳	○
5月20日	ステーキ丼	○
6月20日	ミルフィーユかつ膳 ミルフィーユかつめし ミルフィーユカツサンド	○
6月25日	加古川かつめしバーガー	○
6月30日	ステーキバーガー	×

5. 当社の知的資産③企画力

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

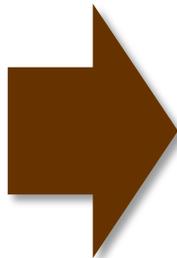
問い合わせ先

(2) 知的資産

加古川かつめしバーガー誕生秘話



加古川名物かつめし



加古川かつめしバーガー

全国各地には、地域の名産品があります。ご当地でしか味わえない美味しさは、地元では当たり前の美味しさ。しかし、一歩外から見ると、まぶしい輝きを放つ地域の“お宝”なのです。この食べなきゃもったいない“お宝”を求めて旅行を計画する方も多いでしょう。

そんなある日。加古川市出身の私は地元の宝探しを考えていました。すぐに浮かんだのは、このところ、メジャーになりつつある“かつめし”。ライスの上に、牛かつをのせてデミグラスソースをかけ、ボイルキャベツを添えたものが主流で、加古川市の飲食店では数多く提供しているメニューです。最近では、そのスタイルが多様化し、とんかつ専門店ならではの“とんかつ”を特製のタレで煮込んだ当店のかつめしも、独自のスタイルとして開店以来親しまれているメニューの1つです。

でも、全国的に知名度を上げるには何かが足りない…。こちらから発信できて、もっと手軽にたくさんの方に召し上がっていただけるスタイル…そうだ！これをライスバーガーにしよう！

このアイデアからメニュー化まで20日間。地域をギュッと1つにした大きな夢をのせた小さな商品が走り出しました。しかし、走り出してまもなく大きな壁が…ライスバーガーのバンズが思った以上に難しかったのです。「発想は面白いし、お肉は美味しいけど、ライスとマッチしていない」との厳しいご意見もいただきました。しかし、アイデアを思いついたあの時の喜びを、どうしても忘れたくありませんでした。

「絶対に美味しい かつめしバーガーを作りたい！諦めたくない！」ライスのボリューム、味付け、こね具合…みんなで味わい、改善に改善を重ねました。具材も、バーガーだけのお楽しみ感覚を添えて通常のかつめしにアレンジを加えました。

お客さまの声で、作り手の情熱で、新しく生まれ変わった「加古川かつめしバーガー」。今では、お米の専門家の仕入れ先様からも「バンズが美味しい」とのお声をいただくまでになりました。

この「加古川かつめしバーガー」を通じて、「加古川」「かつめし」をより沢山の皆さまに知っていただける きっかけになれば幸いです。

代表取締役 小野田



ほっと加古川2010年10月号に
当社のかつめしバーガーが取り上げられました

5. 当社の知的資産④お客様との関係力

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(2) 知的資産

特長

お客様との関係力。それは、お客様に喜ばれる店作りをすること

当社は、ポイントカード制を導入していないにもかかわらず、熱心なリピーターのお客様がたくさんいます。このロイヤリティの高い熱心なお客様の存在が、新商品の開発や既存サービスの改良、新規顧客の増加など様々な面で当社を支えて下さっています。具体的には、新商品開発のモニターとしてご協力をいただいたり、ブログで当社の宣伝をしていただいたり、様々な面からサポートをいただいています。



知的資産を高めるための取組み

- ①お客様には+αのサービスを積極的・継続的に行っています。
- ②会員カードの発行などで、お客様の情報をいただくことは、店にとっては便利な点が多いですが、当店ではお客様のプライバシーを守ることを第一に考え、アナログ的な情報収集にこだわってきました。お客様のご来店ペースや、お客様同士の関係性などを地道に記憶することで、お客様のプライバシーを厳守するように努めています。

事例① お客様の声で誕生したメニュー



お客様の試食によりボリューム感を決定！

ステーキ丼は、メニューの内容・味は決まっていたが、ボリュームの決定が難しかった商品。少量の試食ではわからないのがトータルの満足感。最終的なボリュームの決定は、複数のお客様の声が決め手となりました。その結果、短期間で爆発的ヒットを記録し、大人気メニューにまで成長しました。

お客様の試食により、バンスとボリュームなどを決定！

加古川かつめしバーガーは、当初は、ライスと具材がなじんでいないとのお客様から厳しいお声をいただいて、苦労したメニュー。バンス、ボリューム、こね具合、味付けなどを何度も何度も改善を重ねながら改良を加えました。今では、米の専門家の仕入先様からも「キッチンと米の食感はあるながらも、単なるおむすびには無いもっちりした美味しさがあり、お米がバラつくこともない」とのお墨付きをいただけるまでになりました。価格についても、バーガーという内容上、また地域のPRという意味あいでも500円を下回る金額で…とのご要望を組み入れ、商品化にこぎ着けました。



事例② お客様が当社を積極的に宣伝

お客様がご自身のブログで当社を紹介

【ハマソー保険】ハマソーtopics

<http://www.hamaso-ins.sblo.co.jp> 2010/08/03

【加古川楽市】“加古川かつめしバーガー絶品です”

<http://www.rakuiti.biz/ecblog/>

【ベストアメニティ宝塚】

<http://ameblo.jp/best-amenity/entry-10566319876.html>



(2) 知的資産

特長

管理力。それは、食を提供するものとして必ず守るべき事項のこと

当社では、仕入先との情報の共有化と過去のデータとそれに基づく適正な発注より、フレッシュな材料を適正量確保できています。

また、安心・安全な食を提供するための品質管理にも力を入れています。ソースやドレッシングは、徹底した日付管理により、常にフレッシュな状態を保っています。

さらに、手洗い・消毒・調理器具の洗浄・消毒等をこまめに実施することで、衛生管理の行き届いた調理場を保っています。



データに基づく
発注業務



ソースの日付管理



消毒・洗浄の徹底



知的資産を高めるための取組み

①在庫管理

料理長が週一回のペースで、過去の季節別売れ筋情報や現在の予約状況、直近のデータを分析することで、適正な発注量を割り出しています。

②品質管理

材料の在庫分はもちろん、お客様のテーブルに並べているソース・ドレッシングにいたるまで先入先出し法に基づく日付管理を徹底して行っています。

③衛生管理

- ・全従業員には、こまめな手洗い・消毒、調理器具の洗浄・消毒を励行しています。
- ・バクテリアによる排水に含まれる油分の分解を営業終了時に毎晩行っています。
- ・月一回の専門業者によるグリストラップ洗浄や消毒、害虫予防対策を行っています。
- ・お客様用トイレの丁寧な清掃(ドアノブ・出入口にも消毒液を散布)を行っています。

第三者の評価

排水溝清掃業者様の声

グリストラップの中に大きなゴミもなく、トラップ内も小さなゴミしかないので、とても清掃がやりやすいです。



サンテックス(株)

5. 当社の知的資産⑥癒しの提供力

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(2) 知的資産

特長



癒しの提供力。それは、ディスプレイ・音楽の二本柱により、心地よい店づくりを演出すること

当店では、フラワーアレンジメントに力を入れた、店舗ディスプレイなど癒しをテーマとした空間作りに力を入れています。また、店舗で流す音楽も、その日のお客様に合わせた音楽をセレクトし、雰囲気や曲調によって、ボリュームも常に調節するなど、きめ細やかなサービスを提供しています。

それらを実現するのが、接客空間プロデューサーの本多と代表取締役と小野田が有する人的資産です。

①接客空間プロデューサー本多の経歴

短大卒業後、某フラワースクールでディプロマ取得数々のスクールに通いながら、単身渡欧。オランダのワークショップ兼スクールで学んだ経験を有しています。また、カラーアナリストや色彩検定などの資格も取得し、自ら“LeBaguie”を主宰し、ディスプレイやレッスンなどを手がけた経験があります。これらの経験で培ったノウハウを空間プロデュースの実践を通じて活かしています。

1) 保有資格

某フラワースクールのディプロマ取得、色彩検定3級、カラーアナリストなど多数。

2) 各種メディアの評価

空間プロデュース(ディスプレイ・音楽など)力であるとかつ店の域を超えた店づくり、自然美溢れる店づくりが、作りが雑誌やTVなどで評価されています。*メディアの評価は、P11を参照。



②代表取締役 小野田の経歴

幼少の頃からピアノ経験が豊富であり、学生時代にはバンド活動をしていた経験を持っています。曲調は基本的には、おしゃれ感・癒し・エレガントがキーワードになるので、ボサノバ、スムーズジャズ、ハワイアンなどの音楽を中心にセレクトしています。

知的資産を高めるための取組み

①接客空間プロデューサー本多の場合

街中で見かけた魅力的なディスプレイなどを記憶に残し、毎回テーマを持ってディスプレイに取り組んでいます。



開店前に庭木を摘む
接客空間プロデューサー本多

②代表取締役 小野田の場合

新しい分野にも常に挑戦する気持ちでいます。様々なコンサートにも足をはこび、自らもとかつディナーショーなど音楽イベントを開催することで、空間の魅力を高める工夫をしています。



店内で流している音楽は、お客様の評判も高く、問い合わせが多数あります。食事された後も、音楽に耳を傾け「まるでおしゃれなカフェやちょっとしたラウンジにいるよう」と評価をいただくこともあります。また、店内のディスプレイを見て、「お花のレッスンはやってないのか」との問い合わせや写真撮影をされて帰られるお客様も多数あります。音楽・ディスプレイ(お花)共に、他店(某レストラン)のプロデュースも頼まれた事もあります。今後ともお客様が癒される空間作りを目指していきたいと思ひます。

接客空間プロデューサー本多

5. 当社の知的資産⑦一期一会の精神

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(2) 知的資産

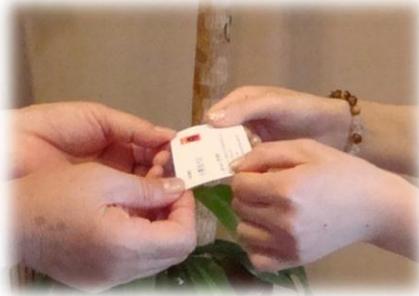
特長

一期一会の精神。それはお客様との出会いを大切に、今できる最高のおもてなしを追求すること

“二度と同じ形で今という時間は巡ってこない、常に一瞬、瞬間を大切に思い、今できる最高のおもてなしをしよう”という一期一会の精神を経営を行う上で、根本にしています。

おもてなしの心の本質を持つことで、マニュアルで表現できない真のサービスを提供することが可能となります。また、“人との関わり”を大切にしているのも、従業員間のチームワークが良く、働きやすい職場作りに繋がっています。

これらの考え方が従業員に浸透化することで、表面的・形式的なサービスではなく、気取りのない記憶に残る温かいおもてなしを提供できることになり、お客様の満足度に繋がっていると自負しています。



知的資産を高めるための取組み

- ①お客様に向けては、女将さんの接客を徹底するよう心がけています。
- ②社内に向けては、マニュアルだけでなく実践的な研修のなかで教育しています。



接客空間プロデューサー本多による
従業員教育



事例

会社として当社をご利用いただく場合には、代々の引継ぎをしていただく方が多いです。担当窓口だった方が、転勤になった後も会社として取引が継続されることが多く、非常にうれしく思っています。また、遠方に引越し・転勤された方でも、その後もプライベートで足を伸ばしてご来店されることがあり、とても嬉しい気持ちになります。



代表取締役 小野田

開店以来、すっかり常連様になった頃に突然転勤されていった沢山のお客様。今日で最後だとわかっていたら、もっとご丁寧におもてなしをしておけばよかった…との経験から、一期一会の接客を心がけるようになりました。現在自然に取り組んでいる女将さんの接客は、このようにして徐々に確立していきました。

6. 今後の事業展開

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(1) 今後の事業展開の全体像

本章では、過去から現在にかけて蓄積した知的資産を活かした今後の事業展開を記載します。以下の4つのステップを踏んで行います。

外部環境の整理 P23



今後のビジョンの決定 P24



飲食部門とテイクアウト部門の事業の方向性の策定 P24



各知的資産の克服すべき課題と解決策の策定 P25～P27



6. 今後の事業展開

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(2) 外部環境の整理

外部環境は、当社にとって好ましい機会要因と、当社にとって好ましくない脅威要因に分類します。

① 機会要因

内容

- 1) 地産地消・ご当地グルメブームにふさわしい商材がある
- 2) 長引く不況と情報網の発達で“お客様の目”が鍛えられている
- 3) 『どうせ行くなら失敗のない店選びをしたい』というお客様が増加傾向
- 4) お客様による口コミ・ご紹介が増加している。企業の場合は、関連会社・業界全体へ広がっている
- 5) イベントへの積極的な参加により知名度が上がっている
- 6) メディアへの露出の機会が増加している
- 7) 仕入れ関係・同業者間での良好なネットワークが構築されている

② 脅威要因

内容

- 1) 以前は、会社でのご利用の比率が多かったため、週末・長期休暇になると極端に客数の減少傾向がみられた。少しずつ改善の方向にあるが、未だこの傾向が強い
- 2) 近隣に低価格でボリュームたっぷりの店舗が増加している



6. 今後の事業展開

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(3) 今後のビジョン

定性的な目標:

周囲の環境の変化に耐えうる土台のしっかりした会社。
地域のお客様との交流を大切にした飲食部門と、地域を多方面に発信するテイクアウト部門の
確立を目指す。テイクアウト部門を充実させることが、飲食部門の強化につながる。

定量的な目標:

売上高 現状の1.3倍
経常利益 現状の1.5倍

(4) 事業の方向性

① 飲食部門の方向性

- 1) 当社のお客様像
「～するならここ」と、目的ごとにライフスタイルにこだわりを持っているお客様
- 2) 当社が使命感をもって実行すべきこと
手の届く金額で付加価値のある専門店になること。
→紹介者が自信をもってお薦めできる店になるように、ブランド力を構築する。
 - a. 高い商品力の安定
 - b. 高い接客力の安定～地域のお客様をつなぐ架け橋に
 - c. 五感が喜ぶ空間プロデュース力の安定
 - d. レジャー性のある楽しい店づくり(音楽イベントなど)
 - e. 常に斬新な情報を発信～店の「今」がわかるホームページに



② テイクアウト部門の方向性

- 1) 当社のお客様像
幅広い年代・エリアのお客様
- 2) 当社が使命感をもって実行すべきこと
 - a. 『専門店の味・お手軽感』をコンセプトにした新商品を開発する
 - b. 各種イベントへの参加で商品・店舗をPRする



6. 今後の事業展開

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(5) 克服すべき課題と解決策

①知的資産『ホッと心地よい接客』

1) 課題

a. 人による多少の接客のブレを小さくする。



2) 解決策

- a. 店のコンセプトを共有する目線での従業員教育を実施する(月1回のミーティング)
- b. ホール全体で連携し、接客力を高める努力をする(随時)

②知的資産『調理力』『管理力』



1) 課題

- a. 人員を増加し、調理長の後継者を育成する
- b. 商品知識を共有化し、調理技術を伝承する。社内全体の調理力向上に向けて努力する。

2) 解決策

- a. 人員
年内に1~2名増加の方向で検討する
- b. 技術の伝承・スキルアップ
商品の特徴などの理解力を一定レベルに高め、商品開発に関わる意見交換の場となる、定期的なミーティングを実施する。(週1回)

6. 今後の事業展開

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(5) 克服すべき課題と解決策

③知的資産『企画力』

1) 課題

- トレンド・ニーズにあった新商品を積極的に開発する
- 季節感のあるイベント・メニューを増やす
- 音楽など芸術と食を融合させたイベントを企画する



2) 解決策

- 日頃からお客様の声・ニーズに敏感になる社内体制を作る。リサーチ力を高める。
 - ・新商品企画(週1回のミーティング 年に6件以上の実現を目標)
- ホール責任者・調理責任者による定期的なミーティングを増やす。
 - ・季節メニュー・イベント企画(週1回のミーティング 年4回以上の季節メニュー実現を目標)
 - ・音楽イベント企画(月2回のミーティング 年2回程度の実現を目標)積極的にコンサートに足を運び、その場の感動を店でのイベントに生かすようにする。

④知的資産『お客様との関係力』



1) 課題

- 注意力不足・伝達不足が原因で、おもてなしが低下しないように努める
- お客様が参加できる店作りを目指す



2) 解決策

- 店のコンセプトを共有する目線での従業員教育を実施する(月1回のミーティング)
- ホール全体でお客様を記憶し、心に響く真のサービスを提供できるよう努力する(随時)
- 日頃からお客様の声を集め、積極的に店作りに反映する(随時)

6. 今後の事業展開

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

(5) 克服すべき課題と解決策

⑤ 知的資産『癒しの提供力』



1) 課題

a. ディスプレイ

店内装飾がマンネリ化しないよう、季節感を意識する

b. 音楽

ワンパターン化しないよう、「新鮮さ・お洒落感」をコンセプトにバラエティを増やす



2) 解決策

a. ディスプレイ

・担当者

季節感を大切にし、デザイン力を高める努力をする。(専門の業界との交流 随時)

・従業員

メンテナンスの教育(花・ディスプレイの予備知識の教育 随時)

b. 音楽

・担当者

シーンにふさわしい選曲・ボリューム調整であるか、「癒され、ゆったりできる空間」にマッチしているか、常に意識する(随時)

・従業員

BGMが「癒しの空間作り」としての役割をもつことを社内教育する(随時)

⑥ 知的資産『一期一会の精神』

1) 課題

a. 繁忙時でも、社内全員がおもてなしの心を忘れないようにする



2) 解決策

a. 社内全員が「一期一会」の精神をもつことで、一定のサービス力を保つことができる体制を構築する。(月1回のミーティング)

7. 会社概要

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

会社名	有限会社 きりしま産業
本社	〒675-0131兵庫県加古川市別府町新野辺1150-11 電話番号:079-441-1510
資本金	300万円
代表取締役	小野田 里恵
従業員	13名(常勤役員4名 パート9名)
事業内容	とんかつ専門店 飲食部門 テイクアウト部門
営業時間	昼の部 11:30～15:30 (L.O 15:00) 夜の部 17:00～21:30 (L.O 21:00) ※日曜日のみ 12:00～
定休日	祝日以外の月曜日 / 火曜日の夜の部
駐車場、座席数	20台、64席
ホームページ	http://tonkatsu-kirishima.co.jp/

店舗外観と店内



アクセスマップ



明姫幹線(国道250号線)からご来店の場合

円長寺の信号を南へ。陸橋を渡って150m程行くと右手に看板が見えます。

浜国道(県道718号線)からご来店の場合

新野辺の信号を北へすぐ。左手に「旨いとんかつきりしま」の看板が見えます。

8. 問合わせ先

社長から
皆さまへ

経営哲学

事業内容

沿革

当社の
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問合わせ先

知的資産経営報告書に関する問合わせ先

有限会社 きりしま産業

代表取締役 小野田 里恵

住所: 〒675-0131兵庫県加古川市別府町新野辺1150-11

電話番号: 079-441-1510

メールアドレス: amorin_amorin@yahoo.co.jp



①知的資産とは

「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知的資産経営報告書とは

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ものではないことを、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。

公益財団法人ひょうご産業活性化センター 中小企業応援センター事業 登録専門家

中小企業診断士 青木宏人



有限会社 きりしま産業

<http://tonkatsu-kirishima.co.jp/>