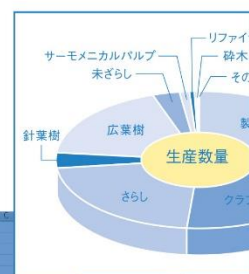


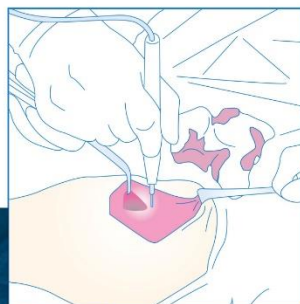
知的資産経営報告書

2016年8月版



製品区分	生産数量	消費数量(月)
製材パルプ	9,392,120	7,961,7
クラフトパルプ	8,616,247	7,194,3
さらし	7,857,783	6,431,7
針葉樹	1,829,763	1,020,6
広葉樹	6,255,050	5,404,8
未ざらし	1,030,464	762,6
サーモメニカルパルプ	472,155	677,13
リファイナークラフトパルプ	123,576	23,99
砕木パルプ	141,749	41,65
その他製材パルプ	36,093	31,54

注：消費数量(製紙用)とは紙砂造(生産)のための一貫作業による



DTP組版・POD・製版
株式会社 テックメイト

1. ご挨拶	1
2. 経営哲学	2
3. 事業概要	3
4. 市場環境	7
5. これまでの事業展開	8
6. 自社の強み・優位性（知的資産）	9
(1) 編集・組版・印刷を熟知したDTPオペレーターの存在。（人的資産）	
(2) 組版・トレース（ロゴ、イラスト、図面、地図、表グラフ等）・データ変換・スキャニング・画像加工等のオペレーティングが可能。かつ実績も豊富（構造資産）	
(3) データの精度が優れ、完成後の修正・変更・流用が容易で安定した運用ができる。（構造資産）	
(4) 汎用性が高く、複数メディアに流用可能。（構造資産）	
(5) 高度な技術力と外部漏洩のない実績により、顧客からの高い信頼。（関係資産）	
(6) ハード・ソフトともに最新設備を導入。（その他資産：物的資産）	
7. これからの事業展開	11
(1) クロスSWOT分析	
(2) 将来の経営戦略	
(3) KPI（重要業績評価指標）	
8. 知的資産活用マップと価値創造ストーリー	13
(1) 知的資産活用マップ	
(2) 価値創造ストーリー	
9. 会社概要	15
10. あとがき	16

＜知的資産経営報告書とは？＞

知的資産とは、バランスシートに記載されていない無形資産のことです。その知的資産を活用した企業価値向上に向けた活動を、目に見える形で解り易く伝えるために作成した書類です。（詳細は、10. あとがき に記載しています）

＜表紙の説明＞

表紙図は弊社で行っている原稿と制作仕上がりのイメージです。また、DTPとは“デスクトップパブリッシング”と言い、直訳すると、卓上出版の意味です。主に書籍などの編集に際して行う割付作業をデータ化し、版下や印刷物を直接出力できるデータ形式で作成、加工することを指します。

1. ご挨拶

知的資産経営報告書作成にあたり一言ご挨拶申し上げます。

弊社は1966年より製版業を営み、1982年にDTP部門として分社化し株式会社テックメイトとして誕生しました。主に業界内からのご発注を請け、専門性の高い学参関係・医学・金融といった業界を中心に、データ制作業務をお手伝いさせて頂きクライアント様と共に発展させて頂きました。

専門性の高い業務であるがゆえに、業界内の当事者を除き、当社の業務内容やこれらの業務における弊社の蓄積された強み等は認知されていないと思います。この機会に業界内の方々に広く認知して頂くとともに、印刷物を利用して頂いている一般会社や個人の方々にも認知して頂き、より読みやすく・ビジュアルな印刷物提供の一助になればと思い当知的資産経営報告書を発行いたしました。

弊社の業務内容は後述しますが、DTPの業務において、組版、システム、ソフト、編集、製版、印刷に精通した、経験を積んだオペレーターが職人気質を持って高品質・短納期で作業ができることが弊社の蓄積された強みです。更にミスや後工程のロス無くすための徹底した検査工程と検査装置のワークフロー。これらにより出来上がったデータは、印刷会社様はもちろん印刷通販や、様々な印刷方式に汎用でき、急な訂正や大幅修正にも安全に、しかも早くに対応できます。また、再版におけるトラブルや修正にも安心して流用出来ます。

印刷物の将来に関しては、人口減少に加え情報伝達手段の多様化も重なり、幾分需要が減少することは避けられないと思っています。しかしながら、Web、電子書籍等への汎用も容易にでき、クロスメディとしての強みは未永く残ると確信しています。そのような中で、印刷を含めた情報発信やデータ制作は、もっとシンプルに、誰でも発注が出来、身近なものにしたいと思い続けておりました。これからも、その想いを実現するために尽力したいと思っています。

この報告書の内容や・弊社の方向性等につきまして、皆様の忌憚のない意見をお聞かせください。

2016年8月

代表取締役 舟坂 広一



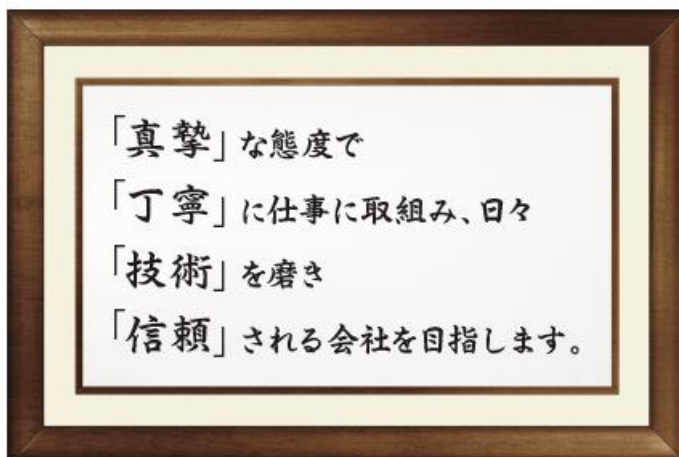
2. 経営哲学

(1) 経営理念

データ制作をもっと簡単に
もっと分り易く
もっと手軽に求められる環境をつくり
求められた以上の価値を提供することで社会に貢献し
従業員とその家族の幸せを願う

高品質、短納期、お客様のフォローやデザインを良くし、商品の価値をあげることにより
お客様、社会に貢献する。
お客様、社会に貢献することにより、
会社の永続に努める。
それらにより、
従業員とその家族の豊かな幸せを実現させる。

(2) 行動規範



危機感を持ち、情報を集め考え創り出したものに
サービスを加える。
創造力=体験×意欲 と考え、日々精進し
自らを向上する。

3. 事業概要

(1) 会社の沿革

期間	年度	出来事	知的資産との関係他
創業前	1967年 ～ 1983年	弊社の前身となる ユザト写真製版株式会社創業	・同社は大手教科書出版社様をはじめ、学参関係のアナログ製版を自社一貫製造で営む。 早くからCEPS（※下記参照）を導入し、デジタル化を推進
	1983年	ユザト写真製版（株）より事業分離し、独立法人化。	・本格的にデジタル化を推進する。
創業期	1992年	（株）テックメイトに名称変更	・製版の前工程である版下のデジタル化事業を国産PCにて始める。国産大型フィルム出力機を、日本で初めて導入する。 DTP（※下記参照）創世記において、生産実用化に成功することにより、顧客・受注共に拡大する。
	1996年	新社屋完成（増築）	・アナログ製版に取り組んで約50年、DTPも早くから取り組み約40年の実績があります。組版や製版のデジタル化される以前の手作業からのノウハウがあるため、お客様のご要望に合わせ、ソフトのデフォルトさえ変更し運用で利かす。
	2002年	舟坂広一が代表取締役に就任	
	2003年	幼児用出版を開始 「ひらがなのおけいこ」 「ひらがなのプリント」など	
	2008年	PODシステム導入 バリアフルシステム構築	
	2015年	新PODシステム導入（製本・加工一貫生産）	



※CEPSとは：せつぷす / color electronic prepress system

スキャナのインターフェース及び出力装置を含む画像処理・集版専用システム。

日本語版では組版機能がなかったが、欧米版では一部組版機能を有していた。

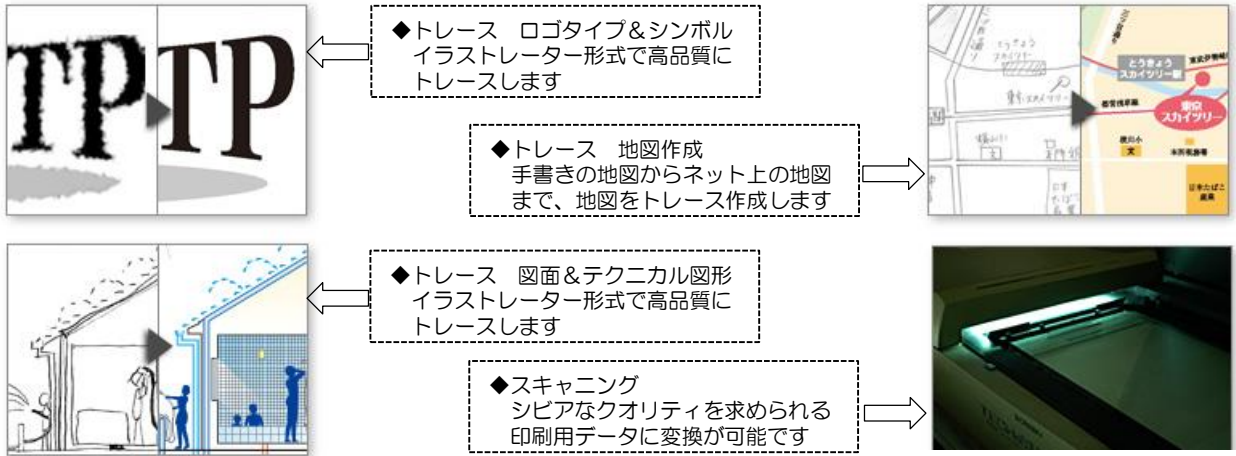
システムはミニコンピュータを中心に磁気ディスクや磁気テープなどから構成されており、画像編集機能として、切抜き、色変更、グラデーション変更などがある。

初期のころはレイアウトスキャナないしはトータルスキャナとよばれていた。同義語：ページメークアップシステム
（一般社団法人 日本印刷産業連合会 HP 印刷用語集より）

3. 事業概要

(2) 事業内容

事業名 (製品・サービス名)	特徴	主要顧客（現状） とターゲット顧客 (将来)	従業員 比率
①DTP組版事業 事業開始時期 昭和58年頃 (事業内容詳細は 次ページ以降に 記載)	<ul style="list-style-type: none"> ・クラシック環境から最新のソフト・フォントに対応。 ・徹底的な工程効率化。 ・各業界の専門知識を持ち、安全・短納期に対応する。 ・特に学参関係及び貨物を得意とする。 	<現状主要顧客> ・教科書会社・学校関係・塾等教育事業関係 ・印刷会社 <将来ターゲット顧客> ・現状顧客の拡大及び一般企業	67%



②POD事業 事業開始時期 平成18年頃 (事業内容詳細は 次ページ以降に 記載)	<ul style="list-style-type: none"> ・各品種小ロットの印刷が可能 ・バリフル印刷対応 ・各種製本・加工を社内一貫生産でき、より短納期に対応 	<現状主要顧客> ・印刷会社・デザイン会社 <将来ターゲット顧客> ・現状顧客の拡大及び一般企業・飲食店	22%
③その他事業 (フィルム・製版等) 事業開始時期 昭和42年頃	<ul style="list-style-type: none"> ・アナログ製版：各種機器・レタッチマンが常駐 ・フィルム出力：B2までの出力可能 ・クラシックデータも安定出力 	<現状主要顧客> ・教科書会社・学校関係 ・塾等教育事業関係 ・印刷会社 <将来ターゲット顧客> ・アナログ製版需要は減少しているとはいえ、顧客は多い。そのため、アナログ製版業者の減少により困っている顧客は多く、それらの顧客の要望に応えたい。	11%



3. 事業概要

【事業（業務）内容及び機器・ソフト導入詳細】

事業名	事業（業務）内容及び機器・ソフト導入詳細
①DTP制作	<ul style="list-style-type: none"> ◆PC98を導入する。 システム開発、フォント開発を行った。 ◆WAVE導入 専用ソフトの導入をはじめ、商品ごとに専用プログラムを構築し顧客満足を得た ◆MACを導入する。 DTP汎用ソフトでの制作が可能になる 現在も最新機を継続導入 ◆各種フォントを導入する。 導入するだけでなく、自社にてフォントを加工、生産、登録を行う OCF、IDCID、CID、OTF、モリサワをはじめ、様々なフォントメーカーより各種フォントを導入し続ける ◆Windows DTPを導入する。 様々なDTPやオフィスデータに対応出来るようになる 現在も最新機を継続導入
②DTP用ソフト	<ul style="list-style-type: none"> ◆ページメーカー導入 組版ソフトを導入。特に学参関係の受注が多いこともあり、組版作業を多く受注する ◆クォーク導入。 各種エクステンションも導入し、生産性をあげる。 現在3.3～10まで対応。 ◆エディカラー導入。 様々な組版に対応する 現在9.0まで対応 ◆イラストレーター導入 様々な印刷制作が可能になる 各種プラグインも導入し、生産性をあげる 常時初期バージョンから最新版まで各種対応 ◆インデザイン導入 クォークからの移行、早期導入により、新規受注増となる 常時初期バージョンから最新版まで各種対応 ◆各種ソフト導入 バーコード作成、一太郎、宛名ソフト、 英語翻訳作成ソフト、中国語翻訳作成ソフト、アラビア語翻訳作成ソフト、各国語翻訳作成ソフト、 経理ソフト（税理士事務所と連携） 以下は常時最新版まで対応 オフィス、アクロバット、ハード用ソフト用システム用の各種セキュリティソフト ◆エンフォーカス導入 様々なPDF入稿が可能。高度なPDFの修正、加工が安定して運用できる。 独自の投稿用のシステムが構築でき、また配布出来ることで、顧客からの要望に応えられるようになる

3. 事業概要

事業名	事業（業務）内容詳細
③DTP製版	<ul style="list-style-type: none"> ◆CEPS導入 デジタル化を進める ◆大型イメージセッター導入 本格的にDTP化に取り込む ◆面付けソフト導入 独自のシステムから汎用のソフトに変更することでハードの対応を増やす ◆高性能ドラムスキャナ導入 画像処理をデータ化し、高品質な製版が可能となる ◆フォトショップ導入 画像処理をDTP化 常時初期バージョンから最新版まで各種対応 ◆色調調整機構導入 Eye-one他各種ハードやモニターに対するシステムを導入 ◆具材集導入 画像、イラスト、地紋、テスクチャなど、様々なジャンルの素材を保有 現在も随時導入 ◆高性能フラットヘッドスキャナ導入 画像処理をCEPSからDTPへ移行、生産効率がアップする ◆グラフィック用出力機導入 高品質な画質に対応した出力機を導入し、顧客の高度な要求に対応 ◆汎用フラットヘッドスキャナ導入 様々な案件に対応。低価格化に対応する。
④DTP検版	<ul style="list-style-type: none"> ◆デジタル検版システム導入 検版システム導入により、商品の品質向上する 常時バージョンアップし、データの安定化に努める
⑤POD (オンデマンド印刷) 製本・加工	<ul style="list-style-type: none"> ◆PODシステム導入 短納期多品種小ロット生産が可能な最新印刷機を導入、印刷業も営み、新たな受注を得る バリエーションシステムを構築 ◆中綴じ製本機導入 ◆無線製本機導入 多品種小ロット用の製本機を導入、自社にて一貫した生産が可能になる ◆PP・ホログラム加工機導入 表面加工を小ロットで生産可能にする ◆箔押し機導入 加工業務の幅広い対応が可能になる ◆空押し機導入 名刺等の加工が可能になる ◆断裁機導入 冊子等自社内にて仕上げることが可能になる ◆名刺専用断裁機導入 専用断裁機を導入することで、短納期に対応する

4. 市場環境

(1) 過去から現在の市場環境

弊社の前身になるユザト写真製版株式会社は、印刷業界に属しており、その中で製版業の分類になります。

経済産業省工業統計（1990年～2012年）によりますと、年間出荷額で8.9兆円のピーク時（1991年）から5.6兆円（2012年）、事業所数で46,083（1990年）から28,247（2012年）に減少しています。
（右二つのグラフ）

製版業に限ってみますと、出荷額でピーク時の7,620億円（1991年）から3,210億円（2012年）、事業所数で6,559（1990年）から1,637（2012年）に減少しています。1990年から2012年の対比比率ですと、25%になり4社に1社しか存続しておりません。

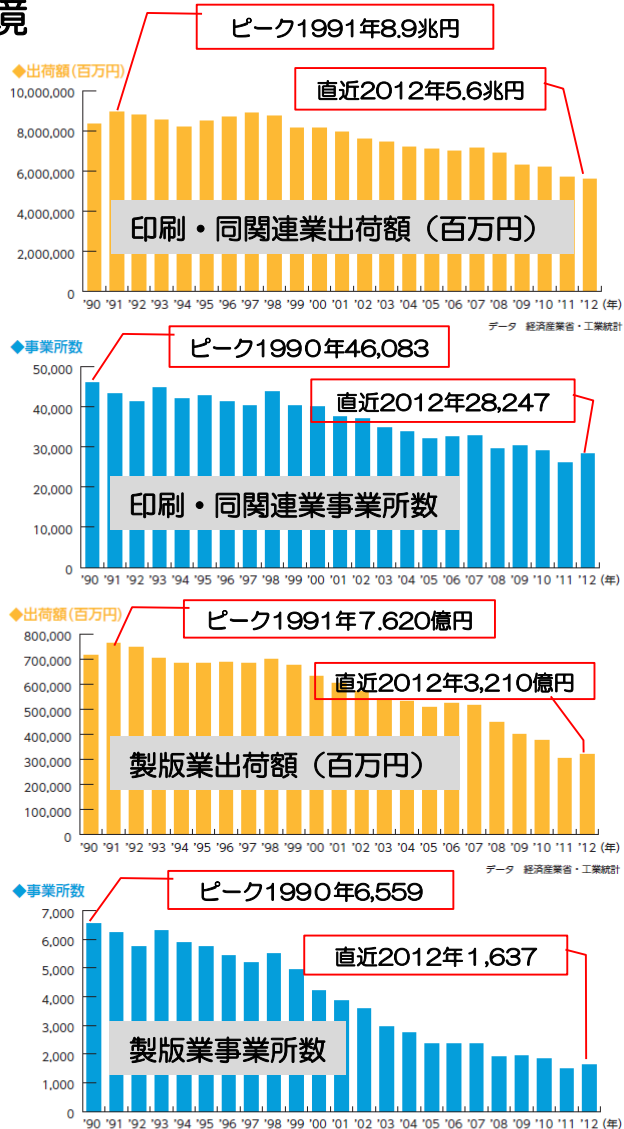
（右二つのグラフ）
縮小要因として、広告宣伝費の縮小・出版不況・証券関連他の電子化・紙媒体以外での販促物の増加などがあります。また、パソコンやソフトの普及により、印刷会社に依頼することなく、プリンターでの印刷やインターネットで利用できる安価で小ロット発注が可能な印刷通販（※下記参照）が広がりつつあります。

(2) 今後の予測

今後の予測として、業界団体では2020年の市場規模は4兆円を大きく割り込むと予測しております。

今後は印刷技術の広がりや業態の広がりが必要と考えられます。

弊社に於いては、従来高度な技術と経験が必要とされる製版技術者が付加価値の高いフィルムの製造を営んできましたが、これに替わるほどの付加価値の高い商品がございません。今後従来方式の受注体制だと、価格や納期がより厳しくなってくることが予想されます。当社は下請け業者であり、対面販売（営業）にて受注し、主に印刷出版業界からの発注が多いのですが、様々な一般の企業様にも販売窓口を設けて身近な存在になろうと思っています。



※ 印刷通販とは

インターネット上でオフセット印刷あるいはオンデマンド印刷を発注できるインターネットサービス

5. これまでの事業展開

印刷業界時代の推移	業界状況	当社の取り組み・状況
アナログ時代	<p>高品質、大量生産が可能になったオフセット印刷の重要な版となるフィルムを作成する。</p> <p>前工程である版下が、手打ち（アナログ）から電算写植（専用機械）、パソコン（Mac）に移行していてもフィルムは変わらず印刷の重要な工程であった。機械の発展が進み、成熟産業となる。</p>	<p>弊社の元になったユザト製版株式会社は、フィルム作成の創世記から全盛時代、今日まで営業している。</p>
多角化時代 （これは弊社独自の取り組みです）	<p>印刷業界では、印刷技術を活かし、液晶パネルの製造等に進出。</p> <p>最近では、印刷会社が、出版社・大型書店の統合などを行っている。</p>	<p>他業種にも参画し、テックメイト株式会社の前身である株式会社ニッコーは、カイワレ大根の加工販売方法を登録する。（それまでカイワレ大根を寝かせた状態で販売していたものを立てて流通させた最初）</p> <p>その他、ウーロン茶の輸入販売、ミネラルウォーターの製造、使い捨て灯篭の製造販売、ポイ皿（使い捨ての灰皿）、など</p>
デジタル初期時代	<p>アルダス社のソフト、アップル社のプラットフォーム、アドビ社のページ記述言語を用いて、WYSIWYGを実施。</p>	<p>創業者（ユザト製版株式会社、株式会社テックメイト共）により、早くからデジタル化を研究、開発し、他社に先駆け、実用的な事業化に成功する。</p>
デジタル普及時代	<p>PCや出力機の高性能化、ソフトの進化や、新しいソフトの誕生により、DTPは高精度で安定したものになってきている。</p>	<p>アナログとデジタル初期よりの経験によって、デジタルでの受注が増える。それに伴い、最新のハードやソフトを常に更新する。</p> <p>自社内にて版作成が可能になり、編集出版を行う。</p> <p>幼児向けの教材として、「ひらがなのおけいこ」や「ひらがなのプリント」などを出版販売する。</p>
デジタル進化時代	<p>カメラの、フィルムからデジタルに移行するがごとく、製版もフィルムからデジタルに移行してきた。</p> <p>（CTPなど）</p> <p>主な要因として、パソコンの普及がある。</p>	<p>最新機や最新ソフトの設備導入、従業員の教育は常に行っており現在も続く。</p>
様々な印刷方法の普及	<p>DTPデジタルデータの普及により、安定したデータづくりが可能になってきた。そのため、印刷通販やPOD（オンデマンド印刷）が普及してきた。</p>	<p>弊社では、オンデマンド印刷機を導入し、多品種小ロット短納期に対応</p>

6. 自社の強み・優位性（知的資産）

アナログ時代を含め創業以来約半世紀にわたり製版業一筋に営んできまして、蓄積されました主な知的資産は次の6項目です。

- (1) 編集・組版・印刷を熟知したDTPオペレーターの存在。（人的資産）
- (2) 組版・トレース（ロゴ、イラスト、図面、地図、表グラフ等）・データ変換・スキヤニング・画像加工等のオペレーティングが可能。かつ実績も豊富。（構造資産）
- (3) データの精度が優れ、完成後の修正・変更・流用が容易で安定した運用ができる。（構造資産）
- (4) 汎用性が高く、複数メディアに流用可能。（構造資産）
- (5) 高度な技術力と外部漏洩のない実績により、顧客からの高い信頼。（関係資産）
- (6) ハード・ソフトともに最新設備を導入。（その他資産：物的資産）

以下にこの6項目の概要を記します。
また、知的資産の3分類についても記します。

（1）編集・組版・印刷を熟知したDTPオペレーターの存在。（人的資産）

多種多様な文字を把握し、組み方を理解した勤続年数5年～20年の熟練オペレーターが多数在籍します。社内勉強会や講師を招いての研修会を行い、新しい技術・知識も継続して習得し、製品に反映させるよう努めています。また、複雑な印刷の規定を熟知し、顧客に応じた製品を生産できます。
（右写真は、社内風景）



（2）組版・トレース（ロゴ、イラスト、図面、地図、表グラフ等）・データ変換・スキヤニング・画像加工等のオペレーティングが可能。かつ実績も豊富。（構造資産）



組版時に多数必要となってくる付随データ（素材）は、オペレーター全員が制作できるようにしています。オペレーターの研修システム化、商品のデータベース化、生産時のワークフロー、ソフトやオペレーティングの加工等で対応しさらなる構造資産化に努めています。
（左図は、トレース イラスト）

知的資産の3分類

人的資産	従業員が退職時に一緒に持ち出す資産
例)	イノベーション能力、想像力、ノウハウ、経験、柔軟性、学習能力、モチベーション等
構造資産	従業員の退職時に企業内に残留する資産
例)	組織の柔軟性、データベース、文化、システム、手続き、文書サービス等
関係資産	企業の対外的関係に付随したすべての資産
例)	イメージ、顧客ロイヤリティ、顧客満足度、供給業者との関係、金融機関への交渉力等

6. 自社の強み・優位性（知的資産）

（3）データの精度が優れ、完成後の修正・変更・流用が容易で安定した運用ができる。（構造資産）

創業当時より自社内で製版フィルムを生産していたので、組版の次工程である各種出力にノウハウがあり、トラブルのないデータを作成できます。顧客のデータは自社内にて管理しており、改訂による修正やデータ流用による新組みが多いので、二次加工時に間違いが出ないようにルール化しています。

（4）汎用性が高く、複数メディアに流用可能。（構造資産）

進化するデジタル社会に対応し、様々なデバイス、メディアに流用できるデータを日々研究し、知識やシステムを導入しています。

製版、制作、出力に携わってきたDTPオペレーターがチェックし、印刷用出力に耐えるデータなのか等検証しています。

（下図は、データ変換 例えば QuarkExpressから InDesignへ）



（5）高度な技術力と外部漏洩のない実績により、顧客からの高い信頼。（関係資産）

弊社は高度な幅広い技術を保有しており、お客様の要望にはほとんど対応してきました。

また、社会に公開する前の情報を加工するため、情報漏洩はあってはならないことです。先代のユザト製版の時代からの絶対のきまりです。これは自社だけでなく、業界の常識であり、お取引の第一の条件であり、弊社ではより厳しく情報管理をしています。社内においては、雇用の最初のきまりです。

（6）ハード・ソフトともに最新設備を導入。（その他資産：物的資産）



進化するハードソフトともに最新機種・最新バージョンを導入し続けております。

また、出力をはじめバグなどを出さないため、過去のソフト・バージョンは全て保有し、トラブルを回避しています。

（左写真は、オンデマンド印刷機）

7. これからの事業展開

(1) クロスSWOT分析

①クロスSWOT分析より導き出される戦略Ⅰ～Ⅳ

【 クロスSWOT分析 】

		内部環境	
		外部環境	内部環境
		《強み》	《弱み》
		<p>【人的資産】</p> <p>①印刷工程を熟知した熟練印刷関係オペレーターやデザイナーの存在</p> <p>【構造資産】</p> <p>②全員に早く意思疎通できるシステムの存在</p> <p>③技術力・対面での営業力に優れている。</p> <p>④組版・トレース（ロゴ、図面、地図、表やグラフ）・データ変換・スキャニング・写真や画像の補正等デジタル印刷の各種制作が可能。かつ実績も豊富。</p> <p>⑤アナログ製版も可能（当社の祖業）</p> <p>⑥デザイン性・精度に優れている。そのためもあり組版後の修正・変更が容易</p> <p>⑦汎用性が高く、複数メディアデータとして流用可能。</p> <p>【関係資産】</p> <p>⑧主な得意先は、印刷・出版・学校関係等が多く、取引関係は総じて長い。</p> <p>⑨高い技術力と外部漏洩のない実績より高い顧客からの信頼</p> <p>【その他】・・・有形資産等</p> <p>⑩小ロット可能で目づ短納期の印刷機保有。</p> <p>⑪ハード・ソフトともに常に最新設備を導入</p> <p>⑫広い作業場所の確保できる工場（自社ビル）を保有</p>	<p>【人的資産】</p> <p>①データそのものが多岐に渡るため、DTP以外の多種のソフトの熟練者が少ない</p> <p>【構造資産】</p> <p>②販売網を持っていない</p> <p>③BtoB取引でありかつ下請け的取引のため収益性低い</p> <p>④印刷に於いて、一部の工程のため、顧客からの一括受注が難しい</p> <p>⑤大量生産ができない</p> <p>【関係資産】</p> <p>⑥一般や個人ベースの受注になると、製作準備時間がかかり、採算が合わない</p> <p>【その他】・・・有形資産等</p>
《機会》	<p>【マクロ環境】</p> <p>①情報伝達における視覚化・ビジュアル化傾向</p> <p>②デジタルインフラの整備進む</p> <p>【ミクロ環境】</p> <p>①DTP工程から撤退する印刷関連企業多い</p> <p>②ハードでは、フィルムレスであるCTPの普及。ソフトでは、データの安定性が増し、様々な制作や表現が出来、汎用性も高くなった。</p>	<p>強みを活かし、機会をものにする戦略（方法）・・・・・・戦略Ⅰ</p> <p>(1) <高い技術と同業撤退を活かし新規顧客開拓>（同業の）撤退により需要がある新規取引会社より、高い技術を持ってより多くの受注を引き出す。（①、③、⑥、⑧、⑨×⑩、⑫）</p> <p>(2) <ITビジネス展開により低コスト・高付加価値化実現></p> <p>ITの活用により、営業レス化・短納期を実現し、ローコスト化・高付加価値化を目指す。（①、⑥、⑦、⑨×⑩、⑫）</p>	<p>弱みを克服し、機会を逃さないようにする戦略（方法）・・・戦略Ⅲ</p> <p>(1) <従来得意先受注拡大></p> <p>各種ソフト習熟し、従来得意先業界より幅広く受注する。（多品種受注・売り上げ拡大）</p> <p>（①、②、④×⑦、⑩、⑫）</p>
《脅威》	<p>【マクロ環境】</p> <p>①少子高齢化・人口減少社会である。</p> <p>②情報伝達手段の多様化</p> <p>【ミクロ環境】</p> <p>①他業種が入ってくる（web制作会社、デザイン会社、編集プロダクションなど）</p> <p>②DTPデータを内製化する一般企業増加傾向</p>	<p>強みを活かし、脅威の影響を受けないようにする戦略（方法）・・・・・・戦略Ⅱ</p> <p>(1) <インターネットビジネス展開></p> <p>インターネットを通じ、対面営業が必要でない商品を従来顧客をはじめ一般の会社にも受注販売を行う。（④、⑦×⑩、⑫）</p> <p>(2) <多品種・小ロット印刷物の受注販売></p> <p>（⑩、⑪、⑫×⑦、⑫）</p>	<p>弱みを克服し、脅威の影響を受けないようにする戦略（方法）・・・・・・戦略Ⅳ</p>

②戦略Ⅰ～Ⅳより導き出される将来戦略

- (イ) <ITビジネス展開により低コスト・高付加価値化実現>
- ITの活用により、営業レス化（※①）・短納期を実現し、ローコスト化・高付加価値化を目指す。
- (ロ) <インターネットビジネス展開>
- インターネットを通じ、対面営業が必要でないデータの素材づくりを従来顧客をはじめ一般の会社にも受注販売を行う。
- (ハ) <従来得意先受注拡大>
- 各種ソフト（※②）習熟し、従来得意先業界より幅広く受注する。（多品種受注・売り上げ拡大）

(※①) 営業レス化とは、顧客現場担当者と弊社オペレーターがネットを通じて直接対話・接客することにより、営業の介在を不要となるようにするという事です。それにより伝達ミスがなくすとともに、細かい顧客要望も把握したいということです。

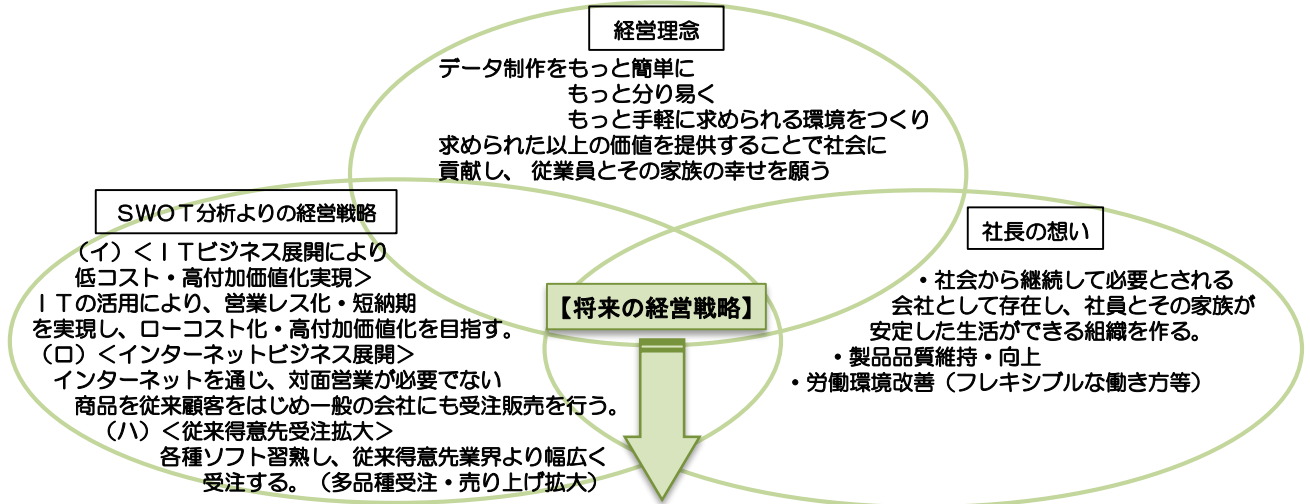
(※②) 各種ソフトとは、オフィス等の普及されたソフトやCAD、様々なデータベースの知識、アドビ以外のDTPソフト等です。

7. これからの事業展開

(2) 将来の経営戦略

① 将来の経営戦略

経営理念・経営者の想い及び前頁の経営戦略を総合して、将来の経営戦略を次のようにする。



- (イ) <ITビジネス展開により低コスト・高付加価値化実現>
ITの活用により、営業レス化・短納期を実現し、ローコスト化・高付加価値化を目指す。
- (ロ) <インターネットビジネス展開>
インターネットを通じ、対面営業が必要でない商品を従来顧客をはじめ一般の会社にも受注販売を行う。
- (ハ) <(受注可能)業務領域を拡げ、従来得意先受注拡大>
各種ソフト習熟し、従来得意先業界より幅広く受注する。(多品種受注・売り上げ拡大)
- (ニ) <品質向上と働きやすい環境作り>
顧客へのサービス・データのクオリティを変えることなく、社員のワークスタイルを改善し、
時間・場所のロスをなくすことによって、働きやすい環境を作る。

② 将来の経営戦略を実現するための 重要成功要因 (CSF)

- ◆ IT機器のさらなる活用
- ◆ ネットビジネス対応力の向上
- ◆ 受注可能業務領域の拡大
- ◆ 品質の維持・向上及び労働環境向上

“重要成功要因”とは、経営戦略を達成する上で重要な影響を与える要因のことです。

③ 重要成功要因を達成するために 獲得・補強すべき主な知的資産

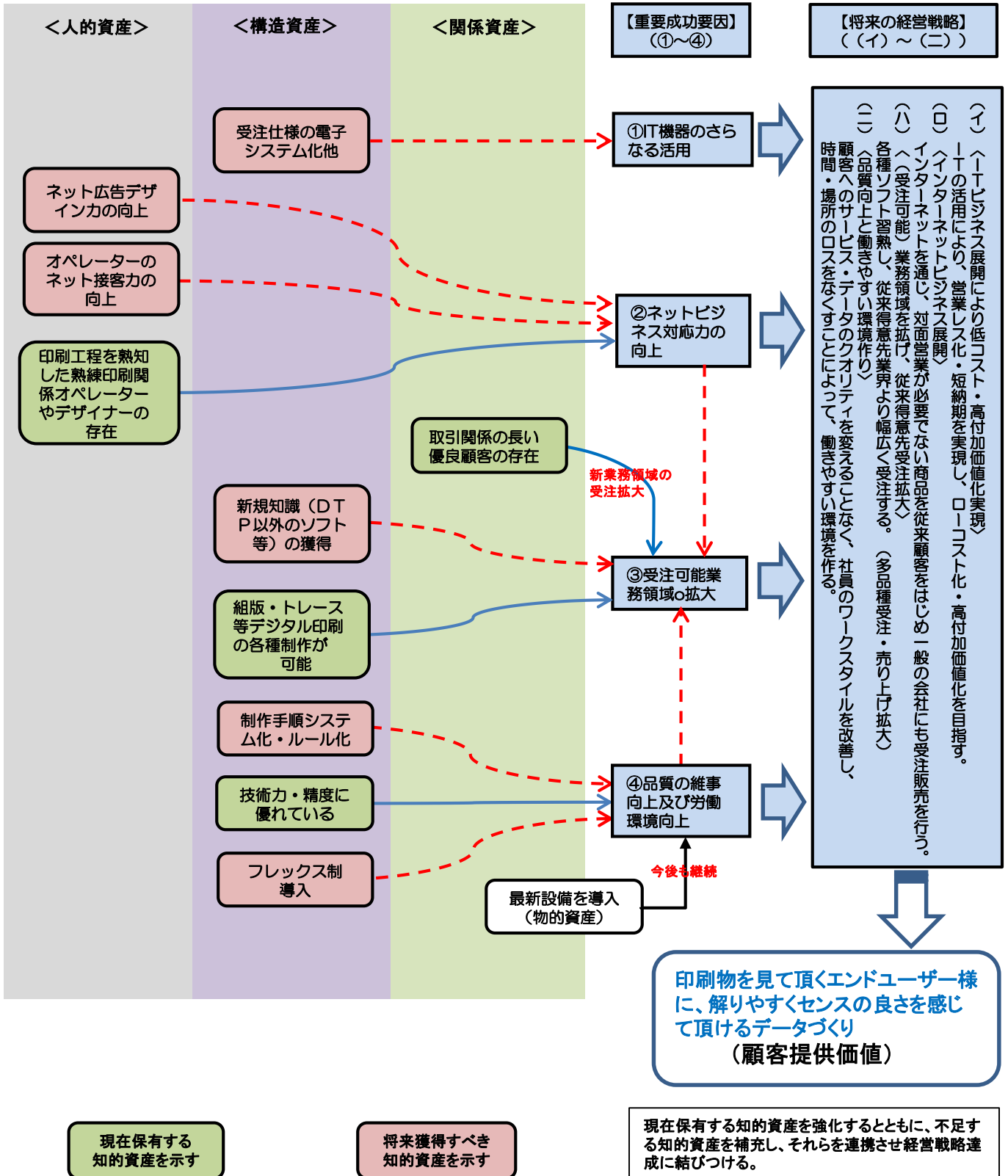
- ◆ 受注仕様の電子システム化他
(メールやビデオ通話を通じワークフローの統一)
- ◆ ネット広告デザイン力の向上及び
オペレーターのネット接客力の向上
- ◆ 新規知識 (DTP以外のソフト等)の獲得
- ◆ 制作手順のシステム化・ルール化及び
フレックス制の導入等

(3) KPI (重要業績評価指標) : 将来の経営目標を達成するためのKPI

KPI	現状 (2015年10月期)	将来 (2018年10月期)
付加価値高 (※当社定義は下記)	100	130
新規開拓	対面営業+Web発注 (新規顧客売上高を100とする)	30%UP
従業員数	9名	11名
従業員増員による売上UP 及び設備投資比率の減少	100 100	130 90
新規事業	従来のフィルム	IT化により日本全国からデータ 制作とPODの受注

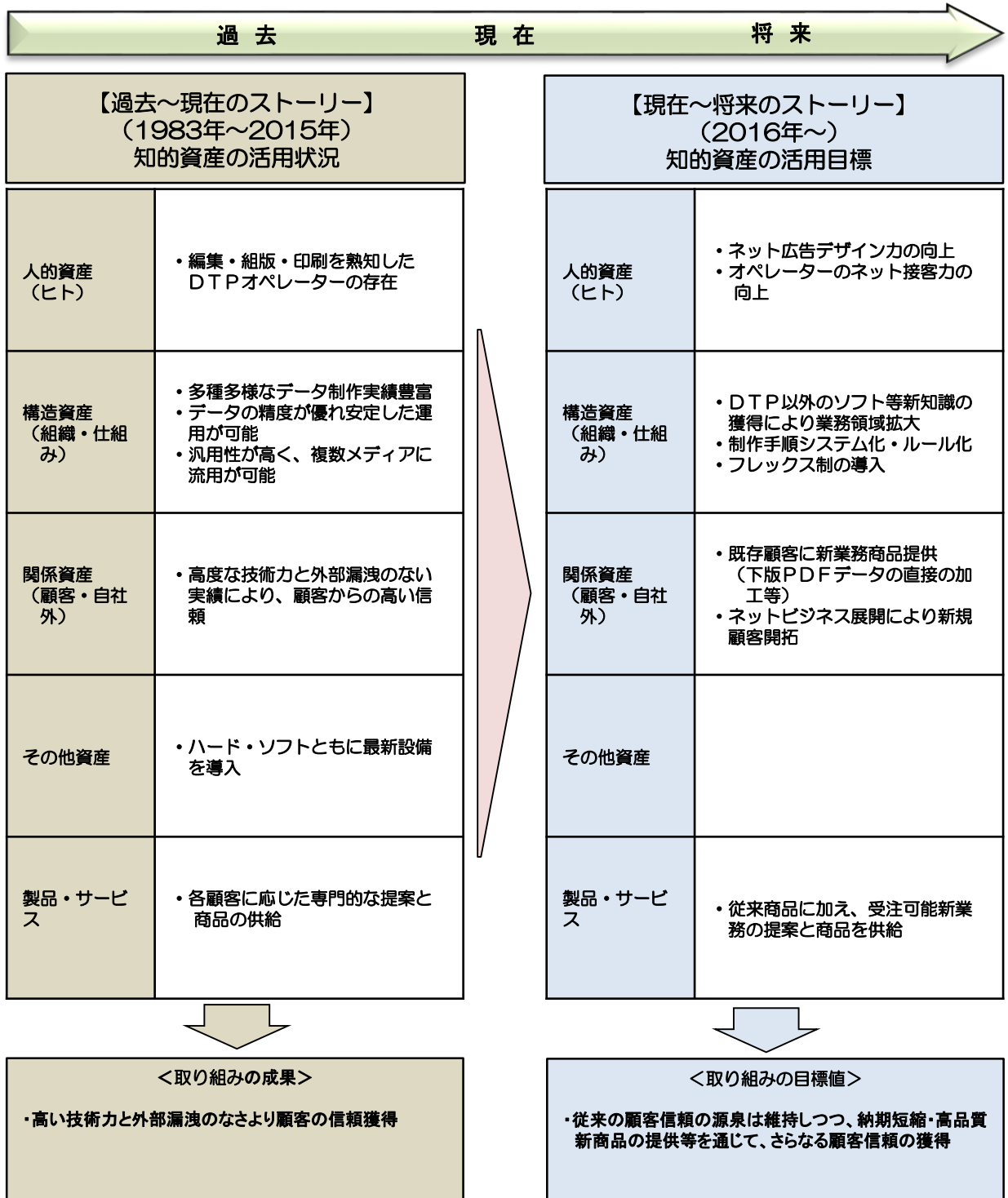
8. 知的資産活用マップと価値創造ストーリー

(1) 知的資産活用マップ（将来の経営戦略を達成するための）



8. 知的資産活用マップと価値創造ストーリー

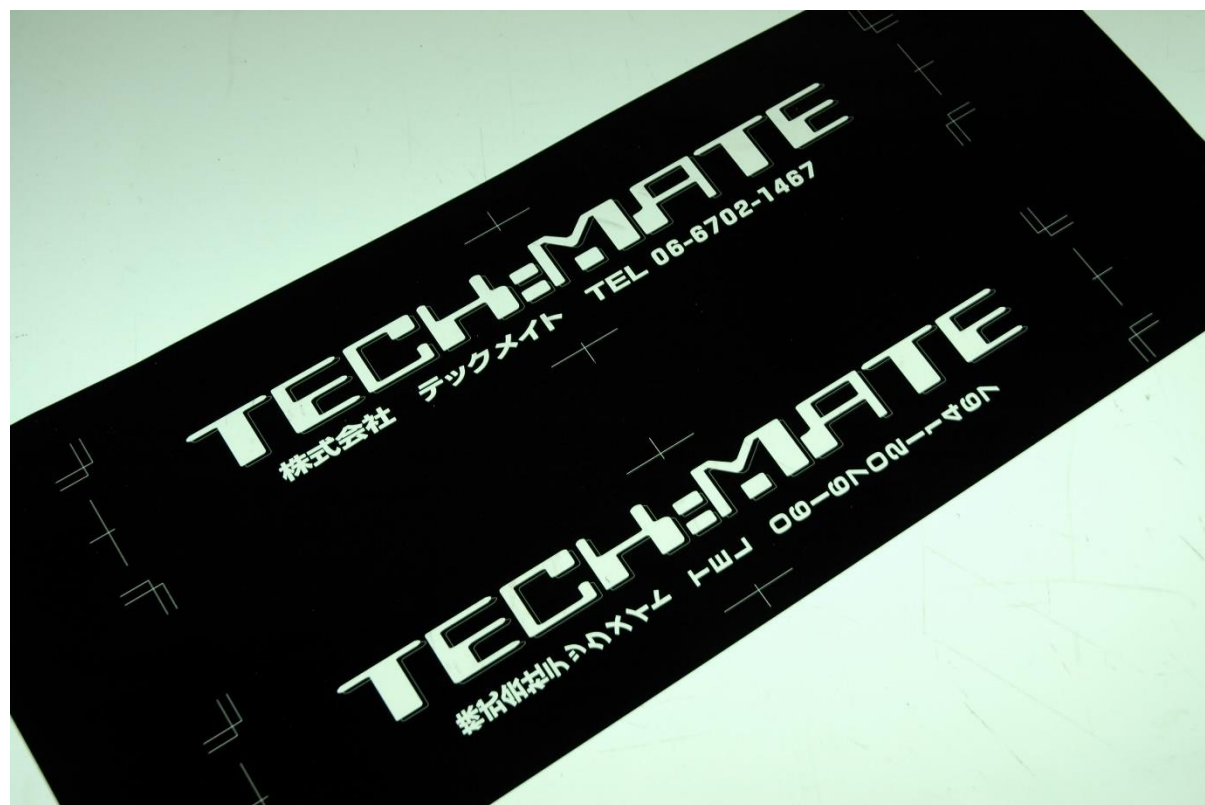
(2) 価値創造ストーリー



左側が現在保有する知的資産で、それらを活用して提供してきた製品・サービスとその成果を示しています。右側は将来獲得・補強したい知的資産で、それらを活用・連携(既存知的資産と)させて提供したい製品・サービスとその成果として達成したい目標値を示しています。

9. 会社概要

会社名	株式会社 テックメイト
創立	1983年5月26日
会社所在地	住所 : 〒546-0013 大阪市東住吉区湯里6-14-9 TEL : 06-6702-1467 FAX : 06-6702-1468 メールアドレス : order@goodjob-dtp.jp
代表取締役	舟坂 広一
資本金	1,000万円
従業員	9名
事業内容	DTP・製版・印刷全般・出版
ホームページ	http://www.goodjob-dtp.jp



〈製版ネカ〉

10. あとがき

(1) 知的資産経営とは

知的資産経営とは、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。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、即ち非財務情報を、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わかりやすく伝え、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います。

(2) 注意事項

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ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境（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、十分にご了承願います。

(3) 作成者

- 株式会社 テックメイト
代表取締役 舟坂 広一

(4) 作成支援

当報告書は次の団体・個人により作成支援されています。

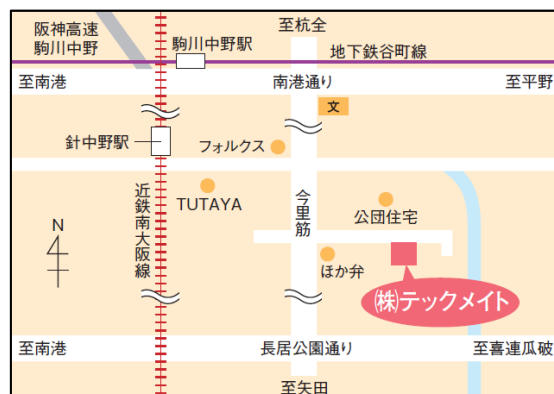
- 中小企業支援地域プラットフォーム：近畿中小企業専門家相談センター
（代表機関：（株）エフアンドエム）
- 中小企業診断士： 菊田 俱光
登録： 中小企業・小規模事業者ビジネス創造等支援事業
登録派遣専門家

(5) お問い合わせ先

- 株式会社 テックメイト
Mail：techmate@hop.ocn.ne.jp
Tel：06-6702-1467
Fax：06-6702-1468

(6) 発行

- 2016年8月



〈当社へのアクセス〉