

知的資産経営報告書



2020年12月
株式会社遠藤店

目 次

1. ご挨拶	3
2. 経営哲学	4
3. 事業概要	5
4. これまでの事業展開	8
5. 自社の強み・優位性(知的資産)	10
6. 市場環境	15
7. これからの事業展開	17
8. 会社概要	21
9. あとがき	22

1. ご挨拶

お陰様で、今年(株)遠藤店は目出度く創立60周年を迎えることができました。これもひとえに、従業員一人一人の頑張りの賜物と感謝しております。そんな中、60周年の記念事業として、知的資産経営の研修を行っております。

今や全世界で新型コロナウイルスが蔓延して、これまでの仕組み、枠組み、価値観、常識・当たり前などが一変しております。ただでさえ、働き方改革で変わらざるを得ない状況に置かれている中で、物凄い勢いの変化に着いていかなければならなくなりました。

人材が不足していること、公共事業が今後この地区に発注されるのかどうかなど、(株)遠藤店を取り巻く環境は不安だらけと感じる毎日です。

しかしながら、まったく仕事がないわけではなく、従業員が安心して働くだけの仕事量は確保できております。今までの技術力と信頼のお陰で、いろいろな業者様や一般の方々から声をかけていただいております。たいへんありがたいことで、感謝の念に堪えません。

今後少ないパイの奪い合いをしなければならない状況に追い込まれることは必至です。かといって過度なタタキ合いに参加し、飲み込まれることは本末転倒です。効率を重視した仕事のやり方、進め方を重視すること、そして新規業務の開拓や新規顧客の確保を進めて参ります。

本研修を通じ、弊社がこれまで培ってきた価値創造のしくみを理解し、全社員で共有して、今まで以上に信頼と技術力に磨きをかけ、この乱世を乗り切って行きましょう。また、「約束を守る。嘘をつかない。言い訳をしない。」をモットーに、誠実な仕事に専念し、社会インフラの整備を通じて豊かで強い地域づくりを担う責任を果たしていこうではありませんか。

(株)遠藤店の適正な発展が地域の発展に大きく寄与するものであり、地域住民に期待されるものであるとの自覚を持って、日々事業を執行していく必要があります。我社に從事する従業員及び技術者はその使命と誇りを持って日々研鑽しながら職務に從事していただきたいと熱望しております。今後ともよりいっそうのご協力を心よりお願い申し上げます。

2020年12月
株式会社遠藤店

代表取締役 三浦 勝巳



2. 経営哲学

(1) 経営理念

地域の発展に寄与する
従業員の生活を守る

(2) 経営理念の趣旨・説明

現社長は1993年に入社しましたが、それまでは取引先の社員として当社に関わっていました。当時の遠藤店の従業員は皆地域の方々、そして多くは土木工事と農作業を掛け持ちで行っていました。

入社の際に目指したこと、それは従業員がこの会社で働いていれば生活が守られる、と感ずること、そしてそのためには当地域の発展に寄与し、遠藤店をさらに発展させるよう仕事を増やしていくことでした。

当社の経営理念は、現社長の目指す地域の姿、そして従業員の姿を表現したもので、今も変わらず事業活動の基盤として息づいています。

(3) 行動指針

- 一、約束したことはしっかり実行します
- 一、常に安全を最優先に行動します
- 一、社内、社外を問わず、元気に挨拶します
- 一、段取八部、常に準備をしっかりとします
- 一、決められたルールはしっかり守ります
- 一、整理、整頓を常に心がけ、実施します
- 一、ためらわず考えを伝え、話し合います
- 一、身だしなみに気を付けます
- 一、常に笑顔での対応を心掛けます
- 一、常に地域のためを考え行動します

3. 事業概要

(1) 事業内容

我が社では住宅、公共施設の建設・改修、ダムや公園などの維持管理、災害時の復旧土木作業など多種多様な事業をしています。近年では橋や道路などの補修や修繕を主におこなっています。社員一同安心安全笑顔を中心掛けて作業をしていき、発注者と私たち共々に満足できるより良いものを提供して発注者のピンチにはすぐに対応をし「ピンチを安心に変える」を約束します。

(2) 各事業(商品・サービス)について

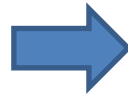
① 土木一般事業

事業開始： 1960年頃

ターゲット顧客： 公共(国土交通省、宮城県、大崎市)

民間(大江戸温泉物語、大手ゼネコン)

道路の新設や橋の新設、水路新設、メガソーラー設置作業などを行い地元のために安心して安全なものを建設し、提供しています。



水路新設工事 (Before/After)



メガソーラー新設工事 (山形県最上町)

3. 事業概要

② 維持補修工事事業

事業開始：2002年頃

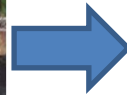
ターゲット顧客：公共(国土交通省、宮城県、大崎市、東北大学)
民間(大江戸温泉物語、大手ゼネコン)

道路や橋の補修修繕、鳴子ダム維持管理、災害復旧工事など地元の人が安全に生活できるように様々な工事を行っています。

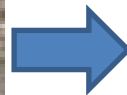


鳴子ダム維持工事

(左:ダムのごみ収集、右:最先端のICTを使った造成工事)



壊れた橋の補修工事 (Before/After)



漏水補修工事 (Before/After)

3. 事業概要

③ その他の事業

事業開始： 2002年頃

ターゲット顧客： 公共(国土交通省、宮城県、大崎市、東北大学)
民間(大江戸温泉物語)

建築補修修繕、新設や水道設備の工事など多種多様な作業を行っています。また、産学連携事業を東北大学の学術指導の下、取り組んでいます。



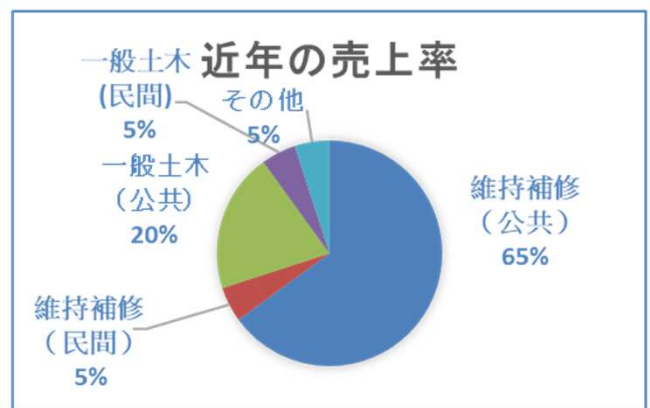
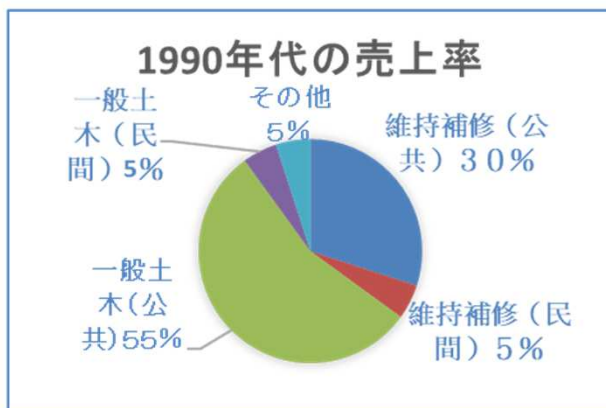
産学連携

汚水がきれいな水になる様子と施設



インターハイの土俵作成

<売上構成比率>




4. これまでの事業展開

(1) 会社の沿革

期間	年度	出来事	知的資産との関係
創業期	1952年	鳴子ダム 着工	1、会社の独り立ち 2、地域の信頼を得、仕事が増えた
	1960年	遠藤虎男 遠藤店創立（土木、運送業中心）	
	1970年	遠藤孝虎 2代目社長に就任	
	1983年	現社長三浦勝巳が仕事で遠藤店と付き合いはじめる	
	1986年	遠藤店を有限会社へ（法人化）	
	1990年	現社長三浦勝巳と2代目社長の長女遠藤瑛子が結婚	
新行期	1993年	三浦勝巳 遠藤店入社	1、後継者を確保できた 2、色々な仕事に挑戦した 3、維持メンテナンスにも注力 4、工事量増 他の会社との繋がりも増えた 5、受注を元請けにシフトする 6、色々な仕事のノウハウが増えた
	1997年	新社屋完成	
	1998年	遠藤店を株式会社へ改組	
	2001年	小泉内閣誕生 建設業が打撃を受ける	
	2002年	鳴子ダムの維持工事を始める	
	2004年	瀬戸工業所の仕事増 環境展参加	
	2004年	土木維持工事を始める	
転換期	2005年	三浦勝巳 3代目社長に就任	1、新技術、新分野のオンリーワンの会社へ 2、人手不足が深刻 直営中心の工事にシフト 3、若い世代を入れパトタッチ
	2006年	アスベスト事業を始める	
	2007年	瀬戸工業所（大口取引先）倒産	
	2011年	東日本大震災 支援物資の運搬を行う	
	2016年	大江戸温泉開業	
	2019年	現社長の三男 三浦臣吾入社	
	2020年	建築部新設 現社長の次男 三浦健太入社	

4. これまでの事業展開

(2) 経営戦略の変遷

期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
創業期 (1952年 ～1992 年)	会社としての土台作り	地元の働く場所に貢献する	機材等 300万
	成果		課題
	地域の信頼を得て仕事も増え、会社としての土台が出来上がってきた		今後工事量が増えた場合に、いかに人員を確保するか
			
当時の鳴子ダムの様子		当時の鳴子の街並み	
期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
新行期 (1993年 ～2004 年)	公共事業一辺倒から民間、大手からの受注および元請けにもシフトして、できる限り安定を計る	民間住宅部門の獲得 県内大手からの下請け	新社屋 2000万 重機等 1500万 人材育成 1000万
	成果		課題
	多様な仕事をこなしてきたため、色々な仕事のノウハウが増えた		人員はある程度確保できているが、資格を有する技術者が不足
			
新社屋は1997年に完成しました		このころ入社したメンバーは今や当社の中心選手です	
期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
転換期 (2005年 ～現在)	他の会社にはできないような、新技術、新分野、新工法のオンリーワンの仕事をする	時代のニーズに合わせ、ITにも投資 国直轄の仕事は積極的に	IT機器 2000万
	成果		課題
	技術者が増え、やれる仕事の幅が広がった 維持修繕の仕事が増えた 災害復旧工事が増えた		土木工事以外の売上増を目指す 今後会社を担っていくはずの若い世代が来ない
			
池月道路災害復旧工事(Before/After)		3男臣吾(左)、次男健太(右)が相次ぎ入社	

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

（1）人的資産

① 現場作業員の技術のちから

我が社にはベテラン作業員（多能工）が多くいます。数々の現場をこなした経験から仕事は早く丁寧で、型枠工事、土工事、コンクリート工事等、ありとあらゆる仕事を得意とし、他の会社には負けません。彼らは陰の立役者であり必要な存在です。



ひとつひとつの仕事に心を込めて取り組んでいます

② リーダーのちから

現場での仕事をスムーズに行うのに大事になるのは人をまとめる力があるリーダーです。我が社の技術者は多種多様な仕事をこなし創意工夫で現場をやってきました。彼らに任せればどんな仕事も丁寧かつ迅速に指示をしてくれます。多種多様な仕事をこなした技術者のリーダーシップは他の会社には負けません。



リーダーたちはみな頼れる存在です

③ 社長のちから

社長の持ち味のひとつがコミュニケーションです。我が社はいろいろな会社の人達と交流があります。仕事を行う上でかせない新規顧客や下請け会社の人たちなどです。我が社がいろいろな会社と交流があり仕事ができ、よりよいものをお客様に提供できるのは社長のコミュニケーション能力があるからこそです。



親しみを感じさせる人柄は営業能力の高さにも繋がっているようです

④ 後継者のちから

2019年現社長の三男三浦臣吾、2020年次男三浦健太が相次いで入社しました。若い力に期待が膨らみます。今はまだ微力ですが、この先当社を支えていく大きな力になっていきます。



先輩社員にしっかり教えを乞うています

参考) 知的資産の3分類

分類	内容
人的資産	社長や従業員個人が持っている資産⇒社長や従業員がいなくなると同時に消えてしまう資産
組織資産	会社の仕組みとして根付いている資産⇒社長や従業員がいなくなっても会社に残る資産
関係資産	社外(取引先など)のつながりによる資産

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(2) 組織資産

① 安全管理の徹底

我が社は安全管理を徹底しています。現場では常に作業員一人一人が安全第一、人名尊重の姿勢で作業を行っています。危険だと思ったら一度立ち止まり、声を掛け合いながら安全に仕事をします。



「安全」は何よりも大切。一人ひとりがしっかり自覚し作業を進めています



毎朝のシュプレヒコールで安全意識を高めます

② 管理システム(安全、環境、品質)

我が社は最新技術のICTなどを駆使して作業を行っています。我が社は常に最新の技術の導入を検討しながら安全で、尚かつ作業効率を意識して仕事を進めていきます。近年は、環境対策に重点を置き「みちのくEMS」を取得しています。より良い品質の製品を提供するために「ISO9001」も今期取得予定です。



安全管理のシステムはいち早く導入しました



エコプロダクツ東北に参加。鳴子の子供たちを招待しました



内部監査の様子。ISO取得に合わせ、年2回実施します

③ 顧客からの信頼

顧客からの信頼がわが社の最大の宝物です。創立60年の歴史がある我が社は顧客からの信頼を裏切りません。安心、安全に仕事を行い、今までの顧客を大切に、新規顧客を獲得して、今まで以上に信頼を得ていきます。



安全な作業こそ、信頼の第一歩。「安全十訓」はみなに染みついています

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(3) 関係資産

① 信頼できる下請け企業が多い

当社の工事現場では多くの下請け企業のみならず、当社社員を中心に、良い雰囲気で行われています。みな技術もしっかりしていて、真面目に仕事に打ち込んでくれる信頼できるパートナーです。



下請けの皆さんにはいつも頑張ってもらっています。技術も姿勢も一流です

② 良好な関係の仕入先がある

現場では時として資材が不足したり、持ち合わせていない工具が必要になったりします。連絡すればすぐに飛んで来てくださる販売業者さんがバックにいるのは心強い限りです。すばらしいサポーターです。



仮設トイレの設置。仕入先とも長い付き合い。気心知る関係です

③ 大手との継続的な取引がある

4、5年前より建設業界の最大手、大和ハウス工業(株)様からは継続的にご発注頂いています。高品質と納期遵守が評価され、リピートに繋がっているものと思っています。



「幸雲閣」の建設工事。2016年当地に開業した大江戸温泉様も当社主要顧客のひとつです

④ いろいろなチャネルがある

いくつかの決まりきった仕事ではなく、当社は様々な仕事に挑戦する姿勢を持ち続けてきました。社長は精力的に案件を発掘し、それをしっかりこなしていく現場作業者のいわば二人三脚の成果です。お客様との信頼関係をしっかり築き上げています。



社長の目は既に海外にも向いています。(写真はカンボジアでの会議の様子)

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

（4）風土

① Noと言わない、仕事を選ばない

当社の神髄とも言える風土です。何事も人のため、特に地域のみなさまのため。そして、いろいろな経験を重ねていくからこそ、多彩な従業員も育っていくのです。



まるで林業さながら。地域の方々のため、どんな仕事にも前向きに取り組みます

② 元通り以上に綺麗にして作業を終える

作業が終わると掃除、後片付けです。そこまでが今日の作業の一環、みな決して手を抜くことはありません。作業前に復す、いや、それ以上に綺麗にしています。



「前よりきれいに」は現場のモットーです

③ 相手に不快感を与えない

従業員全員が常に心がけています。中でも挨拶は基本中の基本、お客様ばかりでなく、地域の方々、取引先など、当社に関わる方々には全て明るく挨拶することを心掛けています。従業員同士もちろん同じです。



「笑顔での対応」も不快感を与えないための心がけ。行動指針にも唱っています

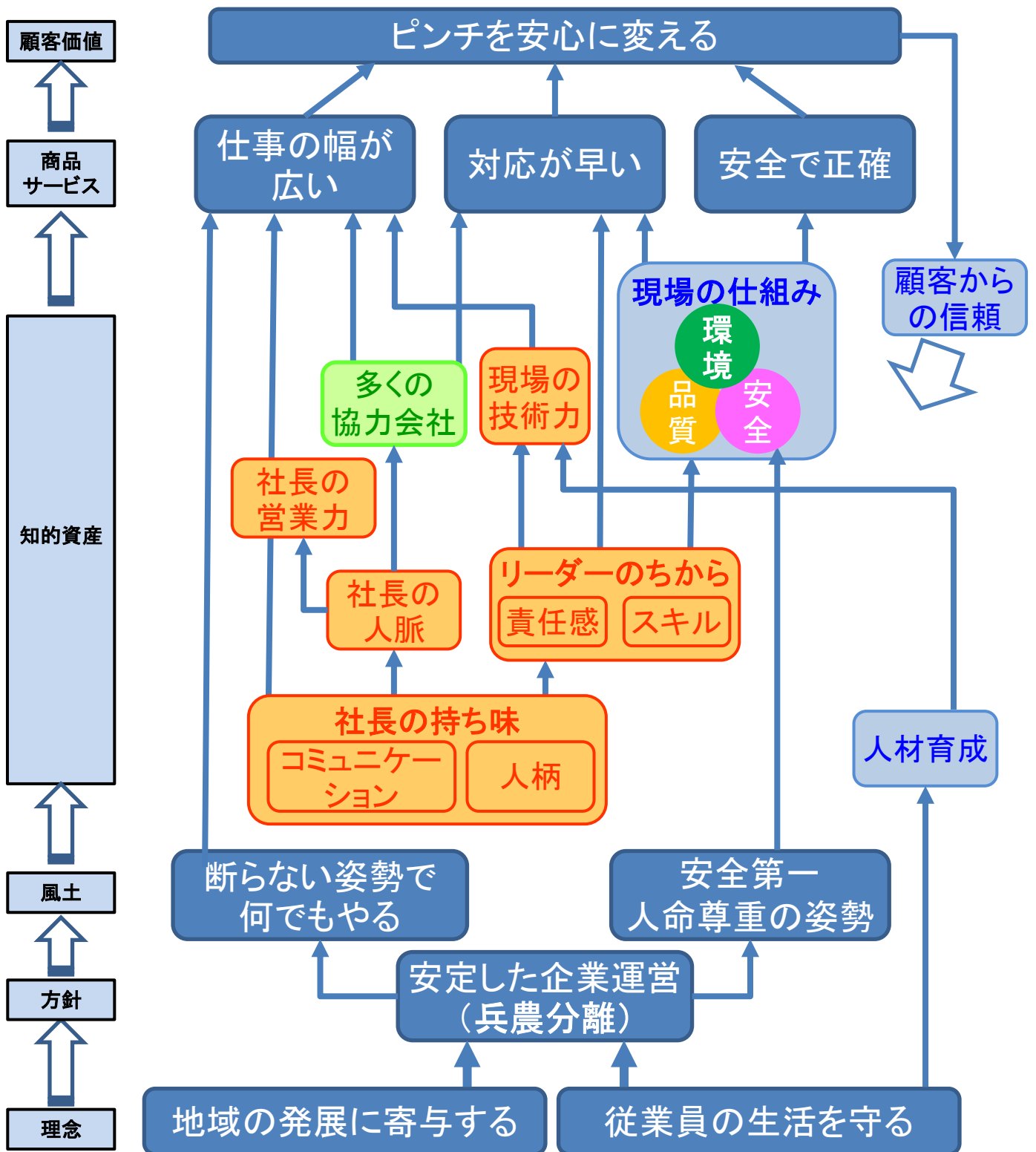
④ 段取り八分

行動規範にもある通り、段取りが極めて重要であるという意識が従業員全員に染みついていきます。安全な作業のため、高い品質と納期遵守のため、全てに繋がる大切な風土です。



いかなる現場でも事前の準備が最も重要です。真剣に作業の一部始終を確認します

5. 自社の強み・優位性（現在価値ストーリー）



背景色の説明

人的資産

組織資産

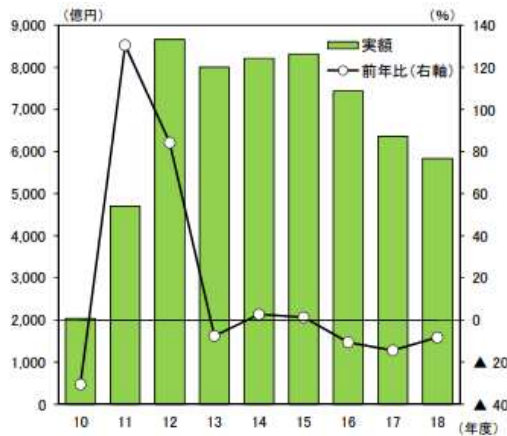
関係資産

6. 市場環境

(1) 公共工事の動向

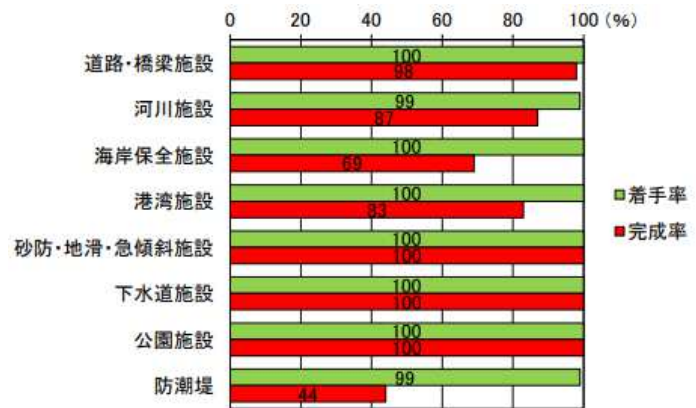
東日本大震災で甚大な被害を受けた宮城県では復興関連工事が急ピッチで進められました。日本銀行仙台支店のリサーチレポート「宮城県内の建設業の現状と今後の展望」(2019年7月)によると、公共工事請負金額は震災の発生した2011年を境に大きく増加しました(図1)。

しかし、同リサーチレポートによると、復興が一定の成果をあげたため(図2)、今後は減少していくと予想されています。震災復興に強く関わってきた建設業界では、震災需要の低下に対する対策に頭を悩ませている現状が伺えます。



(出所)「公共工事前払金保証統計」(東日本建設業保証株)

図1 宮城県の公共工事請負金額推移



(出所)「復興の進捗状況」(宮城県)等

図2 宮城県の公共工事請負金額推移

(2) 維持管理工事の状況

一方で、維持補修工事に関しては、今後も安定な需要が見込まれると予測しています。

国土交通省が公表した平成30年度の「建設工事施工統計調査報告」(2020年3月31日)によると、平成30年度の元請完成工事高は総額59.8億円ですが、維持補修工事はそのうち約28%となる16.8兆円の規模となっています。

また、同じく国土交通省は、国土交通省所管分野における今後30年後までの維持管理・更新費を推計しています(次ページ表1)。その結果として、「長期的な費用の増加の程度は、20年後、30年後ともに約1.3倍となる見込み。その間、26年後に最大の1.4倍(7.1兆円)となる。」としています。

当社はこれまで、新設ばかりでなく、維持補修工事に注力してきました。その結果、現在の維持補修工事の社内シェアは65%に及んでいます。震災需要の減少に影響されにくい構造になっており、同業界の中では有利な状況にあるとも考えられます。

6. 市場環境

表1 国土交通省所管分野における維持管理・更新費の推計

出所：国土交通省の「発注者責任を果たすための今後の建設生産・管理システムのあり方に関する懇談会維持管理部会（平成30年度 第1回）」資料（平成30年12月）

	2018年度 ^{※1}	最大値は7.1兆円(26年後(2044年度)時点) 倍率 1.4倍				30年間 合計 (2019～2048年度)
		5年後 (2023年度)	10年後 (2028年度)	20年後 (2038年度)	30年後 (2048年度)	
12分野合計	5.2	5.5 ~ 6.0	5.8 ~ 6.4	6.0 ~ 6.6	5.9 ~ 6.5	176.5 ~ 194.6
道路	1.9	2.1 ~ 2.2	2.5 ~ 2.6	2.6 ~ 2.7	2.1 ~ 2.2	71.6 ~ 76.1
河川等 ^{※2}	0.6	0.6 ~ 0.7	0.6 ~ 0.8	0.7 ~ 0.9	0.7 ~ 0.9	18.7 ~ 25.4
下水道	0.8	1.0 ~ 1.0	1.2 ~ 1.3	1.3 ~ 1.3	1.3 ~ 1.3	37.9 ~ 38.4
港湾	0.3	0.3 ~ 0.3	0.2 ~ 0.3	0.2 ~ 0.3	0.2 ~ 0.3	6.0 ~ 8.3
その他6分野 ^{※3}	1.6	1.6 ~ 1.8	1.3 ~ 1.4	1.2 ~ 1.4	1.6 ~ 1.7	42.3 ~ 46.4

※1 2018年度の値は、実績値ではなく、今回実施した推計と同様の条件のもとに算出した推計値

凡例：[]の値は2018年度に対する倍率

※2 河川等は、河川・ダム、砂防、海岸の合計

※3 6分野は、空港、航路標識、公園、公営住宅、官庁施設、観測施設

(3) 建設業における労働者の状況

図3に就業者に占める建設業就業者の割合を示しました。全国平均は低下傾向にあるにも関わらず、宮城県では震災後増加し、10%以上の労働者が建設業に携わっています。復興関連工事の受注増加を受け、多くの人手を集めて対応してきている様子が伺えます。

しかし、図4に示すように、震災前後で労働者数の増加を支えたのは65歳以上の年齢層であり、40歳未満の年齢層については逆に減少したことがわかります。今後も高齢化の傾向は続いていきますが、若い後継者を迎えた当社としては、若年層も含めた新規雇用の獲得に力を注いでいきたいと考えています。

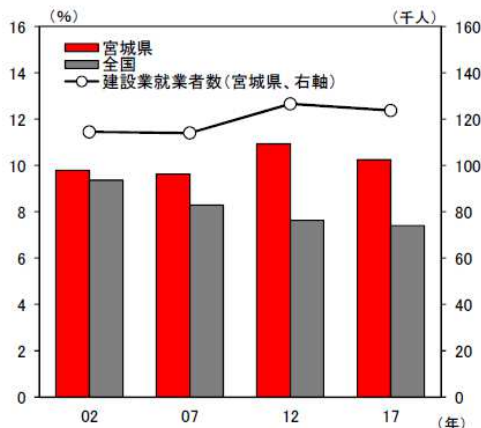


図3 就業者に占める建設業就業者の割合

出展：日本銀行仙台支店のリサーチレポート「宮城県内の建設業の現状と今後の展望」(2019年7月)

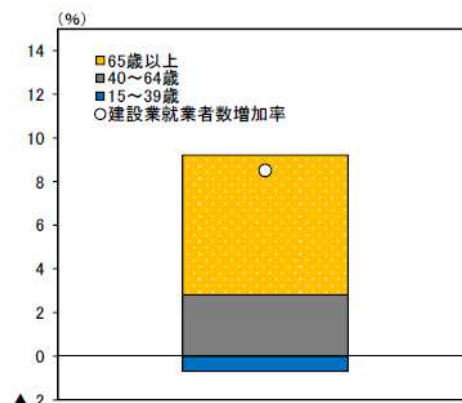
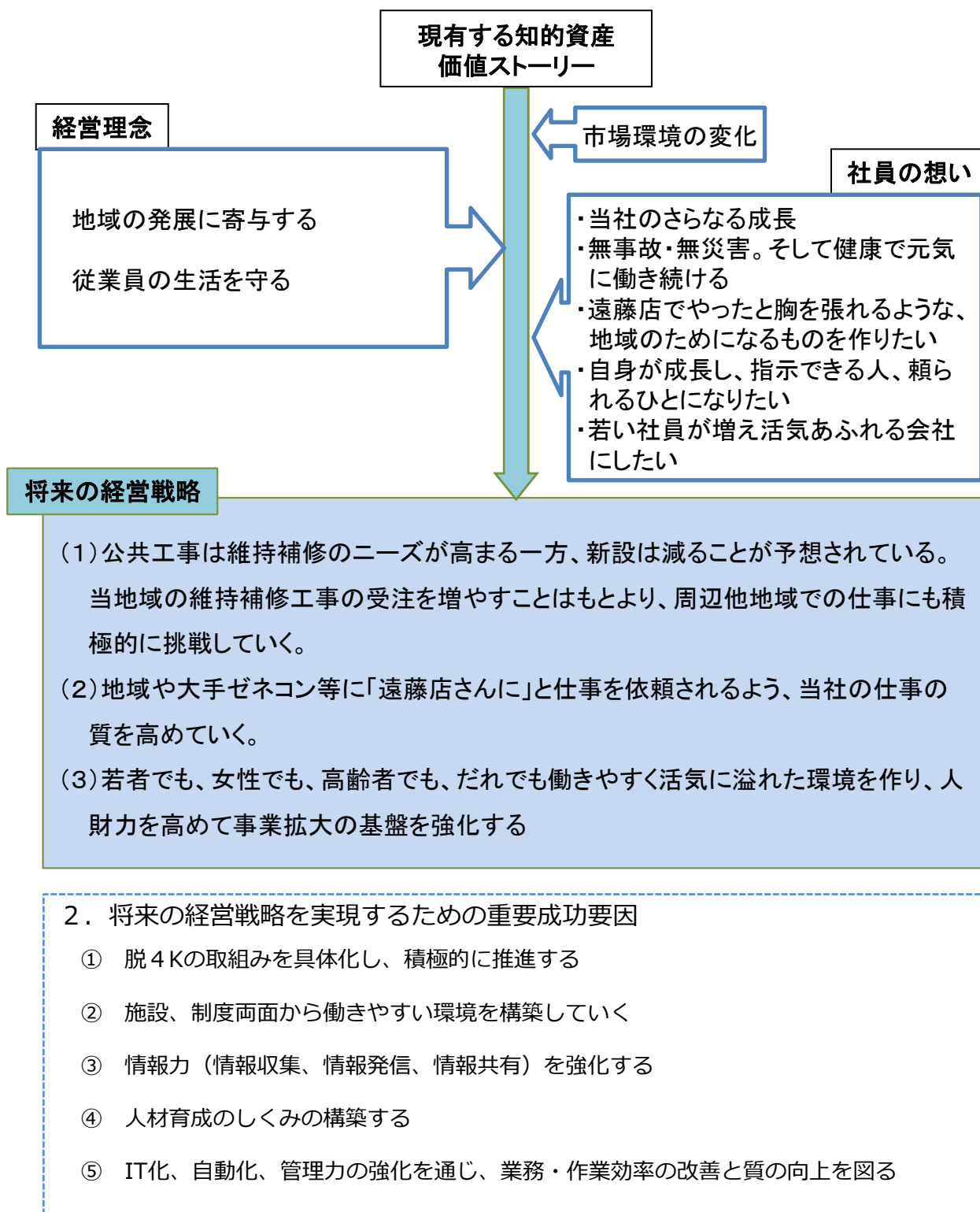


図4 建設業就業者数増加率 (宮城県・2007年⇒2017年)

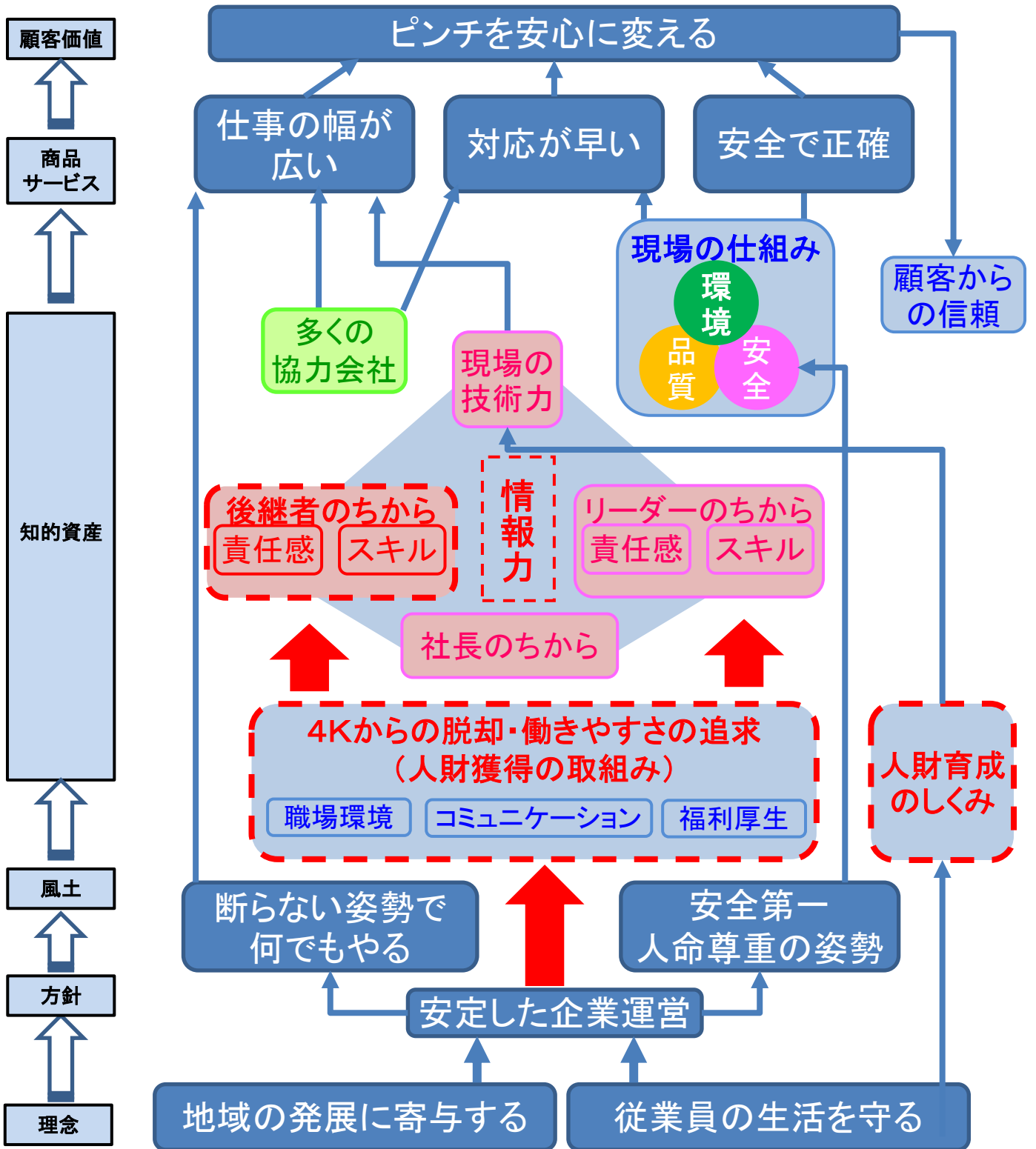
出展：日本銀行仙台支店のリサーチレポート「宮城県内の建設業の現状と今後の展望」(2019年7月)

7. これからの事業展開(将来の経営戦略)

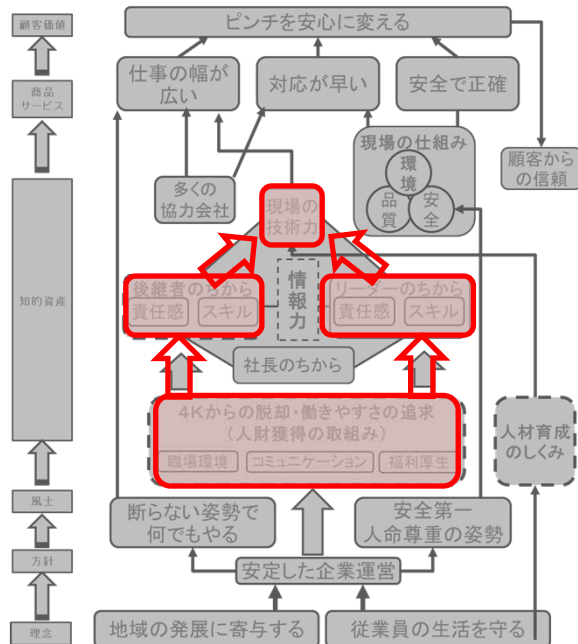
経営理念・社員の想い及び経営環境を総合して、将来の経営戦略を次のようにします。



7. これからの事業展開(将来価値ストーリー)

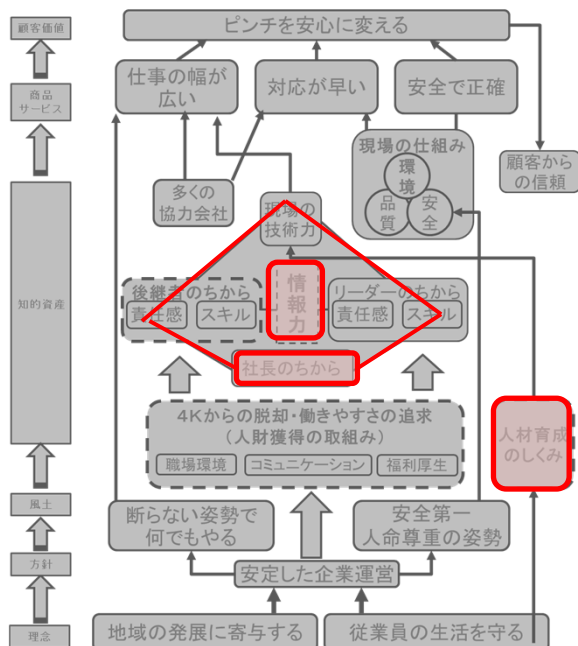


7. これからの事業展開(将来価値ストーリーの説明)



① 将来ストーリーの骨格

遠藤店の将来ストーリーの基盤にあたるのが「4Kからの脱却」です。優秀な人材の確保が必須であり、これを後継者とリーダー層のみなで引っ張っていきます。リーダーの力は現在も当社の強みのひとつであり、今後後継者が加わることで、多くの人財が集まる会社へと育てあげ、高い現場力へと繋げていきます。



② 支えるちから

この骨格を支える最も大きな力が「社長のちから」。これまで全面に立って当社を引っ張ってきましたが、徐々に縁の下の力持ちとして支える側に廻っていきます。

また、今後の当社の発展を支えるものとしてなくてはならない知的資産が「情報力」と「人材育成」のしくみです。

情報は収集、発信ばかりでなく、全体で共有する取組み、仕組みもしっかりと作り上げます。

人は獲得するだけではいけません。しっかり育ててこそ当社を支える大きな人財に変わっていきます。

7. これからの事業展開(重要評価指標)

		現状(2020年)	将来(2025年)	
KGI(key goal indicator : 重要目標達成指標)				
売上高		3億円	5億円	
粗利益		15%	20%	
KPI(Key Performance Indicators : 重要業績評価指標)				
脱4Kの 取組み	きつい	残業時間の短縮	平均約40時間/月	全従業員4時間/月以下
	きたない	チェックリストに規定した 清掃・後片付け実施率	実施規定なし	100%
	きけん	安全パトロール	実施規定なし	規定に従い100%実施
	格好悪い	ICT化ツールの拡充によ る事務処理時間の削減率	データなし	80%削減
情報力	発信	HP更新頻度(現場進捗)	規定なし	1回/月以上
	共有	データベース化実施率	計画なし	100%
人財採用力 人財育成力		採用数	0名	1名/年以上
		従業員の外部教育・研修 受講回数	随時	1回/年以上
		計画的資格取得	計画なし	年間計画100%達成
管理力、業務・作業 効率の改善		マニュアル作成率	随時	100%(全案件作成)
		施行計画検討会実施率	規定なし	100%(全案件実施)
		優良工事取得ポイント	82	90以上
関係力		現場見学会の実施	不定期	1回/年
		地域住民への説明	規定なし	100%(全案件実施)

8. 会社概要

会社名	株式会社遠藤店
創立	1960年3月1日
会社所在地	住所：〒989-6711 宮城県大崎市鳴子温泉字中野18番地の2 TEL：0229-82-2230 FAX：0229-83-2230 メールアドレス：e-it@endouten.co.jp
代表取締役	三浦 勝巳
資本金	3000万円
従業員	19名
事業内容	土木工事業、建築工事業、とび・土工事業、石工事業、鋼構造物工事業、舗装工事業、水道工事業
ホームページ	http://www.endouten.co.jp/



9. 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

株式会社遠藤店

(4) 作成支援

帝国データバンク契約コンサルタント
中小企業診断士

及川 朗

(5) お問い合わせ先

株式会社 遠藤店
電話番号: 0229-82-2230
E-mail: e-it@endouten.co.jp

(6) 発行

2020年12月

