

2020年版
知的資産経営報告書





1. ごあいさつ	2
2. 私たちの想い	3
3. 事業概要	4
4. これまでの事業展開	7
5. 自社の強み・優位性(知的資産)	12
6. 市場環境	14
7. これからの事業展開	17
8. 会社概要	19
9. あとがき	20



表紙の写真 仙台市街 撮影:中城建設 菊地 成男

撮影者よりひとこと

会社のロゴに使われている緑と青、それは写真のような青い空と樹々の緑です。そこには自然と調和した地元仙台の街並みが溶け込んでいます。この写真のような街並みを、これからも創り続けていきたいとの思いを込めて撮影しました。



1. ごあいさつ



当社は1946年の創業以来、約70余年にわたり、仙台のまちをつくる仕事をさせて頂きました。2018年7月に、中城建設の3代目の社長として就任するにあたり、これまで70余年間培ってきたこと、そしてこれから私たちがやっていかなければならない事を考えました。

やらなければならない事の1つが、この知的資産経営報告書の作成でした。

私たちの会社は今までどのような事業をしてきたのか、どのような想いで仕事に携わってきたのか、自分たちの歩みと強みをしっかりと理解して、未来に向けてお客様と社会に何を提供できるのか、、、

財務諸表だけではわからない弊社の強みや特徴をまとめて、弊社の魅力をお伝えできるようにと、この報告書を作成しました。

今、社会は成熟して、とても便利な世の中となりました。「モノがなんでも手に入る時代」となり、「モノがあふれていて、何が本当に自分にとって良いのかわからない」「情報があふれていて、本物が何かわからない」という声をよく聞きます。

そんな成熟社会の中で、私たちは「あったらいいな」をお客様と共に想い描き、関わる人が「ワクワクする仕事やサービス」を通して、「安心・安全・快適・価値あるもの」へと具体的にカタチにし、広く社会に仙台のまちに貢献していくことが 使命であるとの思いに至りました。

中城建設は「まちをワクワクさせる建設会社」を目指して参ります。

これを達成するために、自分の将来なりたい姿を具体的に想像し、「いつもワクワクしている前向きな技術集団」であることや、「本当に自分たちが欲しいものをお客様に提案する」という一歩先をゆく営業、「想像を超える商品(企画)を考えている」設計があり、常に「高品質、低価格を目指す集団」であること。

社員みんながそうなれた時、きっとこのまちは、そして社会は、今よりもっと便利で、ワクワクしたものになるでしょう。

結びに、今後もお客様に寄り添い、ニーズを導き出し、「あったらいいな」をお客様目線で創り上げていくため、全社員と関係協力会社の皆様と共に、「ワクワク」を発信してまいります。



2019年12月
中城建設株式会社
代表取締役 結城創



経営理念 = 「組織」×「使命」

組織が目指す社会への使命

私たちは「あったらいいな」を顧客と共に思い描き、
人が「ワクワクする」仕事やサービスを通して、
「安心・安全・快適・価値あるもの」へとカタチにし、
広く社会に貢献する

VISION = 「組織」×「Will」

組織としてこうなりたいというかたち

建築物を通して「あったらいいな」を社会に描こう

まちをワクワクさせる建設会社

Value = 「組織」×「Must」

達成するためにあるべき姿 組織としてこうあるべき姿勢

ビジョンを達成していくための **4** つのバリュー

いつもワクワクしている前向きな技術集団になろう

建物の事だけでなく、様々な事に興味を持ち、ワクワクしながら自分を成長させていくような
不可能を可能にしようとする、明るく前向きなリテラシーの高い技術チームを目指そう

本当に欲しいものを提案しよう

モノがなんでも手に入る時代、顧客の求めるニーズを導き出し、どうやってそのニーズをカタチにしていくか
顧客に寄り添い、顧客目線でしっかり考える事で
本当に欲しいものを提案できるプロフェッショナルなチームになろう

想像を超える商品(企画)を考えよう

世の中のIT化、AI(人工知能)がどんなに進もうとも、私たち人間は何かを創造し生み出すことが出来る
「今までになかった」を常に意識し、顧客がワクワクする商品を作り出せるようなチームになろう

高品質、低価格を目指す集団になろう

長期的視野で機能を維持し、資産性の高い建築物を顧客の求めるコストにてコントロールできるチームになろう



【1】事業内容

当社の事業は建設業です。創業以来70余年培われてきた知的資産を活かし、建築物の提案、施工。その先にある豊かな時間を提供して参ります。

【2】各事業について

・民間建築事業

小型から大型まで、医療・商業施設、ビル、マンションと幅広い建築物に対応。永年培われた提案力(知的資産)を活かし、所有不動産を価値あるものにしていく土地有効活用。医療・福祉施設の開業支援、集合住宅・医療福祉施設による資産活用支援、既存建築物の付加価値創造を行います。



仙台市小鶴新田復興住宅



特別養護老人ホーム敬寿園



T'sレディースクリニック

・官庁建築工事

学校の新築および大規模修繕、主要公共施設の新築および大規模修繕など実績による経験値(知的資産)を活かし大切な公共の施設として、安全・安心であることは大前提とし、心地よく、快適で、末永く使っていただける建築物を目指します。



宮城県第三高等学校



仙台市立病院



仙台市科学館



【3】業務プロセス

プロセス名	民間	無印良品の家
営業	建築・不動産に関する情報収集をチームで行い、顧客のニーズを捉え、ファイナンスから完成後の管理まで、トータルでカバーするコンサルティングを実施	「無印良品」が提供する「感じの良い暮らし」に共感する方々に、モデルハウスでの接客、独自の「家づくり講座」を通して、住まいづくりのアテンド、「感じの良い暮らし」が出来る住まいを提案する
設計企画	現場調査およびファイナンスを通して、顧客ニーズを具体化させる	現場調査およびファイナンスを経て、顧客ごとのプランを具体化させる一棟ごと構造計算、長期優良住宅認定の取得、温熱シミュレーションの実施等により品質と快適性を確保
積算	多くの協力業者と連携して、高品質で低価格を目指して、専門のチームによる緻密な積算を、迅速に実施	専用ソフト「MUJIナビ」により間取り作成、積算を実施
手配	関連する協力業者様と共に、予算・工程・安全・品質をしっかりとフォローしていく準備を実施	建築資材は本部からの一括支給で標準化され、高いクオリティが保たれる営業、工務担当者と協力業者の連携により円滑に進行
施工	経験豊富な現場監督と、全社あげてのバックアップ体制、信頼できる協力業者と共に、顧客の想いをカタチにしていく	フランチャイズ本部による仕様マニュアルを遵守し、営業、工務担当者と協力業者の連携によりクオリティの高い施工を実施
引渡し	顧客の想いがカタチとして完成そしてこの一連のプロセスの過程を振り返って、関係者で良い点と改善すべき機会点を話し、プロセスをさらに高品質・効率的・付加価値創造ができるようにつなげていく	顧客の想いとニーズが具体化さらにその家で使用する生活用品も含めて、「感じの良い暮らし」をプロデュースする 引き渡し後に、関係者により一連のプロセスの良い点・改善できる点を反省しあい、次の案件をより良いものにしていく
アフターフォロー	定期的にそしていつでも、顧客のフォローを継続し、建てた後も引き続き信頼関係を構築していく	定期的にそしていつでも、顧客のフォローを継続し、建てた後も引き続き信頼関係を構築していく



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 ばしや馬 期	1946 (昭和21)	結城強により創業 空襲後の仙台の復興に尽力	戦災で焼け野原となった郷土において、住宅や公共施設や学校などを建設し、地域に根差した企業風土が築かれた。
	1961 (昭和36)	会社法人設立(社員数40名、 資本金80万円)	
	1963 (昭和38)	仙台建設業協会の前身である 仙台建設クラブ結成 資本金を1000万円に増資 社員数60名	その中で歴史ある企業としての基礎となる、信頼と実績を積み重ねることとなった。
	1968 (昭和43)	建築大工養成学校を開校し、人財育成に取り 組む(卒業生120名)	また高度成長期と重なり、ビル建設なども手掛け、技術面でも大きく伸長した。また社員教育・業界のレベルアップにも積極的に取り組み、その志が今も受け継がれている。
	1973 (昭和48)	結城産業株式会社設立(自社所有ビルを増や して不動産賃貸業、不動産管理業を始める)	企業の財務基盤を強固にするべく、不動産分野への進出を手掛け、今に至る。
	1978 (昭和53)	第3中城ビル竣工とともに本社機能を現在の 地に定める	



初代社長 結城 強



設立当時共同経営者中畑氏と



第1中城ビル竣工



社内・外の親睦交流の機会も多く、
関係資産の基盤となる



4.これまでの事業展開



期間	年度	出来事	知的資産との関係
小さな巨人期	1989 (平成1)	結城孝 二代目社長に就任 建設冬の時代を見据えて社内OA化やコンピュータシステムを導入	<p>高度経済成長と共に進展した建設業界も、創意工夫がないと生き残れない時代となった。</p> <p>そのような中で、これまでの実績を基盤としつつ、時代のニーズを先読みした「医療・福祉施設の開業支援」という、知識と人脈と技術をフルに使うコンサルティング型の営業を推進した。自社だけでは成しえない大型案件をJV等で受注し、そのノウハウを蓄積させた。</p> <p>バブル崩壊という経済の停滞期中で、小さな巨人企業(技術的にすぐれ、財務体質が堅固な企業)を掲げると共に、地域に根差し、環境と調和と融合のとれた建物を創造することを企業理念とした。</p> <p>成長から強固な基盤固めの時期となった。</p>
	1991 (平成3)	医療・福祉施設の開業支援をビジネススキームとして確立 この年バブル崩壊し経済停滞へ	
	1992 (平成4)	会社設立30周年を記念し 現在のシンボルマークをリリース 以前からある約70社の協力業者会の名称を「富士城会」とする	
	1993 (平成5)	宮城県美術館の竣工において 仙台市都市景観賞建築部門で受賞	
	1996 (平成8)	資本金を1億円に増資	
	1998 (平成10)	大手ゼネコンとのJV事業を受注 これ以降に大規模建築も手掛ける	
	2000 (平成12)	ISO9001認証取得 品質マネジメントシステムの確立	



二代目社長 結城 孝



協力業者会「富士城会」



仙台市都市景観賞建築部門を受賞した宮城県美術館





4.これまでの事業展開



期間	年度	出来事	知的資産との関係
未来先取り転換期	2011 (平成23)	東日本大震災による甚大な被害	<p>大規模災害をうけて、その復興に尽力し、地域の再建を全社あげて取り組むことで、より一層地域への想いが深まった。</p> <p>そんな中でも、来るべき時代のニーズとビジネスチャンスを見逃すことなく、未来を見据えた取り組みが開始された。</p> <p>経営者の先見性は先代社長と共に、3代目社長にも引き継がれ、短期間で様々な取組がスタートした。</p> <p>経営者による先見性のある判断、そしてそれを実行に移して成果を出すための企業風土と人材ならびに協力業者、過去の歴史に裏打ちされた自信とが融合した結果と言える。</p> <p>これこそが知的資産経営であることに気づき、今回の報告書作成へとつながった。</p> <p>すでにここから先の展開が綿密に計画され、その為は何を活かしていくかを検討している。</p>
	2011 (平成23)	株式会社N's Create。設立 (需要の見込まれるリノベーション部門への事業展開を開始)	
	2013 (平成25)	旧有備館の復旧工事および浄土寺の建立などを手掛ける	
	2016 (平成28)	「無印良品の家」を事業展開 (一般戸建ての建築を開始)	
	2018 (平成30)	結城創 3代目社長に就任 先のリノベ部門や戸建て部門の立上げ、ならびに社内機構の改革、さらなる新規事業の立ち上げをスタート	
	2018 (平成30)	Noie宮町プロジェクト 開始 ソフトとハードを融合させてまちの賑わいを創出する建築物を企画	
	2019 (平成31)	人事評価・人財育成制度スタート 社内組織体制改革の実施	
	2019 (令和1)	不動産賃貸管理事業を本格化 自社物件以外の管理受注を開始	
	2019 (令和1)	インパクト・コンストラクション導入 積算・工程・予算管理をクラウド化	
	2019 (令和1)	不動産特定共同事業スタート 東北初の取得企業として 資産活用と不動産・建築を融合した独自スキームを構築	



三代目 結城創社長と結城孝会長



宮城県庁舎ほか災害復旧工事






浄土寺上棟式



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 ばしや馬期 1946年 (昭和21年) ～ 1988年 (昭和63年)	戦災復興に向けて まちづくりを通して貢献 ゼネコンの下請けから元 請企業への転換	学校・役所の施設などの 建築を通してまちづくりに 邁進	法人化 資本金の増資 自社ビル所有 人材採用と育成
	成果		課題
	総合建設会社としての出発 自社ビル建設 賃貸不動産事業開始 仙台市の建設会社として地位確立		脆弱な財政基盤 オイルショック 人材育成
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div>			

期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
成長 小さな巨人期 1989年 (平成元年) ～ 2010年 (平成22年)	強固な財政基盤をつくる 外部からの採用 病院福祉施設の 開業支援スキーム による受注獲得	私募債発行 病院・福祉施設の開業支援を コンサルティング 節水事業 ISO取得 	コンピュータ導入 OA化推進 自社ビル所有 資本金1億円に増資
	成果		課題
	官庁工事依存から脱却 民間工事へのシフト 提案型コンサル営業の確立 異業種からの人材採用 大型案件の単独受注		経済停滞による建設業冬の時代の到来 (案件の縮小・減少、競争激化) 組織内の高齢化による次世代につながらない、時代のニーズを捉えても企画できない組織の硬直化
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">    </div>			



4.これまでの事業展開



期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
未来先取り 転換期 2011年 (平成23年) ～ 2019年 (令和1年)	まちをワクワクさせる 建設会社を目指す 新規事業の立ち上げ 働き方改革の推進	組織改革 人事評価制度整備 給与規定の大幅変更 リノベーション会社設立 不動産管理業へ本格進出 不動産特定共同事業開始	新規事業の準備 クラウド型ソフト導入 (積算見積、予算工程管理)
		成果	課題
	東日本大震災からの復興への寄与 新規事業の開始 社内環境の整備 グループ会社N'sCreate. の設立 提案型コンサル営業の更なる深化	法律改正への対応 人材採用と育成 働き方の価値観・ルールの変化	



5. 自社の強み・優位性(知的資産)



(1) 人的資産

いつの時代も時代を読む先見性がある経営者により、時代のニーズに応える建築物を提供してきました。

古くから親方の技を見て弟子は仕事を覚えていくもの。時代が変わっても「学ぶ」「育む」「切磋琢磨する」気質は、社員の中に受け継がれており、今後も育成支援等で護り高めていくべき資産です。



(2) 構造資産

永く地元の建築に携わってきた実績、データベースは大切な資産。常にフィードバックし、クオリティを確保するためのチェック機能やルールの見直しに活かし、ブラッシュアップしていきます。

(3) 関係資産

創立当初から共に歩んできた協力関係会社との絆・信頼関係はより良い仕事のための貴重な資産です。

また地元密着の仕事、地域貢献を通じて、地域との良い関係を保って参りました。安心・安全な建築物の提供に務めてきた評価も高く街づくりの一端を担ってきました。

積極的な全国の同業他社との交流により構築されたネットワークも、新たな企画提案や技術の向上に活かされています。



(参考) 知的資産の3分類

分類	内容
人的資産	<p>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</p> <p>例)社長のリーダーシップやネットワーク、ベテランの勘・経験・ノウハウなど</p>
組織(構造)資産	<p>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</p> <p>例)マニュアル、データベース、システム、ルール、組織風土など</p>
関係資産	<p>社外(取引先など)のつながりによる資産</p> <p>例)顧客、仕入先、外注先、異業種ネットワーク、信用力、ブランド、顧客満足度など</p>



5. 自社の強み・優位性 (現在価値ストーリー)

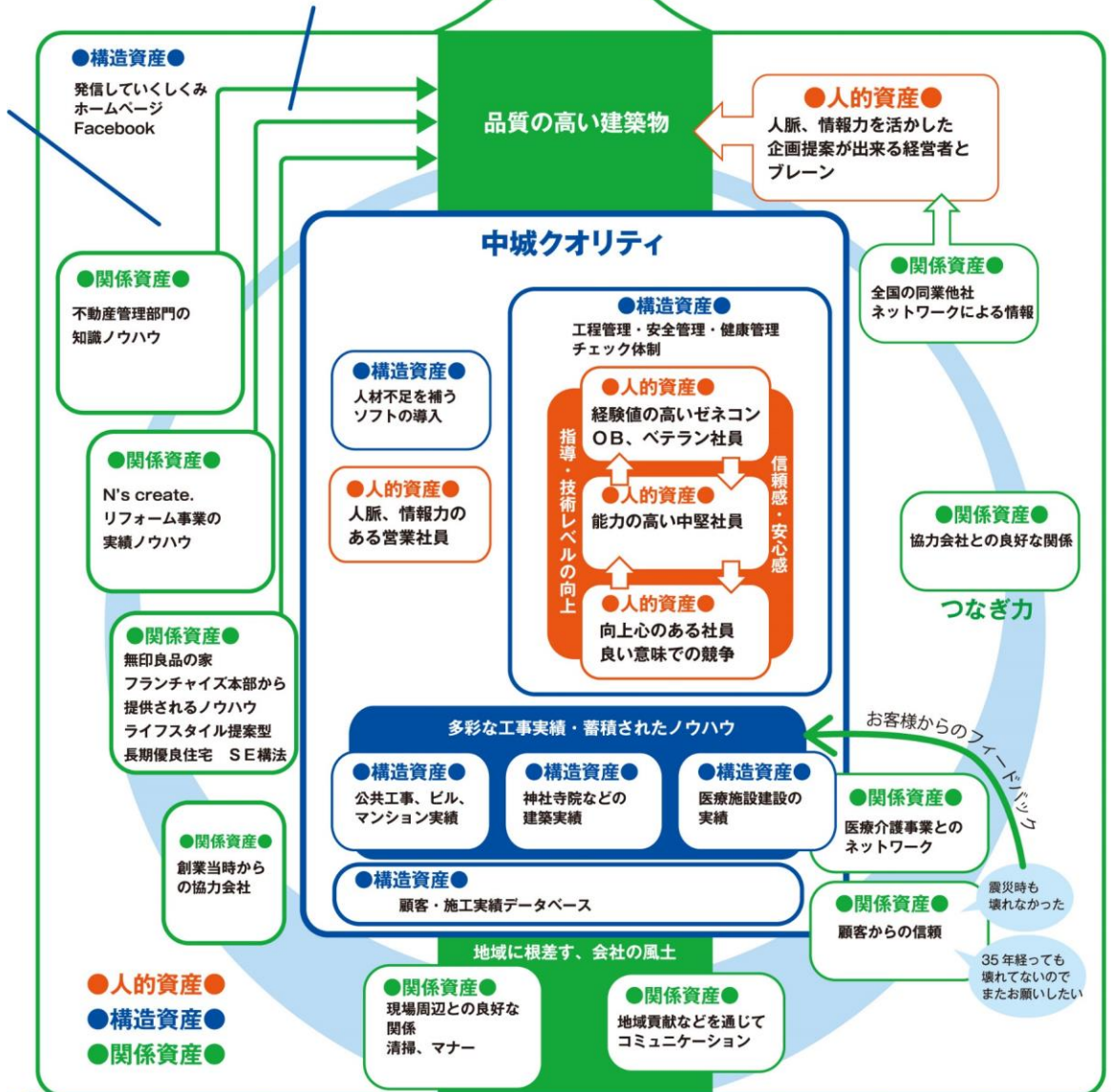


顧客提供価値

- 安全、高品質で長持ちする建築物
- 資産価値が高い
- 幅広いニーズに応えた
- 環境に負荷をかけない

サービス・商品

- 民間工事 ●医・介護施設 ●ビル・マンション ●大型リノベーション
- ライフスタイル提案型の住宅 ●公共工事 ●不動産賃貸管理業



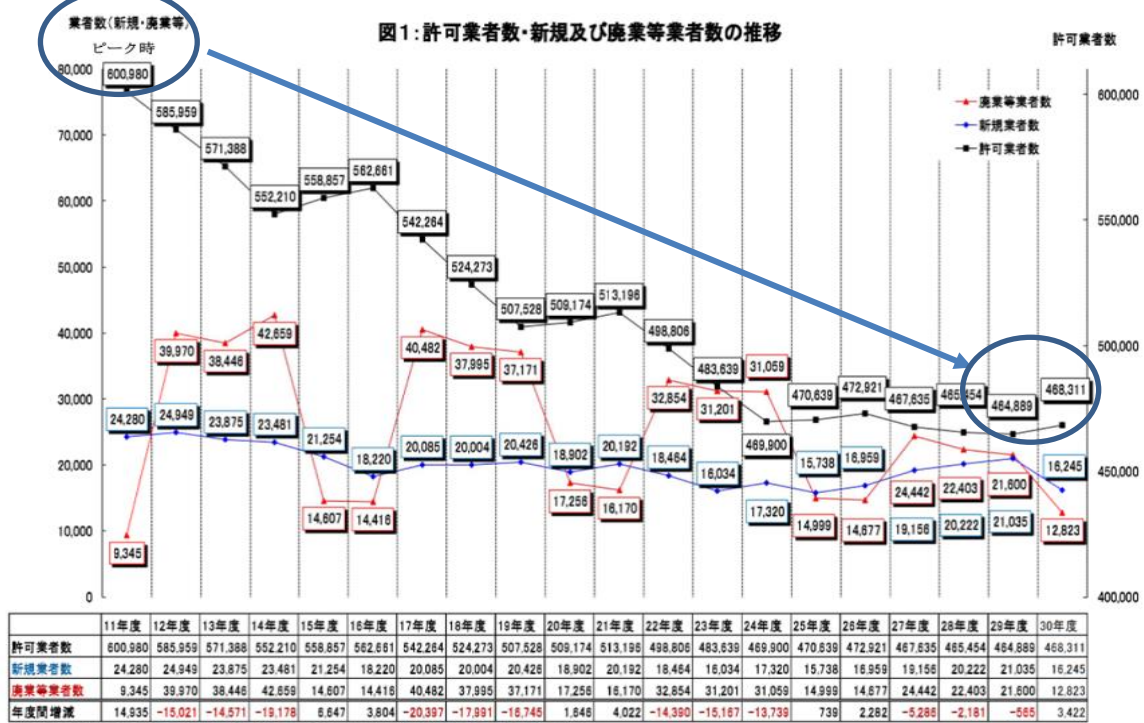
理念:地域に根差し環境と調和のとれた建築物の創造を目指す。



6. 市場環境

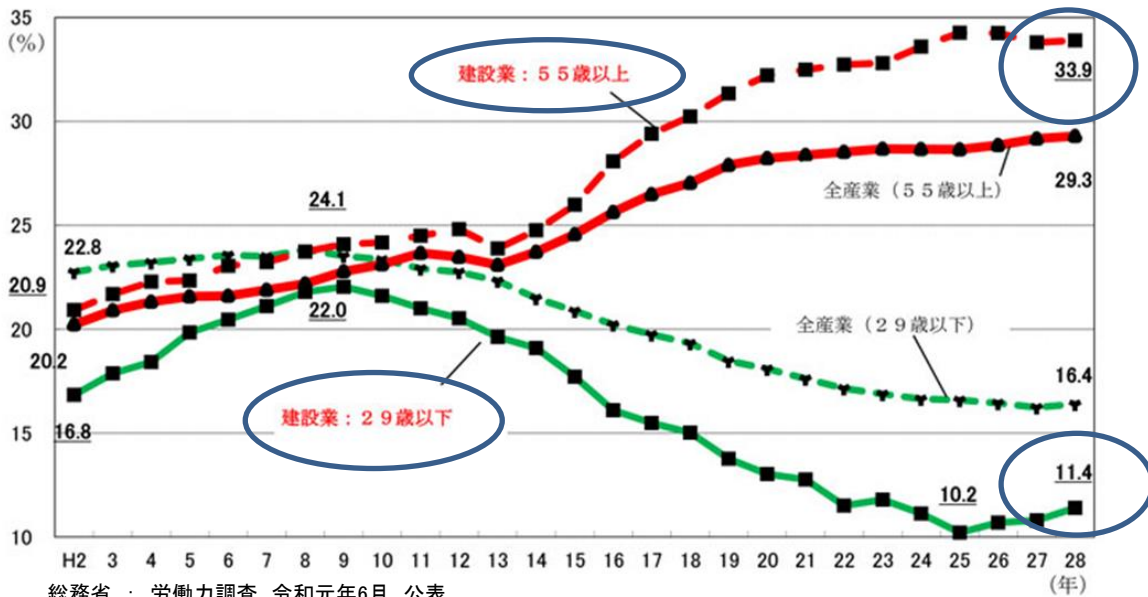


【1】建設業界の動向（ピーク時からの推移）



国土交通省：建設業許可業者数調査の結果について 令和元年5月公表

【2】就業者の現状（高齢化・若年層不足）

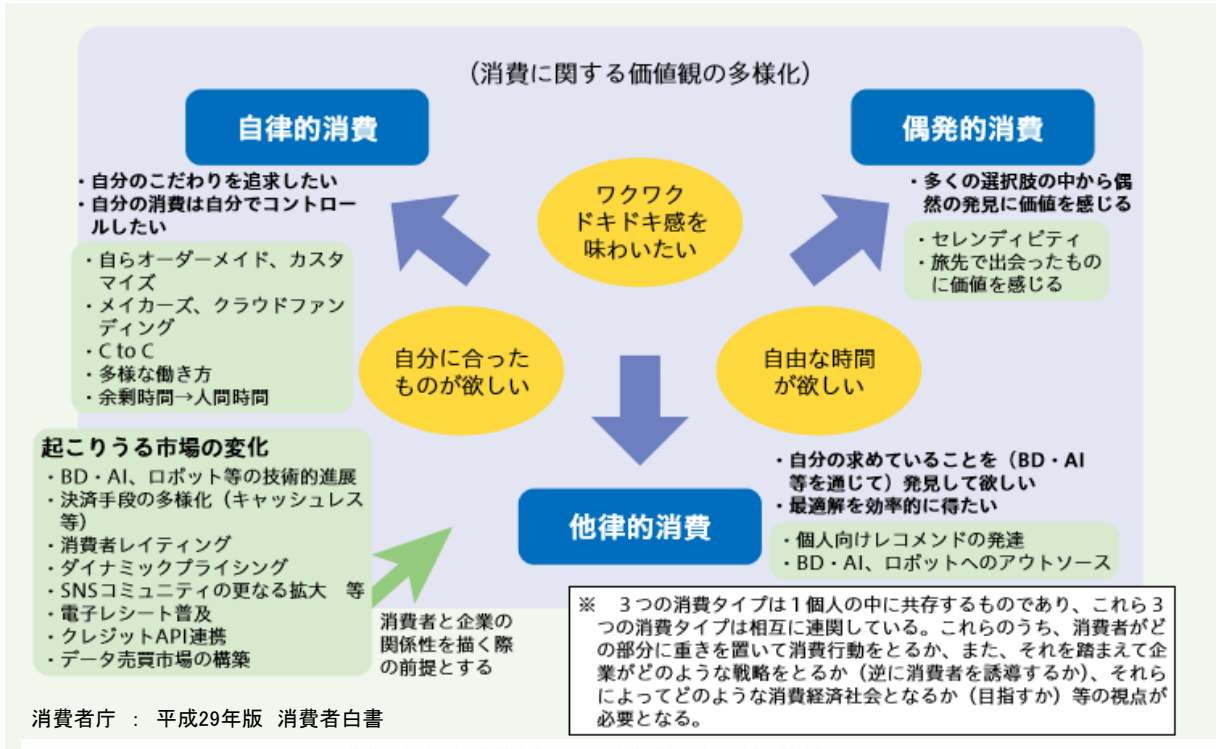




6. 市場環境

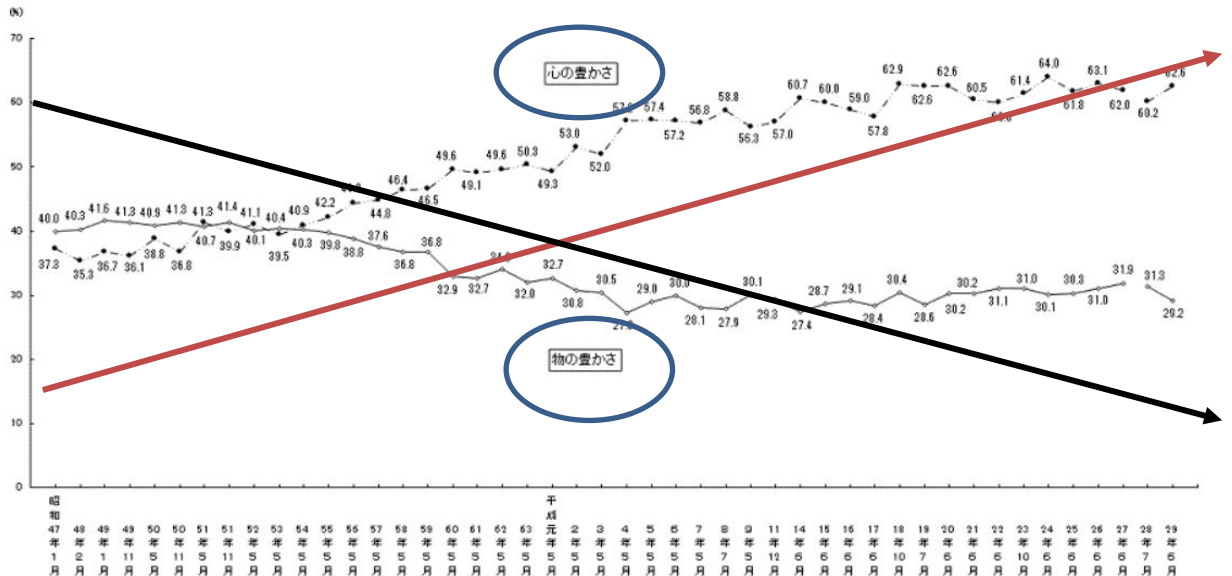


【3】ニーズの多様化(価値観の多様化・豊かさの指標)



消費者庁：平成29年版 消費者白書

図21-2 これからは心の豊かさか、まだ物の豊かさか (時系列)



(注1) 心の豊かさ→「物質的にある程度豊かになったので、これからは心の豊かさやゆとりのある生活をすることに重きを置きたい」
物の豊かさ→「まだまだ物質的な面で生活を豊かにすることに重きを置きたい」

(注2) 平成27年9月調査までは、20歳以上の者を対象として実施。平成28年7月調査から19歳以上の者を対象として実施。

内閣府：世論調査 最新版

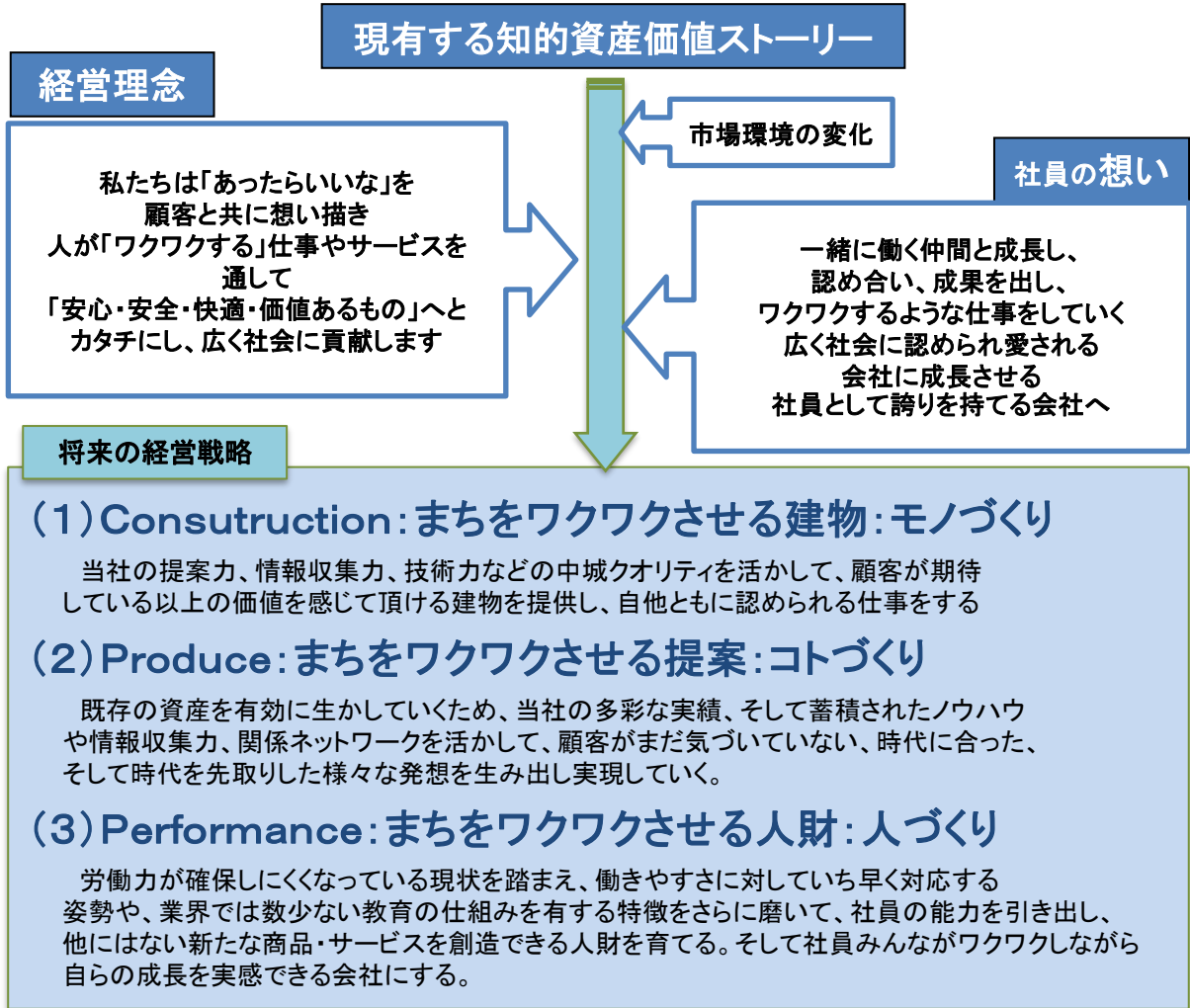


7. これからの事業展開



【1】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する。



【2】将来の経営戦略を実現するための成功要因

- ①(情報発信) 社員が理念やビジョンを誇りをもって自ら外に向けて語るマインドを作る
- ②(職場環境) 現場で働く職人の皆さんがワクワクして取り組める現場環境をつくる
- ③(発想力) 広く社員のアイデアや意見を取り上げる機会があり、褒め、認め合う風土を醸成する
- ④(働きやすさの仕組み) 働きやすい、働きたいと感じるコミュニケーションが取りやすい職場の仕組みを構築する
- ⑤(教育学習の仕組み) 自らの成長を感じることができる魅力ある人材育成の仕組みを構築する



7. これからの事業展開(将来価値ストーリー)



将来ビジョン

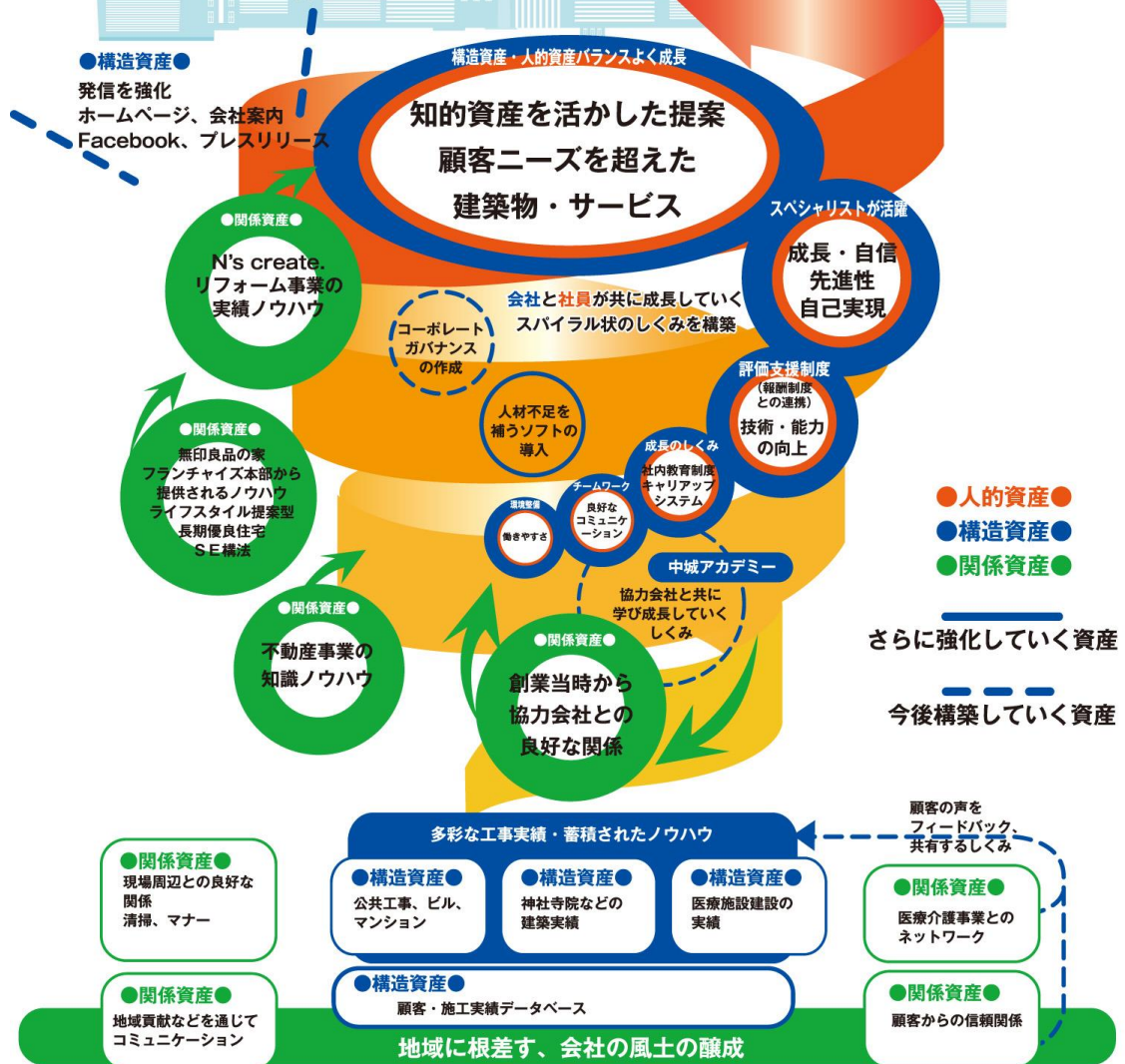
建築物を通して「あったらいいな」を社会に描く
まちをワクワクさせる建設会社

顧客提供価値

- 安全、高品質で長持ちする建築物
- 資産価値が高い
- ニーズを超えて本当に欲しいもの
- 感動、共感、社会貢献

サービス・商品

- 民間工事 ●医・介護施設 ●指定管理物件 ●アクティブシニアへ提案商品
- 公共工事 ●ビル・マンション ●ライフスタイル提案型の住宅
- 建築・不動産コンサルティング事業 ●不動産賃貸管理業 ●不動産特定共同事業



理念: 私たちは「あったらいいな」を顧客と共に想い描き
人が「ワクワクする」仕事やサービスを通して
「安心・安全・快適・価値あるもの」へとカタチにし広く社会に貢献します



7. これからの事業展開(重要評価指標)



		現状(2019年)	将来(2021年)
KGI(key goal indicator : 重要目標達成指標)			
売上高		15億円	20億円
KPI(Key Performance Indicators : 重要業績評価指標)			
提案・企画力	新規企画の提案数	20件/年	80件/年
	新規企画の採択件数	1件/年	5件/年(1年後)、10件(3年後)
働きやすさ	従業員の満足度(心の耳など)	55%	75%
	チームでの活動の数	10件	15件/年(1年目以降)
情報発信力	語れる社員の数	3人	15人
	活動の数	1件	5件(1年後)、2年目以降はできる従業員の数または発信数を設定する
	外部メディアからの取材数(理念に沿ったもの)	2件	5件
自信・信頼	アフターメンテナンスの規定回数の遵守率	未定	規定をつくる(半年後) 100%(3年後)
	評価シートのポイント上昇者数&平均点	—	上昇者数 25%/年 平均点数 0.5ポイントアップ
教育・育成	教育のしくみの確立	評価の制度の立上げ 必要時に研修	各職責に必要な能力が規定され、 評価のしくみが構築されていること (1年後) 中城アカデミー設立(3年後)



8. 会社概要



会社名	中城建設株式会社
創業・設立	昭和21年創業 昭和36年設立
会社所在地	住所：宮城県仙台市宮城野区幸町二丁目23-1 TEL：022-297-1611 FAX：022-299-6761
代表取締役	結城 創
資本金	100,000,000円
従業員	35名
事業内容	建築工事業、一般戸建て事業（無印良品の家） 不動産賃貸管理業、不動産特定共同事業
ホームページ	http://nakashiro.co.jp/index.html



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、十分にご了承ください。

当報告書は次の団体・個人により作成および作成支援されています。

【3】作成者

結城創 齋藤友良 福来崇 本間裕子

【4】作成支援

株式会社帝国データバンク

株式会社帝国データバンク契約コンサルタント 及川 朗

【5】お問い合わせ先



なか しろ
中城建設株式会社

〒983-0836 仙台市宮城野区幸町2-23-6
TEL 022-297-1611(代) FAX 022-299-6761



【6】発行

2019年12月