

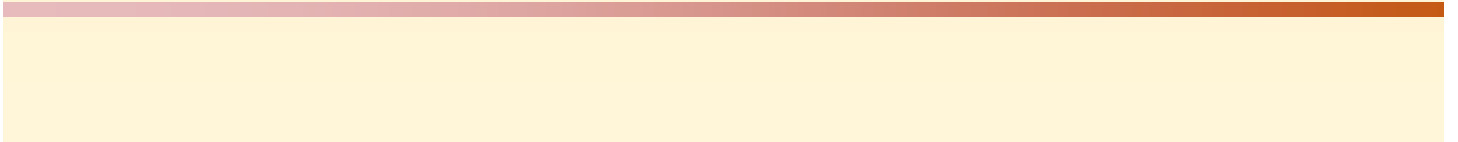
令和元年11月

知的資産経営報告書



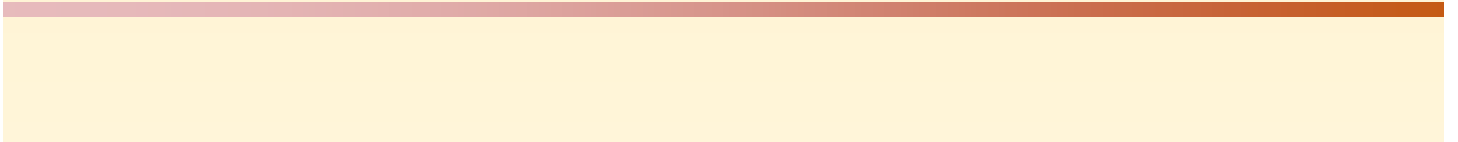
ゴール設定の高さが
私達の原動力！

Synm World 株式会社



目次

1.	ご挨拶	5
2.	経営哲学	6
3.	事業概要	7
4.	これまでの事業展開	11
5.	自社の強み・優位性	15
6.	市場環境	20
7.	これからの事業展開	22
8.	知的資産活用マップと価値ストーリー	26
9.	会社概要	30
10.	【参考】QMS文書に定めた主な規定	31
11.	あとがき	33



1. ご挨拶

私は平成16年に起業を致しました。この文章を書いている現在、あれから15年の歳月が流れています。勿論、多くのお客様、関係者の沢山のご支援のお陰で今があるわけですが、この期間、順風満帆な事ばかりではありませんでした。それは思い返してみれば、当然と言えば当然の事だと思えます。起業したての頃の私は経営に関する経験はゼロですし、知識も非常に少ないものでした。そのような私が経営者ですので会社は順風満帆どころか、逆風の時の方が多かったと記憶しています。

私の経営する会社が、どのような理由で存続することが出来たのかを常に自問自答しております。この15年間、私なりに経営上必要な事を様々勉強してきました。その甲斐もあり経験も知識も増えました。現在では会社経営の傍ら、ビジネススクールで学び日々精進しております。改めて存続できた理由は何か、最もコアな部分は何かを考えました。

【高いゴールの設定】

経営にとりまして重要な事項は沢山あります。社長のリーダーシップ、マネージメント、ファイナンス、マーケティング、アカウンティング……。どれを取りましても大事な事ばかりです。この様々な重要経営事項の中、私が最も重要視してきたのが「高いゴールの設定」だったと思います。

当社が考える高いゴールとは何か。それは自分や会社の現状を比較して、距離を感じるゴールであると考えます。そしてその位置にゴールを設定することが大事なことでありと考えています。

「現状」と「ゴール」の間は、ちょうど輪ゴムのようなもので繋がれているとイメージしてみてください。「現状」と「ゴール」の間隔が狭ければ輪ゴムは弛んだままです。「ゴール」が低すぎると「現状」を引っ張り上げるだけのテンションが不足します。そこで「ゴール」を高く設定することで「現状」が引っ張り上げられていくポイントを超えるのではないかと考えています。

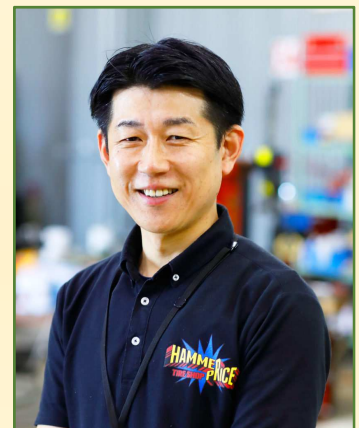
【当報告書の作成にあたって】

当報告書において当社の知的資産経営の内容が説明されています。当社における知的資産経営とは高いゴールから発生する引き上げ力を推進するターボチャージャーのようなものと考えます。

高いゴールと高性能なターボチャージャーが「現状」を引き上げていきます。そのような意味でも当報告書の内容は当社の重要な原動力を説明しております。

この度の報告書作成の過程で、改めて当社のゴールを10年ビジョンという形で再設定することが出来ました。そして、それをサポートする知的資産の整理・理解・再構築ができました。

当報告書はこのような経過を経て作成できたことを踏まえ、全従業員に当社が目指すゴールと戦略を理解してもらうために、また、株主、金融機関の皆様にもご理解いただく為に作成致しました。



代表取締役社長 遠藤 大樹

2. 経営哲学

(1) 企業ビジョン

タイヤとはライフライン
だから【高品質】【低価格】を実現させるべき

現代社会において自動車は主要移動手段として電気・水道などとともに私たちの生活には欠かせないインフラとなりました。その主要構成部分を担うタイヤも、重要インフラの一つと考えます。

当社はタイヤ関連製品やサービスをインフラと同じように、安定的に高品質な商品・サービスを低価格でご提供することを企業ビジョンと致します。

(2) 品質方針

1. 私達は顧客要求に対して、迅速に、かつ顧客が期待する以上の対応をする事で顧客の満足を得る。
2. 顧客の満足を得るため、高度な品質管理、コスト管理、安全管理、技術管理を目指して目標設定し、結果を確認し見直しを行う。
3. 品質方針、品質目標を全社員に周知し、実行、維持する。

(3) 品質目標

1. 誰が作業しても同じ品質でサービスの提供ができるようにする
2. 作業ミスの撲滅を常に意識して作業にあたる
3. 全社員の作業手順や顧客説明に誤りがないか、定期的に、P.D.C.Aサイクルにフィードバックし品質改善に努力する



3. 事業概要

(1) 事業内容

① 事業概要

当社の事業

タイヤ・ホイールの販売・取付



店長：
千葉 健一

【仙台扇町ベース】

住所：宮城県仙台市宮城野区扇町2丁目2-27

電話：022-349-4877

営業時間：10時～19時

定休日：年中無休（年末年始除）

設備：リフト5基 タイヤチェンジャー 6台 ホイール balanサー4台 アライメントテスター1台
（ISO9001:2015認証工場）

【古川ベース】

住所：宮城県大崎市古川休塚字要害前34-2

電話：0229-27-3035

営業時間：10時～19時

定休日：年中無休（年末年始除き）

設備：リフト3基 タイヤチェンジャー5基 ホイール balanサー4台

（ISO9001:2015認証工場）



店長：
氏家 和也



店長：大友 直亮

【名取ベース】

住所：宮城県名取市植松字入生166-1

電話：022-398-8909

営業時間：10時～19時

定休日：年中無休（年末年始除き）

設備：リフト2基 タイヤチェンジャー3基 ホイール balanサー2台

3. 事業概要

- (1) 事業内容
- ② 商圈分析

当社の店舗別商圈内における
人口動態等の状況は以下の通りです



出所)総務省「J-stat Map」より当社作成
※ここで言う商圈とは、各店舗より、時速30kmの車を20分走らせて到達できる範囲

【仙台ベース商圈】
人口総数: 804,523人
19歳以下: 17.4%
20～64歳: 61.2%
65歳以上: 21.4%
世帯数: 384,111軒
単身世帯: 179,197軒 (46.7%)
事業所数: 32,936事業所

【古川ベース商圈】
人口総数: 101,498人
19歳以下: 24.2%
20～64歳: 57.1%
65歳以上: 18.7%
世帯数: 37,250軒
単身世帯: 10,641軒 (28.6%)
事業所数: 4,589事業所

【名取ベース商圈】
人口総数: 257,602人
19歳以下: 21.7%
20～64歳: 59.2%
65歳以上: 20.1%
世帯数: 102,049軒
単身世帯: 31,382軒 (30.8%)
事業所数: 8,560事業所

3. 事業概要

(1) 事業内容

③ 主な製品・サービス一覧

	製品・サービス名
VITOUR社 タイヤ	FORMULA X / VITOUR (13~17インチ)
	FORMULA Z / VITOUR (16、18、20インチ)
	FORMULA SPEC-Z / VITOUR (18~20インチ)
	ICE LINE / VITOUR (14~18インチ) ※冬用
中古 タイヤ	東北最大級の在庫数で様々なアイテムを取り揃えています
保管	タイヤ保管サービス (12~18インチ：最長9ヶ月)
	タイヤ保管サービス (19インチ～：最長9ヶ月)
タイヤ交換・脱着	タイヤ交換・脱着
タイヤ入替	タイヤ入替
パンク修理他	パンク修理
バルブ交換、廃タイヤ処分	バルブのみ
	ついで交換
	廃タイヤ処分料
オイル交換	激安オイル交換



3. 事業概要

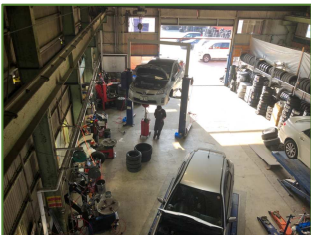

(2) 業務のプロセスから見る当社事業の特長・取組み

当社の業務のプロセス(タイヤ販売)から見る、当社事業の特長や取組みは以下の通りです

No.	当社の視点			お客様の視点	
				新規の方	2回目以降の方
(1)	広報(HPなど)			認知	
(2)	販売			ご来店	
	【実施内容】 ・来店顧客等に対するヒアリング	【工夫や特長】 ・豊富なアイテム、情報 ・接客力の高さ	【特長を生む秘訣】 ・商品知識や周辺知識が豊富 ・マナーや言葉遣い	・ご来店 ・ヒアリング	
(3)	ご相談対応			ご相談	
	【実施内容】 ・商品提案 ・在庫確認	【工夫や特長】 ・納得できる説明や最適な提案 ・東北最大級の在庫	【特長を生む秘訣】 ・お客様に合わせた対応ができる ・広々展示スペース	・商品内容の確認 ・注文	
(4)	発注				
	【実施内容】 ・発注 ・納期確認	【工夫や特長】 ・社内での情報共有が容易に出来る	【特長を生む秘訣】 ・kintone活用 ・作業指示書による管理		
(5)	予約				予約
	【実施内容】 ・在庫確認 ・お客様へ連絡 ・来店日予約	【工夫や特長】 ・予約手続きがスムーズ	【特長を生む秘訣】 ・当社予約アプリ(アプリ会員1万件超)		・アプリで来店予約
(6)	納品				お支払
	【実施内容】 ・取付作業 ・確認	【工夫や特長】 ・お客様が待たなくて済む ・94.1%のリピート率	【特長を生む秘訣】 ・作業マニュアル ・予約アプリとkintone		・タイヤ確認 ・お支払い
(7)	アフター(予約アプリ)			アプリ導入	
	【実施内容】 ・予約アプリのご案内	【工夫や特長】 ・次回以降の来店日を決められる	【特長を生む秘訣】 ・丁寧、親切な説明 ・導入のお手伝いもする	・予約アプリダウンロード	

4. これまでの事業展開

(1) 沿革

	年月	出来事	獲得した知的資産 関連する知的資産
サービススタイル確立期	平成16年 2月	SynmWorld株式会社創業	 【古川ベース内】 <ul style="list-style-type: none"> 社長のアイデアや実践力 アプリの活用ノウハウ VITOUR社との関係性 顧客対応スキル
	平成21年 2月	ハンマープライス古川ベース開店	
	・ ・ ・	500円オイル交換、タイヤ脱着1,000円、アライメント6,480円などの低価サービスを実施	
	平成27年 4月	VITOURタイヤ販売開始	
	平成28年 7月	GMO予約アプリ導入	
多店舗展開スタイル確立期	平成29年 9月	ハンマープライス 仙台扇町ベース開店	 【中国・青島のVITOUR社にて】 <ul style="list-style-type: none"> ISO9001 多店舗展開ノウハウ ホームページやアプリ等の運用ノウハウ バーチャル上の一等地 Web上の口コミ
	平成30年 6月	VITOUR社本社訪問	
	平成31年 3月	ハンマープライス名取ベース開店	
	平成31年 4月	ISO9001取得(タイヤショップとしては日本初)	
	令和元年 5月	GMO予約アプリ累計ダウンロード10,000件突破	
公益性確立期	令和元年 6月	みやぎ中小チャレンジ応援基金採択	<ul style="list-style-type: none"> 大学との連携 行政との繋がり 研究開発ノウハウ
	令和元年 6月	オートウェイ・サテライトショップ加盟	

4. これまでの事業展開

(2) 経営戦略の変遷

当社のこれまでの事業展開や経営戦略の変遷です。

第1期：サービススタイル確立期

背景

- ・ 社長は新規事業を模索していた
- ・ たまたま通りがかった中古タイヤ店で2か月の修行後、古川に出店
- ・ 当時、タイヤの値段高騰により、質の高い中古タイヤが消費者に喜ばれると考えた

戦略方針

- ・ タイヤをインフラと捉え、高品質、低価格、安定供給を追求
- ・ 設定したセグメントでNo.1を目指す

取組み

- ・ 各種低価格高品質サービス
- ・ アプリ導入



・ オイル交換500円の頃の広告

成果

- ・ 新規顧客増加
- ・ リピーター増加
- ・ VITOURタイヤ販売実績全国No.1

課題

- ・ 混雑解消
- ・ 在庫不足による販売機会喪失の解消

4. これまでの事業展開

(2) 経営戦略の変遷

当社のこれまでの事業展開や経営戦略の変遷です。

第2期：多店舗展開スタイル確立期

背景

- ・ 古川店の業績安定
- ・ 秋冬繁忙期における社員の疲弊

戦略方針

- ・ 多店舗展開
- ・ ブランド構築、認知度向上
- ・ 品質、顧客満足の一均一化

取組み

- ・ HP刷新
- ・ ロゴ、制服制定
- ・ タイヤショップとして初のISO9001取得



・タイヤ販売業界で初のISO9001取得

成果

- ・ 仙台ベースでのノウハウ展開、名取ベースでの早期立上成功
- ・ 業務プロセスの大幅改善
- ・ GMO予約アプリ累積ダウンロード10,000件突破、予約の便利さ浸透
- ・ サービス品質の一均一化、「行列の出来ないタイヤショップ」の実現

課題

- ・ 本社機能構築
- ・ 安定採用



・仙台ベース開店前の倉庫改装

4. これまでの事業展開

(2) 経営戦略の変遷

当社のこれまでの事業展開や経営戦略の変遷です。

第3期：公益性確立期

背景

- ・ 店舗ごとの粗利までは見えているが、営業利益までは見えていない
- ・ 本部管理体制の構築が必要と考えようになった
- ・ 「タイヤ＝インフラ」と捉えていることから、安価、安定供給、品質一定をさらに意識するようになった

戦略方針

- ・ 持続可能なビジネスモデル構築
- ・ 各店舗の採算意識を高める取組み実施(ハウス制)
- ・ オートウェイ・サテライトショップ加盟(ネット直送販売)

取組み

- ・ 受付着脱等の自動化
- ・ 本社管理機能の構築
- ・ 産学官連携



・VITOUR社スタッドレスタイヤ「アウトライン」のコンテナ入荷(2019年9月)

成果

- ・ 補助金を採択できた(みやぎ中小チャレンジ応援基金)
- ・ 外部連携深化

課題

- ・ 更なる多店舗展開の準備
- ・ 人材育成
- ・ 各種規定の見直し
- ・ 数値管理

5. 自社の強み・優位性

当社「ハンマープライス」は2009年に宮城県古川で開業いたしました。2017年までの8年間、世の中の動向や顧客ニーズに即応した「強い店舗」の構築をめざしPDCAサイクルを回してきました。

古川店の売上高が3年連続1億円を突破したことで、お客様に強い支持をいただける店舗システム構築に成功したと判断し、このシステムの多店舗展開化に軸足を移しました。

2017年に仙台扇町に第2店舗を、そして翌年、名取市に第3店舗目を開店いたしました。2019年現在、多店舗運営ノウハウ完成に向けて推進しております。

…そのような当社の強みの構成要素である知的資産は以下の通りです。

(1)人的資産

受付から納品まで担当 豊富な知識を有する社員

(2)情報資産

当社の品質の良さ、対応力の高さを支える情報管理体制

(3)組織資産

高品質、低価、待たない顧客対応に繋がる様々な仕組み

(4)関係資産

高品質な製品をご提供頂く、メーカーや事業者

5. 自社の強み・優位性

(1) 人的資産

受付から納品まで担当 豊富な知識を有する社員



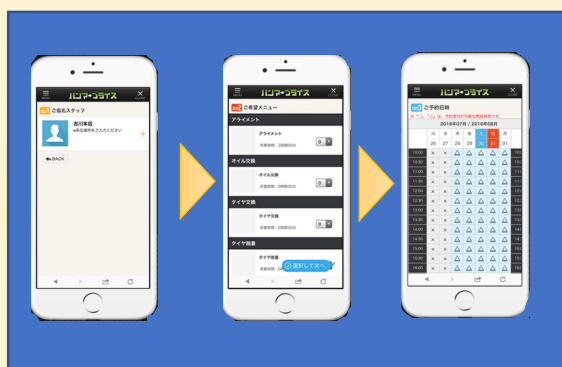
・商品は徹底的に探すなど、責任感の強さと親切さを大切にしています

当社社員はお客さまに対して受付から納品まで一貫して対応させて頂くなど、お客様にご安心頂ける対応を心掛けています。

また、商品知識が豊富なことはもちろん、お客様の「欲しい」を叶えるための、問題解決力を磨くことに、強いこだわりを持っています。

(2) 情報資産

当社の品質の良さ、対応力の高さを支える、情報管理体制



・アプリの登録や手続きはとても簡単。そして1年以内のアプリ再利用率は脅威の90%超です

当社の大きな特長として「お客様をお待たせさせないタイヤ・ホイール販売店」であることが挙げられます。これは、累計ダウンロード11,000件を突破した(2019年10月現在)予約アプリの導入や、kintoneを活用した顧客カルテによる情報共有化などの取組みの賜物です。

5. 自社の強み・優位性

(4) 関係資産

高品質な製品をご提供頂く、メーカーや事業者

低価格でありながら国産メーカー並みの高品質といった特性を持つ、海外製のタイヤにいち早く着目し販売を開始、VITOUR同社工場を視察するなど、タイヤメーカーとの強力な繋がりがあります。また、中古タイヤについても仕入業者などと協力関係にあります。



・VITOUR社の代表者(右)と。当社はVITOUR社製タイヤの販売実績No.1です

【VITOUR社タイヤの特長】

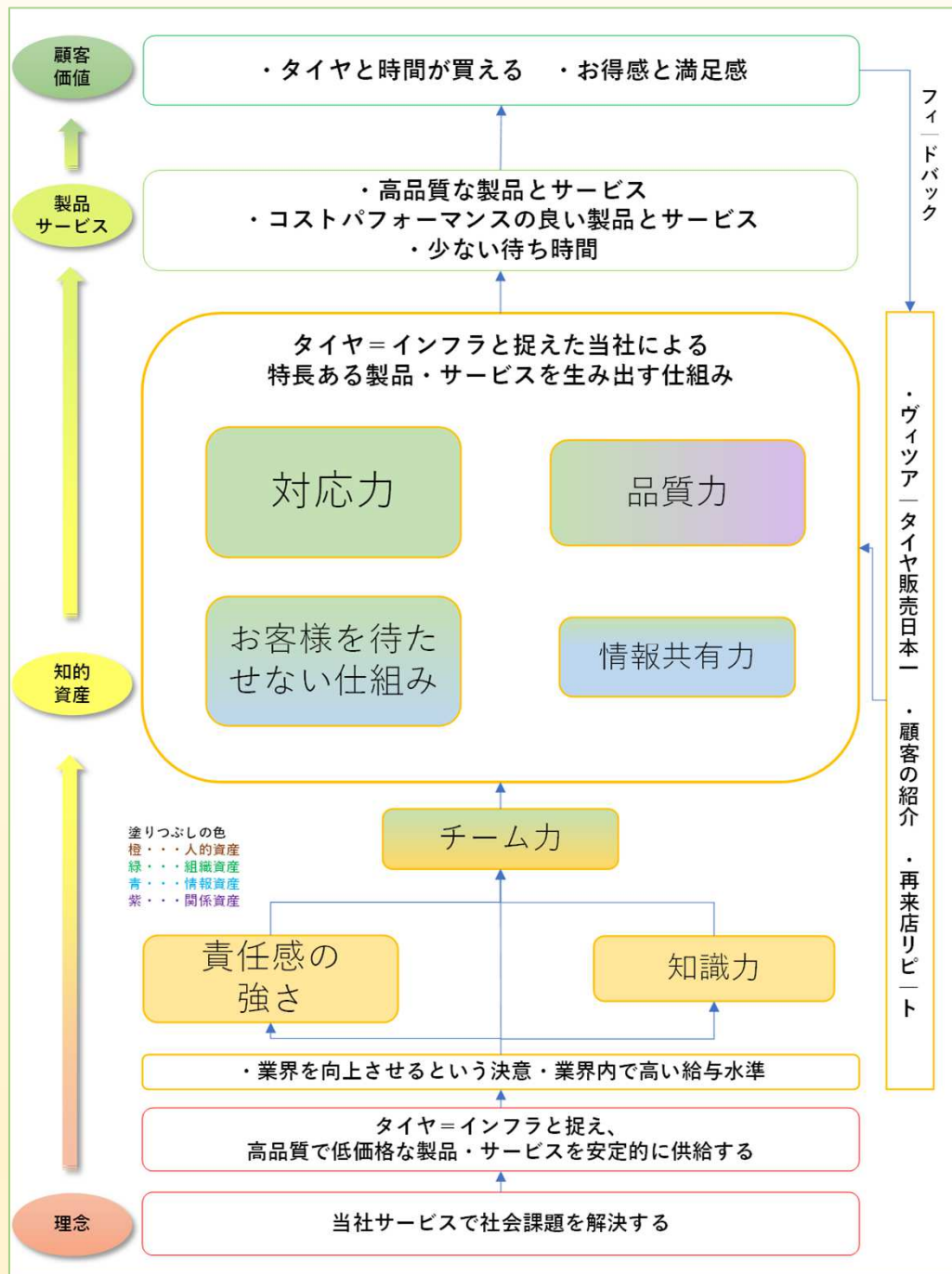
1. 耐摩耗性の高さ(タイヤが長持ちする)とグリップの良さが両立
2. 静寂性の良さ
3. 燃費が多少落ちるものの、剛性、安全性に優れている

知的資産の4分類

- (1)人的資産:社長や従業員が持っている資産で、社長や従業員がいなくなると同時に消えてしまう資産
(例:社長の人脈、従業員の技術や勘、ノウハウなど)
- (2)組織資産:会社の仕組みとして根付いている資産で、社長や従業員がいなくなっても会社に残る資産
(例:マニュアル、システム、ルールなど)
- (3)情報資産:組織活動において、情報として蓄積されている資産
(例:データベース、顧客情報、情報システムなど)
- (4)関係資産:取引先など社外の繋がりによる資産
(例:仕入先、外注先、異業種ネットワークなど)

5. 自社の強み・優位性

(4) 価値活用ストーリー(過去～現在)



【価値活用ストーリーとは】

企業資産の繋がりをストーリー(矢印)で俯瞰的に示したもの。経営理念から顧客価値までの資産の繋がりを見える化している(参考:森下勉「“流れ”の整理だけで会社がよくなる魔法の手順 知的資産経営のすすめ」)

6. 市場環境

(1) タイヤの販売本数と輸入タイヤの状況

■ 2018年におけるタイヤ販売実績

市販用タイヤ(乗用車用)販売実績※

52,119千本

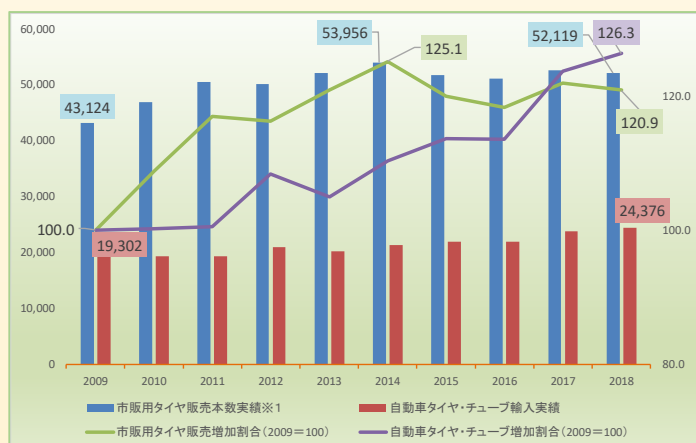
日本の自動車タイヤ・チューブ(乗用車用)輸入実績

24,376千本

出所: (一社)日本自動車タイヤ協会HP (<http://www.jatma.or.jp/toukei/>)

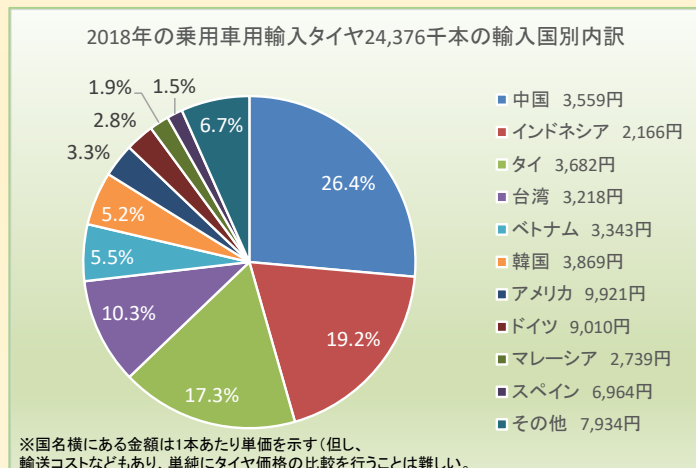
※ (一社)日本自動車タイヤ協会加入の、(株)ブリヂストン、住友ゴム工業(株)、横浜ゴム(株)、TOYO TIRE(株)の国内大手4社の合計

■ 上記市販用タイヤと輸入実績の推移(単位:千本、%)



※1 (一社)日本自動車タイヤ協会加入の、(株)ブリヂストン、住友ゴム工業(株)、横浜ゴム(株)、TOYO TIRE(株)の国内大手4社の合計

■ 乗用車用輸入タイヤの輸入国内訳



国内大手メーカー4社による市販用タイヤ販売実績は(新車用は含まない)、52,119千本である。

一方、自動車タイヤ・チューブの輸入実績は24,376本である。

次に、上記大手メーカー4社の市販用タイヤ販売実績と、自動車タイヤ・チューブの輸入実績の推移が真ん中のグラフで示されている。大手メーカー4社の販売実績は2014年の53,956千本をピークに、若干の加工傾向を示しているのに対して、輸入タイヤは、直近10年で増加傾向にあると言える。

2018年で24,378本の乗用車用タイヤが輸入されたが、その内訳が一番下のグラフで示されている。2016年時点で一番の輸入国であったタイは、2017年は中国に、2018年はインドネシア抜かれている。2018年時点で最大の輸入国となっている中国は、全ての輸入のうち、四分の一を上回るシェアである。

6. 市場環境

(2) 廃タイヤ市場の推移

		2016		2017		2018		対前年比 (%)	
		重量 (千t)	構成比 (%)	重量 (千t)	構成比 (%)	重量 (千t)	構成比 (%)		
リサイクル利用	原形加工利用	更生タイヤ台用	53	5	54	5	51	5	94
		再生ゴム・ゴム粉	104	10	118	11	120	12	102
		その他	5	1	6	1	1	1	17
		小計(A)	162	16	178	17	172	17	97
	国内熱利用	製紙	407	41	436	42	446	43	102
		化学工場等	58	6	47	5	66	6	140
		セメント焼成用	63	6	70	7	64	6	91
		製鉄	19	2	17	2	14	1	82
		ガス化炉	51	5	58	6	61	6	105
		タイヤメーカー工場	23	2	21	2	20	2	95
		中・小ボイラー	5	1	3	1	3	1	100
	小計(B)	626	63	652	63	674	65	103	
	海外輸出	中古タイヤ	108	11	131	13	148	14	113
原燃料用チップ/カットタイヤ		7	1	4	1	3	1	75	
小計(C)		115	12	135	13	151	15	112	
リサイクル利用合計 (A+B+C)		903	91	965	93	997	97	103	
埋め立て		1	1	1	1	1	1	100	
その他		93	9	68	7	34	3	50	
小計(D)		94	9	69	7	35	3	51	
合計(A+B+C+D)		997	100	1,034	100	1,032	100	100	

国内廃タイヤについて、熱利用としてのリサイクルが増加している。但し、(上記表には未計上だが)(一社)日本自動車タイヤ協会によると、海外からの購入や、他の廃棄物由来燃料との競合が進んでいるため、熱燃料としての売却額は下落傾向が続いている。廃タイヤの有効なリサイクル利用の方法が求められている。

7. これからの事業展開

(1) 将来ビジョン

10年後を見据えて、当社が目指す企業像は以下の通りです。

タイヤ業界におけるSPA(製造小売)事業体制の構築

当社の強みである強い店舗を軸としたSPAを構築していきます。
その為に関消すべき課題は以下の通りと考えています。

課題	ビジョン
多店舗展開 ・多店舗展開ノウハウの整備	SPA 事業体制 構築
製造体制 ・高品質低価格のプライベートブランド流通実現	
廃タイヤの再利用 ・新技術による廃タイヤ再利用の実用化	

7. これからの事業展開

(2) 今後の基本経営方針

- ①当社や業界の周囲で、様々な環境変化が起こる中、将来ビジョンの実現に繋げるため、基本方針を制定致しました。内容は以下の通りです。

多店舗展開ノウハウの整備

高品質低価格のプライベートブランド流通実現

新技術による廃タイヤ再利用の実用化

- ②そして、上記基本方針の達成度合いを図る数値(KGI)を、以下の通り設定いたします。

1店舗あたり平均売上250百万円
全社営業利益率 10.0%

7. これからの事業展開

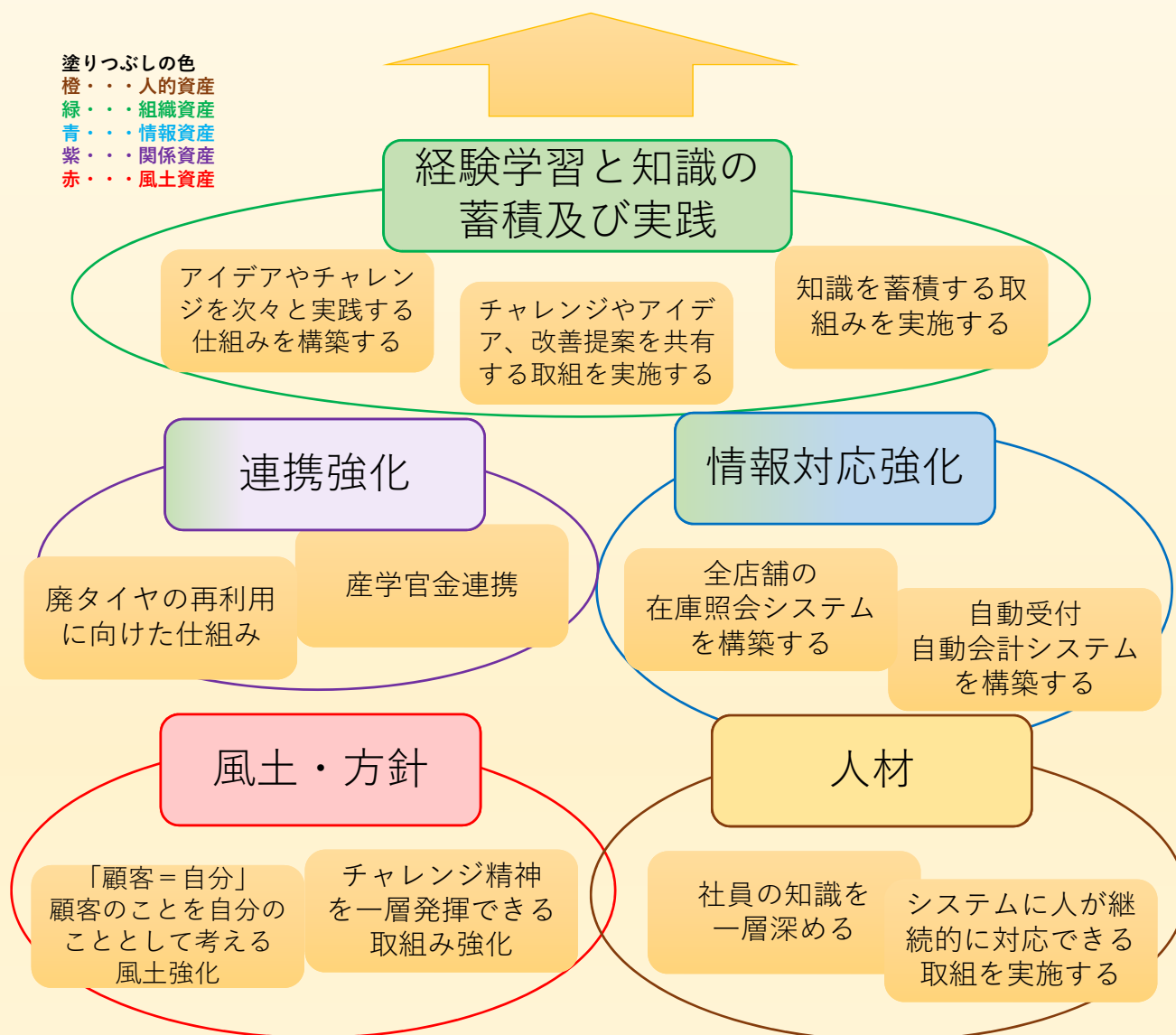
(3) 重要成功要因

前述した、今後の基本経営方針を実現するために、以下の力を強化していきます。

多店舗展開ノウハウの整備

高品質低価格のプライベートブランド流通実現

新技術による廃タイヤ再利用の実用化



7. これからの事業展開

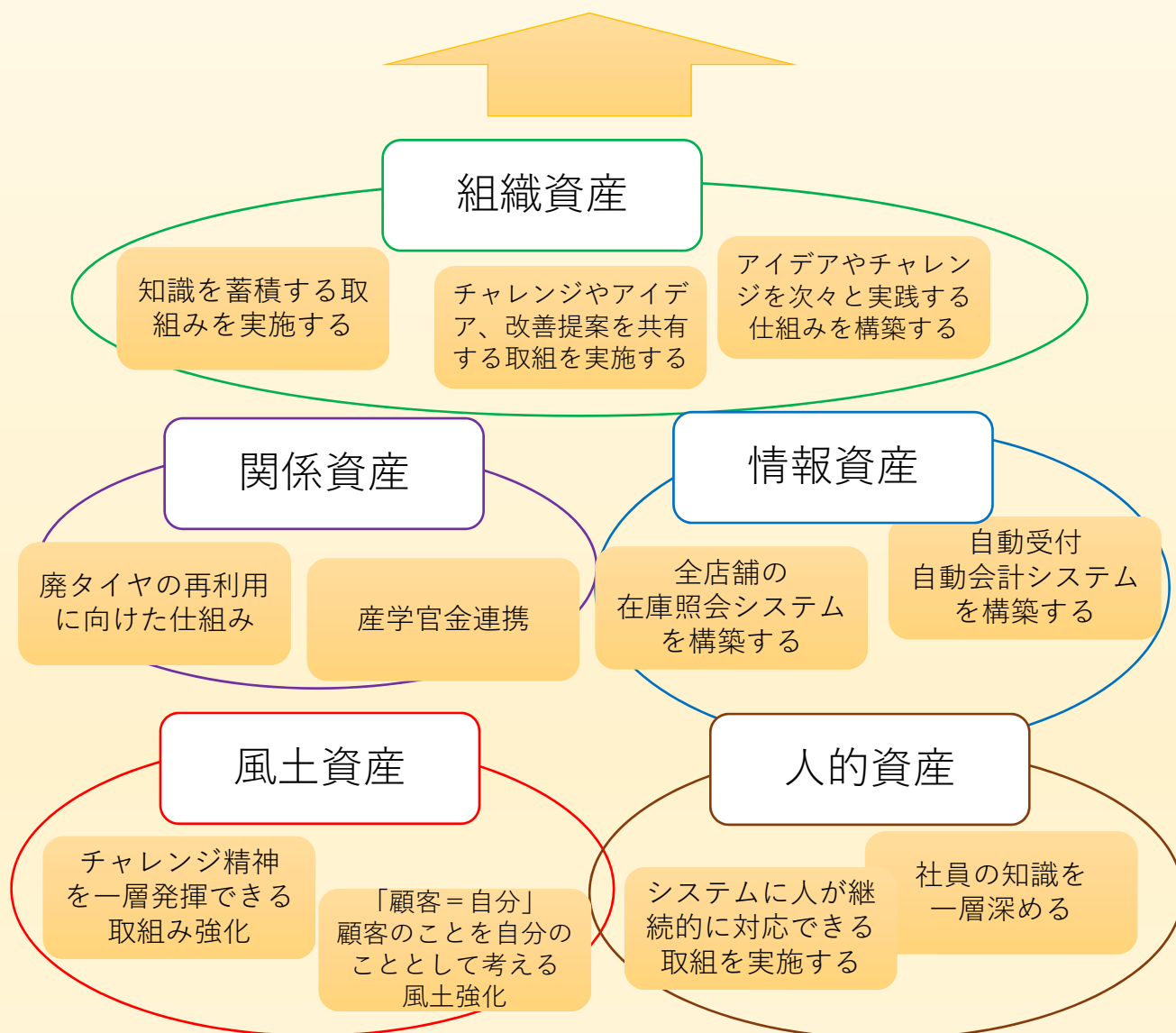
(3) 重要成功要因【参考: 知的資産分類別】

なお、前頁の重要成功要因を知的資産の分類別に表すと以下の通りとなります。

多店舗展開ノウハウの整備

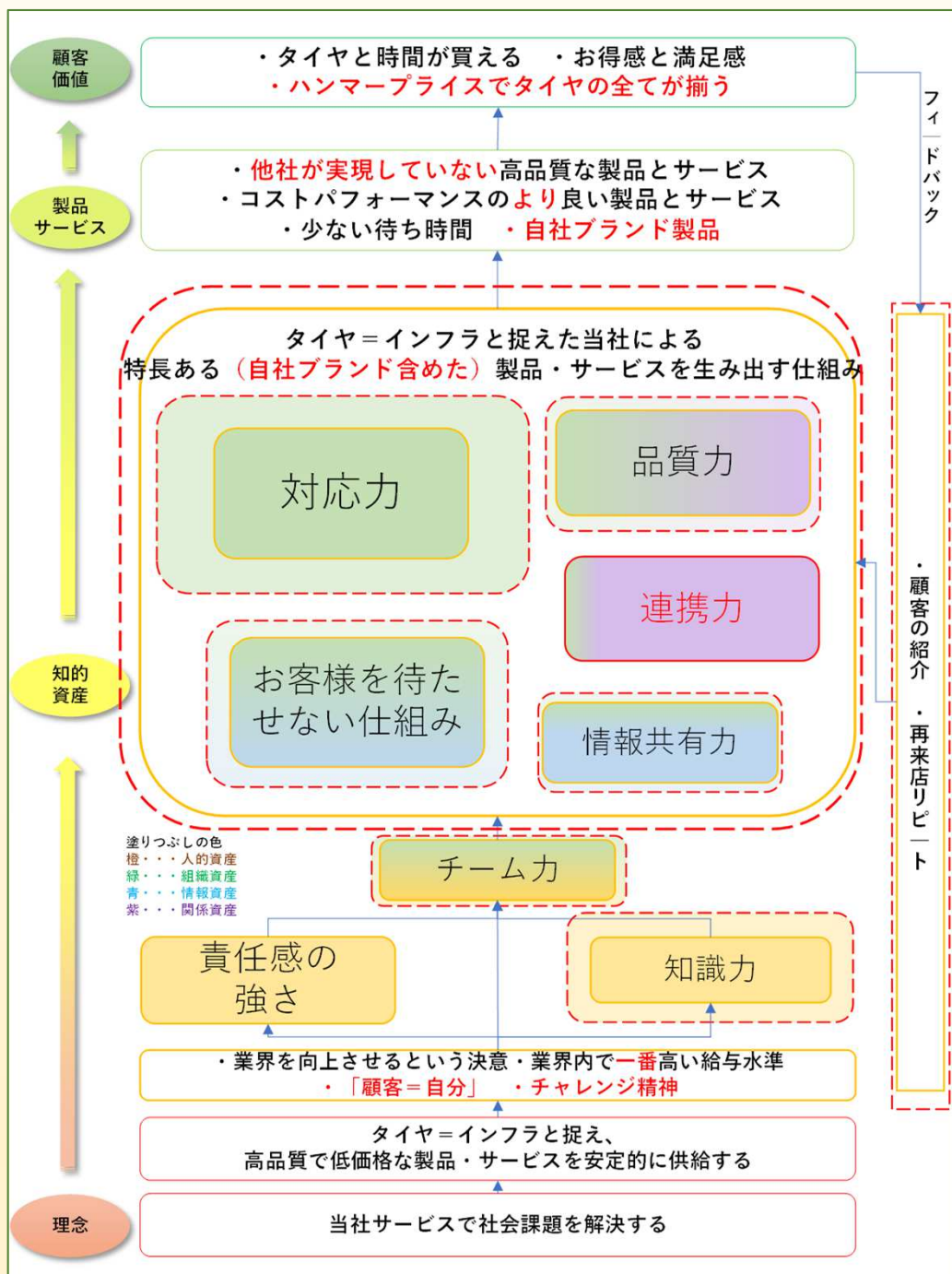
高品質低価格のプライベートブランド流通実現

新技術による廃タイヤ再利用の実用化



8. 知的資産マップと価値活用ストーリー

(1) 知的資産活用マップ



【知的資産活用マップとは】

前述の現在価値ストーリーを叩き台に、資産の繋がりを示したもの。

- ①赤字での表記は将来強化・獲得することを目指すことを意味している
- ②赤い枠線(点線)は既存の知的資産がより強化されていることを意味している

8. 知的資産マップと価値活用ストーリー

(2) 重要性評価指標一覧(KPI)

重要成功要因	必要な知的資産	KPI	目標値
人材	<ul style="list-style-type: none"> ・知識を深める社員 ・人がシステムに対応できるための継続的に対応できる取組 ・問題解決力向上に向けた取り組み 	・内発的な動機付を促す取組を進める	随時(具体策は検討中)
		・MVP社員の表彰	年1回
		・研修制度構築	2026年中まで(総務担当)
経験学習と知識の蓄積及び実践	<ul style="list-style-type: none"> ・知識を蓄積する仕組み 	・名取ISO取得	2020年中
		・ISO担当部署設置	2020年中
		・ISOを担当できる社員増員	2020年中に1名
	<ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジやアイデア、改善提案を共有する取組 ・アイデアやチャレンジを次々と実践する仕組み 	・過去事例確認の為、ラインのノート機能活用	当報告書作成後、ISO担当者が実施
		・福利厚生イベント(CHO:担当設置)	1回/年
		・支店間交流イベント	1回/年
情報対応強化	<ul style="list-style-type: none"> ・全店舗の在庫照会システム構築 	・在庫システム管理者の設置	2020年6月
		・クラウド系システムの導入	2022年度中
	<ul style="list-style-type: none"> ・自動受付自動会計システム 	・ネットショップとの連動(顧客に店舗やサービスを選択してもらい先に決済)	2022年6期中
		・予約アプリの自社改良	2022年6期中
風土・方針	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客=自分(顧客のことを自分のこととして考える) 	・グーグルロコミの確認	(ISO管理担当者が随時)
		・自分の欲しい商品・サービス提案	(随時:ISO管理担当者が集約)
	<ul style="list-style-type: none"> ・チャレンジ精神を一層発揮できる取組み強化 	・福利厚生イベント(前述)	1回/年
		・支店間交流イベント(前述)	1回/年
		・MVP社員の表彰(前述)	(年1回)
		・業界で一番高い報酬水準	2029年中
	・ストックオプションの付与	2029年中	
連携強化	<ul style="list-style-type: none"> ・産学官金連携 	・採択済補助金の遂行・実施	随時
		・アライアンス	随時
		・サポイン事業採択	2026年中まで
	<ul style="list-style-type: none"> ・廃タイヤの再利用に向けた取組み 	・産廃許可業者認可に関する調査	2022年中
		・場所に関する調査	2022年中
		・タイヤの未来を考える研究会立ち上げ	2020年

8. 知的資産マップと価値活用ストーリー

(3) 価値創造ストーリー(価値創造のマイルストーン)

① 現在と3年後(2022年中)時点

過去	現在	将来 (3年後)	
【現在のストーリー】		【現在から将来のストーリー】	
現在 (2019年6期時点)		第一ステップ (3年後: 2022年6期時点)	
製品サービス	高品質な製品とサービス コストパフォーマンスの良い製品とサービス 少ない待ち時間	製品サービス	高品質な製品とサービス コストパフォーマンスのより良い製品とサービス 少ない待ち時間
KGI	一店舗あたり90百万円 (直近期) 全社営業利益率 6.2% (全店舗平均: 進行期)	KGI	1店舗あたり平均売上120百万円 全社営業利益率 10.0%
知的資産の活用状況		知的資産の活用状況	
顧客	・タイヤと時間が買える ・お得感と満足感	顧客	・タイヤと時間が買える ・お得感と満足感
人的資産	【責任感】 ・徹底的に探す ・受付から納品まで対応できる担当者 ・断らない 【知識力】 ・商品知識が豊富 ・「欲しい」に対する問題解決力	人的資産	【責任感】 ・徹底的に探す ・受付から納品まで対応できる担当者 ・断らない 【知識力】 ・商品知識が豊富 ・「欲しい」に対する問題解決力 知識を深める社員 システムに人が継続的に対応できる取組
組織・技術資産	【対応力】 ・豊富な在庫 ・在庫が無い製品も2~3日で入荷 ・当日取付 ・コンテナ買いによる仕入れ単価抑制 ・チャネルが豊富 ・製品アイテムが豊富 【品質力】 ・ISO9001 ・買取態勢 (中古タイヤ) 【お客さまを待たせない仕組み】 ・業務効率の良さ 【情報共有力】 ・統一No付番による管理 ・注文書管理	組織・技術資産	【対応力】 ・豊富な在庫 ・在庫が無い製品も2~3日で入荷 ・当日取付 ・コンテナ買いによる仕入れ単価抑制 ・チャネルが豊富 ・製品アイテムが豊富 【品質力】 ・ISO9001 ・買取態勢 (中古タイヤ) 【お客さまを待たせない仕組み】 ・業務効率の良さ 【情報共有力】 ・統一No付番による管理 ・注文書管理 知識を蓄積する仕組み チャレンジやアイデア、改善提案を共有する取組 アイデアやチャレンジを次々と実践する仕組み
情報資産	【お客さまを待たせない仕組み】 ・お客さまが好きな時間に予約できるアプリ 【情報共有力】 ・kintoneによる顧客カルテ	情報資産	【お客さまを待たせない仕組み】 ・お客さまが好きな時間に予約できるアプリ 【情報共有力】 ・kintoneによる顧客カルテ 全店舗の在庫照会システム構築 自動受付自動会計システム
風土資産	業界を向上させる 【チーム力】 ・ハンマープライスで働くプライド	風土資産	業界を向上させる 【チーム力】 ・ハンマープライスで働くプライド 顧客 = 自分 (顧客のことを自分のこととして考える) チャレンジ精神
理念的資産	当社サービスで社会課題解決 タイヤ=インフラ	理念的資産	当社サービスで社会課題解決 タイヤ=インフラ
関係資産	【品質力】 ・ヴィツァータイヤ ・仕入業者との協力関係	関係資産	【品質力】 ・ヴィツァータイヤ ・仕入業者との協力関係 産学官金連携
物的資産	3店舗	物的資産	5店舗

※赤字は新たに獲得・強化・活用する予定の知的資産

8. 知的資産マップと価値活用ストーリー

(3) 価値創造ストーリー(価値創造のマイルストーン)

② 7年後(2026年中)時点と10年後(2029年中)時点

将来 (7年後)

将来 (10年後)

【現在から将来のストーリー】		【現在から将来のストーリー】	
第二ステップ (7年後: 2026年6期末時点)		第三ステップ (10年後: 2029年6期末時点)	
製品	高品質な製品とサービス	製品	高品質な製品とサービス
サービス	コストパフォーマンスのより良い製品とサービス 少ない待ち時間	サービス	コストパフォーマンスのより良い製品とサービス 少ない待ち時間
KGI	1店舗あたり平均売上250百万円 全社営業利益率 10.0%	KGI	1店舗あたり平均売上250百万円 全社営業利益率 10.0%
知的資産の活用状況		知的資産の活用状況	
顧客	・タイヤと時間が買える ・お得感と満足感	顧客	・タイヤと時間が買える ・お得感と満足感 ・ハンマープライスでタイヤの全てが揃う
人的資産	【責任感】 ・徹底的に探す ・受付から納品まで対応できる担当者 ・断らない 【知識力】 ・商品知識が豊富 ・「欲しい」に対する問題解決力 知識を深める社員 システムに人が継続的に対応できる取組	人的資産	【責任感】 ・徹底的に探す ・受付から納品まで対応できる担当者 ・断らない 【知識力】 ・商品知識が豊富 ・「欲しい」に対する問題解決力 知識を深める社員 システムに人が継続的に対応できる取組
組織・技術資産	【対応力】 ・豊富な在庫 ・在庫が無い製品も2~3日で入荷 ・当日取付 ・コンテナ買いによる仕入れ単価抑制 ・チャネルが豊富 ・製品アイテムが豊富 【品質力】 ・ISO9001 ・買取態勢 (中古タイヤ) 【お客さまを待たせない仕組み】 ・業務効率の良さ 【情報共有力】 ・統一No付番による管理 ・注文書管理 知識を蓄積する仕組み チャレンジやアイデア、改善提案を共有する取組 アイデアやチャレンジを次々と実践する仕組み	組織・技術資産	【対応力】 ・豊富な在庫 ・在庫が無い製品も2~3日で入荷 ・当日取付 ・コンテナ買いによる仕入れ単価抑制 ・チャネルが豊富 ・製品アイテムが豊富 【品質力】 ・ISO9001 ・買取態勢 (中古タイヤ) 【お客さまを待たせない仕組み】 ・業務効率の良さ 【情報共有力】 ・統一No付番による管理 ・注文書管理 知識を蓄積する仕組み チャレンジやアイデア、改善提案を共有する取組 アイデアやチャレンジを次々と実践する仕組み
情報資産	【お客さまを待たせない仕組み】 ・お客さまが好きな時間に予約できるアプリ 【情報共有力】 ・kintoneによる顧客カルテ 全店舗の在庫照会システム構築 自動受付自動会計システム 業界を向上させる	情報資産	【お客さまを待たせない仕組み】 ・お客さまが好きな時間に予約できるアプリ 【情報共有力】 ・kintoneによる顧客カルテ 全店舗の在庫照会システム構築 自動受付自動会計システム 業界を向上させる
風土資産	【チーム力】 ・ハンマープライスで働くプライド 顧客=自分 (顧客のことを自分のこととして考える) チャレンジ精神	風土資産	【チーム力】 ・ハンマープライスで働くプライド 顧客=自分 (顧客のことを自分のこととして考える) チャレンジ精神 業界で一番高い報酬 (ストックオプション)
理念的資産	当社サービスで社会課題解決 タイヤ=インフラ	理念的資産	当社サービスで社会課題解決 タイヤ=インフラ
関係資産	【品質力】 ・ヴィンタータイヤ ・仕入業者との協力関係 ・産学官連携	関係資産	【品質力】 ・ヴィンタータイヤ ・仕入業者との協力関係 ・産学官連携 ・廃タイヤの再利用に向けた仕組み
物的資産	20店舗 (降雪地以外にも出店)	物的資産	20店舗 (降雪地以外にも出店)

※赤字は新たに獲得・強化・活用する予定の知的資産

9. 会社概要

会社名	Synm World株式会社
創業	平成16年2月
本社所在地	宮城県仙台市宮城野区扇町2-2-27
代表取締役	遠藤 大樹
資本金	17,750,000 円
従業員	13名
事業内容	タイヤ・ホイール販売
店舗網	<p>【ハンマープライス仙台扇町ベース】 ISO9001:2015認証工場 住所:〒983-0034 宮城県仙台市宮城野区扇町2丁目2-27 電話:022-349-4877 FAX:022-349-4878 Mail:contact-s@hammerprice.jp</p> <p>【ハンマープライス古川ベース】 ISO9001:2015認証工場 住所:〒989-6255 宮城県大崎市古川休塚字要害前34-2 電話:0229-27-3035 FAX:0229-25-8435 Mail:contact-f@hammerprice.jp</p> <p>【ハンマープライス名取ベース】 住所:〒981-1226 宮城県名取市植松字入生166-1 電話:022-398-8909 FAX:022-398-8905 Mail:contact-n@hammerprice.jp</p> <p>※営業時間は全店舗10時～19時 年中無休(年末年始除き)</p>

10. 【参考】QMS文書に定めた主な規定

- ・文書管理規定
- ・社内標準規定
- ・教育・訓練規定 計画
- ・内部監査規定
- ・購買・販売管理規定
- ・不適合の是正及び予防処置管理規定
- ・内部コミュニケーション規定
- ・作業手順マニュアル
- ・作業時マナーマニュアル
- ・ネットオークション出品規定
- ・廃棄物管理規定
- ・危険物管理規定

※QMC文書：Quality Management System。品質に関して組織を指揮し、管理するためのマネジメントシステムを示した文書

11. 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

Synm World 株式会社

1 1. あとがき

(4) 作成支援

当報告書は次の個人により作成支援されています。

帝国データバンク契約コンサルタント 中小企業診断士 鯨井 文太郎

(5) お問い合わせ先

総務部長: 渡邊 貴幸

TEL:022-352-1790

FAX:022-352-1791

Mail: info@synmworld.co.jp

(6) 発行

令和元年11月



Synm World 株式会社