

2020年版 知的資産経営報告書



目次

1. 代表から皆様へ	P2
2. これまでの事業展開	P3
3. 事業内容と知的資産	P4
・事業体系図	P4
・全社の知的資産	P5
・ユーマンション事業部(資産活用)	P9
・無印良品の家	P13
・建築部	P17
・土木部	P20
・建材銀行	P23
・古材銀行	P25
・コンテナ事業部	P28
・不動産(SHIBUTANIエステート・パートナーズ(株))	P31
4. 今後の事業展開 ビジョンと業績	P36
5. 会社概要	P37
・会社情報	P37
・経営事項審査	P38
・社会貢献	P39
・商標 特許	P40
・マスコミ掲載	P49
6. 問合せ先	P61

平素よりSHIBUTANI GROUP各社に対しまして格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

本年度も知的資産経営報告書を発行させて頂く運びとなりました。
これも偏に当社を応援して下さいの皆様方のおかげと、心より感謝申し上げますと共に、
一言ご挨拶させていただきます。

今期第48期は、予想だにせず新型コロナウイルスに襲われ、今だ終息の見えない状況の中、
建設業界におきましては資材調達も思うようにいかず、倒産件数も増えつつある苦境を乗り越え、
持ちこたえられるよう努力と辛抱の状況下にあります。

コロナ禍以前からも建設業界の専門職の不足等、様々なマイナス要因があることも事実です。
このような時こそ知恵とアイデアを絞り、プラス思考に変える時です。
弊社の基本となっている建築・土木は勿論、無印良品の家・コンテナ事業等従来からの事業
の幅広いビジネスを展開、コロナ禍を転じて福とし、今期も乗り越えてまいります。

我々としては、外部環境の変化による好不況に一喜一憂することなく、地に足をつけた経営
を行うことが重要であると認識しています。
そのためにも「SHIBUTANI GROUP」社員と協力企業会が一丸となってお客様に感動を
与える仕事をしなければならないと気を引き締めて参る所存でございます。

当社の知的資産に関しましては、当社のパテントポリシーとして「技術力、安全の確保」「商標
登録の積極的活用」「ブランドフランチャイズへの加盟」「権利侵害への毅然とした対応」などを
掲げ、ワールドワイドな経営形態の構築を一層進めております。
外部環境の好不況の変化に対応できる力を備えられる組織であるべきだと考えています。

本報告書は、当社の機能分担をし、当社の事業活動、事業内容を分かり易く説明致しました。
本書を通じて、当社に対する皆様のご理解を深めていただくとともに、忌憚のないご意見を賜
ることを切にお願い申し上げます。

令和 2年 7月 吉日

 SHIBUTANI & Co. 株式会社 渋谷

代表取締役 渋谷 守浩



これまでの事業展開

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
大正 2年	初代 浅田辰蔵が現日本郵便株式会社より奈良県担当依頼を受け、郵便事業(飛脚業)をはじめ				
昭和元年	渋谷家の相続を受け、郵便事業から運送業(馬業)への転換期を迎える				
昭和25年	3月 二代目 渋谷寅太郎 渋谷商店開業(木材運送及び山林木材売買)				
昭和37年	7月 三代目 渋谷(守) 商店に社名変更(製材業、製材工場新設)				
昭和41年	6月 社名を渋谷木材に改める				
昭和48年	4月 渋谷木材工業株式会社へと法人化				
昭和51年	4月 土木、建築部新設				
平成元年	4月 中国木材工場業務提携				
平成 2年	2月 子会社(100%出資)榊十合(ソーゴ)設立(不動産部)				
平成 5年	7月 社名を渋谷木材工業(株)から渋谷工業(株)に改める				
平成 7年	7月 古材銀行(古材輸入・販売部門)設立				
平成 7年	11月 福井オフィス設立(福井県福井市河水13字17番)				
平成11年	4月 大阪オフィス設立				
平成13年	10月 品質保証の国際規格ISO9001認証取得				
平成14年	5月 タイ国バンコク Life Corp(983)Co.,Ltd.ビジネスパートナーに				
平成14年	5月 タイ国チェンマイ Oriental Stone Spa & Resortビジネスパートナーに				
平成14年	9月 東京オフィス設立				
平成15年	10月 ユーミーマンションFC加盟				
平成18年	10月 無印良品の家ネットワークパートナー加盟				
平成18年	11月 ペットケアマンション「ADHOC」加盟				
平成19年	4月 ソフトバンクモバイル一次代理店業務開始				
平成20年	3月 無印良品の家モデルハウスオープン				
平成20年	11月 社名を渋谷工業(株)から(株)渋谷へ				
平成20年	11月 四代目 代表取締役社長 渋谷守浩就任 渋谷守前社長は会長職へ				
平成20年	12月 子会社の社名を榊十合からSHIBUTANIエステート・パートナーズ(株)へ				
平成21年	5月 Oriental Stone Spa & Resortの社名をORIENTAL INTERIOR CO.,LTDに変更				
平成22年	9月 第27回全国都市緑化ならフェアやまと花ごよみ2010出展(ならの庭・暮らしの辻 共に受賞)				
平成24年	3月 SHIBUTANIエステート・パートナーズ(株)移転(奈良県橿原市木原町183-1)				
平成24年	3月 YAMATO CONTAINER VILLAGE オープン				
平成24年	4月 ソーラー発電システム事業開始				
平成25年	6月 東証一部上場企業である株式会社エスクリと連結を発表				
平成26年	8月 東京オフィス移転(東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟)				
平成27年	6月 (株)渋谷 代表取締役会長及び(株)エスクリ 代表取締役副社長に渋谷守浩就任				
平成28年	4月 (株)エスクリ 代表取締役社長に渋谷守浩就任((株)渋谷 代表取締役会長兼任) (株)エスクリマネジメントパートナーズ(通称:EMP)代表取締役社長に渋谷就任				
平成28年	9月 環境管理国際規格ISO14001認証取得				
平成29年	6月 常務取締役田中健就任(エステート・パートナーズ取締役社長兼任)				
平成29年	10月 朝日放送「マジかつ! 探し物クレイジー〜あなた何者?」古材買付けの密着取材				
平成31年	2月 WORLDDECORS OSAKA なんばに店舗オープン				
令和 2年	4月 代表取締役会長 渋谷守浩が代表取締役会長兼社長に就任				
令和 2年	7月 渋谷守浩が(株)エスクリ 代表取締役社長CEOに就任				



ユーミーマンション



無印良品モデルハウス



宿泊施設内装

(株)エスクリ



YAMATO CONTAINER VILLAGE

目次

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

事業体系図



SHIBUTANI & Co. <https://www.shibutani-group.co.jp/>
株式会社 渋谷

代表取締役会長兼社長

東証一部上場企業
株式会社エスクリ
代表取締役社長CEO

経営企画室
新規事業開発室

取締役会

株式会社エスクリ
マネジメントパートナーズ
代表取締役社長

取締役



<https://www.escrit.jp/>

SHIBUTANI GROUP



SHIBUTANI
エステート・パートナーズ株式会社

<http://www.shibutani-ep.co.jp/>

営業本部

ユーミーマンション
事業部

ユーミーマンション
<http://www.you-me.co.jp/>

建築土木事業部

建築部

土木部

内装工事業部

無印良品の家
事業部

無印良品の家 奈良店

<http://www.muji.net/ie/modelhouse/nara/>

コンテナ事業部

コンテナ・バンク

酒類販売

<http://www.container-bank.com/>

YAMATO CONTAINER VILLAGE

ワールドデコズ事業部

<https://worlddecors.com/>

本社木材営業課

福井木材営業課

古材銀行事業部

<http://www.kozai-bank.com/>



東京営業所

エスクリ
オペレーション課

不動産部

管理本部

アメリカ・
ニューヨーク
/ハワイ

タイ・
バンコク

タイ・
チェンマイ

中国
上海 青島
広州

ビジネス
パートナー



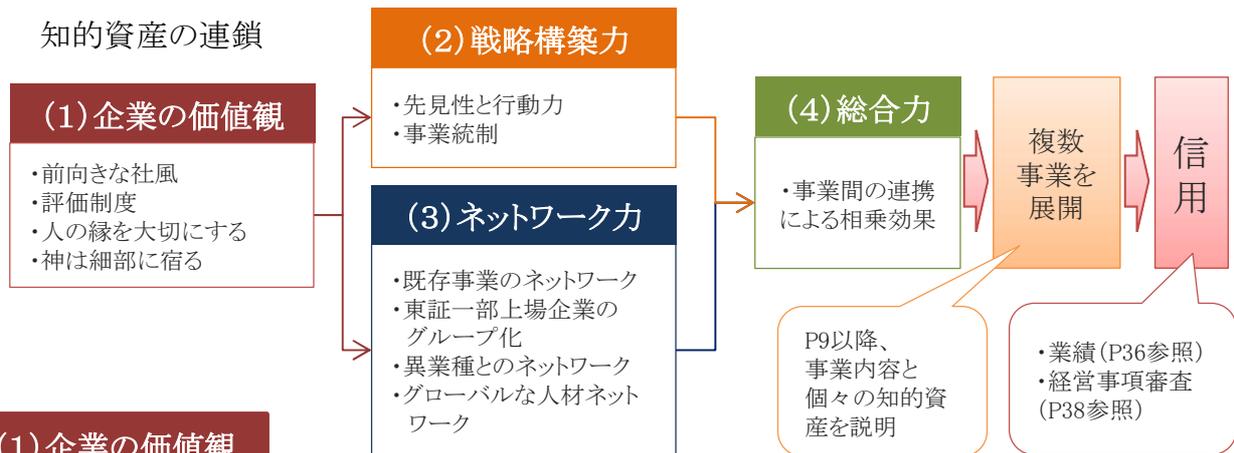
事業内容と知的資産

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

全社の知的資産

当社には、企業の価値観、戦略構築力、ネットワーク、総合力の4つの知的資産が融合することで、複数の事業を展開し、結果としてお客様の信頼を得ています。

知的資産の連鎖



(1) 企業の価値観

①前向きな社風

当社ではお客様に対し、「できない、無理です」とは決して言いません。「なんとかしてお客様の要望に応えるべきである」というお客様本位の姿勢が社風として組織に根付いているからです。建設業は、サービス業と認識しています。お客様にご満足いただけるサービスをいかにして提供できるか！それを前向きに考えるのが我々の存在意義です。この前向きな姿勢が組織として根付いていることが根源的な当社の強みです。



②人を活かす評価制度

お客様の支持を得て適正な利益を出す会社であり続ける原動力が従業員です。そのためにも従業員のモチベーションを向上させる評価制度が重要です。そこで、当社では、「賢く、成果の出せる人」や「場の空気を読める人」「段取りをさばくことができる人」には、年齢や入社時期に関係なく重要なポストに就けるようにしています。また、賞与などの金銭的報奨にも会社への貢献度に応じて配分を変えています。



③人の縁を大切にする考え方

企業を成長させていくためには、お客様や取引業者等との繋がりが重要です。そこで、当社では、人に興味を持ちお互いがWIN-WINの関係を築けることを目指しています。具体的には、「魅力的なオーラを出している人と出会う機会に積極的に参加し、その方のオーラを吸収し、自社の目標を高く設定する動機づけとする。そしてその方々とビジネスで良好な関係を構築する」ことです。このように人の縁を大切にするのが当社の基本的な考え方です。



④「神は細部に宿る」の精神

競合他社と同じことをしては、差別化に繋がりません。「神は細部に宿る」この言葉を胸に、人が気づかないようなきめ細やかな配慮ができる企業でありつづけたと考えています。従業員には、この言葉を心にとめて業務を遂行するように会議や朝礼など日々のコミュニケーションを取る場面で重要性を訴えています。

神は、
細部に宿る。

事業内容と知的資産

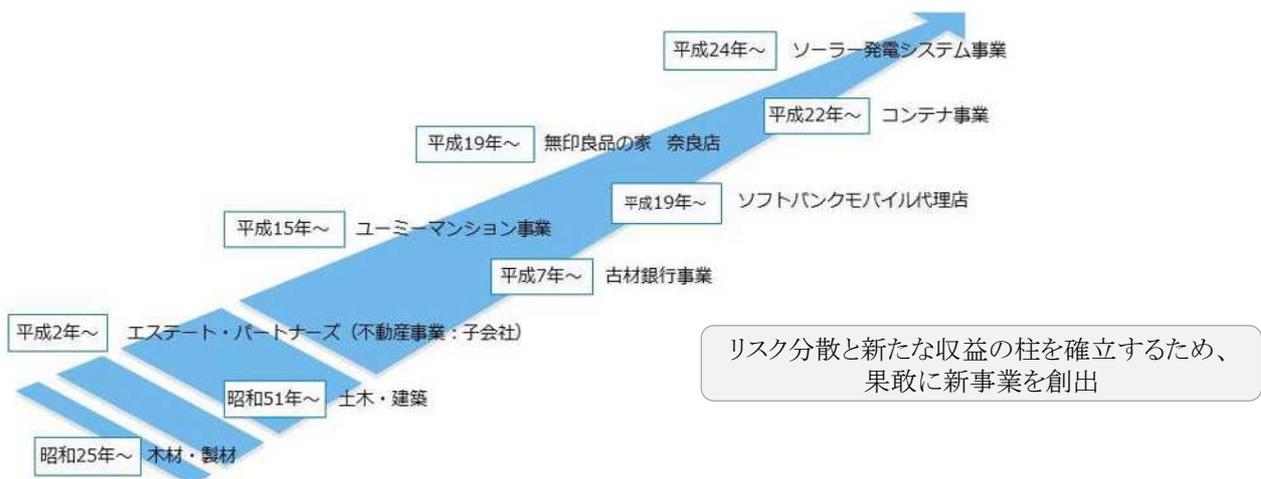
代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

①先見性と行動力

右肩あがりの成長が期待できない現在、ビジネスは5年、10年後を見据えて、新たな収益源を確保することが重要です。そのためにもリスクを考慮に入れた上で、ビジネスチャンスに果敢に挑戦する気概が必要です。当社の代表はこのような考え方のもと、ビジネスのアイデアや成功事例、失敗事例等を書き記した“ヒラメキノート”を作成し、経営判断の参考にしています。ヒラメキノートは、外部環境や自社の状況に応じて、毎年テーマを設定しています。この取組みは、約33年間継続しており、このノートを活かし、2兎を追うものは1兎も得ずではなく、5兎・6兎を同時に追える戦略構築力を磨いています。



約33年間続けてきたヒラメキノート



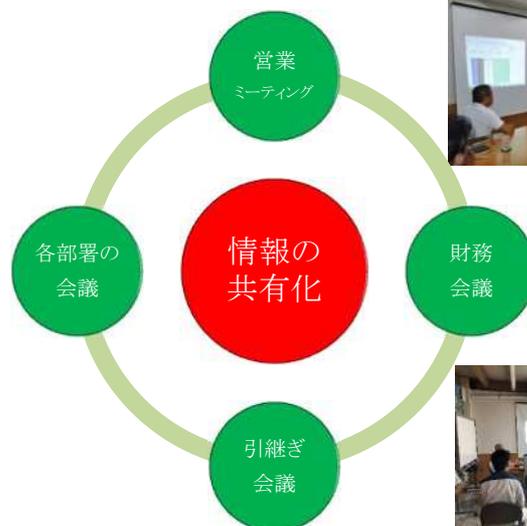
②事業統制

複数の事業からなるビジネスを統制するためには、情報の共有化が欠かせません。当社では、毎週月曜日に全ての事業の情報を共有する営業ミーティングを行い、戦略の構想が実行段階で不具合を起こしていないかチェックしています。

また、各部署の個別会議に経営陣が参加することで、経営の現場でも常に1年先を考えて行動するように各事業の担当者に激を飛ばし現場力を高めています。

さらに、引き継ぎ会議等を行うことで仕事の進捗状況の共有とチームとしての対応力を高めています。

最後に財務会議を徹底することで収益や資金繰りの管理を徹底しています。



事業内容と知的資産

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

(3) ネットワーク力

① 既存事業のネットワーク

当社では、複数の事業を行っており、その各事業を影で支えて下さるのがパートナー企業です。土木、建築などの協力企業は勿論のこと、デザイナーや建築事務所、各分野のコンサルタント、金融機関など幅広い協力者を有することで、顧客対応力を高めています。



② 東証一部上場企業のグループ化

当社は、2013年6月に東証一部上場企業である㈱エスクリと連結を発表。これにより、業務上のシナジーの発揮による業績の安定化や人材交流を通じたコンプライアンスの強化など組織体制の強化を図っています。

③ 異業種とのネットワーク

人との縁の中で生まれた異業種パートナーは、新しいビジネスモデルを構築する際に、様々なヒントやアドバイスを頂ける貴重な存在です。業界の常識に捉われないこと、お客様視点でビジネスを拡大してこれたのは、異業種との繋がりがあってこそだと認識しています。

奈良県経済同友会
桜井納税協会
商工中金 奈良中金ユース会
奈良県中小企業連合会 他



桜井納税協会の経営品質セミナー

④ グローバルな人材ネットワーク

当社は、グローバルにビジネスを展開しており、中国、タイなどにビジネスパートナーを有しています。これらパートナーとの親密な関係により、現地のビジネス慣習の理解や材料等の調達に役立っています。



ニューヨークの古材代理店



タイビジネスパートナー工場



中国のコンテナ組立協力工場

事業内容と知的資産

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

(4) 総合力

事業間の連携による相乗効果

お客様の要望に対応するためには、ワンストップで対応できる体制を築く必要があると考え、“魅力のある窓口”を作ることに注力してきました。つまり、お客様の要望に対応できうる事業の幅と相談したいと感じるサービスを充実させることです。当社では、P4で紹介したように13の事業を展開しています。これら複数の事業を組み合わせによる相乗効果や外部のネットワーク企業との連携による問題解決により、お客様の要望にワンストップで対応しています。ここでは、総合力を発揮した事例を紹介します。



総合力の発揮例

建築部×土木部×ワールドデコズ事業部×不動産部(エステート・パートナーズ)

ユーマンションの事例

弊社が提案するユーマンションは、高品質でローコストはもちろん、自社にて「企画→提案→施工→経営管理→アフターメンテナンス」までオーナーの皆様の立場になって、全てのご相談にのり、安心してマンション経営ができるようきめ細かなサポートを行います。



建築部×コンテナ事業部



YAMATO CONTAINER VILLAGEの事例

奈良県橿原市に自社事務所をコンテナで製作いたしました。困難であると言われていた吹き抜けの2階建て事務所と4階建ての看板棟の建築確認申請を問題なくクリアし、建てることができました。また、同敷地内に2階建てコンテナモデルハウスを併設。

次ページ以降では、各事業の説明とその事業特有の知的資産についてご紹介させていただきます。

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

事業内容

「YOU&ME」

まず「YOU」(あなた)を活かし、そして「ME」(私)が活きる。
 ユーミーマンションに関係する人々、すべてが幸せになることを願って。

～入居者第一主義～

ユーミーマンションは「入居者第一主義」宣言を行っています。文字どおり私たちは全てにおいて入居者を第一に考え、入居者が暮らしやすいお部屋を提供する。その結果として入居率98%を実現し、安定経営が出来ることでオーナーも喜ばれ、そして私たちも喜べます。
 私たち企画提案から施工・管理する者にとっても、オーナーにとっても「YOU」は「入居者」であり、その喜びも同じなのです。



～低家賃宣言～

ユーミーマンションは「低家賃宣言」も行っています。相場の市場家賃より安く入居者へ提供する。一見簡単なようですが、オーナーの収益を確保しながら低家賃を実現する、中々難しいテーマです。
 低家賃を実現するため、私たちは様々な建設コスト削減に関する取組みを行っていますが、中でも特徴的なのは「オーナーのご要望を聞かない事」です。オーナーのご要望を実現することは、結果的に建設コストも拡大させてしまっています。
 少しでも安い家賃で入居者の方へご提供していくため、私たちユーミーマンションは日々工夫を行っています。

実績

全国6,800棟、85,000世帯に支持されている高品質賃貸マンションブランドです。(2020年3月 FC全体)

お客様の声

～Sさん ご夫婦～

九州へ実際に建てられたユーミーマンションの見学に行き、最終的にはそこで決断しました。決め手はやはり、ローコストであれだけのものが建てられるということです。建設中は毎日のように足を運んでいましたが、しっかりした基礎を見て安心しました。ただ入居者が集まるかどうか、それは不安でしたね。ところが出来上がる前に満室になったんですよ。ほっとしました。(笑) 外観や間取りは、アパート経営の経験も活かして、家内と相談しながら住む人の気持ちになって決めていきました。内外観ともに出来上がりには満足しています。隣地に2棟目の建設も決め、またその次も、と考えているところです。



～Iさん～

農業を営んでいくことに不安を感じていた矢先、ユーミーマンションの提案を受けたのです。それから家族で鹿児島県のユーミーマンションを実地見学に行き、築20年以上のマンションが今も立派に稼働していることにRC造の魅力を感じました。マンション経営は、子供に資産を残すという意味でも価値ある決断だったと思います。



代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産① 資産活用に関する顧客対応力

資産活用に関する知識や人脈、ヒアリング力を有することで、人生設計にマッチした提案が可能です。

知的資産のここがすごい

①資産活用に関する知識

賃貸経営提案に必要な不可欠な税務・金融関係の知識を活かし、また弊社グループ会社であるSHIBUTANIエステート・パートナーズ(賃貸管理会社)の高入居率保持の実績に裏付けられた「入居者が賃貸建物に求めるニーズ」を把握することにより、長期的に安定した入居者を確保できる建物のご提案を致します。併せて土地を所有されるオーナー様それぞれの状況を把握し、最適な事業提案を行っています。



営業担当者による丁寧な説明

②豊富な人脈

弁護士・税理士・司法書士・土地家屋調査士、金融機関等、土地活用に必要な様々な分野の専門家とのコネクションがあり、土地活用に関して弊社に一括してお任せいただければ、オーナー様が抱えておられる諸問題全てに対応することが可能です。

③ヒアリング力

賃貸事業提案には信頼関係が最も重要であると考えています。オーナー様それぞれの状況を詳細まで聞き取り、個々の顧客カルテを作成し、お客様の要望にお応えしています。また各分野の専門家の意見も取り入れ、総合的に解決いたします。



顧客カルテ

お客様のメリット

お客様の家族構成や人生設計に応じた事業計画や資金計画を作成できる。
また、不動産部を有することで土地診断も行え、お客様の手間を省くことができます。

建築資金のことから、
建てた後の経営管理まで
お手伝いいたします。



事業内容と知的資産 ユーザーマンション事業部(資産活用)

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産を高めるための取組み

①知識を高める

FC本部で定期的に行われる事業責任者会議での他加盟社の事例報告、顧問税理士事務所開催の税務セミナーへの参加、業務提携先で開催される現場見学会等への参加を積極的に行っております。



新人営業担当者向け研修

②人脈を広げる

既存オーナー様をはじめ、金融機関への積極的な紹介営業を行っています。

③ヒアリング力を高める

お客様より頂戴したご質問等に対し、営業マン個人の知識が判断材料の全てとならないよう、場面に応じ各方面の専門家へ相談、意見を確認します。得た知識を次のお客様にも活用します。

営業担当者の声

お客様から相続税対策と遺産相続をスムーズに行える方法を提案して欲しいとの相談があり、弁護士・税理士・金融機関の融資担当者等と連携して綿密な相続計画等を作成。その結果、お客様の要望を全て満たした遺言を作成し、事業を継続することができました。

相続計画の作成では、辛い場面も多々ありましたが、我々からのアドバイスに大変感謝いただきました。現在、お客様とは家族同様のお付き合いをさせていただいております。



重要評価指数

CS(顧客満足度)調査

(2014年度より実施:物件のお引き渡し後、全ての物件においてCS調査を実施する)

知的資産② 建築部と営業部との社内連携による一貫生産力

工事部と営業部の連携力を有することで、品質の高い建築物をスピーディに提供することが可能です。

知的資産のここがすごい

連携力

当社では、業界の常識である、営業部は営業のみを行い、建築部は現場のみを行うという組織体制ではありません。お客様との打合せに工事担当者が同行することで、求めるレベルを正確に把握し、施工に活かしています。



営業部と建築部による現場視察の様子

お客様のメリット

お客様の意向の反映が素早く、ミス無く行うことが可能です。



進捗会議の様子

知的資産を高めるための取組み

お客様の声を敏感に感じられるよう、隔週月曜日に営業部・建築部全員で工事中の全案件の進捗状況確認等の会議を行います。また、工事の進捗状況やトラブルなどの発生状況を他の工事に関わっている担当者に相談することで問題を解決しています。

知的資産活用の事例

引継会議での情報共有により、お客様への要望への対応、近隣住民よりの現場に対する要望等に対して、現場担当者での判断ができる機会が多くなった。



建築部と営業部の連携

重要評価指数

CS(顧客満足度)調査

(2014年度より実施:物件のお引き渡し後、全ての物件においてCS調査を実施する)

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

事業内容

「無印良品の家」には、無印良品が手掛ける生活用品のように、使い心地が良く、無駄を省いた理にかなったかたちや機能を持ち、耐久性があって、愛着を持って長く使える、無印良品らしい考え方が貫かれています。無印良品が提示してきた美意識を、家のかたちや暮らし方まで含めて、表現したのが「無印良品の家」です。無印良品の家奈良店では、「窓の家」(2008年グッドデザイン金賞)「木の家」(2015年グッドデザイン・ロングライフデザイン賞)「縦の家」(2014年グッドデザイン・ベスト100)の3つの商品を販売しています。

URL: <https://www.muji.net/ie/>

特に「木の家」は建築家 難波和彦氏が設計・監修、「窓の家」は建築家 隈研吾氏が設計・監修しています。いつまでも現行商品にお住まいいただけるのがお客様にとってのメリットです。お客様に賢い暮らしをしていただける様に、全棟に「+AIR 温熱シミュレーション」のご提案をしています。

なるべく設備に頼らずに、太陽の熱と光、風をうまく利用した設計と、室温のエネルギー量の数値化、さらに家族構成、エアコンをつける時間帯や設定温度、窓を開けるタイミングや庭の木の提案など、無印良品の家は一つの家ごとに、暮らしに合わせた快適温度をデザインします。

土地の条件や住む人の生活を考慮し、きめ細かく調整しながら、無印良品の家と一緒にプランを考えるので、ほんとうの快適性をそなえたエネルギー効率の良い家をつくることができます。「無印良品」の枠を超えた造作家具などのニーズに対し、国内外各メーカーから適切な商品をピックアップし、お客様に提供することが可能です。



実績(2019年)

全国新規来場数:9,742組 全国受注棟数:271棟
 全国入居者宅見学会参加数:2,873組 全国プラン提案案件数:564件
 「無印良品の家」発足(2004年)からの通算 全国総受注棟数:2,757棟
 ※2019年12月末時点のデータ



2016.10~12・2017.4~6 販売コンクール優秀賞

無印良品の家 奈良店では、全棟でビルや架橋・大型建造物と同じ「構造計算」を実施しています。

- ・長期優良住宅の認定基準を標準仕様でクリアしています。(無印良品の家の95%は長期優良住宅の認定)
- ・「マイホーム借上げ制度」の利用ができます。「移住・住みかえ支援適合住宅」の認定に必要な諸条件を標準仕様でクリアしています。



日本住宅保証検査機構(JIO)登録証

お客様の声

～奈良県生駒市 H様 「窓の家」～

タイトル:「暮らしながら自分でつくっていきける楽しい家ですね」

インタビューの最後にご夫妻はこんなお話をしてくれました。

「以前は家をあまり大事に考えていなくて、仕事が暮らしの中心でした。観葉植物もすぐに枯らしてしまうようなタイプだったんです(笑)。でも、今は家に愛着が湧いて生活が楽しくなりました」(奥様)。

「建った時点では未完成だったんですが、暮らしながら自分でつくっていきける楽しい家ですね」(ご主人)。(MUJI HOUSE VISION URL

https://housevision.muji.com/minna/resident/madonoie/index_170606から抜粋)



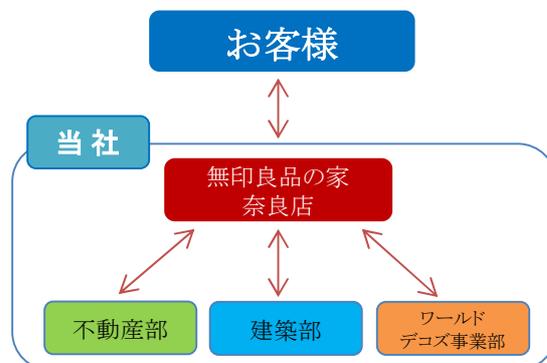
事業内容と知的資産 無印良品の家

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産① 建築部や不動産部、ワールドデコズ事業部との連携力

無印良品の家は商品コンセプトやデザインコード、設計ルールで高い顧客満足を獲得する事が出来ますが、工事に携わるのはやはり「人」であり、工事中に問題が発生した際には速やかに改善し、情報をフィードバックする事でより良いデザインコードや設計ルールを顧客に提供する事が出来ます。

また、土地から探すお客様にとって重要なのは資金計画づくりで、ここをクリアできれば顧客は自分で土地を探されます。インターネットで土地探し出来る昨今では土地探しよりも、土地の開発力、交渉力のサービス強化が必要と考えます。



知的資産のここがすごい

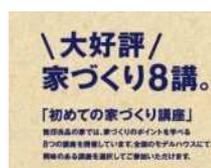
自社に不動産部門があることで、顧客からの問い合わせに対し素早い回答が出来、現住居の売却から住宅の新築まで一貫してサービスを提供することが出来ます。また、工事については建物の標準仕様書が充実しているため、均一な品質を保つことが出来ます。地場工務店にありがちな「現場あわせ」の仕様決めが発生しません。1級建築士が契約から引き渡しまで一貫してサポートするので安心していただけます。さらに、自社に木材部があることで、内装建材の幅広い提案が可能でです。

お客様のメリット

より質の高い「住まい」を手に入れることができます。また、入手困難な条件の土地の取得や、煩わしい業者間の調整(不動産業者、建築業者、銀行)を一貫したサービスとしてお受け頂けます。さらに、木材部と連携することで、お客様のライフスタイルにあった室内空間をリーズナブルな価格で実現できます。

知的資産を高めるための取組み

他店の取組みを聞き取り、またハウスメーカーの工務管理のノウハウを積極的に勉強し、工事部門にフィードバックしています。週1回は現場に足を運び、現場で意見交換を行い、改善が必要な場合は本部に問い合わせを行なっています。また、不動産部門の土地ヒット率を上げるために、顧客への聞き取りを強化し、お客様でも土地の情報を独自に入手できるように「講座」というサービスを提供しています。さらに木材部と新しい建材に関する情報の共有化を図っています。



- ①まず何から始めればいいのか？
- ②土地はどうやって探せばいいのか？
- ③長期優良住宅って何？
- ④お金ってどれくらい借りられるの？
- ⑤どんな家がつくれるの？
- ⑥建物の構造って難しそう
- ⑦ほかの人はどんな家？
- ⑧暖かい家ってどうつくるの？

お客様の声

室内は、開放感のある吹きぬけのリビング。キッチンもバスも全てがすっきりして満足しています。担当者さんから適切なアドバイスをいただき、素敵な家に合う内装にできて満足しています。

知的資産活用の事例

マンション売却から土地探し、家づくりに至るまで、資金計画のコントロールを当社で行なったおかげで住み替えに踏み切れたとお客様から評価を頂きました。

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産② 無印良品の営業ノウハウの活用（知識力）

「無印良品」という確立されたデザインコードや設計ルールがあることで、全国のモデルハウスで蓄積した営業ノウハウや新しい家づくりのノウハウを知識として吸収しています。これらの情報や経験を自社の顧客にフィードバックする事が出来ています。

知的資産のここがすごい

全国に750万人いるといわれている「無印良品」ネットユーザーから意見の吸い上げをし、商品開発に生かしている点は大手ハウスメーカーでも真似が出来ない強みです。
また、ハウスメーカーは「家を売る」事を専門としてきたため、「家＝ハード」重視の家づくりを展開することが多い一方、無印良品は生活雑貨の企画販売を専門としてきたため、その企画販売ノウハウを活かした「暮らし方＝ソフト」重視の家づくりを提案する点が特徴です。
暮らし方の提案例として、家具や衣料、雑貨を含めたトータル・ブランディングを行うことも可能です。



マニュアル・素材サンプル

お客様のメリット

3LDKに代表されるステレオタイプな家づくりとは一線を画した新しい家づくりをすることが可能です。また、過去の無印良品の家のオーナーの経験を自分の家づくりに活かす事ができます。

知的資産を高めるための取組み

3か月に1回のペースで、「大阪南店」「和歌山店」「京都南店」「彦根店」他のパートナー店のメンバーと意見交換を行うことで、成功事例などの取り組みをストックしています。
これらに加えて、無印の本部からは3ヶ月に1度全国の店舗より吸い上げられた意見や実例がフィードバックされます。



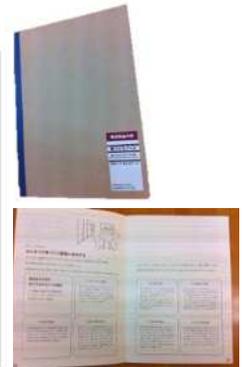
MUJI HOUSE(本部)での勉強会・研修の様子

知的資産活用の事例

家づくりは人生最大のプロジェクトの一つです。しかし、ほとんどの場合誰もが初心者で未経験。何から始めれば良いのかわからないというのが現状でしょう。
当社では家づくりの知識を活かし、将来は一戸建てで暮らしたいと漠然と考えている方から、具体的な計画をお持ちの方まで、これからの家づくりに必要な8つのポイントをわかりやすく解説する「家づくり講座」を開催しています。

無印良品の家が自信を持って開催する8つの講座

- 1 | 家づくり初心者講座
- 2 | 資金計画講座
- 3 | 土地探し講座
- 4 | 住まいの実例講座
- 5 | 設計・建築知識講座
- 6 | 長期優良住宅講座
- 7 | 建物の構造講座
- 8 | 快適温度家づくり講座



事業内容と知的資産 無印良品の家

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産③ お客様への価値提供を支えるネットワーク力

モデルルームとして協力していただけるお客様や奈良県下の無印良品店舗との良好な関係を築くことで、来場していただいたお客さまに様々な価値を提供しています。

知的資産のここがすごい

奈良県下の無印良品の全店舗でモデルルームのカタログの配布などを行っていただき新規客の紹介をしていただいています。



各店舗には、「無印良品の家」のポスター掲示と、カタログコーナーを設置

お客様のメリット

無印良品の家を建てたお客さまの自宅に訪問することで、生活感のあるリアリティの高い暮らしを観ることができます。また、モデルルームに無印良品のインテリア家具を展示することで、お客様が内装のイメージを持ちやすくなります。

知的資産を高めるための取組み

お客様の家の点検を定期的に行うとともにフェイスブックなどを通じた交流を図っています。奈良県下の無印良品とは、合同イベントやスタッフの派遣などお互いの専門性を活かした交流を図っています。



定期点検の実施



インテリア相談会と家づくり講座の同時開催

知的資産活用の事例

入居者の方が自ら説明を実施することで、来場者の好評を得ています。



入居者宅 見学会の実施



お客様の声

～奈良県生駒市 S様 「木の家」～
タイトル:「掃除がしやすい家なので家事が楽になりました」
「この家で暮らしはじめて大きな変化がありました。それは、休みの日は疲れて寝ていることが多かった主人が、積極的に部屋の掃除など家のことをするようになったこと(笑)」と奥様。
「掃除がしやすい家なので楽になりました(笑)」とご主人。
「よく遊びに来る母は、田舎の里山にいたいみたいで気持ち良いと言います。光熱費も安くなり、良いことばかりです」。(MUJI HOUSE VISION URL https://housevision.muji.com/minna/resident/kinoie/index_130723から抜粋)



事業内容と知的資産 建築部

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

事業内容

建築工事(一戸建ての住宅、共同住宅、社寺、仏閣、工場、店舗、事務所他)の設計、施工及び施工管理を行っています。

戸建て住宅から官庁工事まで多岐にわたり施工実績を有しており、お客様のご要望にお応えすることが可能です。

また、当社において設計士もおりますので細部にいたるまでの打ち合わせができ、お客様によるこんでいただいております。さらに、施工難易度の高い建築や店舗内装なども手掛けております。

創業時は材木屋で木に詳しい所が強みであり社寺、仏閣などの工事も行っております。

日本全国FC展開しているユーマンション(RC造)も40棟を超える豊富な実績があり、規格型マンションで、施工のノウハウをもっており低価格で提供でき、お客様にも満足いただいております。

～一戸建て、共同住宅などの建築工事を受け持ちました～



～工場、学校、店舗、社寺、介護施設、宿泊施設などの建築工事を受け持ちました～



実績

建築工事(全般)、公共工事、共同住宅、社寺、仏閣、工場、店舗、Officeその他、施工及び設計・管理

お客様の声

土地探しから造成、建築まで専門の方々の知識を集結し、ひとつの物を造っていくというプロ集団の意気込みに大変感謝します。私たちの要望に真剣に取り組み、いやな顔せずつきあってもらったり、時にはムリ難題をいっても対応していただき大変喜んでおります。

竣工後も、たまに声をかけていただいたり、建てて終わりではなく、これからも安心して暮らしていけるので心からありがとうございますと思います。

宇都宮市まちなみ景観賞受賞



代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産① 幅広い工事に対応できる技術力

当社は、住宅から、リフォーム、新築、官公庁工事などあらゆる工事を経験した人材とその連携により、施工上の無駄やロスがないよう柔軟に対応が可能です。

知的資産のここがすごい

①人材

広い分野の施工経験を持つ有資格者が多数います。
一級建築施工管理技士9名、二級建築施工管理技士5名 一級建築士3名 二級建築士8名 2020.7現在戸建住宅、マンション、施設・店舗、公共、社寺などの建築に携わっている人材が13名在籍している。

②連携

全物件の進捗状況や工事内容、難易度等を総合的に判断した上で、人員配置を行い、1物件にとらわれない施工体制を確立しています。

お客様のメリット

協力体制に基づく少人数での現場作業を行うことで、お客様の手待ちを軽減しています。また、幅広い種類の工事に対応することが可能です。



GS研修受講修了証
全国室内環境改善事業協同組合

知的資産を高めるための取組み

①人材強化

資格取得を会社として奨励
現場代理人及び監理技術者を置かなくてはならない工事については資格が絶対条件になるため、会社からは、その資格取得のための時間と金銭的支援をしています。また、各種講習会に参加することで、専門知識の補充に努めています。

②連携強化

引継ぎ会議により、各部署と連絡を密に取り合うことで情報の共有化を図っています。

第3者評価

様々な団体から感謝状等を頂いております。



室内環境改善とは？
 平らな床や壁紙などの有害化学物質を内装している建材、塗料、家具などから、毎日少しずつ有害化学物質が放出され、室内に蓄積されます。その結果、健康被害を引き起こします。
 室内環境改善とは？

1. 厚生労働省が指定する有害物質、国交省が指定する有害物質に由来する有害化学物質（ホルムアルデヒド、トルエン、キシレン、エチルベンゼン）の濃度を測定し、全国室内環境改善事業協同組合（国土交通大臣認可）の責任において測定結果を公表し、日本製の低汚染建材（VOCフリー建材）の取組を促します。
2. 測定結果が基準値を上回っている場合は、有害化学物質削減工事で、日本の有害化学物質（VOCフリー建材）の取組を促します。

有害化学物質削減工法とは？
 有害化学物質削減工法とは、国土交通大臣認可の有害化学物質削減工法に準拠して、有害化学物質削減工法が建材、塗料、家具内部に使用され、発生する有害化学物質を削減し、室内の有害化学物質濃度を削減する工法です。その後、削減された有害化学物質を建材に吸収し、室内の有害化学物質濃度を削減する効果があります。

有害化学物質削減工法によるVOC濃度削減効果

削減率	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法
20%	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法
40%	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法
60%	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法
80%	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法
100%	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法	有害化学物質削減工法

GS研修とは、室内環境を改善するために国土交通大臣認可の全国室内環境改善事業協同組合が実施している研修です。

重要評価指標

出典：全国室内環境改善事業協同組合のHPより

工事経歴書 1,375件（2020年6月現在 100万円以上の建築工事）

事業内容と知的資産 建築部

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

知的資産② 建物の相談を一括して受けられる対応力

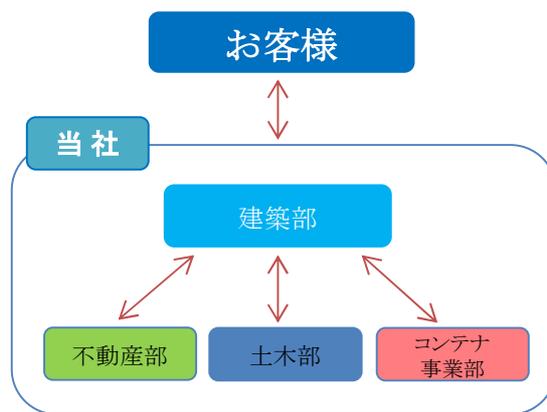
土地、資材等を含めた建築に関する総合的な情報を有することで、土地探しから、建材の見積もりの依頼によるコストダウンや適切な建材の提案などを自社で一括して行えます。

知的資産のここがすごい

多様な建築技術を有する人材
様々な工事を手掛けた経験のある技術者が在籍することで、多様な工事に対応可能です。

お客様のメリット

お客様の要望に一括して対応できることで、お客様の依頼の手間が省けます。
また、社内で一括して行うことで外部委託費用を省くことができ、適正な価格で良い家を建てる可能性があります。



知的資産を高めるための取組み

①情報収集と共有

朝一番のミーティングの実施や引き継ぎ会議により情報の共有化を図っています。

②分析

営業、工事、不動産などあらゆる立場から見た引き継ぎ会議での意見交換を行っています。

③活用

引き継ぎ会議で対策を即時回答しています。



お客様の声

長年駐車場として利用してきた土地の有効活用と税金対策をと思い、知り合いに相談したところ(株)渋谷さんを紹介いただきました。企画から資金面、管理までお任せできる体制とスタッフ、そしてユーザーマンションに惚れ込んでしまい、1棟目を建築しました。その後の安定経営のおかげで、今では3棟のユーザーマンションを経営し、全てが満室で満足しております。



重要評価指標

多様な工事経験のある技術者数 17名

事業内容と知的資産 土木部

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

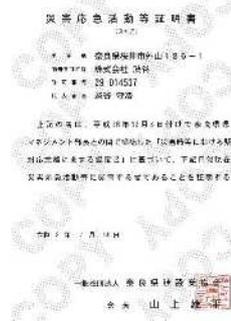
事業内容

土木工事(宅地造成、道路改良、上下水道施設、河川、舗装)の設計、施工及び施工管理を行います。

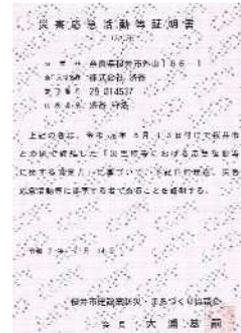
災害応急活動等証明書とは

奈良県と奈良県建設業協会、桜井市と桜井市建設業防災まちづくり協議会とがそれぞれ協定を締結している「災害等における緊急対応業務」及び「災害時における応急復旧等」に対応できる証明書のことです。

当社は、奈良県建設業協会及び桜井市建設業防災まちづくり協議会の会員として災害時等における緊急対応業務に対応しています。



災害応急活動等証明書
奈良県県土マネジメント部



災害応急活動等証明書
桜井市



東大寺参道



ふるさと農道



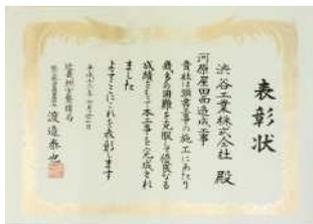
中和幹線橋梁下部

実績

- ・公共工事(国土交通省・農林水産省・奈良県・各市町村)
- ・民間工事(宅地造成・社寺・仏閣・店舗、工場の外構)
- ・施工実績:道路改良工事・河川工事・池護岸工事・橋梁下部工事・下水道工事・上水道工事・舗装工事・造成工事・参道工事 etc

第3者評価

様々な団体から感謝状等を頂いております。



当社の施工技術が近畿地方整備局から表彰されました。



社会福祉法人鳳雛会から施工に関する感謝状を頂きました。



事業内容と知的資産 土木部

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産① 幅広い工事に対応できる技術力

景観を重視した技術の蓄積とVE提案力に長けた人材を有することで、高品質な建造物の提供や原価削減が可能です。

知的資産のここがすごい

①景観を重視した技術的な蓄積

景観とマッチする色合いの材料を使用することや曲線などを工夫すること、CADを使用してビジュアル的に景観イメージを提示することなど、寺院の景観を重視した工事に関する技術的な蓄積があります。

②VE提案力に長けた人材

一級土木施工管理技士6名、二級土木施工管理技士3名、一級舗装施工管理技士1名、二級舗装施工管理技士1名(複数取得者あり)

お客様のメリット

①幅広い経験を有していることで、お客様が安心して発注することができます。

- ・公共工事(国・県・市・道路公団 発注工事 等)
- ・民間工事(開発工事・大型店舗の外構工事 等)
- ・寺社、仏閣工事(東大寺・安倍文殊院等)

②原価

様々な分野からのVE提案をすることで、原価を削減することが可能です。



教育訓練の様子

知的資産を高めるための取組み

①景観を重視した技術の強化

- ・美しい景観とは何か「自然・時間(歴史)・デザイン等」について勉強会を開催し、個々の意識及びセンスの向上を図っています。

②VE提案力に長けた人材の強化

- ・継続教育制度(CPDS)を導入し、土木技士会に認定された講習会に参加し学習することで、プロとしての専門能力を日々向上させています。
- ・建設部会議の実施(隔週)、引継会議の実施(隔週)、土木部会議(必要毎)見積り等

知的資産活用の事例

VE提案例

寺の参道工事において、カラー舗装の見切りとしての縁石工事がありました。通常、縁石はコンクリート製の二次製品を使用しますが、「景観上、本物の石を使ってほしい」という御施主様からの要望を受け、コンクリート製品に比べ、石製品は単価が高く、工事代金が高くなるため、以下の提案を行い、施工致しました。参道で使用していた板石(幅400 長さ800)を改修工事の際に撤去し不要になったものを半分に切断して、縁石(幅200 長さ800)として使用。材料費がゼロになり、元々参道で使用していたものなので、色・風合い共に高評価を頂きました。

VE(Value Engineering)とは、製品やサービスの「価値」を、それが果たすべき「機能」とそのためにかける「コスト」との関係で把握し、システム化された手順によって「価値」の向上をはかる手法です。

出典:公益財団法人バリューエンジニアリング協会

重要評価指標

景観を重視した建物の案件数・・・6件(累積)

事業内容と知的資産 土木部

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

知的資産②不動産部や建築部との連携による開発提案力

土木部だけでは無く、不動産部・建築部を有することで、土地の選定から造成、建築までを一貫して自社で行え、工事がスピーディーに行えます。

土地の
選定

造成

建築

知的資産のここがすごい

連携

開発段階から通常の土木会社では難しい建物の完成イメージまでを含めた打ち合わせを行うことができます。



建物の完成をイメージ

お客様のメリット

お客様の質問に対し、専門家が直接回答するので意思疎通がスムーズかつ迅速に行えます。また、一つの商品として土地の価値を向上することが可能です。

知的資産を高めるための取組み

打合せ段階から不動産部と連携して情報の共有化を図っています。また、引き継ぎ会議により情報の共有化を図っています。



土木部と不動産部による打ち合わせ

知的資産活用の事例

一人の地権者の土地だけでは難しくても複数の地権者で共同開発を行うことで、現状より土地評価を高める目的とした提案を行っています。



桜井市内開発工事



御杖の郷開発工事



城島町土地区画整理事業

重要評価指標

共同開発件数 累積15件(内、共同開発件数 7件)

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

事業内容

建具材、障子・窓・ドア・欄間、フローリングなどの様々な用途に対応できます。材木の種類は、等級分け、長さ、厚みなどの別注材、建築材向けの無垢材等を本社倉庫に保管しています。

また、野外用のデッキ材(ウリン・イペ・セラガンバツ・ジャラ・イタウバ、イタウバマロン・米杉 etc.)や家具の芯材(ジェルトン・ジョンコン・ペルブック)、フリー板(メルクシパイン・赤松・ラジャーターパイン)、こだわりのカウンター材などもお客様の希望に近い材を提案できるように在庫しています。

在庫が無い場合でも 仕入れルート、協力業者のネットワークがあるので、お客様の希望する材を提供できます。

種類	用途
桧 	寺社建築はじめ高級建築材として用いられるほか、造作材、建具材、家具材、曲物材など幅広く用いられている。
スギ 	建築用材として最も多く用いられる。その他、建具材、包装用材、電柱など用途は多い。 また、割裂性を利用して樽桶材や割箸としても用いられる。
スプルース 	建築材、造作材、パルプ材、家具材、器具材、箱材など。 ピアノの響版やバイオリンの甲板など楽器材などにも用いられる。無味無臭の良材。
米トガ 	乾燥・加工が容易で、接着性・表面の仕上がりも良好、天井下地材、建具、家具、合板の芯材、集成材。
米松 	柱や梁、各種の板など建築用材として使用。 年輪幅が狭い大径木をピーラと呼ぶ。
米ヒバ 	加工性や材の安定性、腐朽性に優れ、建築材、内装材、船舶材、木型、楽器材などヒバの代用。腐朽性に優れる。
タモ 	家具材、造作材、器具材、ベニヤ材、土木材など、弾力性に富むのでバットやラケット、スキー板などの運動材として重用。
ナラ 	高級家具、フローア、内装、建具、イスなどで用いられる。
プライ 	乾燥・加工が容易で、接着性・表面の仕上がりも良好、天井下地材、建具、家具、合板の芯材、集成材。
集成材(ラジャーターパイン・赤松・メルクシ・タモ)	やや厚みのある単板を繊維方向が平行になるように長さ、幅、厚さの方向に接着したもの、集成材と同じような使い方フレーム材、階段材、家具の芯材など。



実績

桧、杉、スプルース、米ヒバ、ピーラ等の建具木材や屋久杉他腰板、雨戸板、欄間などの建具材専門で50年以上の販売実績有り。地元奈良県での老舗。

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産① 建材に関する知識力

豊富な建材知識に長けた人材を有することで、ニーズの把握と、ニーズに対応した販売額で建材を仕入れることが可能です。
また売れる木材、売れない木材の見極めが行えます。



桜井市



木材



お箸

知的資産のここがすごい

①豊富な知識を有する人材

丸太の選別の知識、製材の仕方(板取の方法)の知識、産地(ブランド)の知識、価格の知識を有しています。

②会社としての材木に関する歴史

奈良盆地東南部に位置する桜井は、木の町で有名であり、その木材は主な建築材料の梁や柱などに、端材はお箸などに使われていました。
その地で60年以上、材木に関する事業に関わることで、豊富な知識を蓄積してきました。

お客様のメリット

顧客からの詳しいヒアリングをすることにより、顧客の予算、用途に合わせた商品の提案が可能です。
また、当社にすべて任せられることができるので、時間の短縮が図れます。

知的資産を高めるための取組み

仕入れ業者など業界関係者内の情報交換等により木材流通に対しての最新情報の収集や知識の蓄積を図り、社内で共有化しています。

知的資産活用の事例

当社のお客様より、現在使用されている木材を判別して欲しいと依頼がありました。使用されている材質をチェックし、適切な材料の手配を迅速に行いました。お客様には、「材質の判定が難しいにもかかわらず、迅速に対応していただき助かった」との声をいただきました。
この評価は当社への信頼性が増し、次回の仕事に繋がることになりました。



重要評価指標

建材の種類や用途の問合せに対する回答時間（通常の既製品であれば、単価は即答。在庫数、納期はメーカーの返事次第だがほぼ半日以内で回答する。別注商材の場合10分から1日の場合有り。）

事業内容と知的資産 古材銀行

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

事業内容

当社の倉庫は、日本最大級の古材の在庫量を誇ります。商品ラインとしては、古材チーク、カリン系(木材)オブジェ・板材・カウンター・羽目板・フローリング・枕木・柱・梁・家具類・車輪・デッキ材・サンドストーン・チェンマイ石・テラコッタポットなどを販売しています。お客様の要望に応じて、豊富な材質から様々なデザイン提案が可能となっています。

また、古材等の素材を使用し、デザイナーとコラボレーションを行ったオリジナル家具やクリスマスツリーなどのオリジナルオブジェを作成し、オリエンタルな店舗、ホテル作りに貢献しています。

要望に応じて、古材を扱った店舗施工、ガーデニング工事まで行います。



実績

古材を扱った店舗施工やガーデニング例です。



お客様の声

リピート材が多数あります。梁、柱、フローリング、羽目板 等リピートに関して古材銀行にしかない商品のため繰り返しオーダーを頂いております。



お客様が当社倉庫で古材を見学している様子

事業内容と知的資産 古材銀行

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

知的資産① 仕入力

仕入の目利きと仕入先を安定的に確保していることで欠品が無く、好みの古材を提供することができます。

知的資産のここがすごい

①仕入の目利き力

材木の知識があることで、良い材種、希少性の高い材種などの見極めが可能です。

②仕入先の確保

タイ国のバンコクやチェンマイ、中国、オーストラリアなどにビジネスパートナー企業を有し、新しいサプライヤーを開拓し続けています。
チェンマイにおいては工場機能もあり、オリジナル商品の作成も可能です。



タイのビジネスパートナー



古材倉庫

お客様のメリット

展示倉庫で豊富な商材を見た上で、選べるのが可能なので質感や品質を納得してご購入いただけます。
また、実際に多種多様な商品を見ることで、カタログ、写真だけでは広がらない商材の活用イメージを明確に持っていただけます。

知的資産を高めるための取組み

①仕入の目利き力を高める

より変化のある商品を探し、仕入先を開拓しながら、目利き力を高めています。

②仕入力を高める

ビジネスパートナー企業があるため、新商材等に対するアンテナを張る事ができ、入手困難な商材の情報を収集しています。

第3者評価



お客様が当社倉庫で古材を見学している様子

南都銀行の会報誌に当社の取組みが紹介されました



重要評価指標

100年以上前の古民家梁、柱 300本以上の在庫数。古民家 約400本 チーク系 約250本

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産② デザイナーや設計会社との良好な関係

知的資産のここがすごい

①デザイン会社、設計会社

古材銀行にある商材を指定していただいているデザイン会社や設計会社が複数あります。

②設計会社

お客様の要望に合わせて、古材梁、柱の受注の折、同じ材種、テイストの板材、古建具、家具などトータル的に商材を揃えることや庭に合う古材やガーデニング用品を提案することも可能です。

お客様のメリット

お客様の希望を聞きデザイナーが材料を選別する際、他社では妥協しながら選ばなければいけない商材でも、豊富な在庫量があるため、お客様の要望に近い材料の提案が可能です。これにより、デザイナーにとっても頼りになる業者として当社と良好な関係を築けています。



デザイナー様からいただいた感謝メール

知的資産を高めるための取組み

取引のあるデザイナーや設計会社には、新しい商材が入荷する度に、商品説明を行うとともに、他社が扱っていない商材やコストパフォーマンスの高い商材の情報をいち早く提供しています。これらの情報提供により得られた感想や評価は、当社の仕入れ力の向上に活かしています。

第三者評価

商店建築などの雑誌に多数施工例として掲載されている。
商店建築 平成21年10月1日 発行 第54巻 第10号通券682号
120ページ 居食屋 和民 渋谷道玄坂店
壁面 カリン材+チーク材古材貼り等(渋谷工業)



東京 青山ブルーブルーの展示会で当社古材オブジェが特別賞受賞。

知的資産活用の事例

<当社と取引のあるデザイナーの声>

永い年月を経て我々の手元に届けられた古材は、ひとつひとつにそれぞれの歩んできた歴史が刻み込まれた、どれもが個性的で貴重な木材です。古材をつかって何かものづくりをする時にまず考えるのは、その個性をより引き立てるものは「何なのか」です。勿論、その古材を使う用途や置く空間も考慮しながら慎重に「見立て」ていく作業は難しくもあり、そして楽しくもあります。

引き立て役を「何にするのか」によって置かれる空間の印象は変わります。古材、それは例えるなら宝石の原石のようでもあります。

※「見立て」:あるものを見たときに別のものを想起し、趣向を凝らす。

重要評価指標

設計会社、デザイナー、施工業者数 約30件
問い合わせ数は約700件、取引件数 約180件 (平成7年から令和2年7月1日現在)

事業内容と知的資産 コンテナ事業部

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

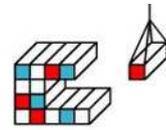
事業内容

当社では、従来の海上用ISOコンテナをはじめ、トランクルームや倉庫、シェルターなどの簡易改造のコンテナだけでなく、建築基準法に対応した商業施設、住宅向けのコンテナの製作、販売を行っております。

また、建築基準法の適合ノウハウ(確認申請 等の各種手続き)と、製造から施工・アフターサービスまで、一貫した体制とノウハウを整備、構築致しました。このコンテナ事業は、様々な用途に対応可能です。

ユーザーの様々な「建物」へのニーズにローコストで、汎用性が高く、デザイン性に優れる事業です。サプライヤーは、中国のRグレードのコンテナ製作工場や韓国の工場など、日本品質に合わせたコンテナを造作することが可能です。

また、先の述べた建築確認向けの柱梁構造のコンテナなど、様々なご注文に対応し、製作することができます。



CONTAINER BANK.

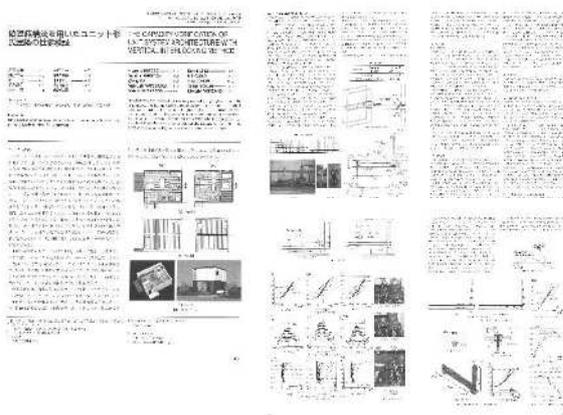
実績

年間約2,000台のコンテナの受注
大阪府・兵庫県をはじめ、関東一円、約150現場の実績。

特許・商標取得



コンテナユニット建築の接合部開発に関する研究(京都工芸繊維大学他共同研究)が日本建築学会にて発表(2015年)され、特許・商標 取得。



コンテナの用途

- ・倉庫、トランクルーム用 ・店舗、商業施設用 ・工場、加工場用 ・住宅、集合住宅用
- ・その他 コンテナビルドを活用した、ビジネスの開発・推進などお客様のニーズにあわせ製作いたします。



事業内容と知的資産 コンテナ事業部

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産①建築部や外部のパートナーとの連携による施工力

建築部との連携により、積算と見積もりが一括して行えるので、迅速な回答が可能です。また設計事務所などのパートナーと協業することで、個別仕様のコンテナを製作することができます。

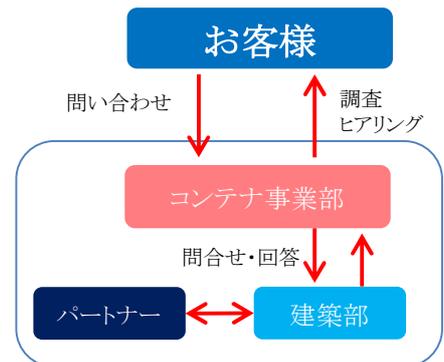
知的資産のここがすごい

①建築部等との連携

仕入から施工まで一貫して行える上にデザイン提案が可能です。

②パートナーとの連携

コンテナ設計のエキスパートとの連携に建築確認申請に則った建築や構造設計を行うことで、一般的には実現できないデザイナーズ建物としてコンテナ建築を行うことが出来る。また、建築部に蓄積したコンテナ建築のノウハウによって無駄のないスピーディな施工が行える。



社内の設計との連携や、複数の社外パートナーと連携を取ることで、より正確で無駄のない見積もりや施工が可能です。デザイン性も高く、自由度の高い商品作りができます。

お客様のメリット

一貫施工により、迅速な回答とコスト低減、付加価値の高い提案が可能です。また、コンテナという変わった風合いで目立ちやすい建物を比較的安価に、建築法を遵守して建てる事が可能です。

知的資産を高めるための取組み

①建築部との連携強化

ミーティングを行い、社内外の情報の共有交換、共有を行っております。

②外部パートナーとの連携

コンテナの活用、施工方法を商事部、建築部、設計チームと協力して新しい活用、より効果的、効率的な施工方法を模索しております。

③コンテナユニット形式枠フレーム構法(特許取得 前頁参照)

大学と連携し、(財)日本建築試験所の「建築技術性能証明書」(右)を取得しました。



知的資産活用の事例

東日本大震災震災時にカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社が、一般消費者からTポイントカードのポイントを利用した寄付を募り、そこで集まったポイントで南三陸町に当社のコンテナで作った児童館をプレゼントしました。



重要評価指標

お客様からの問い合わせに対する回答時間

- ・試算回答 48時間以内
 - ・現地調査～ヒアリング～積算、見積もりまでに回答時間 約1週間
- ※遠隔地などの場合は、上記時間を超える場合があります。

事業内容と知的資産 コンテナ事業部

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産②中国の協力工場を有することによる製造力

中国でのコンテナ生産を可能とするパートナー工場があり、コスト以上の品質の高い製品や幅広いグレードの製品を提供することが可能です。



設立2016年1月6日
 (前身は青島双友コンテナ有限会社, 2006年2月28日設立)
 工場敷地面積30000㎡
 作業敷地面積8000㎡
 従業員数100人
 最大生産能力 300台/月
 海上用コンテナ 300TEU/月
 トランクルーム 300TEU/月

知的資産のここがすごい

建築用コンテナを製造する弊社海外出資工場は、国土交通大臣指定性能評価機関である株式会社日本鉄骨評価センター評価業務委員会より(性能評価番号OR0059-JSA09評価区分:鉄骨)製作工場の性能評価業務方法書に適合する認定を平成21年12月に取得しました。

この認定は、日本国内で5階建てまでの建築が可能な強度と品質に適合する鉄骨構造物を製造できる工場として認められたもので、海外の工場では15工場(2010年3月現在)しか取得できていません。

お客様のメリット

高品質な製品を低コストで仕入れることが可能です。予算に合わせた購入が可能です。

知的資産を高めるための取組み

定期的に中国に訪問し、工場の品質管理状況をチェックしています。



お客様の声

コンテナ購入の際、リースでの対応も可能で、支払いがしやすいです。また、コンテナの価格もリーズナブルであり、見積もりや修理、置き換え等の対応もスムーズにいただき安心して購入させていただいております。



コンテナをトランクルームとして使用しております。お客様のニーズに答え、日々使いやすいように改良を重ねております。例えば、トランクルームのシャッターの音がうるさいとの指摘が多いため、音のしないシャッターの開発を行い、納入しております。

重要評価指標

現地施工日数 (従来と比べて、40%程度短縮) 返品率 0%
 コンテナ製品に関する返品率は0%で、不具合は海上輸送時に必ず出る擦り傷くらいです。
 万が一補修が必要な場合は、納品前のチェックにて補修を完了させ納品をさせていただきます。

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

事業内容

主に賃貸住宅の仲介・管理・リフォーム及び不動産売買・仲介を行っております。インターネット(HOMES・レインズ・G-NET等)上に物件情報(賃貸住宅、売買物件、土地等)の広告を行い幅広くお客様に情報を提供しております。

またご来店頂いたお客様にはご希望の条件等を伺い、物件検索のうえ物件選択を行い、現地をご案内致します。

ご案内時には物件の詳細説明や近隣の情報等をご提供しております。

協力会社に対しては定期的に訪問を行い、最新の物件情報についても週一回のペースで情報提供しており、満室率アップに繋がるよう努めております。

入居者様向けのサービスとしてはユーマンションコールセンターにて365日24時間体制の電話受付対応サービスを行っており、設備故障のトラブル等に対応しております。



実績

賃貸物件：管理棟数 40棟 481戸 (内ユーマンション: 27棟 335戸)

2020年3月31時点のユーマンションの入居率 98.5%

2020年3月31時点の全物件の入居率 97.3%

地建物売買：各分譲開発等多数あり。



不動産業者・入居者のコメント

ユーマンションにお客様をご紹介くださる賃貸仲介会社の皆様からは『お部屋の広さも十分でリフォームも行き届いており、非常にリーズナブルで、きっちり管理もされているので安心してお客様に紹介できます』とのお声を頂いております。

また、お住まいされておられる多くのお客様からも『設備故障や各種クレームに関しても迅速な対応をしてもらえるので借りて良かった』、『安心して住めます』等のお声を頂いております。



その他

加盟団体等：全管協少額短期保険株式会社 代理店
損害保険ジャパン株式会社 代理店
株式会社 FIS (フレックス少額短期保険) 代理店
サカイ引越センターとのサービス提携
ハウワ引越センターとのサービス提携
ベスト引越サービスとのサービス提携
J.NET日本引越センターとのサービス提携
トライ引越サービスとのサービス提携

公益社団法人 奈良県地建物取引業協会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 近畿地区不動産公正取引協議会
近畿圏不動産流通機構
全国賃貸管理ビジネス協会
HOME'S認定店

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産 ① 『入居率向上のため』の提案力

賃貸仲介管理マスターが適切なアドバイスを行うことで、入居率を向上する事が可能です。



知的資産のここがすごい

賃貸仲介管理マスターとは

賃貸仲介管理マスターは宅地建物取引士のライセンスを取得のうえ、10,000件以上の仲介実績があり重要事項説明や契約約款の作成及び説明ができ、家主様、賃貸業者様、入居者様、リフォーム業者様等との交渉や物事がスムーズに運ぶようにコントロールを行います。また、クレーム対応・家賃滞納督促その他の提案等についても迅速且つ適確に行う事ができます。

お客様のメリット

入居率の向上による資産の有効活用が行えます。
マンションを建てたことによる達成感をもっていただけます。



知的資産を高めるための取組み

- ①賃貸仲介管理マスターを育てるためにロープレ、実践的な教育を行っています。
- ②年1回の賃貸住宅フェアの見学や賃貸業者との定例ミーティングの実施、毎月の専門誌や専門新聞の購読、定期的なインターネットによる情報収集を行っています。



オーナー様の声

～入居率の向上により、感謝された事例～

多くのアパートが空室となり、各オーナー様は非常に困難で厳しい時代を迎えておられますが、家賃設定他、適切なアドバイスを具体例等を交えて説明することで各オーナー様のご理解を頂いています。その結果、『多数のオーナー様が空室で困っているのに、うちは入居率が高くて大変助かってます』という声をいただいています。

知的資産活用の事例

初めてのお部屋探しのお客様や住み替えのお客様に対しても、賃貸仲介会社のお客様に対するペースよりややゆとりをもったペースで、物件のご紹介～ご案内～お申込み～ご契約をさせて頂いており、お客様より、「非常に分かりやすく納得してお部屋を借りることができた。」と評価を頂きました。

重要評価指標

・管理物件総入居率 97.3% (ユーマンションのみでは98.5%) 2020年3月31日現在

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産 ② 賃貸管理物件の価値向上を実現できるパートナー

質の高い清掃業者やリフォーム業者と連携することで、賃貸物件の価値向上に繋がっています。

知的資産のここがすごい

一般的には、ほとんどの物件が業務としては清掃をしていませんが、弊社の管理物件のほとんどは専門の清掃業者に委託することで美化の維持に努め、資産価値の向上に努めています。



清掃業者による掃除

建物所有者と不動産業者のメリット

オーナーにとっては、資産価値が向上し、不動産業者にとっては管理が行き届いているのでお部屋探しのお客様に推薦しやすいメリットがあります。



報連相の徹底

知的資産を高めるための取組み

管理物件の状況を共有するため、清掃業者との報告、連絡、相談を徹底しています。



お客様の声

<不動産会社さま>

手頃な家賃、行き届いたリフォーム、敷地や建物共用部分の清掃など、お部屋探しのお客様に安心して紹介する事ができますし成約率も上々です。また、社員の皆さんも懇切丁寧な方ばかりなので信頼して仕事が出来ます。

<建物所有者さま>

どこのアパートも空室が目立ち、『知り合いからアパート経営は大変だね。』と声をかけられる事もしばしばありますが、うちはお陰様で空室が出て結構早く決めてもらっており感謝しています。また、定期訪問もあり近況報告、情報提供、提案などしてくれるので心強いパートナーです。

知的資産活用の事例



リフォーム前



リフォーム後

事例

築21年経過の3LDKマンションですが、空室がなかなか決まらず、オーナー様に通常リフォームは勿論のこと、間取り変更を含む大型リフォームの提案を行いました。リビングに面する4.5帖の和室が現在のニーズになかなか合わないため、取り除き、その分リビングを広げ、収納(クローゼット)も増やしました。以前と比較し、紹介も大幅に増え、その結果新婚カップル様にお借り頂くことになり、オーナー様にも大変喜んで頂けました。

重要評価指標

・不動産業者さまからの問い合わせ件数(月単位 前年単位) 毎月平均50件(空室数により変動)

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産 ③土地活用に関する提案力

土木と建築との連携によるノウハウで、土地の有効活用が可能です。

知的資産のここがすごい

①土木部と建築部の連携

弊社は土木部(造成工事)、建築部(建物建築)を有しており、専門的な立場からニーズのあった的確なアドバイスを行う事ができる。

②物件情報

県内全域における住宅用地や流通店舗用地などお客様のニーズに合わせた用途に分けて物件資料をストックしており情報提供が迅速に出来ます。



土木部と不動産部による打ち合わせ



お客様のメリット

①仲介業者さま

～豊富な不動産情報を入手できるとの声～

弊社は、駐車場、賃貸マンションのオーナー様等の資産家の方々も多くおられ、資産売却等のご相談を受ける機会も多く、その都度、提携不動産業者様へ情報を提供しています。

②オーナーさま

～土地を有効活用できるとの声～

建築部、土木部、不動産部を有する事で、資産家様にとって所有されている土地の最も適切な有効活用をご提案出来ます。

企画～提案～事業収支～申請業務～建築

～事業者募集～不動産管理業務が出来ます。

一連の工程がワンストップで行う事が出来る。



代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

知的資産 ③土地活用に関する提案力

知的資産を高めるための取組み

①土木部と建築部との連携強化

土木部、建築部と一体となり、専門的なプランニングを行う事で品質向上に努めています。

②物件情報の蓄積

毎日、レインズの新規不動産情報を確認しております。また、一週間に一度の頻度で、不動産業者様に弊社が保有する物件の販売協力の依頼を行う際、当社が買取りする為の情報も提供して頂く様な関係性を築き、不動産業者様とのネットワーク化で豊富な不動産情報を網羅しています。

お客様の声

①建売業者様のお声

多くの自社物件(分譲地)を所有されているので、良質な分譲地を紹介してもらえる。また、購入価格についても相談に乗って貰えるので購入する判断を行い易かった。

②一戸建を建築されたお客様のお声

土地価格がリーズナブルな価格で提供してもらえ、建物についても自分達のわがままを実現してもらえました。自分達の予算を把握して頂き、予算以内で納める努力をしてもらえたので、お金の面でも安心出来ました。

成功事例

<未接道の土地>

不動産業者様が所有されている、接道が無く、建物が建築出来ない土地について相談を頂き、当該土地から道路までの土地の地権者様と道路部分のみを購入する交渉が成立し、造成を行う事により資産価値が約8倍にもなりました。

<間口の狭い農地>

単体の土地では何も活用する事が出来ない土地(田:間口10m・奥行100m)の隣地所有者様の交渉し、隣地所有者様の土地と合わせて間口30m、奥行100mの土地として売却する事ができました。その結果、土地の価値が約4倍になりました。

<敷地上に都市計画道路がある>

駐車場、畑として賃貸していた土地に賃貸マンション建設を検討されましたが、その敷地上には都市計画道路(計画決定段階)が計画されており、マンションを建設する事が出来ませんでした。弊社の提案により、上手く土地を売却する事が出来ました。

<相続税問題>

相続が目前に迫り、何処に何を相談して良いか分からず、弊社に飛び込みでご来店されました。賃貸マンション建設をご紹介します、ご検討の末、ご契約いただきました。

重要評価指標

分譲地の造成工事数 年間 20区画

今後の事業展開 ビジョンと業績

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

5年後に向けてのビジョン

予想だにしない新型コロナウイルスの影響により、前期は前々期に比べ売上・営業利益共に下がりましたが、必達ラインは達成しております。しかしながら、このコロナ禍におきましては、弊社の基本となっている建築・土木は勿論、独自のビジネス周辺のビジョンをコロナと上手く付き合いながら展開してまいります。

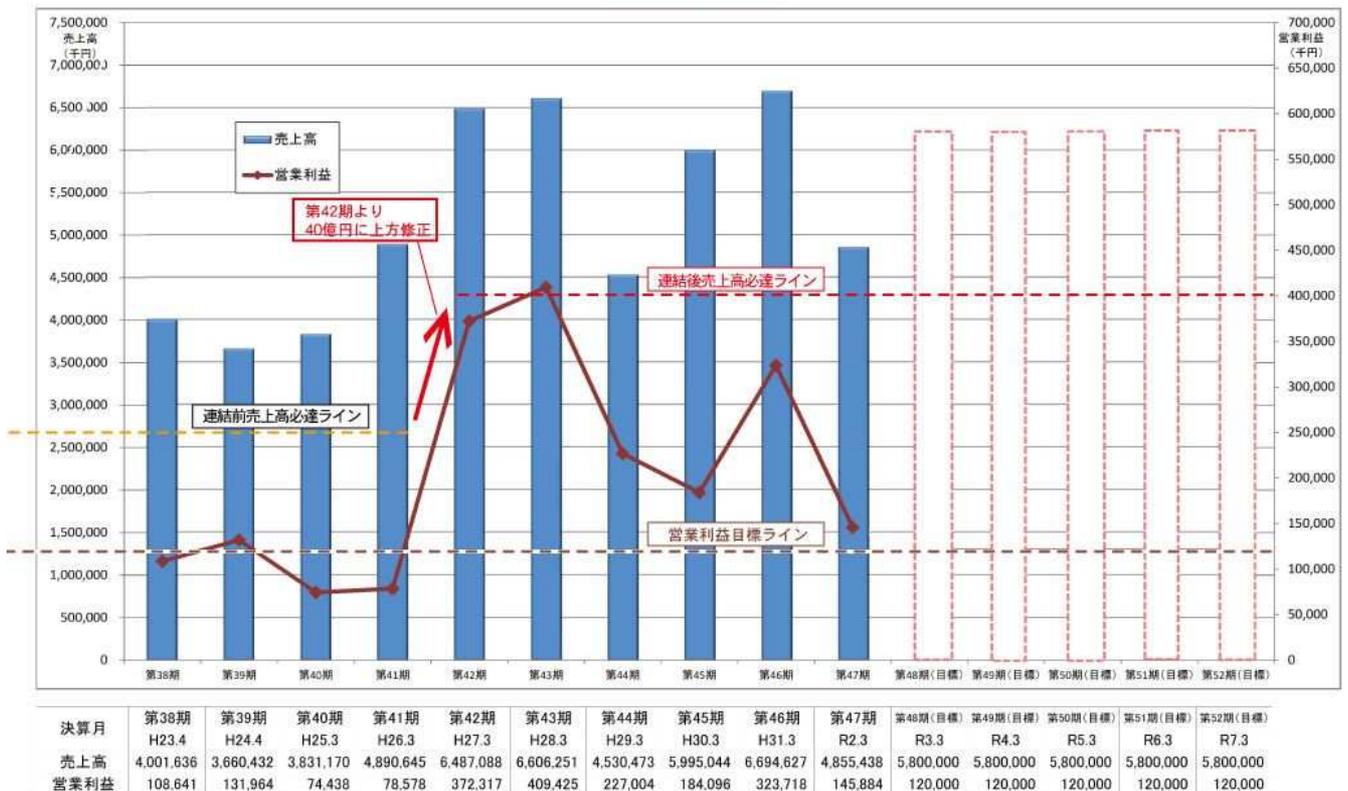
5年後に向けての事業展開としましては、具体的には、コンテナバンクにおいては、特殊構法を使った付加価値の高い製品の販売強化を図ってまいります。また、終息の見えないコロナ禍の中で、コンテナを利用した医療コンテナ・テレワークコンテナ等従来のビジネスでは描けない提案に取り組んでまいります。フランチャイズ事業である「無印良品の家」・「ユーマンション」においては、組織的な営業体制を強化することで増収増益を目指します。さらにはエスクリグループには、ブライダル関連の建築需要への対応に加え、結婚式場で利用されるワインなどの酒販に関する新事業を強化することで、新たな収益源を確保してまいります。また今後は建築コストが下がることが予想されます。我々は、この不況をチャンスと捉え、協力業者の確保や仕入ルートの開拓などを行い、確実に利益を上げられる体制を築きます。

また、法人化50周年に向けて、2～3年以内に本社社屋の改築も予定しています。社員の安全を守り、テレワークの必要のないソーシャルディスタンスに適した社屋を描いています。

このように更なる成長を目指していきますが、闇雲に売上の向上という規模の拡大のみを目指すわけではなく、売上・営業利益の必達ラインを維持しながら、提供サービスの質的向上やコスト対応力の強化など、『手厚い経営』、『地に足をつけた経営』を行うことで、今後もお客様から『常に頼りにされる企業』を目指し、邁進してまいります。

業績結果と目標数字

売上高の推移



※ 第40期より決算月を3月末日に変更(第40期は11か月決算)、第42期より売上高必達目標を上方修正。

会社概要

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

社名 株式会社 渋谷
 代表者 代表取締役 渋谷 守浩
 資本金 8,000万円
 従業員数 50名

本社
 〒633-0007 奈良県桜井市外山186番地の1
 TEL.0744-43-1567 FAX.0744-45-1915

東京オフィス
 〒105-0003
 東京都港区西新橋2-14-1 興和西新橋ビルB棟
 TEL.03-6268-8105 FAX.03-6268-8106

WORLDDECORS OSAKA
 〒556-0012
 大阪府大阪市浪速区敷津東1-2-12
 南海電鉄高架下
 TEL.06-4394-7797 FAX.06-4394-7769

福井オフィス
 〒918-8223 福井県福井市河水13字17
 TEL.0776-52-2568 FAX.0776-52-2589

無印良品の家 奈良店
 〒634-0004
 奈良県橿原市木原町183-1
 TEL.0744-20-3555 FAX.0744-20-3553

コンテナバンクモデルハウス
 〒634-0004
 奈良県橿原市木原町183-1



許可・登録・免許

建設業許可/奈良県知事 許可(特-31)第014537号
 宅地建物取引業免許/奈良県知事(6)第3122号
 一級建築士事務所登録/
 奈良県知事登録第2019(と)1102号

木材業者登録/木材第00-506号
 製材業者登録/製材第00-0266号

ISO14001:2015 登録認証番号 01 104 1634316
 ISO9001:2015 登録認証番号 01 100 039382

商標登録/岩窟浴・洞窟浴・古材銀行・
 建材銀行・コンテナバンク・ボードホテル

酒類販売業免許
 特許/ユニット建物(特許第6029711号)

- 第一工場：奈良県桜井市大字外山186番地の1
- 第二工場：奈良県桜井市大字外山201番地の1
- 第三工場：奈良県桜井市大字外山200番地の1
- 第四工場：奈良県桜井市大字外山208番地の1
- 第五工場：奈良県桜井市大字栗原406番地

SHIBUTANI エステート・パートナーズ株式会社
 〒634-0004
 奈良県橿原市木原町183-1
 TEL.0744-23-3350 FAX.0744-23-3351



無事故・無違反チャレンジ123



3ヶ月無災害達成証



ISO14001



ISO9001



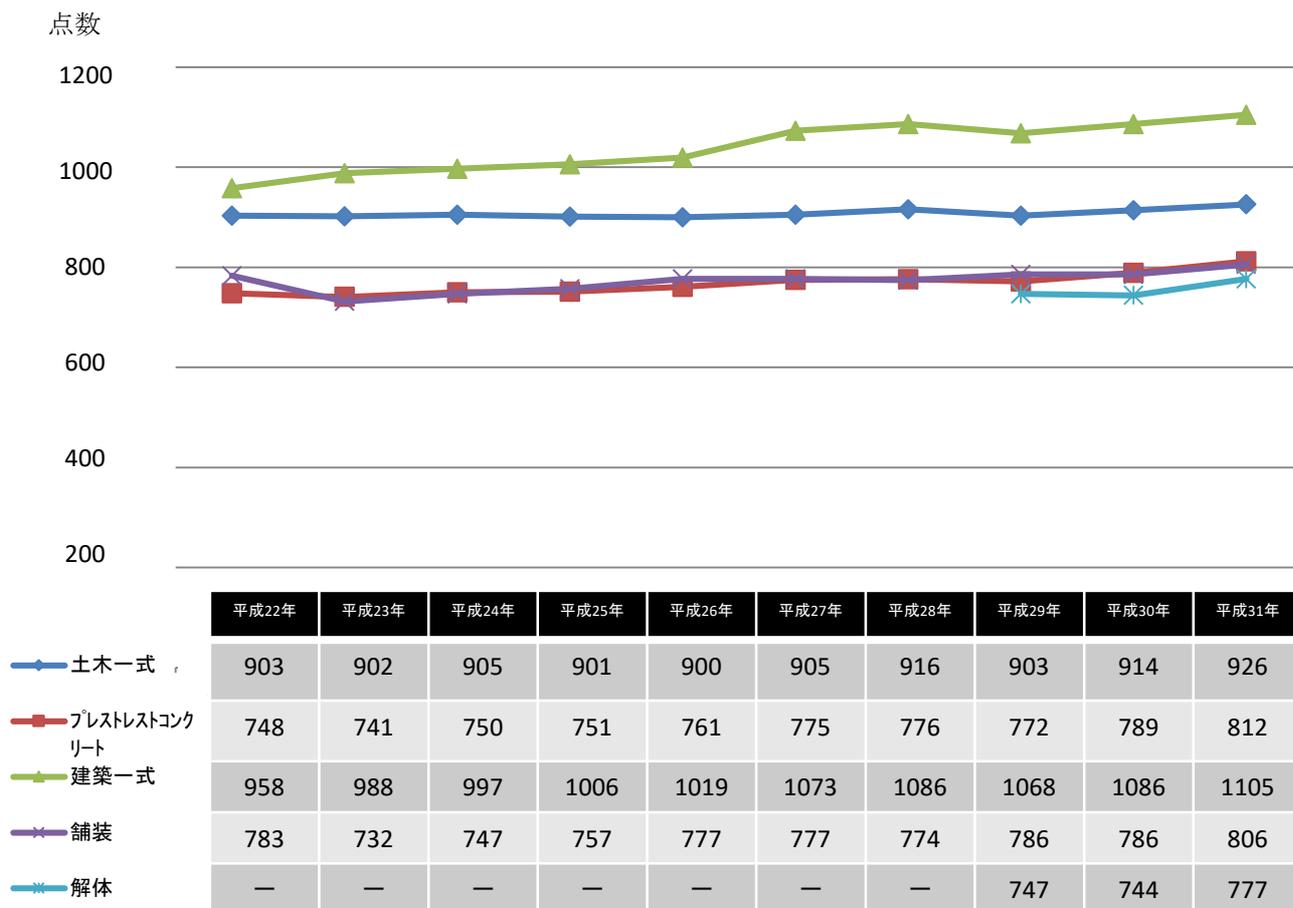
不当要求防止講習



安全衛生推進者養成講習

● 総合評定値(P)

経営規模等評価結果通知書による建設種類別の総合評定値の推移



審査基準日:3月31日

会社概要 社会貢献

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

国際ボランティア活動「子どもたちに夢と笑顔を！」チェンマイでの里親支援

当社は、タイのチェンマイの貧しい子供達に里親支援を行っています。チェンマイの里親支援とは、貧しい家庭の子供達に、年間を通じて学費を支援する制度です。チェンマイでは成績が優秀であっても、家庭の経済事情により学校に通うことを諦めざるをえない子供達が数多くいます。そのような子供達を支援し、大学に入って勉強してもらいます。医者や弁護士などを目指す多くの子供達が、夢に向かってがんばっています。

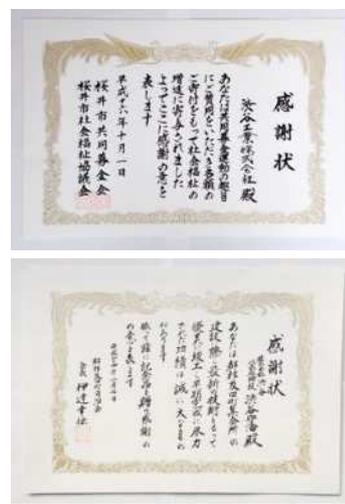
チェンマイへの貢献



日本ユニセフ協会への貢献



地元への貢献



● 商標:コンテナバンク(文字)



指定商品又は指定役務並びに商品及び役務の区分
(LIST OF GOODS AND SERVICES)

第 6 類 冷凍・冷蔵機能を有する金属製輸送用コンテナ, その
他の金属製輸送用コンテナ, 建築用又は構築用の金属
その他別紙記載

商標権者
(OWNER OF
THE TRADEMARK RIGHT)

奈良県桜井市大字外山186番地の1

株式会社渋谷

出願番号
(APPLICATION NUMBER) 商願2012-047957

出願日
(FILING DATE) 平成24年 6月14日 (June 14, 2012)

登録日
(REGISTRATION DATE) 平成24年11月16日 (November 16, 2012)

この商標は、登録するものと確定し、商標原簿に登録されたことを証する。
(THIS IS TO CERTIFY THAT THE TRADEMARK IS REGISTERED ON THE REGISTER OF THE JAPAN PATENT OFFICE.)

平成24年11月16日 (November 16, 2012)

特許庁長官
(COMMISSIONER, JAPAN PATENT OFFICE)

深野弘行



● 商標:コンテナバンク(ロゴ)



商標
(THE MARK)

指定商品又は指定役務並びに商品及び役務の区分
(LIST OF GOODS AND SERVICES)

第 6 類 冷凍・冷蔵機能を有する金属製輸送用コンテナ, その
他の金属製輸送用コンテナ, 建築用又は構築用の金属
その他別紙記載

商標権者
(OWNER OF
THE TRADEMARK RIGHT) 奈良県桜井市大字外山186番地の1

株式会社渋谷

出願番号
(APPLICATION NUMBER) 商願2012-047956
出願日
(FILING DATE) 平成24年 6月14日 (June 14, 2012)
登録日
(REGISTRATION DATE) 平成24年11月16日 (November 16, 2012)

この商標は、登録するものと確定し、商標原簿に登録されたことを証する。
(THIS IS TO CERTIFY THAT THE TRADEMARK IS REGISTERED ON THE REGISTER OF THE JAPAN PATENT OFFICE.)

平成24年11月16日 (November 16, 2012)

特許庁長官
(COMMISSIONER, JAPAN PATENT OFFICE)

深野弘行



● 商標: 古材銀行



● 商標: 建材銀行



● 商標:洞窟浴



● 商標:岩窟浴



● 商標:ボードホテル(文字)



指定商品又は指定役務並びに商品及び役務の区分
(LIST OF GOODS AND SERVICES)

第 6 類 トレーラーに搭載する金属製輸送用コンテナ、その他
の金属製輸送用コンテナ、保管用金属製コンテナ、多
その他別紙記載

商標権者 奈良県桜井市大字外山186番地の1
(OWNER OF THE TRADEMARK RIGHT)

株式会社渋谷

出願番号 商願2018-088543
(APPLICATION NUMBER)
出願日 平成30年 7月 9日 (July 9, 2018)
(FILING DATE)
登録日 令和 1年 8月 2日 (August 2, 2019)
(REGISTRATION DATE)

この商標は、登録するものと確定し、商標原簿に登録されたことを証する。
(THIS IS TO CERTIFY THAT THE TRADEMARK IS REGISTERED ON THE REGISTER OF THE JAPAN PATENT OFFICE.)

令和 1年 8月 2日 (August 2, 2019)

特許庁長官
(COMMISSIONER, JAPAN PATENT OFFICE)

松永



● 商標:ボードホテル(ロゴ)



商標
(THE MARK)

指定商品又は指定役務並びに商品及び役務の区分
(LIST OF GOODS AND SERVICES)

第 6 類 トレーラーに搭載する金属製輸送用コンテナ, その他の金属製輸送用コンテナ, 保管用金属製コンテナ, 多
その他別紙記載

商標権者 奈良県桜井市大字外山186番地の1

(OWNER OF THE TRADEMARK RIGHT)

株式会社渋谷

出願番号
(APPLICATION NUMBER)

商願2018-088544

出願日
(FILING DATE)

平成30年 7月 9日 (July 9, 2018)

登録日
(REGISTRATION DATE)

令和 1年 8月 2日 (August 2, 2019)

この商標は、登録するものと確定し、商標原簿に登録されたことを証する。
(THIS IS TO CERTIFY THAT THE TRADEMARK IS REGISTERED ON THE REGISTER OF THE JAPAN PATENT OFFICE.)

令和 1年 8月 2日 (August 2, 2019)

特許庁長官

(COMMISSIONER, JAPAN PATENT OFFICE)

松永 明



● 特許:ユニット建物



会社概要 マスコミ掲載

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

テレビ

NHK奈良放送「ならナビ」2007年12月27日放映分で当社の古材事業への取組みが紹介されました。



よみうりテレビ放送「BEAT 時代の鼓動」2016年9月25日放送



会社概要 マスコミ掲載

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

テレビ

ABC朝日放送 「マジかっ！探し物クレイジー あなた何者？」2017年10月7日放映



会社概要 マスコミ掲載

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

新聞



2013年3月5日の日経新聞に当社のコンテナの事業展開に関する記事が紹介されました。



2013年6月11日の読売新聞の『若手経営者ファイト宣言』のコーナーで当社の取組みが紹介されました。

雑誌



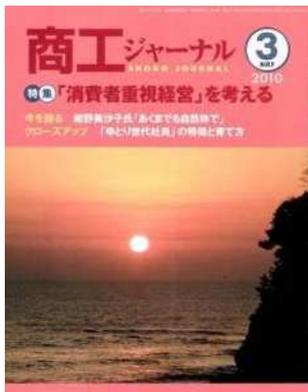
順位	会社名	売上高(億円)	従業員数(人)	業種
1	東武建設	22.8	14	建設業
2	東武建設	22.8	14	建設業
3	ゼネコン	18.5	12	建設業
4	東武建設	18.5	12	建設業
5	東武建設	18.5	12	建設業

順位	会社名	大卒者数(人)	従業員数(人)	業種
1	東武建設	150	150	建設業
2	東武建設	140	140	建設業
3	ゼネコン	130	130	建設業
4	東武建設	120	120	建設業
5	東武建設	110	110	建設業

週刊ダイヤモンド 2016.12.3号掲載 全国1,100社「生き残り力」ランキング 奈良県3位 勢いのある建設会社ランキング(全国) 27位

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

雑誌



商工ジャーナル2010年3月号の「私の革新」コーナーで当社の新事業展開への取組みが紹介されました。

ユース会会員経営者が語る
私の革新



PROFILE
澁谷 守浩（しぶたに・もりひろ）氏
 1969（昭和44）年、奈良県出身。徳島建設専門学校卒業後、86年、地産地消組に入社。88年、同社を退社して渋谷工業㈱（現渋谷）に入社。インテリア、内装などのほか企画・営業畑を歩み、90年、専務に就任し、95年、吉村銀行・販売を手がける「吉村銀行」を立ち上げたほか、2006年、奈良島島の家電ネットワーク・パートナー加盟、07年、ソフトバンクモバイル一代理店業務開始など事業を拡大。08年、3代目社長に就任。

新時代への道を目標し「吉村銀行」を立ち上げ

——「三洋電機」ということですが、先代（澁谷一、九五）昭和二十五（昭和）年に祖父、前代（澁谷本太郎、山本本有吉の「渋谷商店」を創業したことから、建設業、不動産業、林木の加工など、大きな事業の柱は変わっています。

私は九二年から専務を務めたが、社

企業データ

所在地 奈良県桜井市外山1185-1
 TEL 0744-43-1567
 社名 株式会社 渋谷
 設立 1950年3月
 資本金 4000万円
 従業員数 29名（2010年4月現在）
 代表取締役 50名

「吉村銀行」を始めたい場合は、どのようなものだったのですか、

——「吉村銀行」を始めたい場合は、どのようなものだったのですか、

——「吉村銀行」を始めたい場合は、どのようなものだったのですか、

ユースデータ

奈良県ユース会
 代表 小林寛博氏（1983年入社）
 役員数 50名（役員会員23名、2010年1月現在）
 設立 1973年3月現在

- 研究旅行、工場見学を定例的に開催。OB会員の積極的な参加、社情を伝えて交流を深めている。
- 村営協議会という協議会を中業会と共催で年2回開催。
- 昨年10月に開催した全国立業大会（双葉）に近畿地区ユース会メンバー（エクスカーションチーム）として企業・業界に参加。

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

雑誌



株式会社代表取締役社長
渋谷守浩氏



商工ジャーナル編集部編で
当社の時代の先を読んだ新事業展開が紹介されました。

◎渋谷

常に時代の先を読み建築を軸に新事業を展開

「商工ジャーナル」二〇一〇年三月号掲載

奈良県桜井市外山に本社を構え、東京、大阪、京都、福岡を拠点に営業展開する(株)渋谷。冷え込む建築業界にあつて、「常に半年先を見据えて行動すること」を原則に常に新たな商品開発に取り組み。また、幅広い分野のビジネスを会社に取り込む努力も怠らない。渋谷守浩社長は、専務時代に取り組んだ「古材銀行」を軌道に乗せ、内装、家具、インテリア分野で着実にシェアを確保。「人をドキドキさせるような仕掛けを打つ」をモットーに、自らがトップセールスマンとして全国、さらには世界を駆け回る。

新時代への適合を目指し古材銀行を立ち上げ

——三代目社長ということですが、先代との経営方針の違いなどはありますか。

▼革新の現在

記事掲載当時から四年が過ぎます。この間、超円高、デフレ経済、東日本大震災という、厳しい環境が続きましたが、逆にこれを成長のバネにしようとした「革新」に取り組んでいます。具体的には、「コンテナバンク」という新事業の展開です。円高対策を念頭に、耐久性の高いコンテナをユニットとして海外から輸入し、国内で内装等の二次加工をして施工する事業です。店舗・事務所、倉庫や住宅まで短期の施工に加え、建て替えや移設も可能なため、さまざまな空間をフレキシブルに提供することができます。また、被災地域の復興や東京オリンピック関連の特需に対しても貢献できるものと考えています。

平成二十五年五月には、プライダル事業会社(株)エスクリ(東証一部)の連結グループ会社となり、更なる成長と企業価値向上を目指しています。このように、「私の革新」は今も、そして今後とも続いていきます。

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問い合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	--------

雑誌



Naranto2009年冬号で当社の「ザ・サンムーンパレー」が紹介されました。



NARA+RESORT

高級リゾートのイメージを追求し、自然環境を最大限に活用する。自然環境を最大限に活用する。自然環境を最大限に活用する。

限られたメンバーが集う、奈良の天空 体験したことのない、エキゾチックパカンス



SHIBUTANI & Co. 代表取締役 渋谷守浩さん
1999年創業以来、株式会社渋谷守浩の3代目社長として、様々な事業展開をリードし、人財育成、経営革新に力を入れています。経営者としての経験と、世界各都府の取材を通じて得た知識を、お客様に提供し、お客様が最高の体験ができるよう努めています。

奈良は、自然環境を最大限に活用し、自然環境を最大限に活用する。自然環境を最大限に活用する。

日本人にとっては、リゾート地というイメージが強い。リゾート地というイメージが強い。リゾート地というイメージが強い。



代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

雑誌



Naranto2008年秋号で古材銀行が紹介されました。



雑誌



奈良住まいと暮らしの年鑑2010で当社の取組みが紹介されました。



代表から皆様へ

これまでの
事業展開

事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

雑誌



奈良住まいと暮らしの年鑑2013で当社の取組みが紹介されました。

無田良品の家 奈良店

TEL 0744-20-3555

〒630-0202 奈良県奈良市大宮町1-1-1

物件ポイント

完成してからできあがっていく空間を編集できる自由発想の家

〒630-0202 奈良県奈良市大宮町1-1-1

代表から皆様へ

これまでの
事業展開

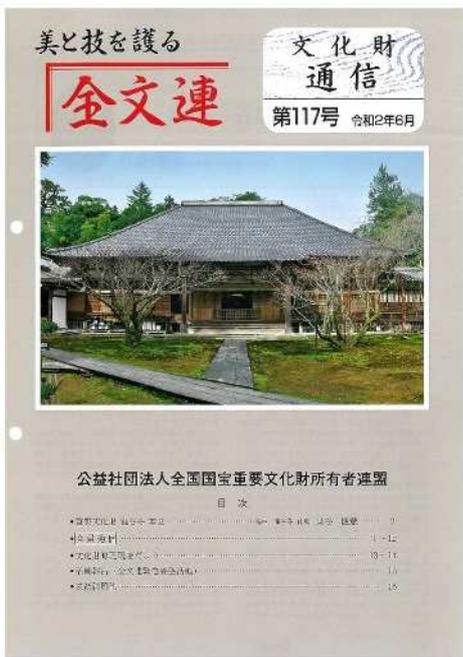
事業内容と
知的資産

今後の
事業展開

会社概要

問い合わせ先

雑誌



第117号

全文連文化財通信

[11]

れる材を用意するには、気の遠くなる集材力と在庫力が求められます。ましてや国宝重要文化財ともなると、塗料で誤魔化すことなど出来る筈もありません。私は古い企業の四代目として、「古材」というマテリアルに拘り続けています。

新しい物は作れますが、古い物を造るには時を重ねるしか方法が無いことを知ったからです。新型コロナウイルスが猛威を振るう中、日本人の心の拠り所である神社仏閣を保存し続けることは私の信念でもあります。たった10センチメートルの材を探し、違和感のない姿に戻してあげる…。そんな素朴な作業があってこそ日本国自体の文化が継承されていくと信じています。

ルネソーヴィニヨンやメルローとフルボディーのワインを好んで飲んでいます。ワインを飲む時も、葡萄の味は勿論、土の味と樽の味、そして葡萄の木の味を感じながら余韻を楽しんでいます。「木の味とは？」と思われる方もおられるかも知れませんが、目を閉じれば古木の味が漂ってまいります。これと同じ余韻が、古材を使って再現された建物には感じられます。オールドビンテージウイスキーや骨董品、物は違えど古い物が持つ味わいやエネルギーには、何か共通したオーラを感じます。

日本人が大切に護ってきた国宝重要文化財。これからも文化と建物を共に保存する一員として、邁進していく所存です。



(株) 渋谷 古材銀行貯木場 (世界古材)



古民家材 (日本古材) 貯木場

現在は、新しく神社仏閣を新築することは少なくなり、耐震補強や数年に一度の大改修により建物を温存することが主流となっています。耐震補強には鉄やコンクリートなど、どうしても採用せざるを得ない材や工法があります。金物の進化による構造補強も進み、改修での幅広い可能性も大きくなりました。益々古材の見せ場は広がるに違いありません。

実は私は大のワイン好きです。もっばら、カベ

古材と技術

賛助会員 奈良・株式会社渋谷 代表取締役 渋谷 守浩

大正2年(1913)の創業以来、107年が経過し、今も木材と建築に関われ、神社仏閣の仕事に携われることを本当に有り難く感謝致します。

国宝重要文化財を保護し、護り抜くことは容易なことではありません。経年劣化や自然災害との戦い、又は心無いいたずらへの防衛など、大改修から小規模修繕までキリがありません。

近代建築物であれば構造的にもデザイン的にも日々斬新に進化し、マテリアルや技術も新しく開発されています。しかしながら、数百年の時を刻んだ文化財を出来る限り有りのままの姿で残してゆくには、技術力は勿論のこと、それを飾るマテリアルも重要な要素となります。特に小規模の修繕において、建物の風合いを維持するには、その建物と同じ時間を生きぬいた材が必要となります。弊社が運営する「古材銀行」事業部では、このような場合に必要となる「古材」を取り扱っております。寸法、材種、古さや風合いなど、求めら

問合わせ先

代表から皆様へ	これまでの事業展開	事業内容と知的資産	今後の事業展開	会社概要	問合わせ先
---------	-----------	-----------	---------	------	-------



管理本部 中谷 秀城
フリーダイヤル:0120-37-7733
TEL:0744-43-1567(代)
FAX:0744-45-1915
URL:<https://www.shibutani-group.co.jp/>
e-mail:info@shibutani-group.co.jp



● 知的資産経営報告書とは

「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。

● 本書ご利用上の注意

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、ご了承ください。

● 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。

中小企業診断士 青木 宏人(あおき ひろと)氏
(登録番号404689)



<https://www.shibutani-group.co.jp/>