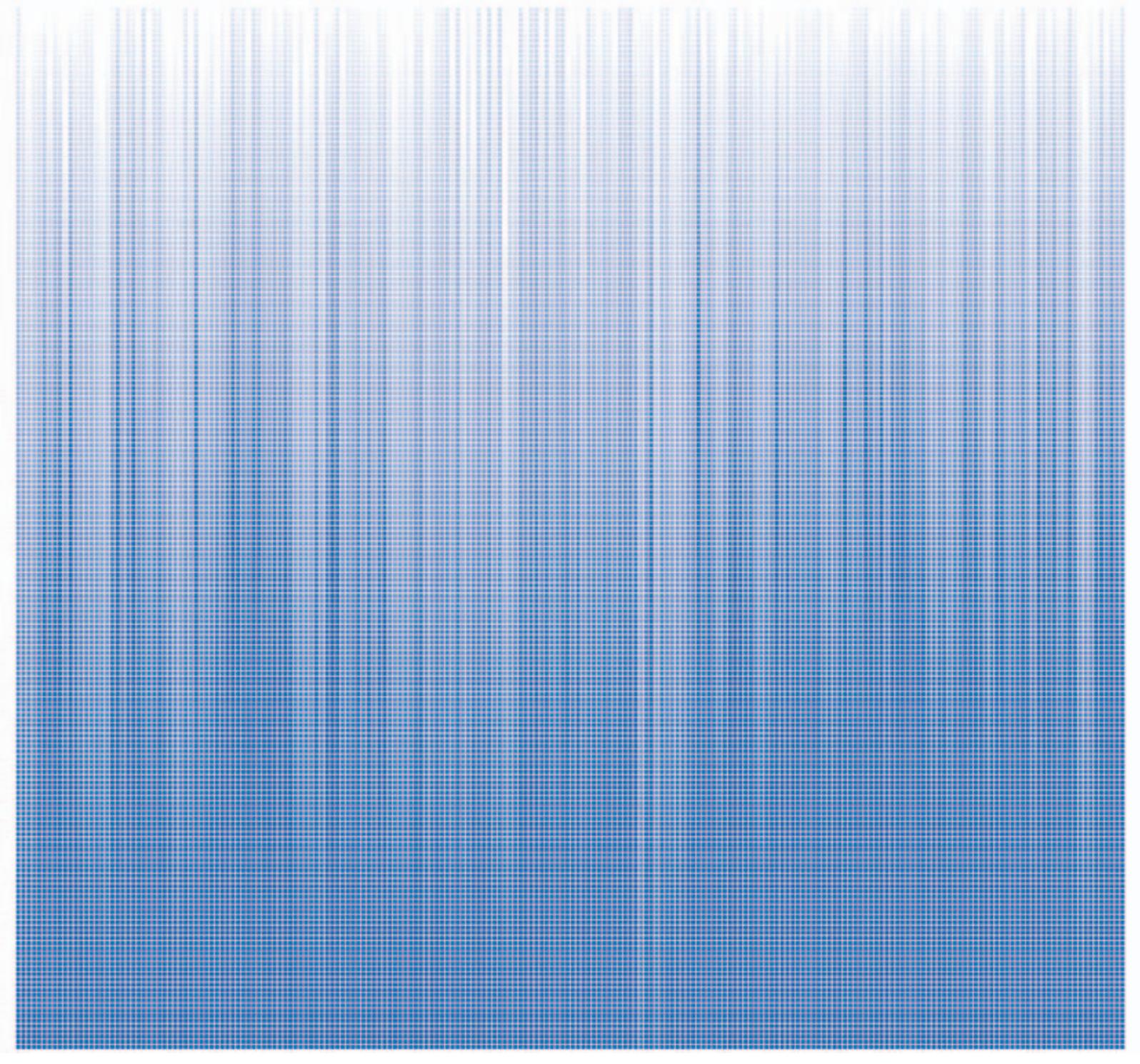


白 鷗

H A K U O

2009

知的資産経営報告書





様々な会議や勉強会、研究会、時には懇親会等で
社内外の様々な情報を共有化して

知恵を出し合い検証し合う仕組みが組織資産として根付いています。



社長から皆様へ

創業以来、新しい価値を見いだして提案し続ける事を旨とし
数多くの商品やサービスを生み出しながら歩んで参りました。
平成17年の経営革新計画の開始から、少しずつ姿を変えていて
多くの方に、しばしば白鷗さんは何業ですかと問われ

こたえに詰まる事もありました。

この知的資産経営報告書作成の過程で自社の棚卸しをしながら
少し姿を明確にできた気がします。

何者なのかの答えも本書の中に多少なりとも
反映できたと考えています。

白鷗の事業活動を通じて、社会の閉塞化を打破し
人が生きるモチベーションを高め、人が生きて行く
その集団である社会を活性化させる原動力になりたいと考えています。

代表取締役

羽田憲司



目次

1.	社長から皆様へ	P1
2.	目次	P2
3.	経営哲学	P3
4.	沿革	P4
5.	事業解説		
	・事業概要	P5
	・全事業共通の知的資産	P6
	・各事業を支える仕組	P7
6.	各事業解説		
	・事業者団体向けサービス事業 事業概要	P8
	 知的資産	P9
	・消毒サービス事業 事業概要	P10
	 知的資産	P11
	・卸売事業 事業概要	P12
	 知的資産	P13
	・新ビジネスプロジェクト 事業概要	P14
	 知的資産	P15
7.	将来展望	P16
		※このページは直接当社までご連絡下さい。	
8.	中期計画の概要	P18
		※このページは直接当社までご連絡下さい。	
9.	組織運営のPDCA	P19
10.	会社概要	P20

経営理念

イノベーターを大切にし 常にイノベーションを起こし続ける

人が生きていく為、人の集団である社会が元気である為には、常にイノベーションを繰り返し活性化していかなければなりません。

社員、家族、取引先、地域社会の全てを幸福にする為に、常にイノベーションを起こし続ける活力ある企業でありたいと考えています。

行動指針

帆船が風力と水の抵抗で進むように 全ての事を基本に忠実に そしてシンプルに

大切にしている価値観と想い

- ・ 何事も基本が重要であり、基本はシンプルである。
- ・ 何事にも感心し、好奇心を持ち、夢を常に持ち続ける。
- ・ 誠実（心をこめる）、感謝（ありがたさ）、協調（力を合せる）、想像（常に思い描く）

顧客、取引先、仕入先に対する基本姿勢

- ・ 相手を認めた上で共に切磋琢磨し、共に助け合い、栄える友好的な協力関係をもつ。
- ・ 最終利用者が必要とする高付加価値を創造する。
- ・ 常に高い次元を目指し、ありとあらゆる要望に対応する。

地域社会や環境に対する基本姿勢

- ・ 省エネルギー・資源循環を常に意識する。
- ・ 仕事を創造し、就労機会をつくる。
- ・ 正しさの追求「まともな精神」をもって事にあたる。

沿革

- 昭和52年 創業** インダストリアルデザイン事務所として大阪市北区天満にて創業
- 昭和53年 法人化** FRP試作成形会社との合併を機に法人化
- 平成 3年 事業者団体向けサービス事業開始** 事業者団体とその会員に対してサービスを行うビジネスモデルの確立
- 平成 5年 卸売事業の開始** 株式会社カンキョー商品（空気清浄器）の販路開拓サポートに伴い卸売事業を開始
- 平成 6年 本社移転** 神戸市中央区江戸町100番へ移転
- 平成 9年 オリジナル商品の企画・販売開始** 卸売事業で得たノウハウを用いて自社開発商品を販売開始
- 平成11年 web事業に進出** 自社内にサーバーを設置し、各種の事業を開始
- 平成12年 大阪府池田市に事業所を開設** インキュベート施設開設に伴い、大阪府池田市に事業所を開設
- 平成13年 会員管理ソフトの受託開発** 事業者団体向け会員管理ソフトを製作
- 平成15年 町づくり企画と運営受託** 大阪府池田市「町づくり協議会」へ事業提案及び事業の運営を受託
- 資本の増強** 資本金を30,000,000円に増資
- 本社移転** 神戸市中央区江戸町95番（現住所）へ移転
- 平成17年 機械の制御・監視システムを開発開始** 高温消毒装置HOTCON用として開発
- 経営革新計画の承認** 高温消毒装置の販売で兵庫県から経営革新計画の承認を受ける
- 平成18年 ひょうご新商品調達認定** 高温消毒装置HOTCONが「ひょうご新商品調達認定」を受ける
- 平成19年 ひょうご産業活性化ファンドからの出資**
- 資本の増強** 資本金を70,000,000円に増資 ひょうご産業活性化ファンドの出資を含む
- 成長期待企業の認定を受ける** 中小企業支援ネットひょうごより成長期待企業に認定
- 新産業創出支援事業認定を受ける** 兵庫県より新産業創出支援事業認定を受ける
- 平成20年 ホットサービスステーション稼働** 消毒サービスを行う「ホットサービスステーション」が稼働
- ドリームキャッチプロジェクト認定** 神戸産業振興財団のドリームキャッチプロジェクト認定
- 平成21年 共同配送事業モデルを企画** 宅配便の共同利用システムを開発し、事業者団体の共同事業として提案
- ことぶきや開店** 阪急宝塚線石橋駅駅前に「ことぶきや」開店。銅板焼饅頭「ことまん」を販売

事業概要

協同組合向けのサービスから 始まったビジネスが様々な分野に拡大

平成3年5月に当社が中心的役割を果たし47社で協同組合を設立。
設立メンバーとして組合運営を継続的にサポートするとともに、組合組織を活性化させる様々なサービスを生み出してきました。そうしたサービスは、組合以外の事業者団体へも波及し、現在12の事業者団体へサービスを提供しています。こうして培ったネットワークを元に、事業者団体向けサービスのさらなる拡充を図ると同時に、事業者団体以外のマーケットに対してもビジネスのエリアを拡大しています。

事業内容

事業者団体向けサービス事業 ➡ P8

組織運営に有益な 様々なサービスを提供

組織運営に有用な様々なシステムの開発、事業の提案など、組織の活性化、団体に加盟する企業のメリット向上につながるサービスを幅広く提供しています。



消毒サービス事業 ➡ P10

ウイルス不活性化サービスを 介護業界で実施

他社に先駆けウイルスの不活性化に特化した消毒サービス事業を主に介護業界を対象に行っています。



卸売事業 ➡ P12

多彩な商品を数多くの チャンネルに卸売販売

販路開拓のサポートから商品の企画提案まで、豊富な販売チャンネルと数多くの事業者団体加盟企業との間に立って、多彩な商品の卸売を行なう他、自社製品の卸売も行っています。



新ビジネスプロジェクト ➡ P14

大阪池田の名物饅頭 「ことまん」を製造販売

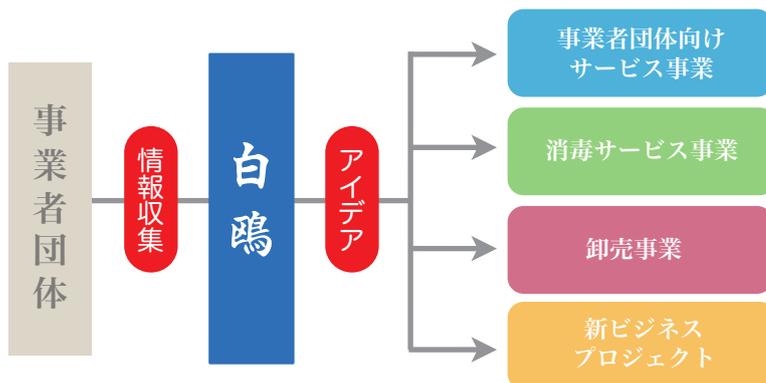
大阪府池田市、阪急石橋駅前にて直営店「ことぶきや」を運営。店頭では昭和30年代に生まれた池田の名物饅頭、銅板焼饅頭「ことまん」を製造販売しています。



全事業共通の知的資産

事業者団体向け事業で培った ネットワークを基に柔軟にアイデアを創造する

平成3年に事業者団体向けサービス事業を開始して以来、提供するサービスには多くの事業者団体から好評を頂いています。こうして培った、現在12の事業者団体とその会員約6,000社からなる独自のネットワークを活かし、情報の収集と発信に力を入れてきました。そうして得られる様々なビジネスのニーズやシーズを基にアイデアを重ねることで、更なるサービスの充実を実現し、現在では事業者団体向け以外のマーケットにおいても、新たな事業を創出するに至っています。



情報収集力

集積される情報を データベースとして整理活用

サービスを提供する事業者団体には、商工中金等の金融機関をはじめ様々なところから、日々新規加入の紹介があり、サービス提供のパイは増え続けています。近年では定期不定期に行われる情報受発信業務の委託が双方にとって大きなものとなっています。



アイデア力

集まる情報をアレンジし 事業を組み立てる

サービスを利用する各団体の事務局の方々とは、定期的に見解交換を行っています。そこで得られる情報は、社内で共有する事を徹底し、情報の風通しをよくし、各事業へ活かされる仕組みが出来ています。

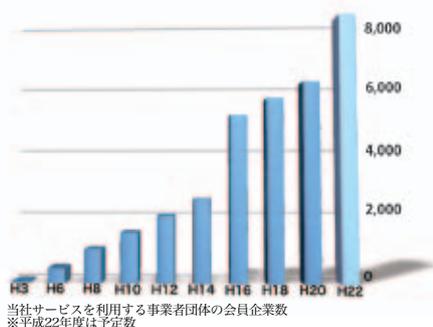


事業者団体運営さまとの打合せ風景

拡大するネットワーク

当社サービスを利用する 事業者団体とその会員企業の増加数

平成3年1団体からサービスを開始し、現在では12団体に増加しました。傘下の会員数は、約6,000社を数え、平成22年度には、40団体が加わり、会員数は8,000社を超える見込みです。



事業者団体さまの声

いつも組合事業をご支援いただくとともに各方面（組合員企業等）からの相談、依頼に積極的に対応いただき大変ありがたく思います。どんな話にでもNOと言わない姿勢は、社長様以下従業員の方々の好奇心がなせる技でしょうか。アイデアを忌憚なく交換させていただく事で今後も組合事業の活性化にご協力下さい。



[協同組合情報企画センター
事務局長]

黒田 和也 様

各事業を支える仕組み

事業部間の繋がりを大切にし 情報を共有することで生まれるイノベーション

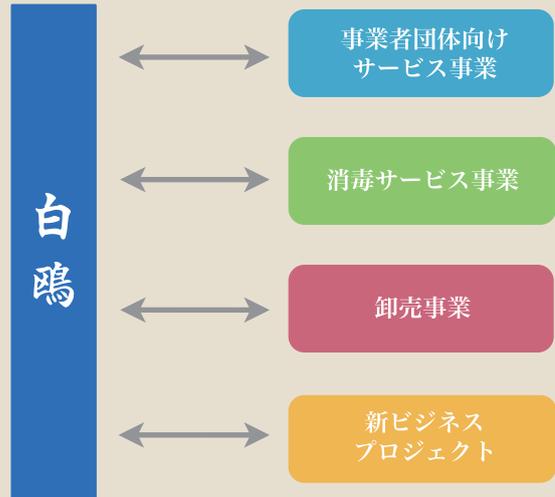
月に一度本社で行われる会議には、各部門の担当者が集まり、各々の事業のリアルタイムの動向を発表します。この会議は単に各々の営業成績を確認しあう場ではなく、それぞれ現在抱えている課題や取り組み、得られた人脈や販売チャネルなど種々の情報を、部門間で共有することをひとつの目的としています。

このようにひとつの事業の状況を社内全体で共有し、またその事業に対して、他部門からの意見や提案を加える事によって、事業の強度を高める仕組みになっています。

また、この会議で各部門から寄せられる異なる視点からのニーズやシーズは、それぞれの部門内で新しいサービスや商品が生まれるきっかけにもなっています。

社内でそれぞれの事業を俯瞰し、各事業が相互補完できる関係を構築する仕組みを整えることで、各事業を支え、知的資産の向上をサポートしています。

また、ジャンルを超えた様々な情報が集まることにより、新たなビジネスの創出にも繋がっています。



全事業をサポートする システム開発力と応用力

業務で使用するシステムは、そのほとんどを自社で構築しています。これは各事業向けに特別にシステムを開発したものや、一つの事業向けに開発したシステムを応用し、別の事業向けにチューニングする場合もあります。

このように、システムの開発とその応用に長けたスタッフを有し、その能力を各事業の末端まで浸透させる仕組みが出来ていることで、各事業の業務効率を高め、サポートする体制が確立されています。

品名	数量	単価	金額
ことまん 焼きいも	2	110	220
ことまん 抹茶くりいむ	1	110	110
ことまん 黒あずき	4	130	520
			合計

事業者団体向けサービス事業 ETC通行明細作成システム

品名	数量	単価	金額
ことまん 焼きいも	2	110	220
ことまん 抹茶くりいむ	1	110	110
ことまん 黒あずき	4	130	520
			合計

新ビジネスプロジェクト 「ことぶきや」のレジシステム

事業者団体向けサービス事業

事業者団体運営の為の事業企画、会員管理、データ処理業務を行う

事業内容

現在多くの事業者団体は、その役割を大きく転換する時期にきています。複数の企業で構成されるこうした団体の新たな可能性に着目し、企画、事業化した当社のサービスは、事業者団体に様々なメリットを生むことはもちろん、団体の事務局にも、会員管理業務のサポートを行うサービスを提供するなど、より円滑な団体運営とその活性化に貢献しています。

それらの提案によって、実際に物品やサービスを提供するサプライヤー様には、複数の事業者団体という大きな顧客群を獲得する機会を生んでおり、本事業は「事業者団体」と「サプライヤー」の双方にメリットを生む事業となっています。

燃料共同購買支援

コストの削減を目的とした燃料共同購買の企画と、それに伴った顧客毎の利用データの管理、分析業務を行っています。



文具・OAの共同購買支援

文具・OAの購入コスト削減を提供。受発注業務やデータ管理業務を行っています。



ETCコーポレートカード共同利用支援

各地の高速道路株式会社に代わり、請求データ、金融機関向け自動引き落としデータ、項目別データ管理の業務を行っています。



ETCクレジットカードデータ管理支援

クレジット会社、利用者の所属団体に代わり、各地の高速道路株式会社の請求データ、金融機関向け自動引き落としデータ、項目別データ管理、ポイント管理の業務を行っています。



各種資材の共同購買支援

事業者団体に加盟する企業間での物品の販売・購入などを企画し、団体の活性化をサポートしています。当社ではそうした企画や情報の受発信を行う他、それらの受発注業務やデータ管理業務を行っています。



小口配送のコスト削減支援

日本郵便などの宅配サービスの一部を安価に利用できる共同配送システム構築の他、契約のサポート、データ処理業務を行っています。



Webサーバー共同利用管理支援

ホームページ、Emailのサーバードメインを管理しています。



IT支援

エンジニアが訪問して支援を行うサービス。講習会の開催等の事業です。



講習会、講演会開催のサポート

事業者団体が行う、各種の講演会や講習会の実行サポートと、会場の提供を行っています。



会員管理サービス

事業者団体の事務局に代わって、会員情報のデータ化、管理業務を行う他、各種管理システムの運用を行っています。



事業者団体向け新事業の創造

当社では、各々の団体の更なる活性化を目的に、新たなサービスの企画を行っています。また、複数の事業者団体はサプライヤーにとってはある意味、既に囲い込まれた既製のマーケットでもあります。当社では様々な事業者団体向けサービスをビジネスとして創造することによって、事業者団体とサプライヤーの橋渡をし双方がメリットを享受出来る新事業の企画を行っています。

事業者団体の運営業務をサポートするなかで培われたノウハウ

事業者団体の規模

事業者団体とその会員企業の数がスケールメリットを生み出す。

サービスを提供している団体は現在12団体、約6,000社の会員企業を擁します。平成22年には52団体、会員数約8,000社に増加する予定です。この会員数が、所属会員にも、様々な物品やサービスを提供するサプライヤーに対しても、スケールメリットを生んでいます。

協同組合情報企画センター
サイバーネット事業協同組合
IMO新事業開発協同組合
協同組合大阪共同計算センター
兵庫県珍珠商工協同組合
近畿外壁仕上業協同組合
大阪府板金工業組合
大阪府自動車整備商工組合
関西シーリング工事業協同組合
西日本建設防水協同組合
池田市商店会連合会
大阪府衛星都市商店会総連合会

事業企画力

事業者団体の声を聞くことから始まる事業企画

事業者団体向けの新たなサービスを常に構想しています。定期的に各々の団体運営主との定例会議を行って、生の声を常に拾い上げる工夫をしています。ここで寄せられる声をしっかり分析する事で、事業者団体の方々の様々なニーズを読み取り、新たなサービス、新事業の企画へと繋げています。



事業企画会議の様子



利用者の声

ガソリンの共同購入カードを利用していますが、このガソリンカードは3銘柄で全国統一価格で利用できるので重宝しています。都度都度の決済なしでしかも安く利用できるのが非常にうれしいです。

【池田市新町商店会 会長】
ショップダン 壇 正規 様

<実際に企画された事業の例>

WEB店舗の企画

参加企業は煩わしいWEBサイト運営の手間なしに新たな販路を手にし、運営主体となる事業組合は商品の仕入・販売により利益を得、当社は店舗企画と受発注業務を受託し、各々のメリットを生み出しました。



業務を支えるシステム構築力

事業者団体、サプライヤーの要望に応える機動力に優れたメンテナンス力とシステム開発能力

事業者団体とサプライヤーの両者から寄せられる様々な要望にきめ細かく対応する為、当社では自社でシステムの設計から制作を一貫して行っています。

基本システムをエンドユーザーである個々の会員企業、サプライヤーにもっとも適したシステムへチューニングする事が可能な上、迅速できめ細やかなメンテナンスが可能になっています。



【開発スタッフ】
前川 和弘

アップル社製Machintoshの初代商品からのメンテナンスを行ってきたスペシャリスト。現在はMac・Windowsのメンテナンスと簡易プログラムの構築作業を行っています。インターネット技術に精通し、1995年からホームページの作成なども手がけています。



【開発スタッフ】
山田 博史

家電業界に勤務してそこでシステムの構築を独学する。その後池田市民文化会館の利用管理システムや備品管理システムその他を開発。現在では、ネットワークの構築、個人事業者の管理システムや官公庁からの端末システムの開発などに従事しています。

消毒サービス事業

介護業界で細菌・ウイルスの不活性化サービスを提供

事業内容

高齢者や乳幼児、身体障害者、疾病療養者や基礎疾患を持つ人たちは、常に大きな感染リスクと隣り合わせの日常生活を余儀なくされています。当社の消毒サービスは、対象者をこうした健康弱者に絞り込み、細菌・ウイルスの不活性化に特化して、健康弱者の方々の感染リスク防止に努めています。

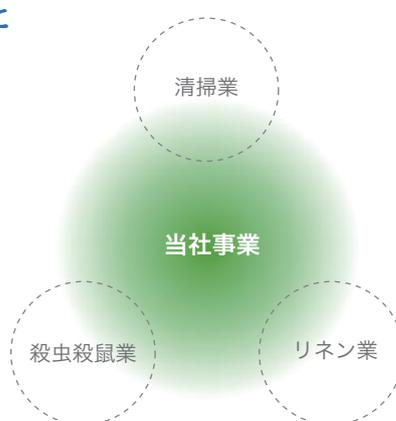
事業の特徴

<近似業界と当社事業>

他社に先駆け細菌・ウイルス不活性化に特化したサービスを提供。

近似業態の中で唯一、細菌・ウイルス不活性化に特化したサービスを提供しています。右図のとおり、近似業界には大きく3つの業種が存在しますが、そのいずれもが副次的にウイルスの除去及び不活性化が出来るものの、不活性化自体を目的とするものではありません。

当社では、感染リスクの高い健康弱者の市場に特化して、細菌・ウイルス不活性化サービスを提供しています。



清掃業

汚れ除去が主目的。細菌・ウイルスも除去が中心。顧客の要望によっては消毒剤を用いているが不活性化を前提とはしていない。

殺虫殺鼠業

危険な薬剤、ガスを用いるため細菌・ウイルスに対しても一定の効果は期待できるが対人的にはリスクが高く細菌・ウイルスの不活性化を目的にしていない。

リネン業

汚れ除去が主目的。乾燥時と漂白時に一部の菌は不活性化出来てはいるが、細菌・ウイルスの不活性化を目的とはしていない。

サービス内容

高温消毒サービス

自社開発のシステムを搭載した「HOTCON」を使い介護施設などで使用される物品の消毒を行っています。

一例)

マットレス・・・2,400円～
車椅子・・・3,000円～
畳(1枚)・・・2,500円～



環境消毒サービス

当社職員が出張し、主に介護施設内の居室や、送迎車の車内の消毒を行っています。



関連商品の販売

事業所向けに当社取り扱い商品の販売を行っています。



Airpure
エアピュア

HOTMISTH
消毒用アルコールミストスプレー

安全と安心の追求 問題解決への高い意欲を全従業員が共有

問題を抽出し解決する力

問題意識を全員で共有 解決策を導き出す

介護業界では高い感染のリスクを抱えていながら、過去に細菌・ウイルスの不活性化を専門にした消毒サービスを行う事業者がいなかった為、様々な問題を抱えています。全従業員が「なんでもお伺いシート」を用い、現場の声をひとつひとつ汲み上げることで、問題を整理し解決の糸口を見つけています。毎週行う定例会議には全員が出席し、各自が現場で見聞きした情報を共有し、常に問題解決の意識を持って業務に当たっています。



<事例>



「なんでもお伺いシート」に寄せられた施設からの様々な要望



H21年1月20日の定例会議では園児の感染リスク低減策が議題にのぼった



解決策として、まずはもっとも密室になる送迎バスに着目



当社独自の方法で高濃度のアルコールを噴霧。車内消毒を行った



さらに、玄関に除菌水の噴霧器を設置。登園時に衣服等の除菌も実施

安全・安心への意識の高さ

社内の作業空間を定点観測

社内の作業空間の環境を常に清潔に保つため、週に2回細菌の有無を定点観測しています。こうした取り組みを行うことは、お客様に安心して当社のサービスを利用していただくのはもとより社内の安全意識の向上に大きく貢献しています。



細菌の状況調べる試薬

トレースシステム

目には見えない消毒の作業経過を、時系列で可視化する独自のシステムを用いています。このトレースシステムは即時的に数値の書き出しのみを行い、機械にデータを残さず、後日改ざんを行うことが出来ない事が信頼につながるシステムです。



トレースシステム操作画面

公的評価

様々な公的機関で 評価を頂いています。

- ・経営革新計画認定 (H17.3)
- ・ひょうご新商品調達認定 (H18.9)
- ・活性化ファンドからの出資 (H19.3)
- ・新産業創出支援事業認定 (H19.4)
- ・中小企業支援ネットひょうご
成長期待企業認定 (H19.8)
- ・ドリームキャッチプロジェクト認定
(H20.9)

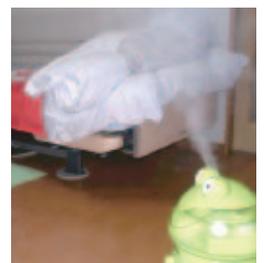


2008年3月25日 神戸新聞 掲載
2009年10月28日 日刊工業新聞 掲載

お客様の声

在宅介護中ですが 大変助かっています。

定期的に室内消毒をしてもらっているのが安心しています。また「きれいソフト」はインフルエンザ予防で使用していますが、消臭効果が高いのには驚きました。室内の失禁等の臭いがほとんど消えます。これでお客様が来られても安心。大変助かっています。



噴霧器を用いて消毒の様子

[池田市室町]
武田俊文 様

卸売事業

多彩な商品を数あるチャンネルに販売

事業内容

中間卸売にとどまらず 販売企画や商品企画を行っています

一般的な中間業者としての卸売にとどまらず、商品の特性に見合った販路の開拓や、WEB上に商品の特設サイトを構築するなどの販売企画の立案やサプライヤーにアグレッシブなプランを提案出来るのが特徴です。

会員企業をはじめとした様々な企業とのコラボレーションにより、オリジナル商品の企画販売も行っています。

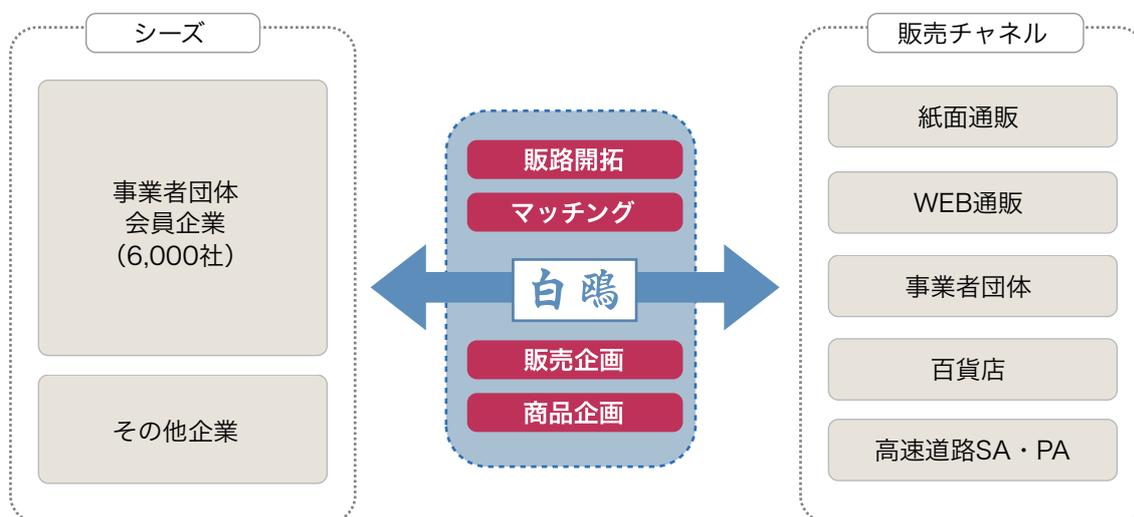
事業のあゆみ

販路開拓のサポートから 始まった卸売事業

平成5年、株式会社カンキョーの空気清浄機の販路開拓に携わりました。その副産物として得た販売チャンネルとノウハウを利用して現在では様々な商品の取り扱い、企画を行っています。



カンキョーの空気清浄機



取扱商品事例



増毛スプレーQZ

特殊成分で髪表面のキューティクルをコーティングするため、雨や汗では落ちない増毛スプレーです。

企画商品の事例



炭すだれ

備長炭を配合している為消臭効果があると共にホルムアルデヒドを吸着する効果もあります。



木製家具シリーズ

ベトナム製の木製家具シリーズ。写真は天板にタイルを配した耐熱テーブルです。



足まくら

心臓より高く足を上げることで血行を促進する足専用のまくら。低反発素材を使用しています。

多彩な販売チャネルを使い分け 商品をプロデュースする

卸売事業
の
知的資産

商品の生まれやすい環境づくり

様々なチャネルから日々集まる商品の種を ランチミーティングで検討

約6,000社の事業者団体会員企業はじめ、社内各事業のチャネルから様々な情報が寄せられます。そうした情報を商品のシーズと捉え、毎週末に行われるランチミーティングを利用して情報を社内で共有化。年齢性別も様々なスタッフが気軽に発言し合える環境を作ることで、商品の誕生しやすい土壌を作っています。



ランチミーティングの様子

多彩な販売チャネル

商品の特性に見合った 販売チャネルを的確に選択できます

多彩な販売チャネルがある為、商品の特性にあわせて最適な卸先を選定することが可能です。

- 紙面通販 ・ ・ ・ ・ ニッセン、生協 他
- WEB通販 ・ ・ ・ ・ 組合共同販売サイト
商品限定サイト 他
- 事業者団体 ・ ・ ・ ・ 12団体
- その他 ・ ・ ・ ・ ・ 大手百貨店、高速道路SA・PA
医療介護業界

アイデアを実現する力

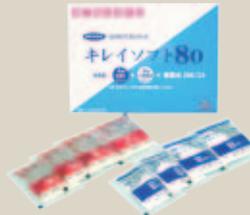


ネイルプラス

最先端のマニキュアトップコート
の即乾システムを用いたUV乾燥機。

企画経緯

ネイルアートが注目され始めた頃、業界のリー
ダー的な方々と意見交換し、稲畑産業(株)の販売
及び製造チャネルの協力を得て企画・商品化。

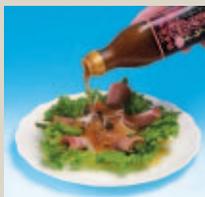


消毒用商品

写真はうがいにも利用できる
消毒剤キレイソフト80。
その他、アルコールスプレー
等々。

企画経緯

消毒サービス事業の展開に際し、利便性の高い
消毒剤のニーズがあることが分かり、企画・商
品化。



黒酢たまねぎドレッシング

こだわりの黒酢たまねぎで
作った健康志向の高い方
にお薦めのドレッシング。

企画経緯

企画当時では斬新な「黒酢入り」のドレッシン
グというアイデアを生協問屋へ提案。原材料の
一つ一つに拘り製品化。全国の生協で販売。



すいとり名人

部屋のインテリアとしても
使える可愛いデザインの窓
の結露対策シート。

企画経緯

インターン生として当社に短期間在籍した甲南
大学の学生が発案。当社のネットワークを用い
て商品化。

新ビジネスプロジェクト

大阪池田の名物饅頭「ことまん」を製造販売



事業内容

良質の材料に拘り、旬の食材を活かした銅板焼饅頭「ことまん」を実演販売

当社では「ことぶきや」（池田市石橋一丁目）にて銅板焼饅頭「ことまん」を販売しています。

「ことまん」は、昭和30年代に池田市で大人気を博した回転焼き。

微妙な火加減の調整をしながら銅板で焼き上げるのが特徴のこの焼饅頭は、当時は小豆の粒あんを使った種類のみでしたが、現在の店舗では四季折々の旬の食材を用いたバリエーションあふれる「ことまん」をお客様の目の前で焼き上げて販売しています。



ことぶきや池田石橋店

ことまんの歴史

昭和30年

大阪池田に壽屋の「壽焼きまんじゅう」こと「ことまん」誕生

当時、回転焼きは1つ5円が相場のところ、10円という価格設定にも関わらず1日5,000個を売り上げる。

昭和62年

閉店

地元では知らない者のいない名物まんじゅうとなっていたが、諸事情により、惜しまれつつも閉店。

平成15年

当社プロデュースのもと期間限定で「ことまん」が復活

昭和30年代の池田を舞台としたNHKの朝の連続TVドラマ「てるてる家族」が放映されるのを機に期間限定の模擬店としてことまん復活。大いに人気を博す。

平成16年

常設店「ことまん店」が池田サカエマチ商店街にオープン

商店街活性化の企画として、地元商店主との協力により「ことまん店」を池田サカエマチ商店街にオープン。平成21年契約期間満了により閉店。

平成21年

往年の「ことぶきや」を屋号に阪急石橋駅前に店舗開店

旬の食材を用いたカジュアルな和の菓子として、商品のブラッシュアップを行い、阪急石橋駅前に「ことぶきや」を開店

京阪神間の百貨店にて催事出店を開始

「池田名物 銅板焼饅頭ことまん」として、京阪神間の百貨店の催しへ出店を開始。各地で好評を得る。

事業のあゆみ

NHK朝の連ドラを機に商店街振興の企画として復活

平成15年、池田市の「町づくり協議会」への、事業提案で、阪急池田駅駅前のサカエマチ商店街振興策として昭和の名物饅頭「ことまん」復活を企画。

NHKの朝の連続テレビドラマ「てるてる家族」との時代設定とも一致する事からドラマの放映中、期間限定で再現した店は大変な反響を得、これを受けて翌年、商店街の空き店舗対策として「ことまん」店を企画。平成21年に直営店舗「ことぶきや」を開店し現在に至ります。



昭和時代のことぶきや

ことまんおしながきの一例



栗小豆

添加物はもちろん塩さえ一切加えずに炊いた自慢の小豆餡に栗を加えた秋の一品です。



柚子

高知県産の柚子を用いた特製の柚子餡。柚子の爽やかな香りと酸味が楽しめます。



抹茶クリーム

京都宇治の抹茶で作った抹茶くりいむを、同じ抹茶を練り込んだ生地で包みました。

旧暦「二十四節気」に沿った基本に忠実な菓子作りを通じ 日本の自然や風習をコンテンポラリーに表現する

職人力+デザイン力

伝統を重んじ基本を押さえる職人力 それを現代生活に落とし込むデザイン力

当社では基本に忠実に、旬の食材の味を活かした本物の菓子作りを旧暦「二十四節気」に沿って行っています。二十四節気とは、一年を二十四の季節に分けて考える昔の暦。私たち日本人は、つい百年前までこの二十四の季節のなかに暮らしていました。この旧暦の中には、季節に沿って行われる行事や風習、そしてなにより風雅な暮らしを楽しむ工夫と知恵が沢山詰まっています。季節感が失われ行く現代生活の中で、繊細な移り変わりを見せる日本の自然と、その自然を上手く取り入れてきた日本文化の素晴らしさを、菓子と店舗運営を通じて発信したい。そんな想いから当社では、熟練の和菓子職人とデザイナーが一緒になって商品開発及び店舗運営を行うことで、こうした先人の暮らしの知恵を、懐かしくも新しいコンテンポラリーなスタイルでお客様に提供することが出来ています。



[和菓子職人]
小林伸啓

大阪の老舗和菓子店にて約30年の間菓子作りに関わってきました、その経験を活かし、旬の素材を用いて季節の移ろいを肌で感じられる菓子づくりを目指し日々頑張っています。



調理中のことまん



[デザイナー]
菅野巨

5年間自身のデザイン事務所でも多くの店舗をデザインする他幅広い分野でデザインを行った経験を活かし、ことぶきやの店舗やキャンペーンツールのデザイン等を行っています。



某ファーストフードショップ

企画力

商品開発及び店舗運営についての企画会議を、月2回行っています

商品は、季節の花鳥風月と年中行事に見合った様々な食材を用いて試作を繰り返す中で生まれます。例えば12月22日は冬至の日。太陽の力がもっとも弱まるこの日は、古来よりカボチャを食べて柚子のお風呂に浸かり、邪気を祓うという風習があります。ことぶきやではこの点に着目し、カボチャ餡を考案。また冬至の日には、先着順で柚子を配布するキャンペーンを行い好評を得ました。こうした企画を月2回の企画会議のなかで生みだしています。

<商品開発の流れ>



行事や花鳥風月をまとめた表をもとに行われる企画会議。



会議で出たアイデアは全て試作します。



試作は社内のなるべく多くの人間で試食をします。



改良を繰り返しレシピを確定します。



店頭へ、時期や商品によってはキャンペーンも行います。

ブランド力

池田での知名度の高さと ストーリー性に富んだブランド力

昭和30年代のことまんの人気はかなりのもので、市歴をまとめた書籍の中にもことまんの項目が現れる程です。そうした名物饅頭の復活は、往年のファンから喝采を頂くと共に、その生い立ちの特異な物語性は、様々なメディアでも取り上げていただき、新たな顧客を生み出すきっかけにもなっています。



関西1週間2009年9月8日号

社外協力者

池田市の老舗和菓子店「香月」 山脇氏との協力関係

ことぶきやは工場を持っていない為一部の餡を当社サービスを利用してある事業団体の会員でもある池田の老舗和菓子店「香月」の山脇氏の協力により製造しています。山脇氏は池田に伝わる羽衣伝説から発想した和菓子を考案するなど、その活躍はTVや雑誌などのメディアでも取り上げられています。



製餡作業中の「香月」山脇氏

将来展望

知的資産から考える課題及びその解決策と重要評価指数



中期計画の概要

3ヶ年の売上推移と事業拡大の投資計画推移

組織運営のPDCA



会社概要

社名	白鷗株式会社
本社	神戸市中央区江戸町95番
資本金	7,000万円
従業員	19名（常勤役員2名、派遣2名、パート2名、社内外注2名を含む）
事業内容	事業者団体向けサービス事業 消毒サービス事業 卸売事業 新事業プロジェクト

本書について

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。

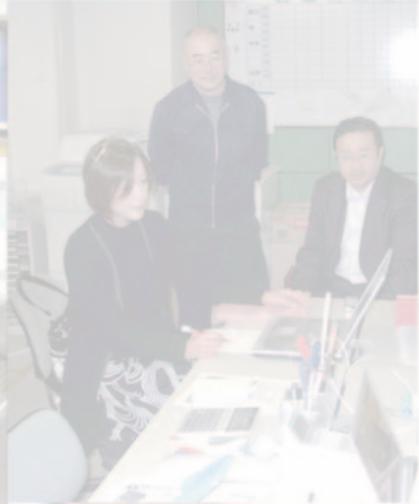
「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダーに対し「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しております。

本書ご利用上の注意

本知的資産経営報告書に記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等は、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。その為、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、これらの記載内容等を変更すべき必要が生じる事もあり、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等を、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。

作成支援・監修専門家

本知的資産経営報告書は、財団法人ひょうご産業活性化センターの知的資産経営支援事業として、同センター地域力連携拠点事業 登録専門家 中小企業診断士(登録番号404689)青木宏人氏の協力で作成しました。今回のご支援ご協力に対し、感謝の意を表すとともに、青木様の多大なご尽力に重ねて御礼申し上げます。



様々な仕事を各々のスタッフが
専門性とプロ意識、高いモチベーションを持って
掲げた理念の基、行動指針に添って
日々生き活きと行動、研鑽しています。

