

知的資産経営報告書

2024

Ver.1.04



 **株式会社 八鹿木材市場**

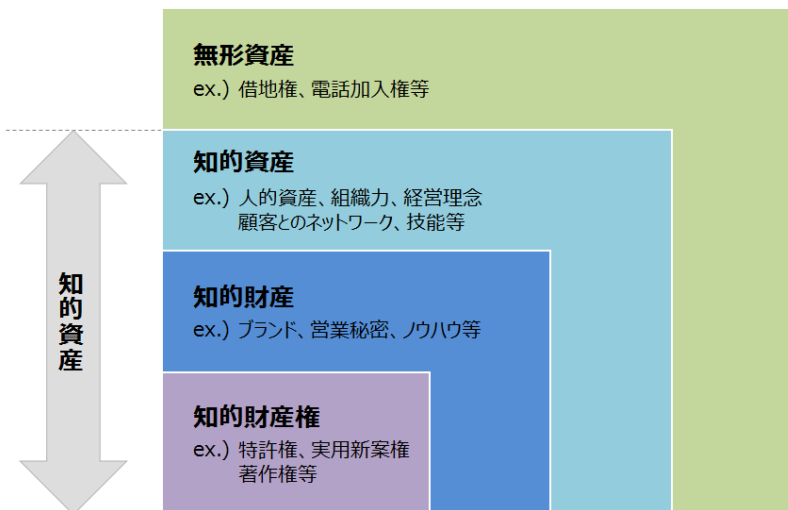
知的資産・知的資産経営とは

「知的資産」とは、人材、技術、組織力、顧客とのネットワーク、ブランド等の目に見えない資産のことで、企業の競争力の源泉となるものです。

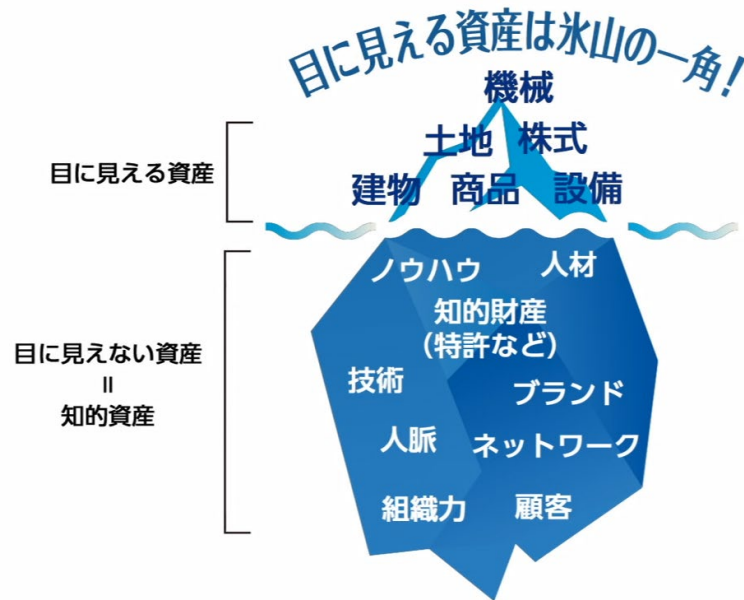
これは、特許やノウハウなどの「知的財産」だけではなく、組織や人材、ネットワークなどの企業の強みとなる資産を総称する幅広い考え方であることに注意が必要です。

さらに、このような企業に固有の知的資産を認識し、有効に組み合わせ活用していくことを通じて収益につなげる経営を「知的資産経営」と呼びます。

知的財産権、知的財産、知的資産、無形資産の分類イメージ図



会社の資産を氷山に例えると…



1. 代表者挨拶	・・・	4
2. 経営理念	・・・	4
3. 事業紹介	・・・	5
4. 知的資産	・・・	8
5. 環境変化	・・・	13
6. S D G s	・・・	14
7. 将来ビジョン	・・・	15
8. 会社概要	・・・	16

1. 代表者挨拶

当社は新たな木材市場を作り出そうと、1963年1月に設立されました。

今回、木材業者のみならず、一般の方々にも当社の仕組みをより知っていただき、「木材、原木、製品を販売、購入するのは案外難しくないのだ」という事をお知らせし、そのお手伝いができるようこの報告書を策定いたしました。

株式会社八鹿木材市場
代表取締役社長
才木栄作

2. 経営理念

私たちは信頼を礎に、出荷者、買方、双方にとって公正明朗な木材取引の環境を提供いたします。



私たちのシンプルな事業活動を通して、森林資源を未来へ繋ぎ持続可能な社会に貢献いたします。

素材原木事業部



国産原木を出荷者と買い手の両方に公正で明朗な市場取引の環境を提供しています。

創業以来、多種多様な木材を取り扱い、隔週水曜日に競売を行っています。



全員がリフトを扱い、丁寧に効率よく、かつ他社の半分の時間で原木を積み込みしています。



お客様が買いやすいように事前に準備を行い、また競り後はお客様毎に仕分けしています。



特徴のある原木も扱い、お客様の多種多様なニーズに対応しています。

製材品卸小売事業部



良質の国産材を主に、用途により一部外材も含め、適材適所で、より良質のものを、ご提案させていただきます。

お客様のご要望を注意深く聞き取り、製造業者様、設計施工業者様と十分にコミュニケーションをとって、お客様にベストマッチをお届けいたします。



多くの信頼できる仕入先を持ち、お客様のニーズに合う材木を直接、物を見て仕入れています。

一定の在庫を持つことで、現物を見て購入したいお客様への対応や素早い対応を可能にしています。



「良い材木」を使っていただくことで、エンドユーザーの方々に満足していただける家具・内装等に貢献しています。

お問い合わせの例（製材品）

当社は、お客様の「イメージ」に寄り添い、より具体的な「形」にすることを大事にしています。

実際に現物、写真を見ていただく事で、よりお客様のイメージを形にしています。



フローリングが白いので、白い木のテーブルが欲しい。

必要な寸法を伺い、在庫より数種類の樹種からピックアップします。複数の選択肢をご提案し、イメージを明確にします。



テーブル材で面白いものが欲しい。

予め寸法や色、形の希望を伺ったうえで複数枚ピックアップします。



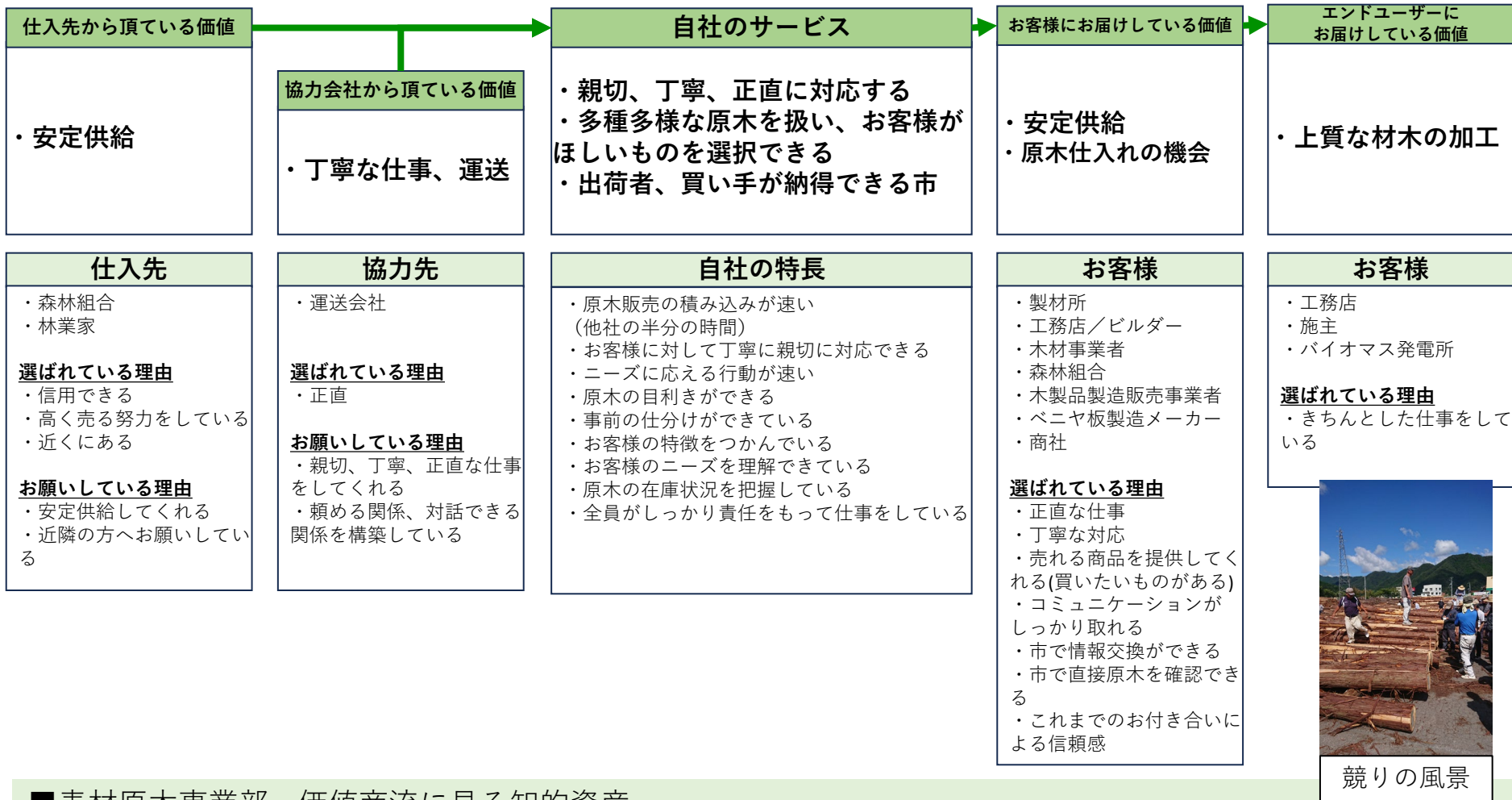
カウンター用に真っ直ぐした材が欲しい。

在庫がなくても発注できます。発注先にはしっかりと用途、意図、イメージを伝え、希望の木材を用意します。



その他、「事務所のテーブル用にカッコいい板が欲しい」「古民家改修の際にワンリビングに置く大きなテーブルを置きたい」「施主様で、新居に置くテーブルを実際に見てみたい」「お寺のテーブル用に節の無いものが欲しい」等、たくさんのご要望に対応しています。

4. 知的資産（素材原木事業部の価値商流）



■ 素材原木事業部 価値商流に見る知的資産

仕入先からは、多種多様な原木を安定して供給いただいています。

協力会社とは頼める関係・対話できる関係を築き、丁寧な仕事、運送をしていただいています。

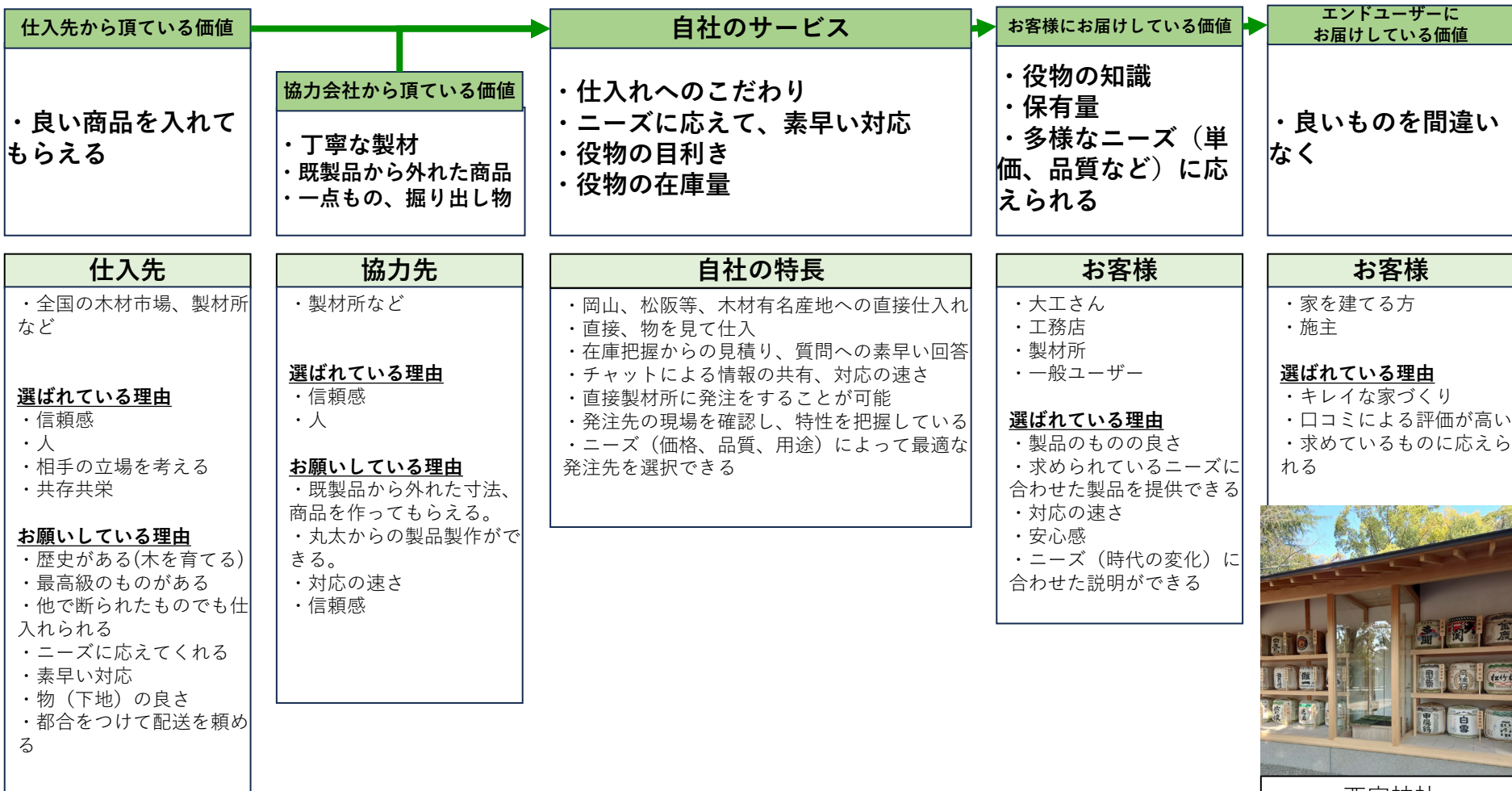
当社は、誰に対しても「親切・丁寧・正直」な対応を心掛け、

出荷者・買い手が納得できる市を提供しています。

お客様へは、ほしい原木を提供し、購入いただいた原木は素早く運送しています。

エンドユーザー様にも上質な材木を提供できています。

4. 知的資産（製材品卸小売事業部の価値商流）

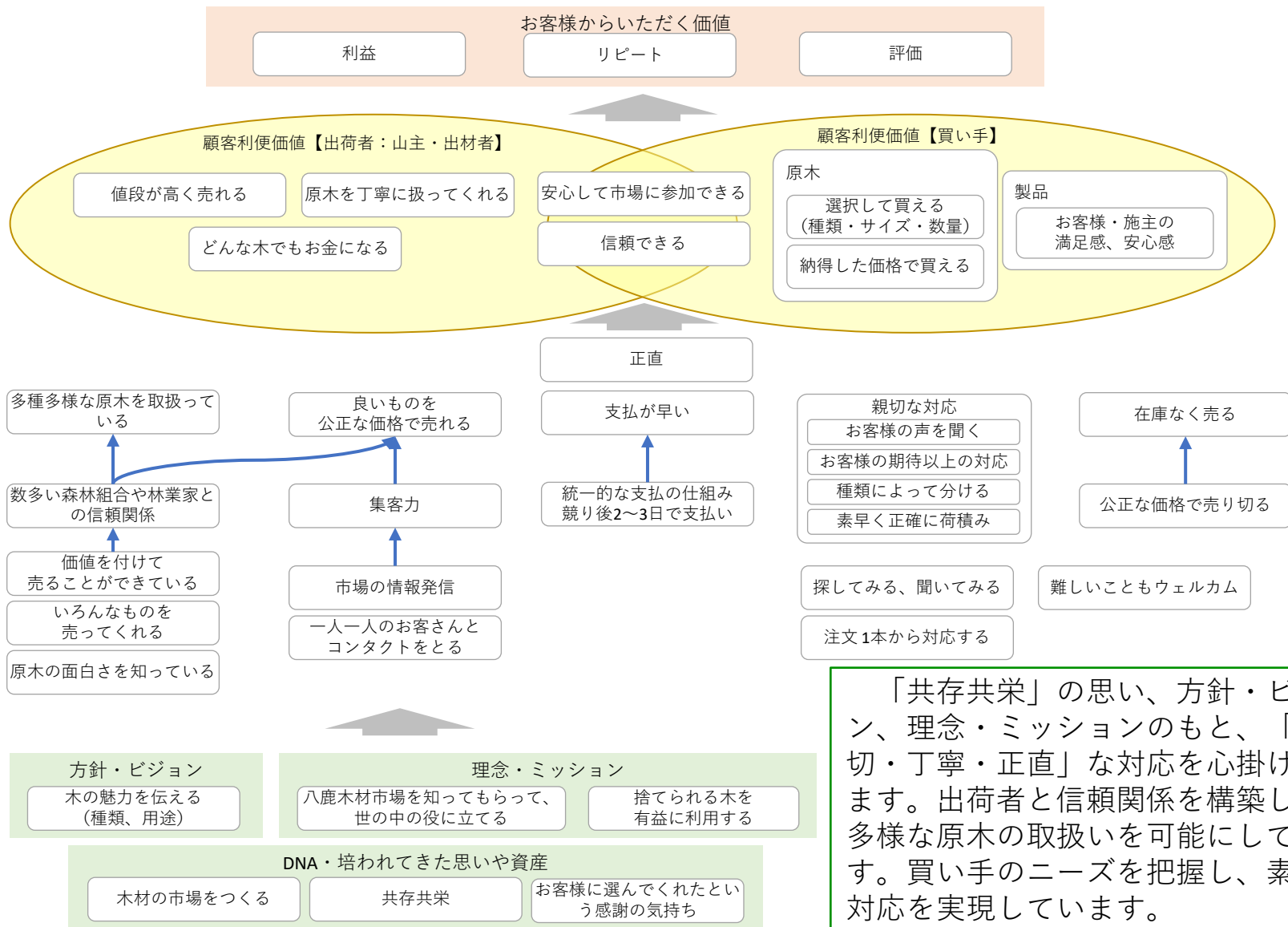


西宮神社
奉納樽酒奉献棚
(弊社材料納品事例)

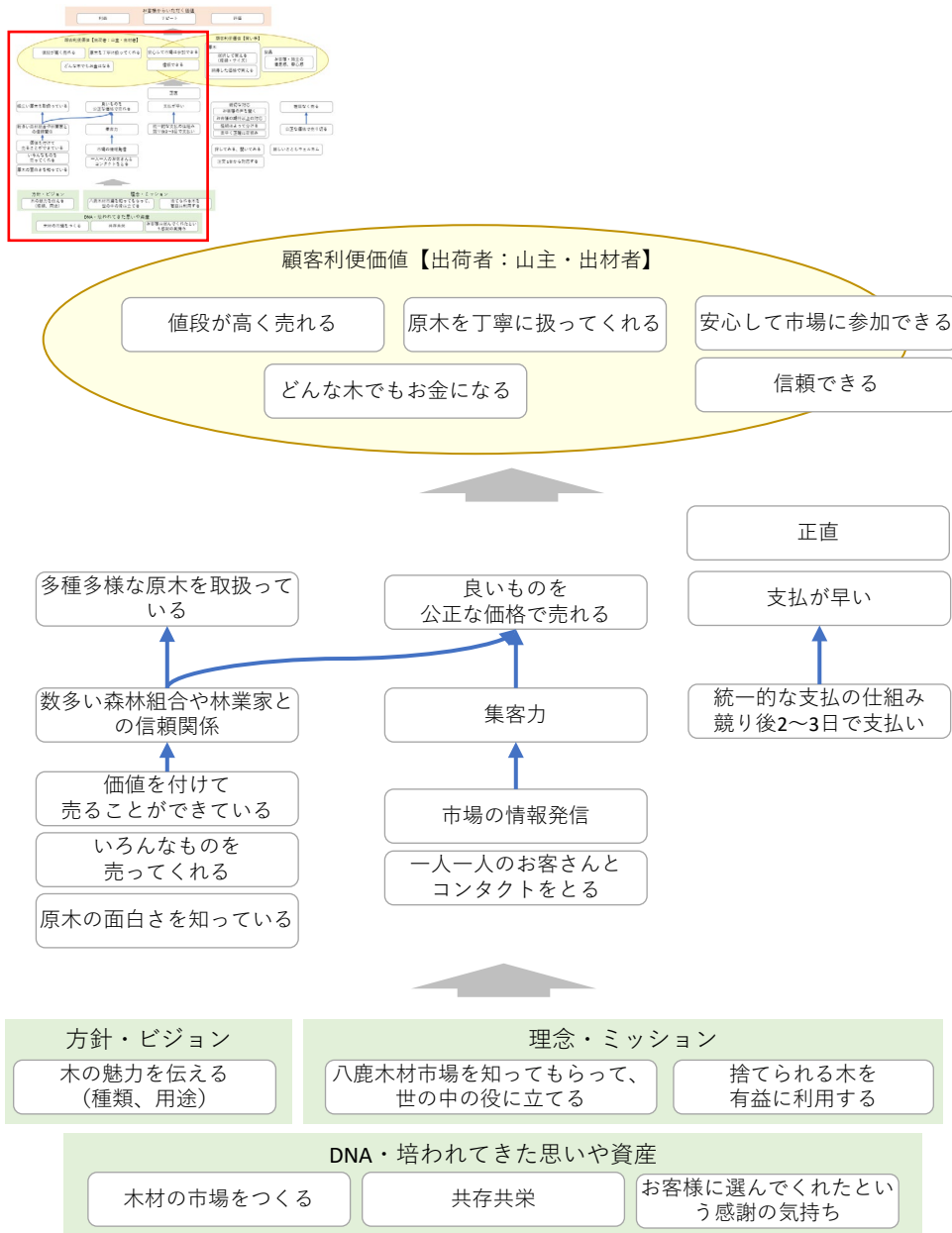
■ 製材品卸小売事業部 価値商流に見る知的資産

仕入先とは共存共栄を心がけ、信頼関係を築き、良い商品を提供いただいています。協力会社からは、丁寧な製材、既製品から外れた商品の製材を対応していただいています。当社は、仕入にこだわり、お客様の多様なニーズに素早く対応し、期待に応えることで、多くのお客様にリピート利用頂いています。エンドユーザー様に良いものを間違いなく提供し、満足していただいています。

4. 知的資産（噴水サイクル®）



4. 知的資産（噴水サイクル®）



出荷者へお届けする価値の流れ

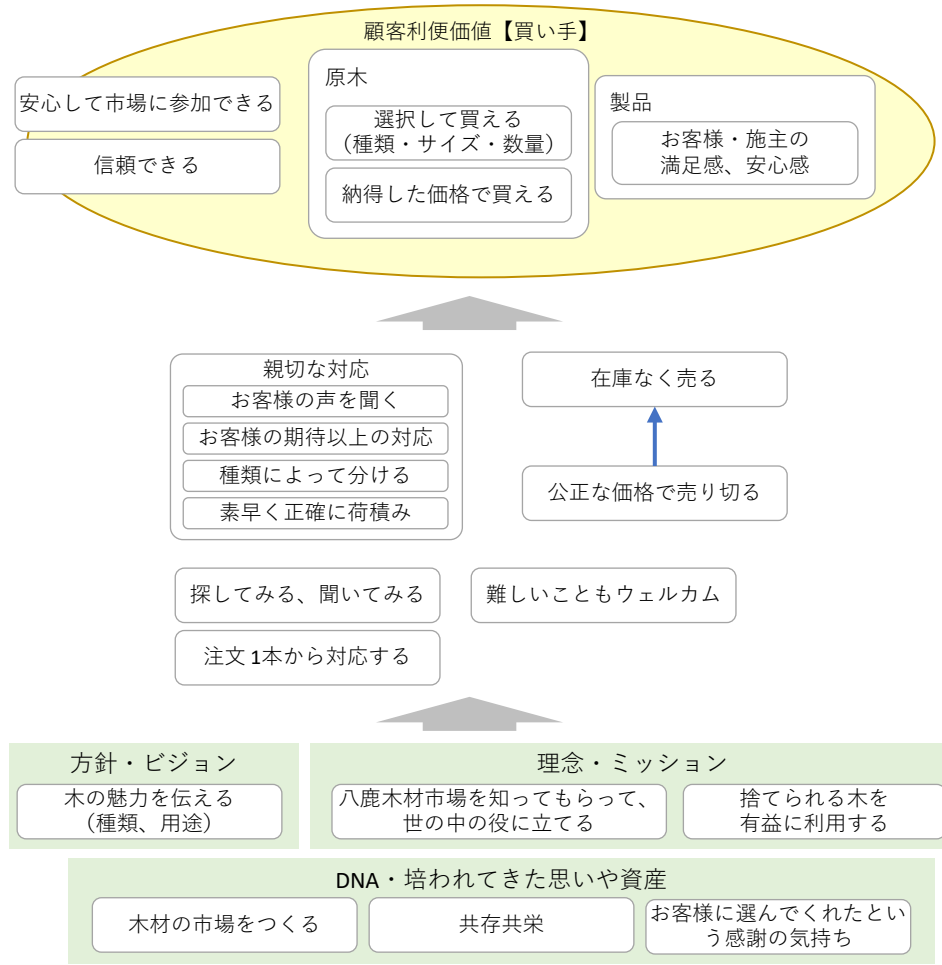
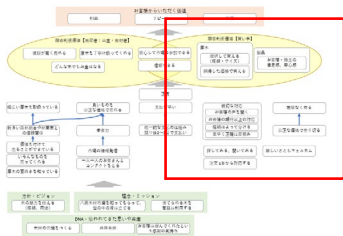
出荷者から持ち込まれた原木を丁寧に扱っています。「木の魅力を伝える」という方針のもと、原木1本1本に興味を持ち、品質を見極め、価値を見出して売る努力をしています。

数多い森林組合や林業家との信頼関係を築くことで、多種多様な原木を取扱うことができます。

また、買い手1人1人とコンタクトを取り、取扱う原木など市場の情報を発信し、集客に努め、競りでは、良い木を公正な価格で販売することで、「値段が高く売れる」「原木を丁寧に扱ってくれる」「どんな木でもお金になる」という価値を提供しています。

統一的な支払の仕組みを作り、競り後の早い支払を実現しています。

これらの取組み・仕組みを継続することで、「安心して参加できる市場」「信頼」を出荷者に提供しています。



買い手へお届けする価値の流れ

お客様の声を聞き、期待以上の対応ができるように努めています。お客様のニーズを把握し、市では予め材木を分類し、素早く正確に荷積みしすぐに配送できるように工夫することで、「親切的対応」を実現しています。

注文1本から対応し、難しい相談でもまずは、探してみる・聞いてみることを実践し、製品の買い手には「満足感・安心感」を提供しています。

また、競りでは、多種多様な原木をそろえ、良い木を公正な価格で販売することで、「選択して購入できる」「納得した価格で買える」「安心して参加できる市場」「信頼」を買い手に提供しています。

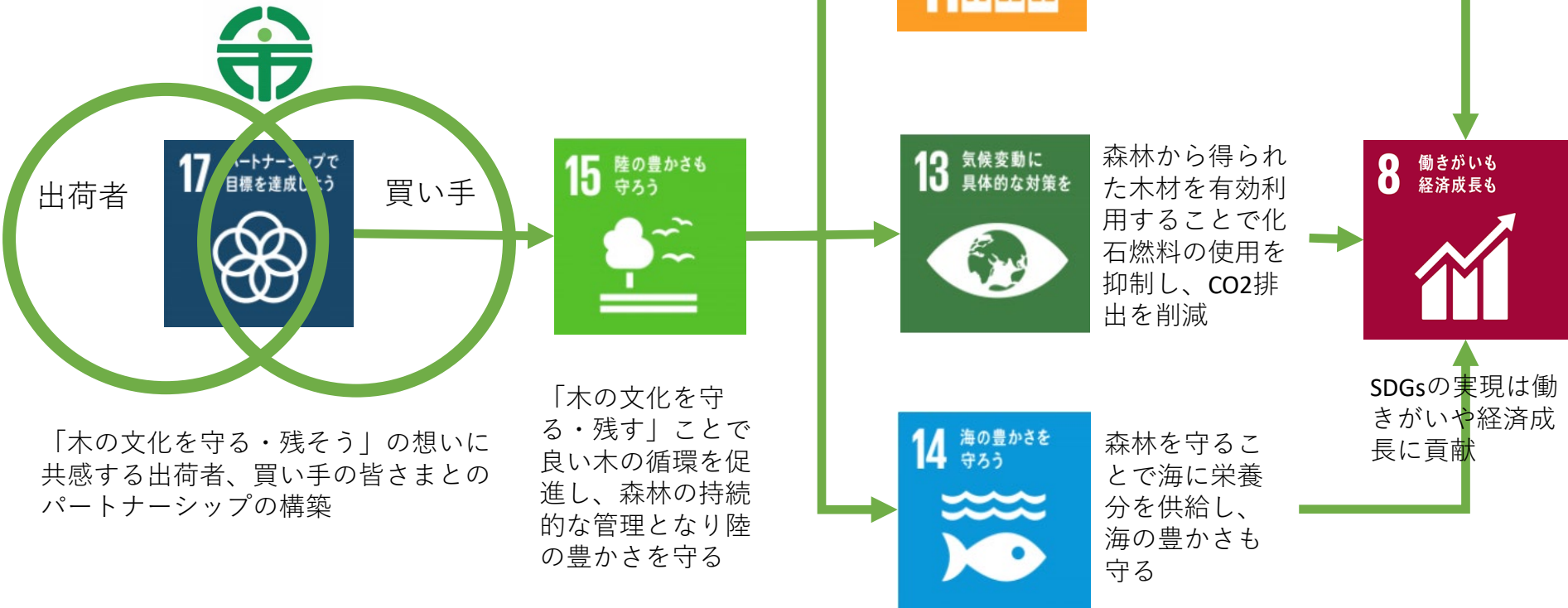
5. 環境変化

	環境変化	自社への効果・影響
顧客	<ul style="list-style-type: none"> ・ 買い手（製材所）の減少。 	(－) 競りが成り立たず価格が落ちる。出荷数の減少。 (－) 競りの経験で培われるスキルの習得ができない。市が衰退する。 ⇒自社は社員を育て続ける。
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 住宅事情の変化。 ・ 若い世代が家を建てなくなった。 ・ 一方で、家具等に木を使ってみたい若い人は多い。 	(－) 住宅に使う良い木の需要が減る。 (+) 家具に合う材木を提供できる。目利きを活かすことができる。 ⇒お客様の好みを聞き出し、提案する力が必要。
仕入先	<ul style="list-style-type: none"> ・ 木の搬入先が変化している（木の単価が下がったことでチップとして販売、仕分けに手間のかかる問屋への搬入が減少）。 ・ 一方で、良い木は市に出したいという心情がある。 ・ 育林をしなくなっている。 	(－) 良い木の搬入が減ることで、品質の見極め（目利き）の機会が減る。
競合	<ul style="list-style-type: none"> ・ 問屋が少なくなりつつある。 	(－) 卸事業だけで継続し続けるのは難しくなっている。 (+) ネットワークを強化し協力体制を作ることで、大量注文に対応できる。 ⇒「木の文化を残そう」という思いに共感してくれる人を集める。情報発信が必要。
日本世界	<ul style="list-style-type: none"> ・ SDGsへの関心が高まっている ・ インバウンド客は日本らしさを求めている。 	(+) 自社の取組みはSDGsにも繋がっている。 (+) インバウンド向けの店舗には日本らしいものとして木材の需要がある。
自社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 木の文化を守りたい 	(+) 人材育成・目利きの機会。

当社の環境は、買い手の減少、住宅需要の変化による材木の需要減少、それに伴う原木の搬入先の変化など、厳しい環境にあります。そうした環境の中でも、「木の文化を守りたい」という思いのもと、共感者を集め、自社の社員を育て続け、市場の維持に努めます。

八鹿木材市場が描くSDGsストーリー

木と人をつなぐ∞人と人をつなぐ



八鹿木材市場のSDGsのスタートは、出荷者や買い手の皆さまとのパートナーシップの構築です。

∞の無限の字は、出荷者や買い手の皆さまを結びつける当社の「市」の理念を示したものです。

パートナーシップの構築が、「木の文化を守る・残す」というMISSIONとなり、それが良い木を活用した建物・家具等で豊かな生活、CO2排出削減や海の豊かさを守ることになります。

それらのSDGsが実現することで、働きがいや経済成長に繋がりたいと考えています。

VISION
実現したい未来
森林資源を未来へ繋ぐ
木と共に暮らす
地方が潤う世の中

企業軸

未来軸

個人軸

VALUE
約束する価値・持ち味

木の良さを伝える
情報発信、適正価格、正しい仕分け

MISSION
日々果たすべき使命

正直・公正
木材のプロを目指す
木に興味を持つ・価値を見出す・丁寧に扱う
木の文化を守る・残す

SPIRIT・CREDO
行動指針・大切にすべき精神

素直な心で感謝の気持ちを忘れない
誠実に取り組む
主体的に行動する
仲間と協力する

シンボル化

SLOGAN
ブランドの合言葉

木と人のつなぎ役
8の真ん中を担い未来につなげる
木材の価値を伝える

商号	株式会社 八鹿木材市場
本店所在地	〒667-0024 兵庫県養父市八鹿町朝倉5番地
代表者	代表取締役社長 才木 栄作
TEL	079-662-3112
FAX	079-662-3114
設立	1963年（昭和38年）1月16日
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 原木素材の競り売り委託販売・ 製材品の小売り・卸売り・ 不動産の所有、管理及び賃貸・ 前号に付帯関連する一切の事業



木と人をつなぐ∞人と人をつなぐ

出荷者と買い手を繋げる「市」という文字に託し、人が中に入って繋げる、という当社の理念を示しています



ひょうご SDGs

制作監修
養父市商工会 永澤 一博

大阪府中小企業診断協会
・知的資産経営研究会
中小企業診断士 中島 智子
// 住田 恵子
// 森下 勉