



知的資産経営報告書

2026年1月16日 有限会社信栄商会



ごあいさつ

社長あいさつ
後継者あいさつ



事業概要

会社概要
沿革
事業概要
経営理念/経営方針



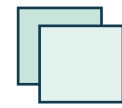
強み

信栄商会の強み
価値を届けるサイクル



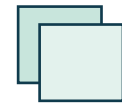
知的資産

理念/風土資産
人的資産
関係資産
顧客利便価値



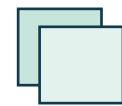
現在価値ストーリー

現在価値ストーリー



事業承継後

事業承継後の方針
事業承継後の取組



将来価値ストーリー

将来価値ストーリー



おわりに

おわりに/作成メンバー
知的資産とは

社長あいさつ 田内康紀



信栄商会は、佐賀県と福岡県筑後地区で、塗装/リフォーム工事・塗料販売・木工販売をしている会社です。
長いあいだ、地域のお客様のお家やお店を守るお手伝いをしてきました。

当社は2018年に「知的資産経営報告書」を作成し、創業から今日まで積み重ねてきた歴史や、目に見えにくい強みを“会社の財産”として整理し、形に残すことができました。
あれから7年が経ち、今回は事業承継のタイミングで、改めて振り返りを行うことにいたしました。

今回の作成は、単なる報告書づくりではなく、これまで信栄商会が育ててきた価値を後継者へ確実に引き継ぐための大切なプロセスだと考えています。私たちが守り続けてきた「仕事への姿勢」「お客様との信頼」を次の世代が受け継ぎ、さらに発展させてくれることを願っています。信栄商会の良さをしっかりと引き継ぎながらも、新しい時代に合わせて、より良い“新たな信栄商会”として歩み出してほしいと考えています。

後継者あいさつ 諸富昭則



私が田内社長と出会ったのは、令和3年11月のことでした。当時、私は経営コンサルティングの仕事に携わっており、金融機関のご紹介を通じて田内社長とお会いしました。信栄商会の事業内容や経営の考え方、そして仕事に対する熱い思いを伺う中で、地域に根ざし、長年お客様に寄り添ってきた会社であることを強く感じたのが第一印象です。

一方で、信栄商会には後継者の問題があり、社長個人への業務依存度が高いことが大きな課題となっていました。それでも、「この会社を残したい」という社長の強い気持ちに触れ、私自身もその想いを引き継ぎたいと考えるようになりました。そして、信栄商会の事業を引き継ぐ決断をいたしました。

今後は、私が経営面や関係機関との対応を担い、山下が営業面全般を担うという役割分担のもと、二本の柱で信栄商会を次の世代へとつないでいきます。

後継者あいさつ 山下浩二



このような貴重な機会をいただき、心より感謝申し上げます。
私はこれまで別の塗装会社に勤め、提案型営業を中心に経験を積んでまいりました。
当時の会社では「積極的に売る」ことが求められる営業スタイルでしたが、信栄商会では“お客様のことを第一に考える”姿勢を何より大切にし、必要とされたときに誠実に対応する「待ちの営業」を貫かれています。
その考え方に深く共感し、信栄商会で働きたいと思い入社いたしました。

これまで会社が築いてきた歴史や、お客様との間で積み重ねられてきた信頼、そして社長が大切にしてくられた思いを、しっかりと受け継いでいくことが私の役目であると感じています。
信栄商会が長年守り続けてきた「お客様に向き合う姿勢」や「誠実な仕事」を何よりも大切にしながら、時代の変化にも目を向け、新たな挑戦にも前向きに取り組んでまいります。
これからも地域に必要とされ、安心して任せいただける会社であり続けられるよう、日々努力を重ねていきたいと考えています。

会社概要

有限会社 信栄商会

代表者：田内 康紀

後継者：諸富 昭則/山下 浩二

住所：佐賀市八戸1丁目6-50

電話：0952-23-2252


URL：<https://shinei-nurikae.com/>



事業概要



沿革

昭和39年	創業 信栄商会と命名 塗料販売を手掛ける	創業期 
昭和48年	オイルショック 品不足と価格高騰	
昭和49年	康紀（現社長）が塗装会社に就職 後継者として業界に関するノウハウを蓄積	
昭和52年	家具製造販売へ進出	
昭和54年	康紀が信栄商会に入社	成長期 現社長のもと現在の 外壁塗装/リフォーム事業へと転換
昭和63年	事業承継 康紀が代表取締役就任	
平成12年	大川木工所の大型倒産	
平成18年	塗装工事の責任施工開始	
平成29年	木工のネット販売	
令和3年	後継者（諸富）が社長と出会う	承継期 後継者（諸富、山下）が社長の考えに共感し入社
令和5年	後継者（諸富、山下）入社	

事業概要 外壁塗装/リフォーム

当社の主力事業。一般のご家庭向けに、塗装工事を中心とした住まいのメンテナンスや、お家に関する困りごとの解決に取り組んでいます。



塗装工事

腕のある職人と連携し、多品種な塗料を活かした住宅向けの塗装工事を行っています。外壁を中心に、屋根やウッドデッキなどお客様のニーズに応じた施工を提供しています。



リフォーム

塗装工事にとどまらず、雨樋の修理や網戸の張替え、水回りの修理、ラインの塗り替えなど、住まいに関する身近なお困りごとにも幅広く対応しています。

事業概要 塗料販売

様々な用途や目的に対応できる、幅広い塗料を販売しています。



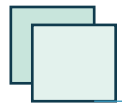
塗料

一般住宅向けの標準塗料
高耐久・遮熱・高機能塗料
自然素材・意匠性を重視した塗料
外壁・屋根・木部など部位に応じた専用塗料



メーカー

国内外約100社の取り扱い
〈取扱い例〉
関西ペイント、アステックペイント
エスケー化研、日本特殊塗料株式会社など



事業概要 木工販売

お客様の要望に応えるオーダーメイドの木工製品を製造、販売しています。



オーダーメイド家具 (個人用)

一生ものの家具として
お客様に合わせて制作



オーダーメイド家具 (法人用)

部屋の広さ、デザイン
に合わせて制作



特殊加工

円形カットや特殊カット
など幅広い要望に対応



経営理念

「地域社会の明るく楽しい暮らし」のお手伝いととともに信頼される会社を実現



経営方針

① 地域密着と貢献

地域に寄り添い、暮らしを支える存在として価値を生み続ける

② 顧客との長期的な関係性の構築

お客様一人ひとりと信頼を深め、未永く選ばれ続ける関係を築く

信栄商会の強み

「待ち」の営業 × 「街」の営業

関係性を重視し、必要な時に応える営業

信栄商会

営業スタイル：「待ち」の営業
決断を迫らず、お客様のタイミング

営業範囲：「街」の営業
手の届く範囲ですぐ対応

顧客との関係性：長期的
お客様から自然に依頼が来る

一般的な塗装業者

営業スタイル：即決営業
2～3時間で即決を迫る

営業範囲：広範囲
依頼があれば訪問

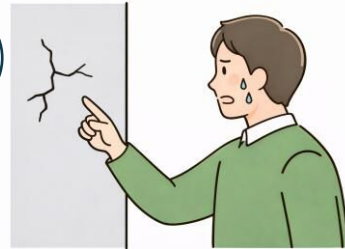
顧客との関係性：短期的
1回限りの依頼

信栄商会の強み

住まいのお困りごとを何でも解決

顧客の悩み

こんな小さなこと
で業者を呼んでい
いのだろうか



どこに頼めば
いいかわから
ない

信栄商会で解決



ワンストップサービス
塗装から小さな修繕まで、
住まいの悩みを「なんでも」解決

身近な相談窓口

住まいのことを、いつでも気軽に相談できる「身近な相談窓口」として寄り添う



信栄商会の強み

古い物件でも対応

一般的な塗装業者では対応が難しいケースでも信栄商会なら対応が可能

古い物件

一般的な塗装業者の場合



- ・ 施工に想定以上の手間や時間がかかる場合がある
- ・ 塗装業者以外に複数業者の手配が必要な場合がある

➡一般的な塗装業者は対応が難しい

古い物件

信栄商会の場合



- ・ 塗装に加え、リフォームまで含めて一括で対応可能
- ・ 一括対応することで外壁塗装以外の収益源を確保

➡信栄商会にとっては好案件

価値を届けるサイクル

当社では、「売る」ではなく、お客様との関係を「築く」
結果として、顧客の7割がリピート、紹介から生まれている

紹介・再依頼

信頼関係が構築され
リピートや紹介に繋がる

営業活動

強引な営業活動はしない
お客様の悩みを聞き出す
「待ち」の営業

信頼

関係維持

DM・定期訪問など
継続的コミュニケーション
を実施

施工中

進捗状況をお客様と
リアルタイムで共有

理念/風土資産

「地域社会の明るく楽しい暮らし」のお手伝いととともに 信頼される会社を実現

経営理念が日々の行動の指針となっている

地域社会の明るく楽しい暮らしのお手伝い

営業範囲を“手の届く範囲”に限定し、地域のお客様へ迅速に駆けつけられる体制を維持。日常の住まいの悩み事に寄り添い、安心して快適な暮らしづくりに貢献している。

信頼される会社の実現

お客様と継続的につながりを持ち、「身近な相談窓口」として寄り添っている。万一のクレームやトラブルにも迅速・丁寧に対応し、困ったときには信栄商会を選んでもらえる存在となっている。

人的資産

社長：田内康紀



幅広い人的ネットワーク

地域の職人や業者、顧客との間に長年にわたる信頼関係を築いており、紹介を通じた相談や受注につながっている

顧客の要望に誠実に応える姿勢

お客様の要望に対して、可能な限り対応する姿勢を大切にしている。その積み重ねが信頼の獲得につながり、リピートや口コミによる顧客の広がりを生んでいる

多様な情報発信

趣味や旅行、音楽、街のイベントなどの情報を発信することで、関心を持った人々との新たなつながりを築いている

人的資産

後継者：山下浩二



外壁塗装の営業経験

競合他社での即決営業の経験を通じて、待ちの営業の優位性を理解し、顧客に寄り添った営業を実践できる

塗料の専門知識

実務経験と専門資格によって培った塗料の専門知識が、お客様からの信頼獲得と満足度向上につながっている

後継者：諸富昭則



経営に関する知識

金融機関・保険会社・経営コンサルティング分野で培った経営ノウハウがある

地域のネットワーク

他業種との出会いを通じて築いてきた、経営者や個人との幅広い人脈がある

関係資産

塗料販売事業、木工販売事業が外壁塗装/リフォーム事業に相乗効果を生んでいる

相乗効果



塗料販売事業

塗料に関する専門知識

木工販売事業

木工に関する専門知識



外壁塗装

リフォーム事業

塗料・木工に関する専門知識により、素材や使用環境に応じた、信栄商会ならではの最適な提案と高品質な施工が可能となっている。

関係資産

「三方よし」の精神のもと、職人・顧客・自社のすべてが満足し、長期的な関係を築くことを大切にしています。

職人・関係業者

地域の優秀な職人や関係業者に継続的に仕事を提供し強い信頼関係を構築している

顧客

お客様ファーストで考え、リピート利用やご家族・知人の紹介を頂ける関係を築いている

自社

高品質なサービスを顧客に届けることで信頼を獲得し、自社が選ばれ続ける関係性を構築している



関係資産

お客様と継続的な関係を築くため、年4回のニュースレター「いろいろ通信」を発行し、定期的な情報発信を行っている。



コンテンツ

表面：施工事例や専門的な情報（塗装工事など）

裏面：代表の趣味（登山や旅行、音楽など）を発信

効果

定期的な接点づくりにより、リピートや屋根の修理など別案件の相談に繋がるとともに、趣味の発信を通じて共感してくれた人との関係構築にもつながっている

顧客利便価値 顧客に届けている価値



高品質なサービス

豊富な塗料に関する知識と職人の技術力を活かし、建物の状態やお客様の要望に応じた適切な塗料・サービスを行っている



任せられる安心感

“待ちの営業”を基本とし即決営業を行わないため、安心して相談でき、施工中の写真共有など透明性の高い対応で安心感を提供している



暮らしの利便性

“住まいの困りごと”にも対応することで、お客様の「どこに頼めば良いかわからない」という悩みを解消し、幅広い要望に柔軟に応えられる高い利便性を提供している

顧客利便価値 顧客から頂いている価値

外壁塗装は10年に一度のサイクルであるが、10年後のリPEATだけでなく10年間の間に外壁塗装以外の依頼や、知人の紹介を頂いている



継続的なコミュニケーションによって...

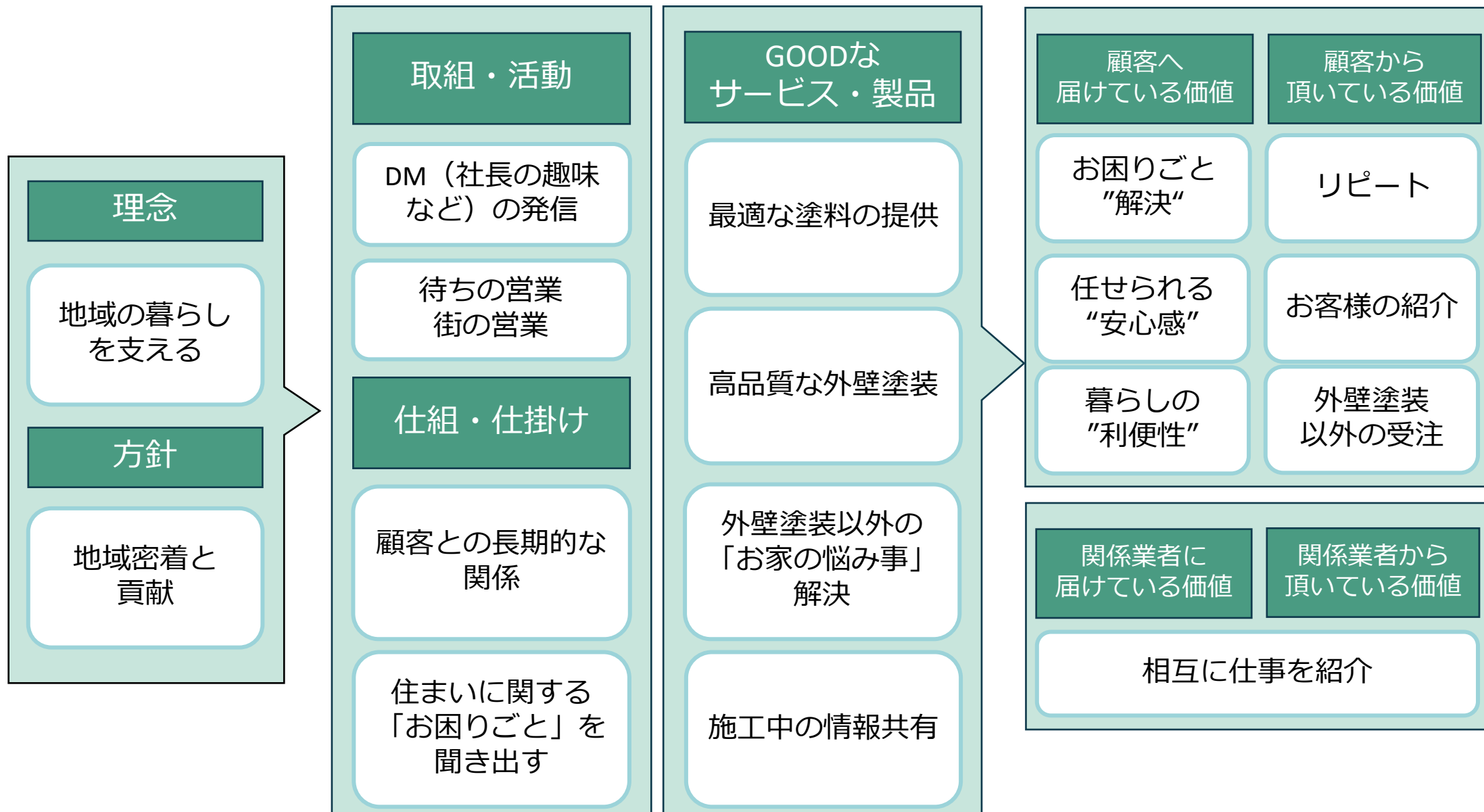
紹介

ご家族や知人をご紹介いただくケースが多く、紹介による新規案件を頂いている

継続

外壁塗装だけでなく、雨戸修理など住まいに関するご依頼を継続的に頂いている

現在価値ストーリー





事業承継後の方針

二本の柱で会社を支える経営体制へ

今後の信栄商会は、これまで築いてきた強みを継承するとともに、社長中心の経営体制から、二本の柱で会社を支える経営体制へと移行。役割を分け、互いに補完しながら、さらなる発展を目指していく。

事業承継後の方針

二本の柱

後継者である諸富、山下が、これまで社長が一人で担ってきた役割を分担し、二本の柱で会社を支える体制とする。



諸富	
強み	金融機関での経験、人的ネットワーク
役割	数値管理、金融機関など関係機関への対応
新たな取り組み	経営の見える化

山下	
強み	外壁塗装での実務経験、お客様に合わせた提案力
役割	数値管理、金融機関など関係機関への対応
新たな取り組み	新サービスの展開



社長がこれまで行ってきた「いろいろ通信」による情報発信を、
今後は全社員が関わる取組として継続していく。

事業承継後の取組

新たな取組1：経営の見える化

これまで社長の頭の中にあった数値や将来の見通しを計画として見える化

経営計画の作成

諸富が中心となって3年～5年の数値および定性的な経営計画策定と目標を設定。
策定した経営計画・目標は、社員全員で共有できる形とし、
経営の方向性や目標を共通認識として持てる体制を構築していく。

持続的発展

中長期的な計画を共有し、
目標を達成していくこと
で持続的な事業発展につ
ながる

組織力の強化

目標達成時には、成果を社
員へ還元する仕組みを設け
ることで、モチベーション
向上と主体的な取組を促進
する

事業承継後の取組

新たな取組2：新サービスの展開

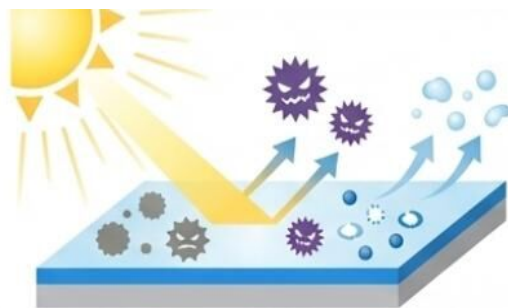
山下の実務経験と提案力を活かし、お客様への新たなオプションとして新サービスを展開

漆喰塗装



デザイン性を重視する顧客層へ展開。
他社が対応できない専門性を強みとし、差別化を実現。

光触媒コーティング



汚染防止、空気清浄効果を訴求。
個人宅に加え衛生意識の高いクリニックなどBtoB需要を開拓。

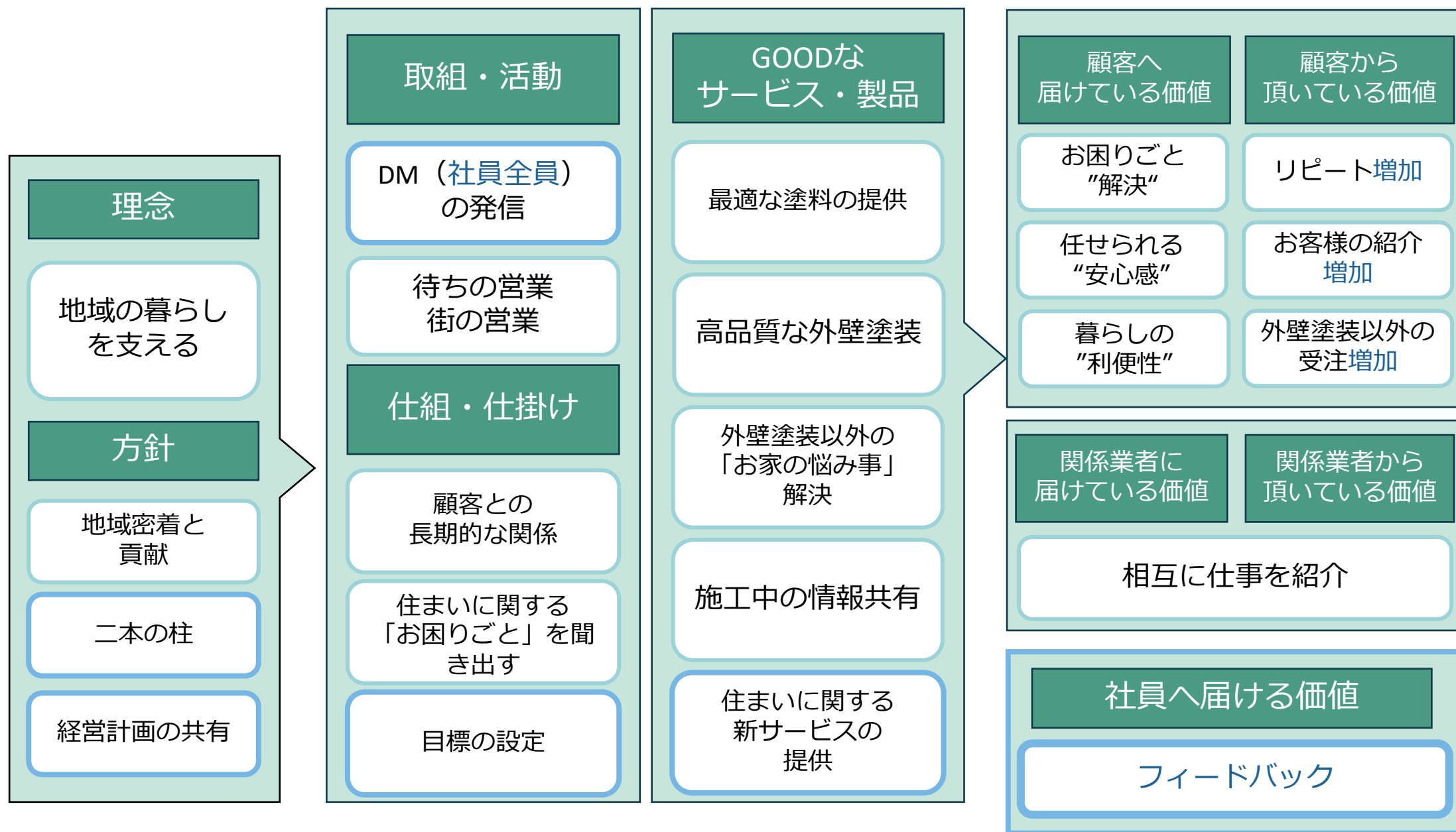
家族の見守りサービス



高齢のお客様には住まいの情報共有に加えて、ご家族へ状況を伝える。
“家だけでなく家族も支える”サービスを実施。

さらなる付加価値の向上を図り、顧客との継続的な関係構築につなげていく。

将来価値ストーリー



おわりに

これまでの60年から、これからの60年へ

これまで積み重ねてきた信頼を、次の世代へ、そしてその先へ

私たちの財産は、日々の仕事に誠実に向き合い、お客様一人ひとりとの関係を大切にしてきた中で、長い時間をかけて築いてきた「信頼」です。

本報告書を通じて、その信頼をはじめとする、私たちが大切にしてきた「見えない資産」の輪郭が、改めて明確になりました。

これからも信栄商会は、「住まいの困りごとを何でも相談できる存在」として、地域社会に必要とされ続ける企業を目指し、皆さまの暮らしに寄り添い続けてまいります。

作成メンバー

有限会社信栄商会

佐賀商工会議所

佐賀県中小企業診断士協会

知的資産とは



知的資産とは、人材、技術、組織力、ブランド、顧客ネットワークなど、企業の活動を支える、目に見えない無形の経営資源の総称です。

特許などの「知的財産」だけでなく、それらを支える「人的資産」「組織資産」「関係資産」といった幅広い要素を含み、これらを認識し活用していく考え方を「知的資産経営」と呼びます。加えて、知的資産は財務諸表には直接表れにくいものの、日々の意思決定や業務の積み重ねを通じて形成され、企業活動の基盤となる経営資源です。これらの知的資産を整理し、可視化することで、組織内での共通理解が深まり、経営の方向性や価値の源泉を明確にすることにつながります。



有限会社 信栄商会