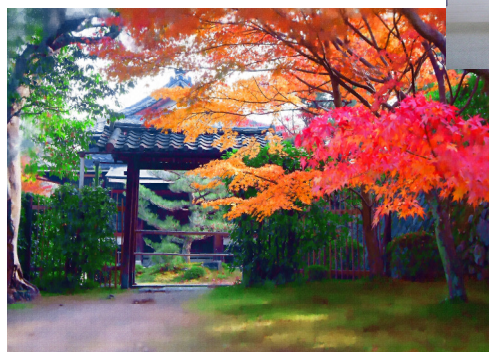


知恵の経営報告書



平成23年1月11日

カメラのトモミ堂

目次

I. ご挨拶	1
II. 会社概要	2
III. 経営理念・方針	4
IV. 我社の歩み	5
V. 商品・サービスのこだわり	8
写真製造加工	
写真撮影	
ネット販売	
VI. こだわりをアピールする活動・取組み	15
当社のこだわりをアピールする店舗改装の実施	
狙ったターゲット客層に直接、情報発信	
地域に根ざした活動が、ロングスパンで実を結ぶ	
VII. 蓄積された当社の知恵	18
VIII. 当社の知恵の今後の展開	24
IX. 終わりにあたって	27

I. ご挨拶

私たちカメラのトモミ堂は、京都府京田辺市にある商店街の一角において、家族で営んでおります写真屋です。

昭和46年10月15日に開業して以来、地域に根ざした店づくりを目指し、「写真のことなら何でもご相談を！」をキャッチコピーに事業展開してまいりました。

昭和50年代は、カメラも写真も贅沢品として扱われ、一枚一枚の写真を大切にされていたと思います。しかし、アナログカメラからデジタルカメラへと変わり、写真屋さんしかない時代から写真屋さんもある時代へと世の中が変わってきています。カメラ購入は大型電気店で、写真のプリントはドラッグストアで、カメラの使い方は写真屋さんでというようになってきているのが現状です。

今私たちは、現状を認識し、写真屋さんでしかできないことやプロとしての経験やノウハウを活かし、地域の子供たちやお客様に写真の楽しさを伝え、写真文化の高揚を図り、地域になくてはならない写真屋さんとして取り組んでまいります。

そのためには、自社の強みや弱みを分析し、経営理念や方針をお客様にも理解していただき、新たに目標を見出し、未来に向けた一步を踏み出したいと考えております。

平成23年1月
カメラのトモミ堂
二代目 田原 剛



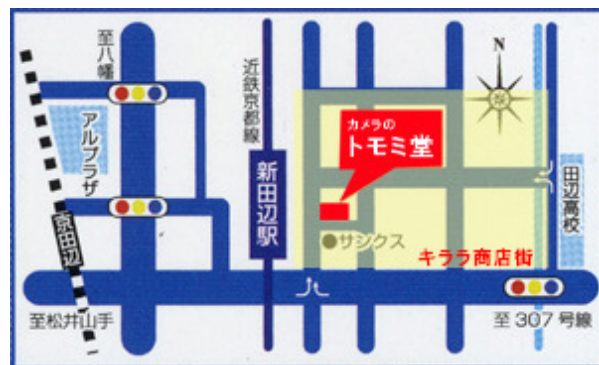
Ⅱ. 会社概要

1. 当社概要

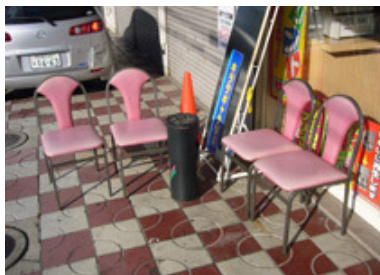
名 称 : カメラのトモミ堂
代表者 : 田原 剛(二代目)
創 業 : 1971年10月15日
所在地 : 〒610-0361 京都府京田辺市河原食田10-48
連絡先 : 電話 0774-62-5548 0120-61-5548
FAX 0774-63-5548
E-mail info@tomomido.com
URL : <http://www.tomomido.com>
従事者 : 3名 田原 剛(長男)、田原智生(3男)、田原明子(母)
決算月 : 12月



入しやすい店構え



店舗所在地図



健康に配慮した店
前の喫煙コーナー



お客様相談コーナー



接客スペース

Ⅱ. 会社概要

2. 写真業界の動向

	5年前	現在
京田辺市内写真店	10店舗	3店舗
京都府写真材料商業組合加盟店	120店舗	64店舗

3. 事業概要

(1) 事業内容

写真撮影全般・学校アルバム製作
カメラ用品販売
デジカメプリント
スタジオ撮影(証明写真・成人式・お宮参り・七五三)
写真加工(写真修正・遺影写真)



ノーリツ製QSS-3701型

(2) 主な職域

- ・京都府
- ・京田辺市役所
- ・学校関係
 - 松井ヶ丘保育園
 - 河原保育所
 - 草内保育所
 - 三山木保育所
 - 南山保育所
 - 有都幼児園
 - 南が丘保育所
 - 南が丘第2保育所
 - 聖愛幼稚園
 - 田辺幼稚園
 - 薪幼稚園
 - 大住幼稚園
 - 田辺東幼稚園
 - 松井ヶ丘幼稚園
 - 三山木幼稚園
 - 普賢寺幼稚園
 - 八幡幼稚園
- 普賢寺小学校
- 田辺中学校
- 大住中学校
- 培良中学校
- 同志社国際中学校
- 山城中学校
- 和束中学校
- 同志社国際高等学校
- 南陽高等学校



卒業アルバム一例

Ⅲ. 経営理念・方針

当社は、未来へ伝える大切な一枚の創造にこだわり、地域密着経営と今まで築いてきた技術を活かした商品づくりを目指し、人生のアルバムづくりのお手伝いを通じて、「写心」を伝えてまいります。

【経営理念】

1. 人生のアルバムづくりのお手伝い
2. 未来へ伝える大切な一枚の創造

【経営方針】

1. 地域密着型の店舗展開
2. 技術や付加価値(こだわり)の商品化

【モットー】

1. お客様に「おおきに」という言葉で感謝を伝える
2. 「写真」を通じて、「写心」を伝える

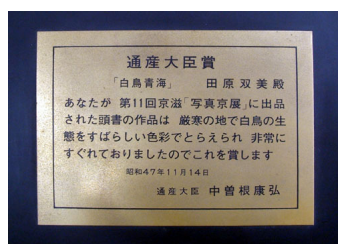
IV. 我社の歩み

事業創成期

先代 田原双美時代(昭和46年～)

年代	事業展開	地域活動
昭和45年	写真京展 推薦受賞	
昭和46年	カメラのトモミ堂を開業	
昭和47年	写真京展 連続3年受賞し、通商産業大臣表彰を受け 招待作家となる	
昭和50年	学校関係と取引が始まり、出張撮影を本格化した	幼稚園PTA
昭和54年	証明写真を本格化した	商工会青年部入会
昭和59年	写真クラブ顧問となり 大型プリントが増大した	
昭和61年	使い捨てカメラが大ヒットし、 DPE(現像焼付け)が増大した	

トピックス
 高校卒業後、実家の材木店を継ぐ。家業のかたわら、趣味で写真をはじめ、写真京展の部で、連続3年推薦賞を受賞し、通商産業大臣表彰を受け招待作家となる。カメラのトモミ堂を開業後、地元の幼稚園に営業し、地域活動と仕事の原点がここから始まる。PTA活動は、幼・小・中・高の連続20年間務める。
 昭和61年、富士フィルムから使い捨てカメラが登場。カメラ業界に激震が走った。



通産大臣賞



作品一例



開業当時の店内

IV. 我社の歩み

事業継承期

2代目 田原剛（昭和62年～）
先代(父)と共に事業経営

年代	事業展開	地域活動
昭和62年	2代目 田原剛 トモミ堂 入社	商工会 青年部入会 (S62～H21)
昭和63年	写真専門学校に入学し、写真技術を習得	
平成2年	学校関係などの職域に営業活動を強化した	田辺町 青年団団長 (H2～H13)
平成4年	第1次店舗全面改装 自家処理現像機導入	京田辺市 社会教育委員就任 (H4～H13)
平成5年	弟 智生がトモミ堂入社	(社)山城青年会議所入会 (H5～H21)
平成10年	APSフィルムが処理できる 自家処理現像機に入れ替え	
平成15年	トモミ堂 ホームページ開設 ネット販売を開始	

トピックス
昭和62年、剛トモミ堂に入社。専門学校時代、商業学科を専攻、感性を磨き、首席で卒業。
平成4年、地域一番店を目指し、20年ぶりに店舗を大幅に改装。フィルム現像を外注に出していたが、お客様のニーズに合わせるため、自家処理現像機を購入。
白黒写真の需要も減り、暗室を閉鎖し、完全カラーへ。
平成5年、弟 智生がトモミ堂に入社し、主に写真現像部門を担当する



青年会議所時代バングラディッシュ
にボランティアで参加



弟が入社

IV. 我社の歩み

地域事業振興期

先代(父)が経営から離れ、
長男 剛・弟 智生と二人でトモミ堂を経営。

年代	事業展開	地域活動
平成17年	先代が経営から離れ 長男 剛が実質経営者となる	京田辺市商工会青年部 部長 兼務 綴喜商青連協会長 (任期は2年)
平成19年	オリジナル写真加工(油右衛門)の 開発に着手	(社)山城青年会議所 理事長 就任(任期は1年)
平成20年	第2次店舗全面改装 自家処理現像機(フルデジタル機) 入れ替え	京都府写真材料商業組合 副理事長 EVO&revo 代表 (商店街活性化プロジェクトチーム)
平成21年	フォトブックの機械を導入	京田辺市商工会 理事
平成22年	学校関係などのスナップ写真をインターネット 上で、閲覧購入するシステムを開発・導入	キララ商店街事業協同組合 理事長就任 京田辺市観光協会 理事
トピックス 先代のお客様は、固定客となり、新たなお客様獲得に向け、内装を明るくし、店内禁煙を行い、小さな子供連れの女性をターゲットにした店舗改装を行ないました。また、フルデジタル機を導入し、他店との差別化を図る取り組みを行ないました。 商工会青年部や山城青年会議所などのまちづくりやボランティア活動を通じて、多くの方と接する機会が増え、それがチャンスとなり、さまざまな公職を経験させていただくことで、郷土に対する想いがさらに向上しました。この経験を地域活動や商店街の活性化、そして経営の更なる発展を目指す新たな挑戦に活かしたいと思います。		



青年会議所理事長時代
公開討論会の実施



商店街活性化事業
キララ2時間ISU耐久レース



フォトブックの
機械導入

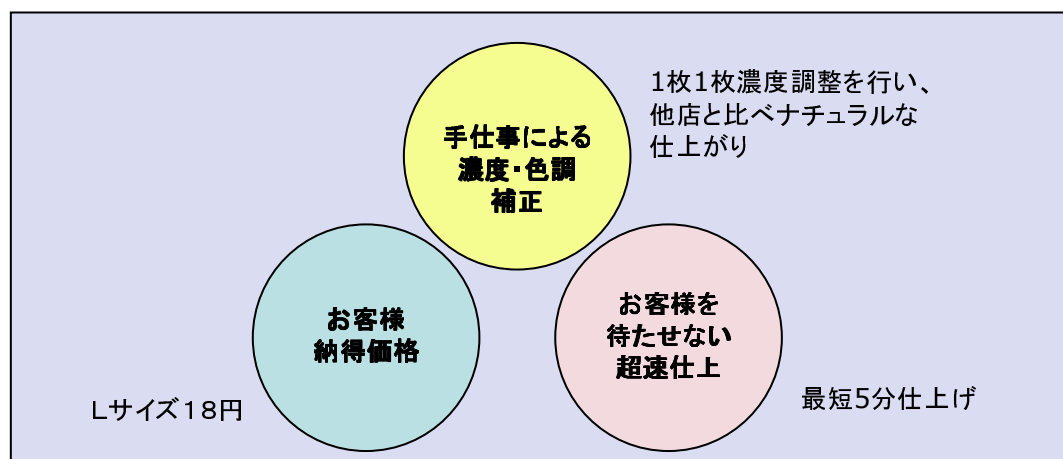
1. デジカメプリント

1)最新のデジタル機器と経験豊富なプロの手仕事により写真濃度や色調調整をお客様の要望に応じてプリントします。大型プリントにも対応しています。

お急ぎの場合は最短5分で仕上げます。インターネット注文によりLサイズ18円という低価格でご提供します。

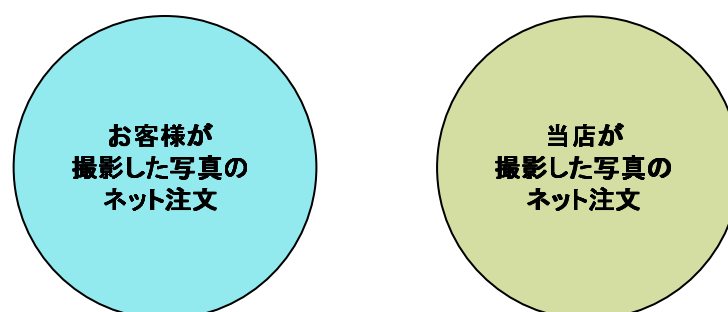
2)実店舗で補えない部分を仮想店舗(ホームページ)で充実させ、専用ソフトを導入することで24時間対応可能なネット注文を実現し、メール便送付、コンビニ決裁で来店不要とした仕組みを整えています

(1)当社でしかできない高付加価値プリントの実現



2)お客様満足度向上への取組み(ITフル活用)

実店舗で補えないサービスをネットで活用し実現



2. 写真加工

お手持ちの写真をさらに付加価値のある写真に加工することができます。写真を直接加工するものや写真を違う形に変えるもの、さらに写真と写真を合成や修正など世界に一つだけのオンリーワンの商品作成に取り組んでいます。

(取り扱い品目)

- ①直接加工
 - カレンダーやポストカード
 - 遺影写真など写真修整及び複製
- ②間接加工
 - 写真入りマグカップ・キーホルダー
- ③オンリーワン加工
 - フォトブックの制作
 - トモミ堂オリジナル 油絵調加工

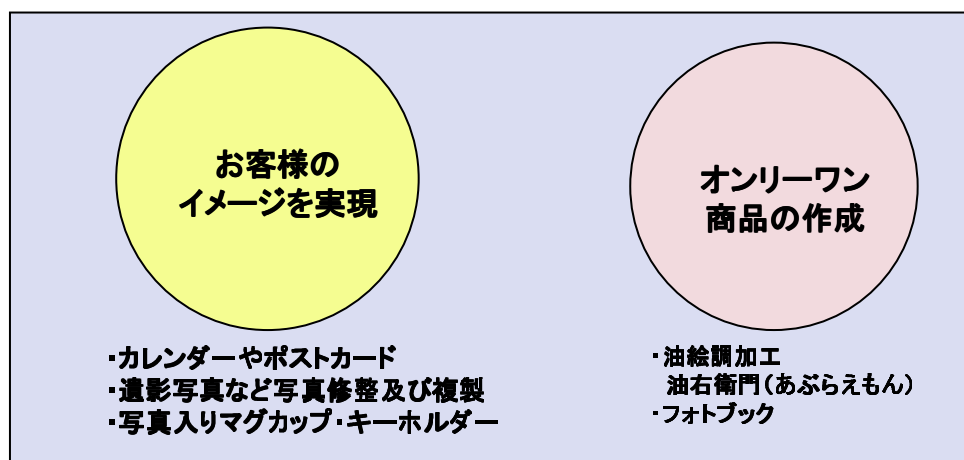


油絵調加工一例



フォトブック一例

(1)すべて当社で製造加工



当社オンリーワン加工の一例

①油絵調加工 油右衛門(あぶらえもん)

従来の写真をベースに油絵独特の繊細な筆あとや、手触り感にこだわりを持ち、1つずつ加工しオーダーメイドで作成いたします。

②フォトブック

本来の写真整理とは違い、思い出もストーリーとして一冊のアルバムにまとめます。
(両面印刷で最大98ページ約400枚の写真が1冊にまとめられます。)

1. 証明写真

当社の証明写真は、40年間の経験と学校写真で年間3000人を撮影する実績と感性でお客様の表情を見極め、その一瞬を見逃さないように、日々感性とセンスを磨き、撮影しております。

また、撮ったその場で写真の確認もでき、こだわりの写真を仕上げます。



お客様の表情を0.7秒で見極める

(1) プロとしてのこだわりの実現



当社独自のCDデータでお渡し



名刺型CDに証明写真のデータを入れてお渡しします。

当社では、撮影したデーターをCDに焼付けしてお渡しいたします。持ち運びや形態性に優れた名刺型CDを使用しております。



子どもの証明写真



受験写真



就職活動写真

V. 商品・サービスのこだわり

(写真撮影)

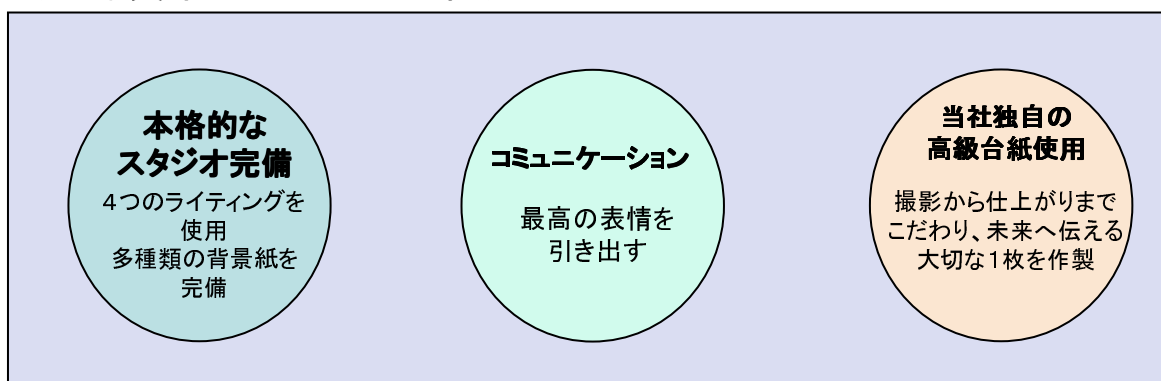
2. スタジオ撮影

当社では、40年間地域一番店を目指し、地域密着型の店舗展開をしており、学校写真や地域活動を通じ、子どもさんの成長を見守り続けております。未来へ伝える大切な一枚として、撮影には時間をかけ、コミュニケーションをとりながら、最高の表情の写真撮影いたします。



スタジオ撮影写真の一例

(1) 写真館ならではのこだわり



高級台紙(オリジナルバックスキン生地使用)



家族写真の一例

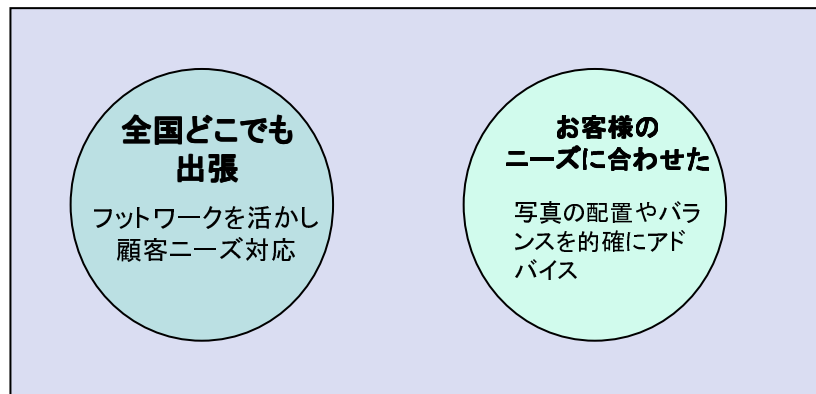
3. 出張撮影(記録写真)

個人店ならではのフットワークの軽さを活かし、全国どこでも出張撮影に応じるとともに写真の配置やバランスなどの的確なアドバイスをを行い、お客様のニーズに合った写真を作成します。また、写真修正や加工などアフターサービスも充実させています。

1) 記念写真(お宮参り・七五三・ブライダル・同窓会・発表会・イベント・式典 ほか)

2) 商業写真(料理写真・竣工写真・商品撮影・航空写真・カタログ撮影 ほか)

(1) プロとしてのこだわり



発表会の写真一例



同窓会の写真一例



商業写真一例

4. 学校写真(アルバム制作・記念撮影)

当社では、地元京田辺市内をはじめ、近隣市町村の保育園・幼稚園・小学校・中学校・高校と提携し、年間を通じてスクールライフの写真や行事写真を撮影し、展示販売を行っています。卒業アルバム制作にあたり、修学旅行の引率・受験写真の撮影など年間3000人を撮影。

(1) プロの経験を活かしたアルバムづくり



地域のカメラマンとしての誇りと行動

年間を通じて子供たちと接することで、子供たちの性格や特性を理解し、技術と経験と情報をもとにこだわりのアルバムや写真に仕上げます。



学校写真の一例



地域のお祭りでの写真一例

V 商品・サービスのこだわり

(ネット販売)

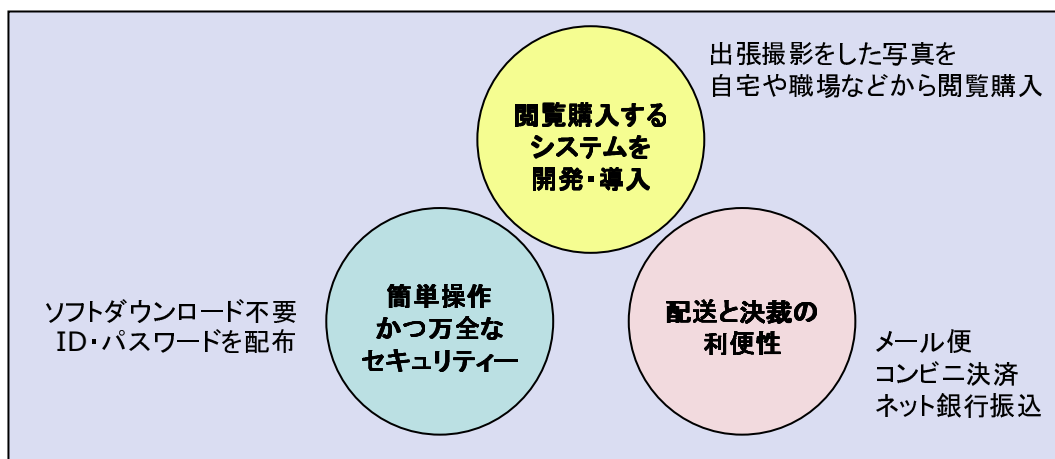
1. スナップ写真販売

当社では、学校で撮った写真やピアノ発表会やスポーツ大会などの集合写真やスナップ写真をインターネット上で閲覧し、販売するサービスを行っています。



(1) お客様の視点になったサービス

便利なコンビニ決済



【当社のこだわりの詳細説明】

- POINT 1** インターネットができる環境があれば、ソフトをダウンロードせずに自宅や職場から閲覧することができます。
- POINT 2** ・各学校・幼稚園・保育園・サークル
・個人旅行などを即時展示。
- POINT 3** IDとパスワードで各学校や団体のプライバシーを守りますので安心してご利用いただけます。



ホームページからの注文画面

VI. こだわりをアピールする活動・取組み

1. 当社のこだわりをアピールする店舗改装の実施

当社は、近鉄新田辺駅東側の降りてすぐのところに位置しているため、イメージは大変重要だと気づきました。店舗改装をすることで、新たな主婦層や女性客層の方々にもアピールが出来、写真館というこだわりを持ちながら、入りやすいプリントショップというイメージを定着することが出来た。さらに、店内全面禁煙を行い、外に喫煙コーナーを設けることでお客様に当店のこだわりを伝えることが出来た。



お客様相談コーナー



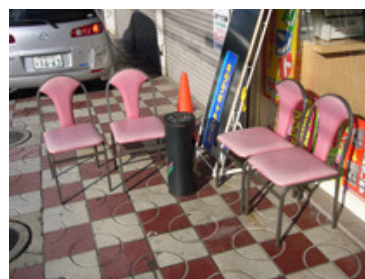
お客様待合コーナー



接客スペース



入りやすい店構え



健康に配慮した店
前の喫煙コーナー

VI. こだわりをアピールする活動・取り組み

2. 狙ったターゲット客層に直接、情報発信

(1). MOCOで学生に情報発信

Moco(フリーペーパー)は、学生がこだわりを持って、自分たちで営業を行い、自分たちでデザインや企画を行っている。関西の大学生が集まったこのサークルは、記事を通じ学生の活動を多くの方に理解してもらうことを目的に発刊。年4回発刊し、1回1万部を発刊。情報発信だけではなく、自分自身も情報収集ができる。



学生がつくるフリーペーに当店のこだわりをPR。

(2). 地域の皆さんへ情報発信

地域の行事にも協賛をし、地域密着を目指しています。



イベント協賛広告

新聞広告

折込チラシ

イベント協賛広告

3. 地域に根ざした活動が、ロングスパンで実を結ぶ

(1) 商店街活動

明るい豊かな社会の実現し、地元キララ商店街の活性化無くして発展は無いという考えの下、青年会議所で学んだまちづくりの経験とネットワークを活かし、市民の意識を変革し、よりよい方向へ導くことが、自分に出来ることだと考え、商店街の若手店主及び従業員で構成されるEVO(改革)&revo(進化)キララ商店街活性化プロジェクトチームを2008年2月に立ち上げました。目的は、商店街内の店主の意識を変革し、活性化へと導くこと。常に現場で地域活動を行うことで、店主同志の仲間意識が芽生え、ネットワークが広がり、様々な情報が収集できます。また、顔と名前を覚えていただくきっかけとなり、今後の地域に根ざした活動に繋がって行くと考えます。

(2) 学校関係の撮影を通じて

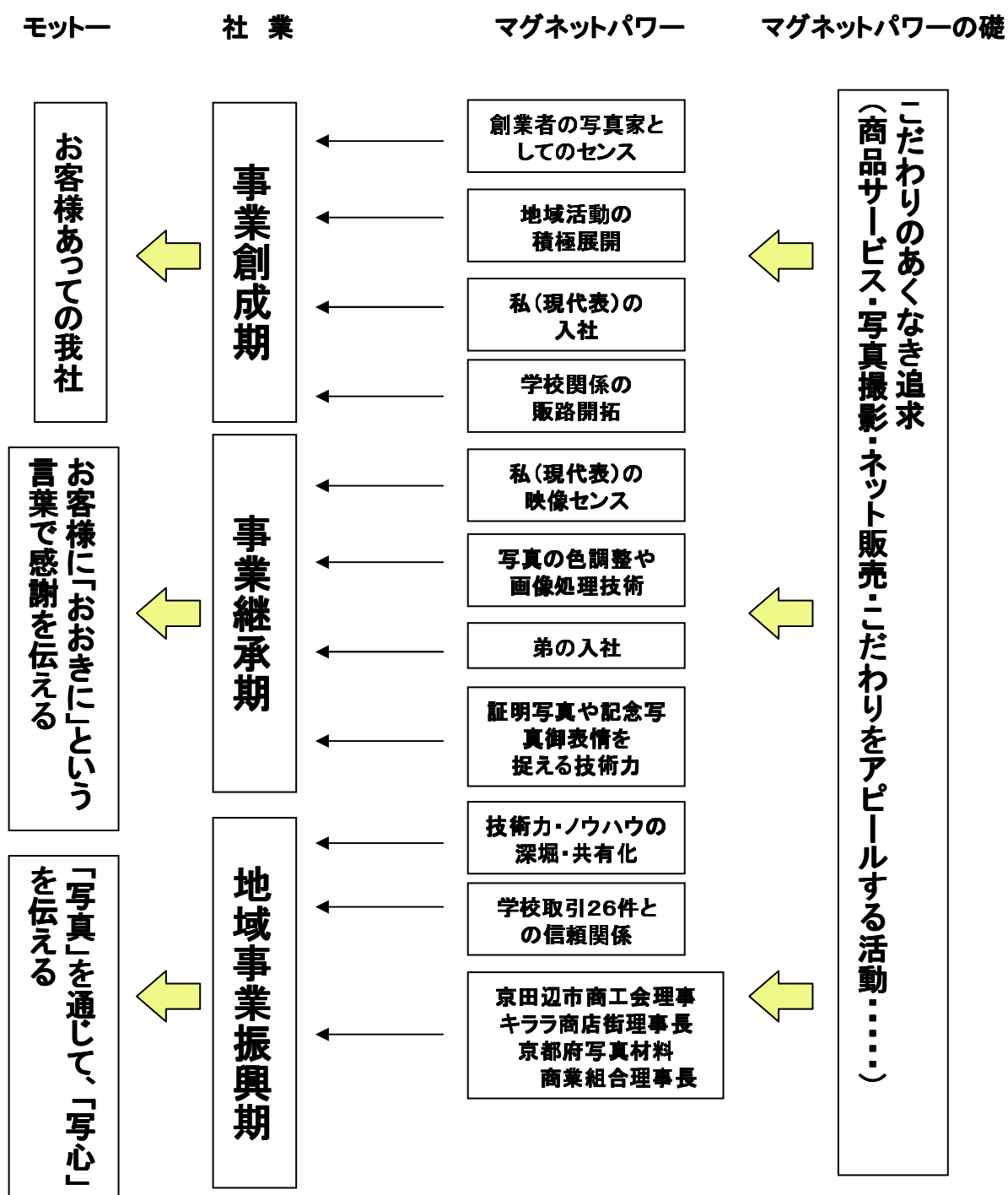
幼稚園・保育園から学校写真を撮り続けるということは、その子が小学生・中学生と成長していく上で、成長過程をカメラマンとして見守り、その子どもが成人し結婚そして出産と地域の人々のライフサイクルを見続けることで信頼や信用となり、その積み重ねが今に至っていると考えます。商売という観点だけではなく、地域のおっちゃんという観点で子どもたちの成長過程を見守ることも大切であると考えます。

(3) 写真組合活動を通じて

京都府写真材料商業組合の活動を通して、メーカーや卸の方々とのネットワークができ、業界の情報交換の場として、私にとって大切な機会です。また、同業種の諸先輩方から色々と教わる事がたくさん有り、写真の楽しさや奥深さを活動を通じて勉強し、学んだことをお客さんにフィードバックすることが写真文化の高揚へと繋がるものと考えます。

VII. 蓄積された当社の知恵

1. 当社のマグネットパワー



VII. 蓄積された当社の知恵

2.蓄積された当社の知恵まとめ

(1). 40年の経験から生れてくる技術力

先代が趣味からはじめた商売が、創業して来年で40年を迎えようとしています。PTA活動や地域活動の積み重ねで、自分を売り込み、そして、その人柄が商売と結びついていることに気づきました。

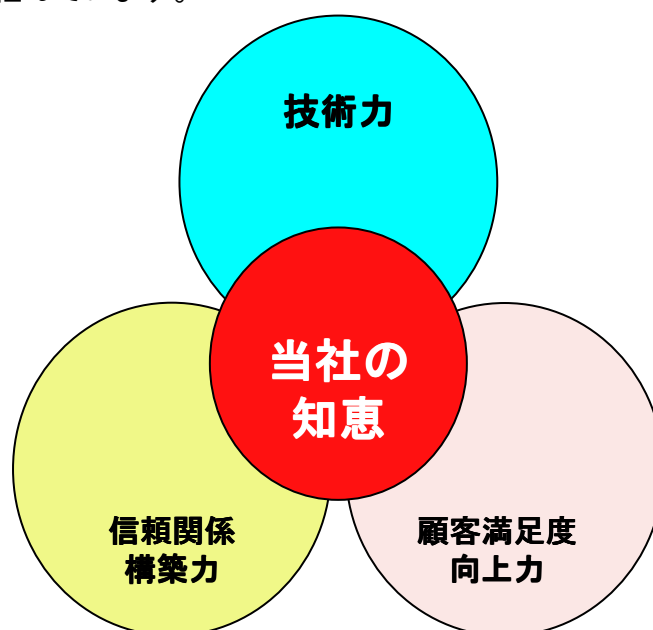
物を売る前に自分を売り込むことが、今の商売にとって大きな財産となっています。

(2). 地域活動や職域を通じた信頼関係構築

仕事と同じぐらい一生懸命地域活動することで、自分自身を知っていただき、信頼関係が築きあげられ、信用へと繋がっているものと確信しております。また、色々な世代の方々と交流することで、自分自身のコミュニケーション能力が向上し、人とのネットワークが広がり、地域の情報やお客様のニーズの分析など情報収集にも繋がりました。

(3). 顧客満足度向上のためのIT活用と情報発信

顧客満足度向上を図る上で、当社のホームページを活用し、お客様のニーズをいち早くキャッチし、プロの写真家としてのこだわりをお客様にしっかりと情報発信しております。また、インターネットから写真の注文が簡単にできるように現在取り組んでいます。



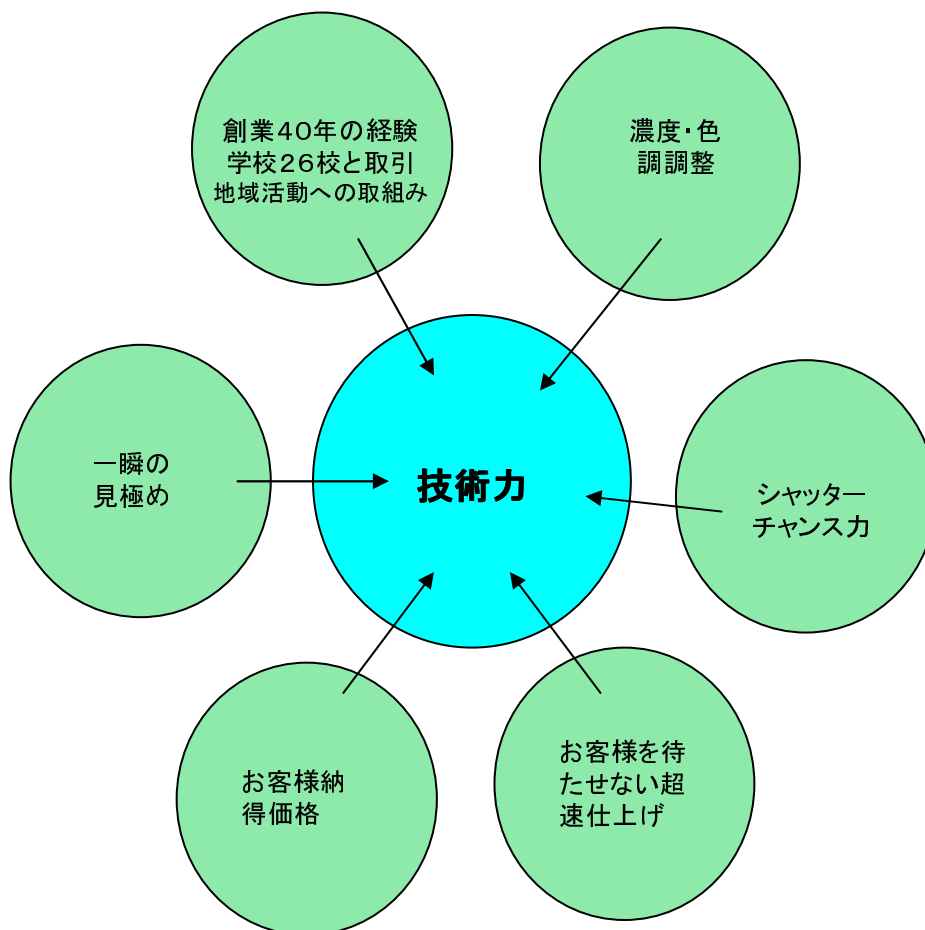
VII. 蓄積された当社の知恵

3.蓄積された当社の知恵の説明

(1). 40年の経験から生れてくる技術力

当社の技術力は、創業40年という経験と信用の中で構築され、また地域のお客様の声を大切にしながら積み重ねてまいりました。また、現場で失敗と経験を繰り返し、実践中ではありますが、技術力の向上に努めています。

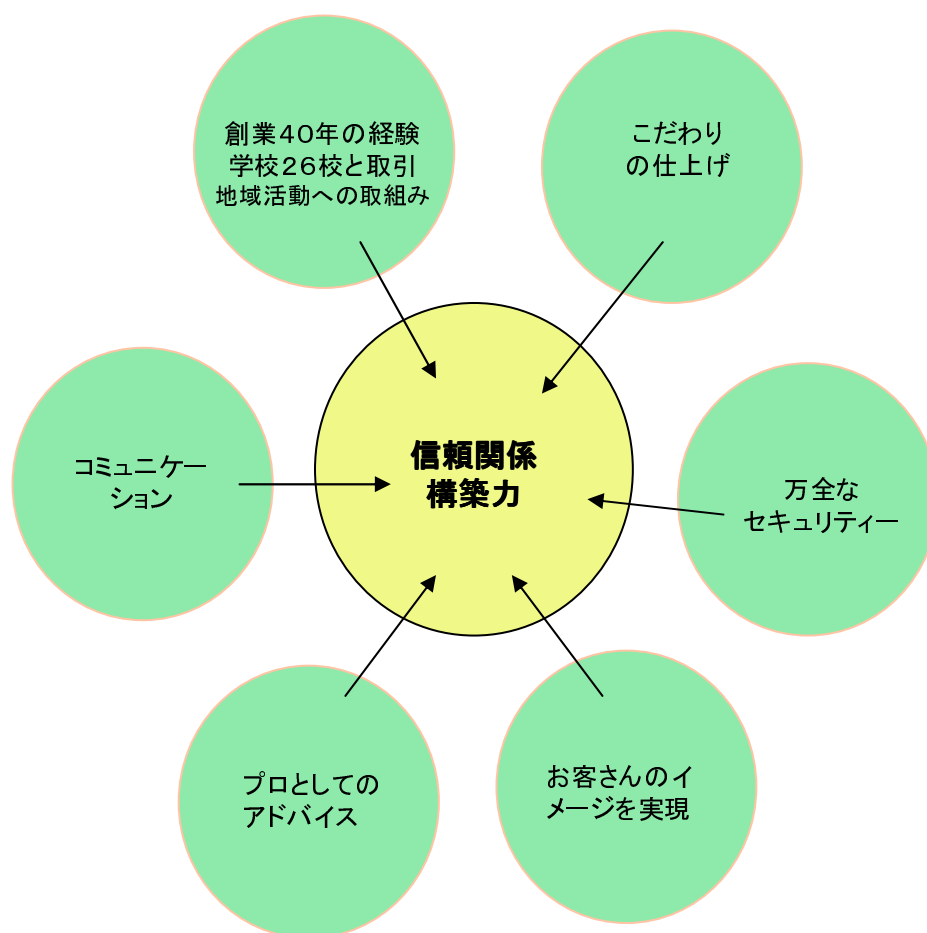
特に、お客様からは、写真の仕上がりについて高い評価を得、多くのリピート注文をいただいております。



VII. 蓄積された当社の知恵

(2). 地域活動や職域を通じた信頼関係構築

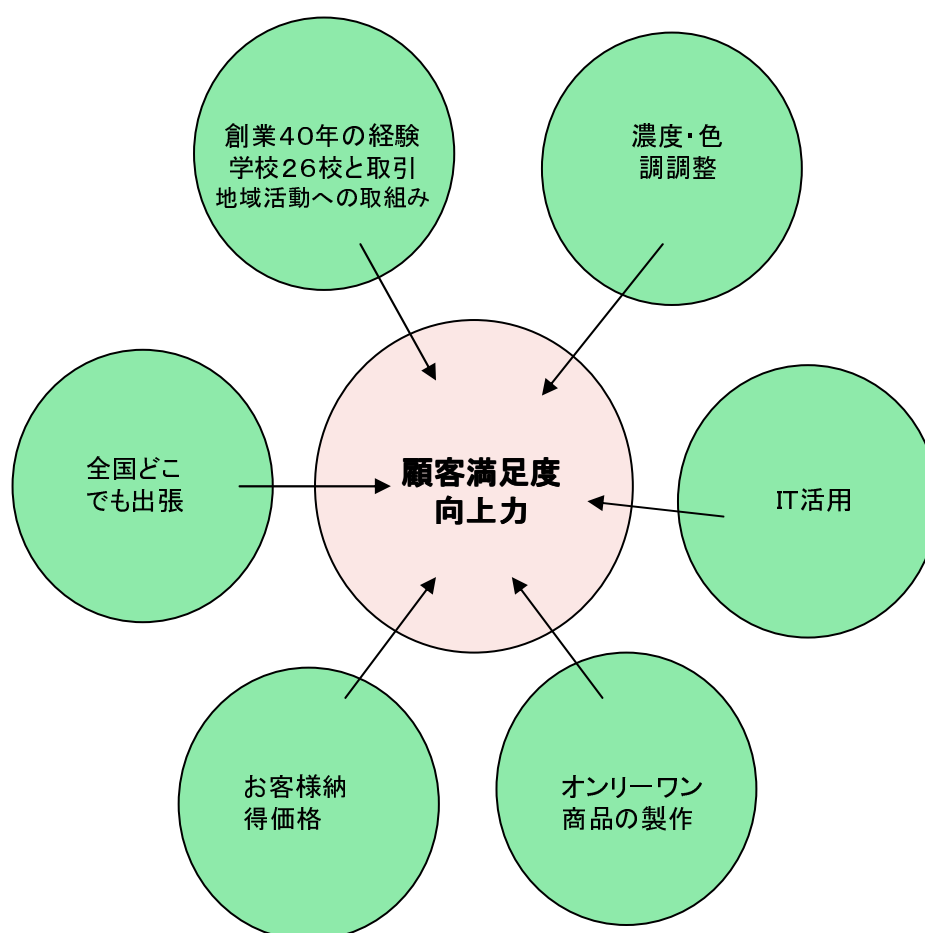
仕事と同じぐらい一生懸命地域活動することで、自分自身を知っていただき、信頼関係が築きあげられ、信用へと繋がっているものと確信しております。また、色々な世代の方々と交流することで、自分自身のコミュニケーション能力が向上し、人とのネットワークが広がり、地域の情報やお客様のニーズの分析など情報収集にも繋がりました。特に、写真のことならまかせますというお声を多くいただいております。



VII. 蓄積された当社の知恵

(3) . 顧客満足度向上のためのIT活用と情報発信

顧客満足度向上を図る上で、当社のホームページを活用し、お客様のニーズをいち早くキャッチし、プロの写真家としてのこだわりをお客様にしっかりと情報発信しております。また、インターネットから写真の注文が簡単にできるように現在取り組んでいます。特に、オンリーワン商品については、贈った方も、もらった方も非常に喜んでいただいております



VII. 蓄積された当社の知恵

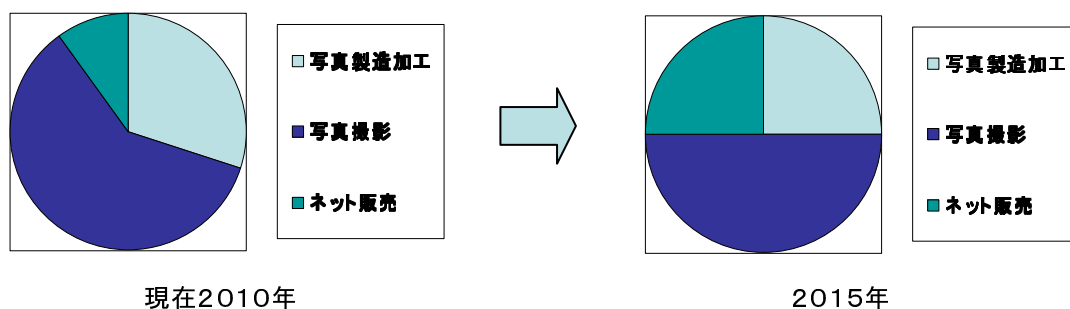
4. 創業から今までに蓄積された知的資産セグメント分析表

理念・方針	地域活動・ネットワークづくり	技術ノウハウ	商品サービス
【経営理念】 ・人生のアルバムづくりのお手伝い ・未来へ伝える大切な1枚の創造 【経営方針】 ・地域密着型の店舗展開 ・技術や付加価値（こだわり）の商品化 ・サービスイメージの確立と情報発信 【モットー】 ・「おおきに」という言葉で感謝を伝えられる顧客づくり ・「写真」を通じて、「写心」を伝える	★信頼の家族経営 ★40年間の伝統 ★地域活動 ・地域特性の把握 ・顧客ニーズの情報収集 ・信頼関係づくり ・自分自身の売り込み ★市役所など行政との取引 ★学校関係 26校との契約 ★写真業界のとの関係づくり ★店舗のリニューアル ★学生とのコラボ 学生が作るフリーペーパーの掲載 ★ITの活用 ・ホームページの運営 ・ツイッターの活用 ・定期的な広告 ・メールを活用した情報発信	常に現場で撮影している者が、より現実に近い色調補正を行う ・最新機器 ・構図などの指導 ・葬儀会社と提携し、年間約300名の修正の技術やノウハウ ・写真を油絵調に見せる技術 ・約40年の実績と経験を活かす ・学校写真のノウハウ（年間3千人）で証明写真の瞬間を見逃さない技術 学校写真や地域活動を通じて、地域の方々のライフサイクルを見続け、最高の表情を演出 ・常にチャンスを逃さず、先読みをし、記憶に残る写真を心がけています。 ・移動時間が往復1時間圏内の場合は、即日仕上げも対応します。 ・窓枠10年間一切使用なし ・価格以上のサービスを提供 ・安心電話サポート	写真製造加工 【デジタルプリント】 ・即日仕上げ ・超高画質 ・大型プリント対応（A3～全倍） 【写真加工】 ・フォトブックの製造 ・写真修正及び複製 ・油絵調加工 ・遺影写真の作成 ・世界に一つだけの付加価値商品の作成 写真撮影 【証明写真】 （受験・就活・身分証明・パスポートなど） ・即日仕上げ ・モニター確認 ・名刺型CDのデーター ・高品質（銀塩写真） ・低価格 ・再撮影可 ・子供でも安心撮影 【スタジオ写真】 （お宮参り・七五三・家族写真など） ・高級台紙 ・背景の選択 ・表情の演出 【出張写真】 ★祭事（メモリアル） （婚礼・お宮参り・式典・告別式など） ★記録写真 （同窓会・発表会・竣工写真・商品撮影など） ・市内外に出張します 【学校記念撮影・アルバム製作】 （幼稚園・保育園・小学校・中学校・高校など） ネット販売 【デジカメプリント注文】 【スナップ写真販売】 ・操作が簡単 ・24時間対応 ・高品質、低価格 ・支払い方法が選べる ・即日仕上げ ・ノークレーム

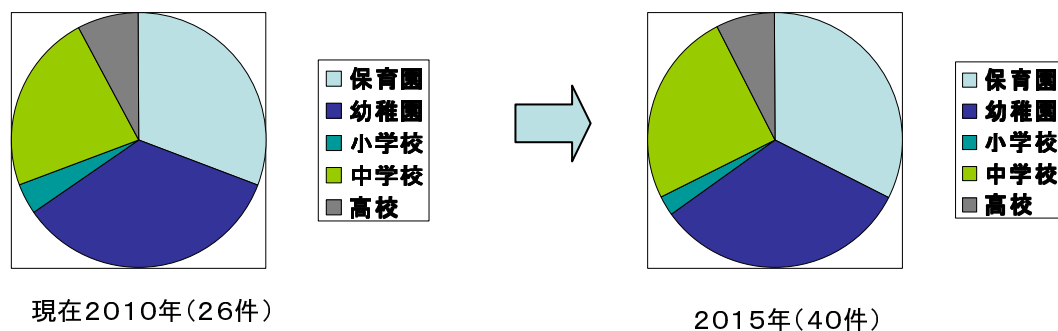
Ⅷ. 当社の知恵の今後の展開

1. 売上構成・職域から見る今後の事業展開

- 1) 当社の今後の展開として、写真撮影を拡充し、当社でしか出来ない付加価値のある商品をインターネットを活用し、売上の向上に取り組んでまいります。



- 2) 職域については、写真に対する関心度が高い保護者の方が多く、また学校写真の中でも、行事の回数も多く、当社のこだわりを形にしやすい幼稚園・保育園の拡大をしてまいります。



2. プロの写真家から生み出す付加価値の商品化

写真製造加工の中でも、オンリーワンの商品として、全国で当社オリジナルの商品(油右衛門)を全国に販路開拓してまいります。

3. 地域活性化と経営戦略

商品売り込む前に、まず、まちを活気付け、まちの知名度を上げることで相乗効果があがり、未来に誇れるまちひいては未来に誇れる会社になると確信しております。

VIII. 当社の知恵の今後の展開

4. 平成27年までに知恵の展開計画の知的資産セグメント分析表

理念・方針	地域活動・ネットワークづくり	技術ノウハウ	商品サービス
【経営理念】 ・人生のアルバムづくりのお手伝い ・未来へ伝える大切な1枚の創造 【経営方針】 ・地域密着型の店舗展開 ・技術や付加価値（こだわり）の商品化 ・サービスイメージの確立と情報発信 【モットー】 ・「おおきに」という言葉で感謝を伝えられる顧客づくり ・「写真」を通じて、「写真」を伝える	★信頼の家族経営 信頼の会社経営 ★40年間の伝統 ★地域活動 ・地域特性の把握 ・顧客ニーズの情報収集 ・信頼関係づくり ・自分自身の売り込み ★市役所など行政との取引 ★学校関係 26校との契約 新規幼稚園・保育園の開拓 ★写真業界のとの関係づくり ★店舗のリニューアル ★学生とのコラボ 学生が作るフリーペーパーの掲載 ★ITの活用 ・ホームページの運営 ・ツイッターの活用 ・定期的な広告 ・メールを活用した情報発信	常に現場で撮影している者が、より現実に近い色調補正を行う ・最新機器 ・構図などの指導 ・葬儀会社と提携し、年間約300名の修正の技術やノウハウ ・写真を油絵調に見せる技術 ・約40年の実績と経験を活かす ・学校写真のノウハウ（年間3千人）で証明写真の一瞬を見逃さない技術 写真クラブの設立 写真教室の実施 カラーコーディネーターの資格 学校写真や地域活動を通じて、地域の方々のライフサイクルを見続け、最高の表情を演出 ・常にチャンスを見逃さず、先読みをし、記憶に残る写真を心がけています ・移動時間が往復1時間圏内の場合は、即日仕上げも対応します。 ・窓枠10年間一切使用なし ・価格以上のサービスを提供 ・安心電話サポート	写真製造加工 【デジタルプリント】 ・即日仕上げ ・超高画質 ・大型プリント対応（A3～全倍） 【写真加工】 ・フォトブックの製造 ・写真修正及び複製 ・油絵調加工 ・遺影写真の作成 ・世界に一つだけの付加価値商品の作成 写真撮影 【証明写真】 （受験・就活・身分証明・パスポートなど） ・即日仕上げ ・モニター確認 ・名刺型CDのデーター ・高品質（銀塩写真） ・低価格 ・再撮影可 ・子供でも安心撮影 【スタジオ写真】 （お宮参り・七五三・家族写真など） ・高級台紙 ・背景の選択 ・表情の演出 【出張写真】 ★祭事（メモリアル） （婚礼・お宮参り・式典・告別式など） ★記録写真 （同窓会・発表会・竣工写真・商品撮影など） ・市内外に出張します 【学校記念撮影・アルバム製作】 （幼稚園・保育園・小学校・中学校・高校など） ネット販売 【デジカメプリント注文】 【スナップ写真販売】 ・操作が簡単 ・24時間対応 ・高品質、低価格 ・支払い方法が選べる ・即日仕上げ ・ノークレーム 付加価値商品のネット販売

VIII. 当社の知恵の今後の展開

5. 重要業績評価指標(KPI)

以下に示すKPIの値は当社の知恵の経営が現在から将来に向かってどのように展開していこうと
しているかを示しています。今後、当社の事業展開を指標で把握していくツールとして活用し、知
恵の経営を推進してまいります

分類	項目	KPI	
		現在 平成22(2010)年	将来 平成27(2015)年
経営理念	経営方針・経営理念の徹底	社員まで徹底	お客様に周知徹底
地域活動 ネットワーク づくり	幼稚園・保育園 学校取引数	17件 計26件	25件 計40件
	小・中・高校	9件	15件
	学校関係 インターネットでの受注販売件数	3件	15件
技術 ノウハウ	写真教室の開催	年1回	年4回
	油右衛門の販路開拓	近畿圏内	全国展開
	カラーコーディネーター資格の取得	資格なし	取得を目指す
商品 サービス	出張撮影即日サービスエリアの拡大	車で30分圏内	車で60分圏内
	ホームページの更新	月1回	随時更新
	クレーム数・トラブル件数 (学校写真の注文間違い等)	10数件	0件
	インターネット取引割合 写真以外の物販	売上げ全体の2%	売上げ全体10%

Ⅸ. 終わりにあたって

企業価値を適切に把握するためには、企業の有形資産や財務諸表のみならず、人材、技術力、ブランド、顧客・協力会社・金融機関との良好な関係などのような、企業の強みとなっている無形の「知恵」、すなわち「知的資産」を認識し、評価する必要があります。そして、どのように知的資産を活用し、将来にむけて企業価値を高めていくのかという経営戦略を知ることが重要です。

「知恵の経営報告書」とは、無形であるがゆえに外部から客観的に把握することが困難な「知恵」（＝知的資産）を活用する経営を、顧客、協力会社、仕入先、スタッフなどのステークホルダー（利害関係者）に分かりやすく伝え、企業の将来性についての認識を共有するために作成するものです。

「知恵の経営報告書」の作成については、2005年10月に公表された経済産業省「知的資産経営の開示ガイドライン」に基づいて、京都府が2008年5月に「知恵の経営報告書：作成ガイドブック」を公表しています。本報告書は原則としてその作成ガイドブックに準拠して作成しています。

今回の報告書作成の目的は、創業以来地域商店街の写真屋として、約40年間経営する中で、蓄積してきたサービスのこだわりを将来にわたり、顧客や地域住民の皆様提供し続けることと、写真というものの価値観の変化を捉え、顧客の思いに対応する商品サービスを提供するため、自社の強み・知恵を把握するとともに、個人経営から法人化へと転換していくことを目的に行いました。報告書を作成することで、今のサービスがどのようにして生まれ、価値を提供できているのかを把握し、将来の経営戦略にどう生かすのか、また変化させなければいいのかが見えてきました。

今後は、本報告書に示した当社の強みとこだわりに一層磨きをかけ、自社の経営力向上と顧客満足向上をめざすとともに地域経済の発展に住民の皆様とともに邁進してまいります。

■本報告書ご利用上の注意

本報告書に記載されている計画、見込み、戦略などは、現在入手可能な情報に基づいて当社の判断で記載したものです。つまり、現時点における当社の将来予測であるために、内外の環境変化等によっては、記載内容等を見直すことがあります。したがって、当社は本報告書に記載した内容や数値を将来にわたって保証するものではありません。

■作成者

カメラのトモミ堂 代表 田原 剛

■作成支援者

山城区域商工会 広域連携協議会（京田辺市商工会） 広域経営支援員 上村 直樹
京都府商工会連合会 中小企業応援センター 専門家 恩村 政雄（中小企業診断士）

■お問い合わせ先 カメラのトモミ堂

〒610-0361 京都府京田辺市河原食田10-48
TEL.0774-62-5548 FAX.0774-63-5548
E-mail info@tomomido.com

■発行 2011年1月11日 初版