

---

# **「挑戦社で有り続けること‥。」**

**(知的資産経営報告書)**

---

## **会社案内**

**株式会社 クローズアップ**

**2012年1月**



# 1: 経営者から皆様へ

## 「挑戦社で有り続けること‥。」

1996年創業、コンピュータを使ってオーダーメイドライトスーツの製造販売を開始。のち、生地使用の共通点から中学校・高等学校家庭科副教材の製造卸を始めました。その頃コンピュータが学校の授業に取り入れられ、又一般家庭にも普及しつつあることに着目し、現在ではプリントのインクカートリッジ・詰め替えインクの卸を手掛けております。

一見全く関係のない業種のようで、実は取り扱っている業種の中から糸口を見つけ、創造し、商品開発を心がけ 常に社会の変化に対応し、向上して参りました。この知的資産経営報告書によりご挨拶では伝えきれない弊社の事業展開、思いをご理解頂ければと思います。

会社は挑戦社でなければならぬ、そのためには、  
会社に勤めている人が挑戦者でなければ行けない。  
”挑戦者に無理という言葉はない。”そんな気持ちで  
仕事に臨んでいる会社です。



2010年10月  
株式会社 クローズアップ

代表取締役社長 田中勝久

# 2: 会社経営理念

『会社は人を育てる場である。  
会社は人によって変わり、  
人は会社によって変わる』

『会社は人によって作られ、  
人によって育てられる』

- 1 株式会社クローズアップは顧客を創造し商品を創造し会社に貢献することによって存在する。
- 2 株式会社クローズアップは利益を生む事で、個人の生活を豊かにし、同時に会社としての力をつけることが、次に入ってくる仲間を豊かにできると考える。
- 3 株式会社クローズアップは働く者がクローズアップされる会社を目指す。
- 4 株式会社クローズアップは人の得意を会社の中で生かせる場を作っていく。
- 5 株式会社クローズアップは単に個人の利益のみを追求しようとする者、責任を持たない者は排除する。

# 目 次

## 1:経営者から皆様へ

## 2:会社経営理念

## 3:沿革

## 4:事業概要

会社紹介

教材部門

マテリアル部門

国内販売部門

インターネット販売部門

有限会社できるネット

## 5:これまでの事業展開

1996年～2000年

2000年～2003年

2003年～2006年

2007年～2012年

重要成功要因

これまでの事業実績

## 6:当社を支える知的資産

1:多種多様な協力会社との関係を作り、保つ力

2:新商品企画力…ソフトからハードまで

3:新商品開発の例

## 7:これからの事業展開

今後の経営方針・ビジョン

今後の取り組み

取り組む事業計画

## 8:会社概要

## 9:問い合わせ先

## 10:知的資産経営報告書とは

### 3:沿革

- 1996年 2月 自社商品の企画販売、他社商品の企画製造販売会社として兵庫県飾磨郡夢前町  
「有限会社クローズアップ」設立  
インターネットにて、ライトスースオーダー事業を展開
- 1996年 8月 事務所を兵庫県神崎郡香寺町溝口に移転
- 1997年 11月 オリジナル商品の作成ノウハウ及び、インターネットノウハウをもとにグループ店展開開始
- 1999年 8月 学校教材開始・全国中・高等学校に販売。
- 2000年 10月 グループ店 富山、神奈川、岐阜、兵庫(2)、岡山、山口、鹿児島、
- 2000年 10月 インターネットシステム開発会社「有限会社できるネット」設立
- 2002年 12月 兵庫県神崎郡香寺町野田27-1 新社屋竣工・移転
- 2003年 11月 経済産業省ドリームゲートにて、国内ベンチャー企業100社に選ばれ、選抜インターシップ<sup>®</sup>  
学生を受け入れる。
- 2003年 12月「有限会社クローズアップ」から「株式会社クローズアップ」に商号変更
- 2004年 8月 海外インク工場と教務提供 国内向けインクの開発
- 2004年 11月 インクジェットプリンター用インク連続供給システム「ボトリンク」発表
- 2005年 4月 昇華インク完成 EPSON用インクIC23完成・ブラックライトインク完成
- 2005年 7月 EPSON対応インクIC33完成 Canon用各種インク完成
- 2006年 3月 市町村合併にて、飾磨郡、神崎郡が姫路市となる
- 2006年 6月 ブラックライトインクによる壁紙システム、武藤工業株式会社、桜井株式会社との  
3社連合にて大型インクジェットプリンタ「ValueJet」発売
- 2007年 4月 EPSONプリンタ対応IC21～IC42用インクジェットプリンタカートリッジ発売開始
- 2010年 8月 弊社、オリジナルインクジェットプリンターMAXCOLOR(同時多重印刷可能プリンター)発売
- 2011年 9月 中国事務所開設  
CLOSE UP CO.,LTD(CHINA OFFICE)  
ADD: 22G,BUILDING A,GARDEN CENTER, TANGXIA TOWN, DONGGUAN CITY,  
GUANGDONG PROVINCE, CHINA 523710

### 技術開発・特許履歴

- 学校教材関係の技術  
スタンドアローン番2.5次元カラーシミュレーション  
インターネット版2.5次元カラーシミュレーション  
Webマーキングソフト  
パーツシミュレーションソフト
- インク・カートリッジ関係の技術  
<保有技術>

インクジェットプリンター用カートリッジ・インク充填ポンプ  
インクジェットプリンター用ブラックライトインク  
インクジェットプリンター用モノクロームインク  
3層構造顔料インク

<特許・意匠登録>

意匠登録 出願人 田中勝久、インクジェットプリンター用インクカートリッジ  
特許出願中 出願人 田中勝久、インク充填ポンプ  
特許出願中 出願人 田中勝久、インクジェットプリンター用インクカートリッジ  
特許出願中 出願人 田中勝久、インクジェットプリンター用分離タイプインクカートリッジ

○できるネット関係の技術

<特許・意匠登録>  
特許出願中 出願人、田中勝久、「商品受注管理システム」  
BtoBtoC webネットワークシステム

## 4:事業概要

### 会社紹介

弊社はメーカーとして「顧客を創造し、商品を創造する。」を基本にしています。

部門構成としては、学校教材部門（学校教材）、国内販売部門（インク関連）、マテリアル部門（オリジナル商品）の3部門構成となっています。

国内販売部門は2009年よりインク部門という名称から変更した事で多角的な販売を行っています。

関連会社としてインターネット会社「有限会社できるネット」があります。  
こちらでは、お客様のホームページを管理するホスティングサービスを中心としています。

もの作りの企業としてソフトな物から、ハードな物までこなしていく事が大きな強みと考えています。

また弊社の強みの一つとして自社Webサーバーを持っていることで、大阪、東京の営業ともインフラによって常に情報交換を行うことができるところです。



# 事業概要

## 教材部門 (学校教材)

学校教材部門: 全国中・高等学校用副教材の企画/販売

学校教材部門は、文部科学省の学校指導要綱に基づいて中学高等学校用の技術科、家庭科、パソコン関連の授業で使う副教材を企画、商品化をしています。

学校教材部門で取り扱う自社商品は400点を超えており、北は北海道から南は沖縄迄の学校授業で弊社商品を使っていただいている。

特に弊社企画商品は、

- 他社では真似の出来ない商品
  - 創造性あふれる商品、
  - 子供達が喜ぶ商品、
  - 実際に使用できる商品
- を基本に企画をしています。

### 【これまでの学校採用分野】

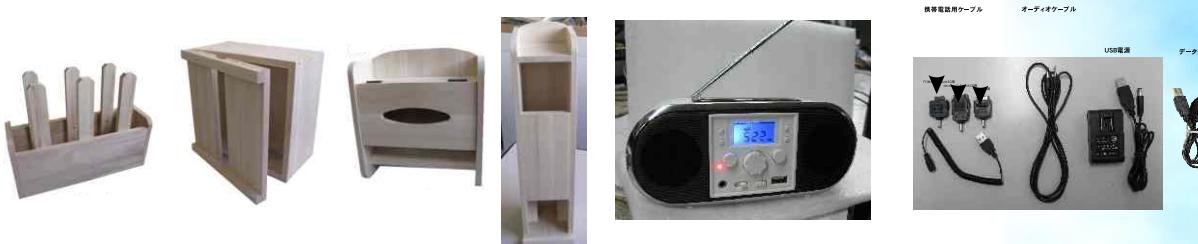
#### ◇家庭科教材・・被服教材、保育教材、ソフトウェア

家庭科教材では、洗えば落ちるインクを開発、生地にそのまま型紙を印刷し授業の短時間化を図った商品を製作。



#### ◇技術科教材・・エネルギー変換、木工

エネルギー変換では、中国の工場との直接やりとりで低コストを実現。



#### ◇パソコン教材・・卒業記念、栽培、情報

パソコン教材、卒業記念商品では、インク部門の特殊インクを利用した商品化を行っている。



# 事業概要

## 国内販売部門 (インク製造)

## 国内販売部門: インク関連及び受理層関連商品の製造販売

○実販部 ○インターネット部の2部構成されています。

○国内販売部門は、2008年までインク部門という名称でしたが業務変革に応じて部門名を変更しました。

主力商品はインクジェットプリンター用インクやその関連商品となっています。

また、弊社の卸先より商品を仕入れることで、インターネットでの販売に於いては2011年08月現在で商品点数を約7000点の商品を販売をし、実販部隊では量販店や専門店に商品を販売しております。

### 【自社商品群】

#### ◆家庭用インクジェットプリンター用インク

エコナシリーズとして、エコを考えた商品ラインナップをしております。

#### つめかえるエコ!

☆普通に買って断然お得!  
☆繰り返し使えるカートリッジ

環境にエコ  
●詰替カートリッジ14ml+詰替インク45ml各1ヶ  
合計インク量59ml・ゴミプラスチック **23g**  
●使い捨てインクカートリッジ16ml×4個分/59ml  
ゴミプラスチック **176.4g**  
エコナカートリッジEPSONNavi修正カートリッジ

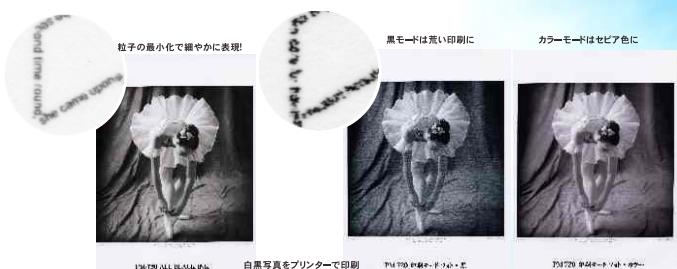


#### ◆インクジェット用紙関連商品



#### ◆特殊インクジェットプリンターインク

##### ○スーパーモノクロームインク



○インク特性のにじみを抑え、表現できなかったドットを可能にしました。  
○顔料インクを最小粒子化することにより鮮明に表現  
○7色のインクをすべて黒色で表現することにより、本当のブラック&ホワイト印刷を実現

##### ○昇華インク



洗濯しても色落ちがしません。  
昇華インクは約180度により気化(昇華)して素材に浸透するので染物のような仕上がり感になります。



# 事業概要

## ◆ブラックライトインク Visible BlackLight Ink 可視ブラックライトインク



通常の染料、顔料インクはブラックライト光下では光を吸収し色の判別が不可能になります。しかしこの可視ブラックライトインクは通常光でも見えますが、ブラックライト光でも見えます。

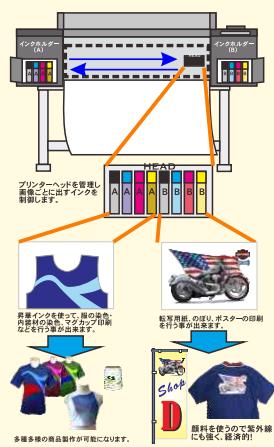


## ◆自社オリジナルプリンター

### MaxColor MODEL TF-P 昇華インク+顔料インク

☆異なるインク・必要に応じて  
インクをチェンジ

※MODEL TF-P 昇華インクと顔料インクの組み合わせプリンタです。  
○違う機種を用いてインク替えて印刷とは出来ない点等あることが可能です。  
インクホルダー(A)に昇華インク、インクホルダー(B)に顔料インクを入れることで、お客様の要望によって出力内容を分けることができます。  
○印刷範囲は幅1118mmのワイド、長寸印刷可能!

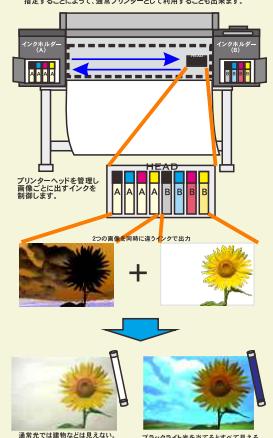


### MaxColor MODEL BL-P(D) ブラックインク+顔料インク

☆異なるインク・画像を同時印刷

※MODEL BL-P(D) ブラックインク+顔料インク  
○違う機種を用いてインク替えて同時に複数回転印射することは可能です。  
インクホルダー(A)にブラックインク、インクホルダー(B)に顔料(染料)インクで、シートカット機能、ロール切替機能のいずれか同時に印刷することができます。

○また、インクホルダー(A)を使うのか? インクホルダー(B)を使うのか  
選択することによって、通常プリンタとして利用することができます。



## 今までのプリンターでは為しえなかった 同時多重印刷を実現!

用紙幅 最大1,118mm(B0プラス)



## インターネット販売部門

### マテリアル部門:オリジナルウェア・グッズ製造販売

○インターネット販売部門は弊社の中でも違った位置づけにあります。

他部門の形態はBtoBで有るのに対し、インターネット販売部門はBtoCの形態をとっており2012年1月現在 取扱いメーカーは50社を超える、商品点数は約8000点に成っております。

他部門のお客様より商品を仕入れさせて頂き、弊社のお客様ともWinWinの関係を構築するようにしております。



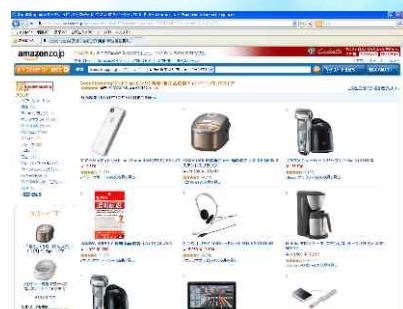
クローズアップダイレクト



GoodShopping



GoodShopping「楽天店」



GoodShopping「アマゾン店」

# 事業概要

## マテリアル部門 (オリジナル商品)

### マテリアル部門: オリジナルウェア・グッズ製造販売

○マテリアル部門は、材料の卸とその材料を使った商品を製造する部門として存在しています。大きな特徴として取り扱っている材料を使って自社内で商品を製造し、材料の検証を同時にしていることです。

これは弊社で取り扱っている材料やインク、機器はプロユーチャーに向けて販売しており、その長所、短所を自社で把握しておく必要があるからです。

こうして得られた材料の特性はプロユーチャー様にお伝えし、さらに要望をお聞きする中で新たな製造方法の提案につなげています。



## 有限会社できるネット (ASP・ホスティング事業)

### できるネット: ソフトウェア開発・ホスティング事業

- ホスティング
- 学校教材用ソフトウェアの開発
- インターネットショップサイト「goodshopping」システムサポート

インターネット関連事業及び(株)クローズアップのホームページ製作からショッピングサイトまでをサポートする会社としての役割を持っています。



## 5:これまでの事業展開

### 1996年～2000年

- インターネットはまだ一般でなかったが、インターネットを利用したフライツースウェアのオーダーサイトを立ち上げる。
- オーダーウェア受注に際して、フォトショップ等を駆使して出来上がりウェアをデザインしていたが、非効率で出来上がりに不満があったためにオリジナルソフトウェア スタンドアローンタイプ 2.5DEasyPictureを製作
- 学校教育でパソコン教育が導入されるという情報により、家庭科教材用ソフトウェアへの変更を行う。・・学校教材への参入
- フライツースに使用する生地は特殊で、従来のシルク印刷が出来ないため転写によるマーク接着に着目。国内外にて昇華インク製造の出来る工場を探す。  
・・インク業界への参入準備



起業時にはカタログとFAX受注書を全国のパラグライダースクールにDMを発送し電話のみの営業でFAXで注文書が流れてきたときの感動は今も忘れません。

いかに顧客のニーズに合った商品に仕上げるか、コストを抑えつつよい商品を提供できるかなどを考え  
インターネットを使って商品デザインの修正を何度も行い、試行錯誤しながら完成させました。  
お客様に納得頂ける商品を提供する中で多くのことを学びました。

### 2000年～2003年

- 2000年3月学校教材事業へ本格的参入  
教材部門発足
- EasyPictureを利用して、オーダーウェアのお店を全国に展開  
神奈川、富山、岐阜等8カ所展開

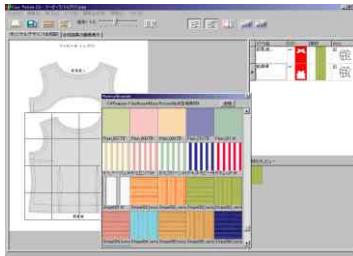
EasyPicture・・服や部屋などの写真の中の空間(2.5次元)を  
で柄を配置するときに、その柄は縦、横、奥行き  
に展開されます。その展開を自動で行うソフトウェア



シミュレーション



EasyPicture 学校用・・さらにパターンまでを出力させ、印刷出来る生地でミニチュアの服を作り服の出来上がりまでを勉強するソフトウェア。



- EasyPictureをWeb対応に変更。

1999年頃から販売開始した家庭科副教材では生徒が制作しやすい商品であることや、  
一回の納品数が多い事など今まで手掛けていた商品とは異なった難題がありましたが、ひとつひとつクリアして軌道に乗せることができました。  
パソコンを使っての授業に対応できる商品の提案では『常に一步先を考える商品の提供』の必要性を感じました。  
また、グループ店との取引の中で新しい商品開発に向けての意欲もよりいっそう湧いてきました。

# これまでの事業展開

## 2003年～2006年

2003年11月 日本経済新聞掲載

- EasyPictureをWeb対応に変更。国内初のシミュレーションサイトを構築

- 有限会社できるネット発足

シミュレーションサイトを構築したことでの大阪市が主催するベンチャービジネス講義など、色々なところで講演、講習を行いましたが、当時インターネットをあまり理解してもらえず、苦い思いをしたことを覚えています。

この頃経済産業省よりベンチャー企業100社に選んでいただき、選抜インターチップの学生を受け入れ、10日間ほどの研修でしたが学生の新鮮な思考に教えられるものがありました。



- 転写用昇華インクから、通常のインクへの販売を計画。

「人材削減より、インク削減」をキャッチフレーズに連続でインクカートリッジを使わず、印刷出来る”ボトリング”を発売。



パソコンを使った教材の開発中、プリンタを使う頻度が増え、インクの使用量も増えたことで経費が増えました。その点に着目し、「お客様に少しでも安価でインクを供給できないか」という発想から、海外のインク工場と業務提携し、インク及びカートリッジの開発に取り組みました。国内では販売に向けて大手企業との契約を交わし事業を進めていました。

しかし、他社と低価格競争など、思うように事業が進まず苦労の連続でした。

またエンドユーザーからのクレームを受けることもありましたが、丁寧な対応を心掛けました。

その結果、お客様よりお礼のお葉書や励ましのお電話を頂けるようになり身にしみる喜びが湧き起こり「もっといい商品を提供できるようにしよう」と奮闘して参りました。

## 2007年～2010年

- インクジェットプリンターの制作
- インク受理層の開発

顔料・染料インクの開発に加え、写真愛好家・プロの写真家の方々にも愛用していただけるモノクロプリント専用のモノクロームインクを開発しました。

また特殊効果を期待される企業様など紫外線ライトを当てると画像が浮かびあがるブラックライトインクの開発をしたことにより、多方面から発注をいただけるようになりました。

インクカートリッジ事業を始めてからインク品質向上に力を入れてきた結果、純正品に負けない商品を開発できました。



# これまでの事業展開

2011年～(2010年文部科学省：新指導要領発表)

- 学校教材技術科エネルギー変換 制作
- 学校教材技術科情報・制御教材企画
- インクジェットプリンター用 新カートリッジ着手
- インターネット直販部・コンシューマーをターゲットに販売サイト開設

学校教材部門にて新たな分野への挑戦として、技術科への商品製作を始めました。また、情報の分野においてクラウドを用いた新しいコンピュータ制御の教材を提案。

インク関係業務において、EPSON, Canonの特許に触れる事のない、今までにない新型カートリッジを2011年秋企画

学校教材で初めてデジタルチューナー採用  
エネルギー変換学習ラジオを発売



フルハップ 6月号に紹介される



「財団法人 ひょうご科学技術協会」発刊の  
播磨ものづくり企業名鑑に紹介される。

- 中国事務所開設

CLOSE UP CO.,LTD(CHINA OFFICE)

ADD: 22G,BUILDING A,GARDEN CENTER, TANGXIA TOWN, DONGGUAN CITY,  
GUANGDONG PROVINCE, CHINA 523710

- ネット通販  
本格参入



クローズアップダイレクト



GoodShopping



GoodShopping「楽天店」



GoodShopping「アマゾン店」

2012年～

- 学校教材技術科エネルギー変換 新タイプ発売開始

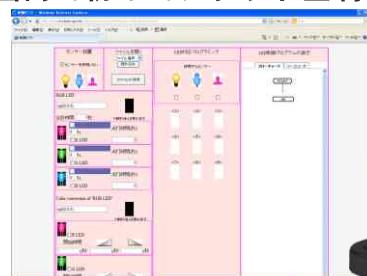
- 学校教材技術科情報・制御 クラウド教材発売開始

- インクジェットプリンター用 新カートリッジ発売 新ブランドStyle+立ち上げ

学校教材で初めてデジタル  
チューナー&リチウム電池採用  
エネルギー変換学習ラジオを発売



国内で初めてクラウド型制御教材発売



Style+  
Series 分離型カートリッジ新発売  
スタイルプラス シリーズ

IC50 6色パック



320,321パック



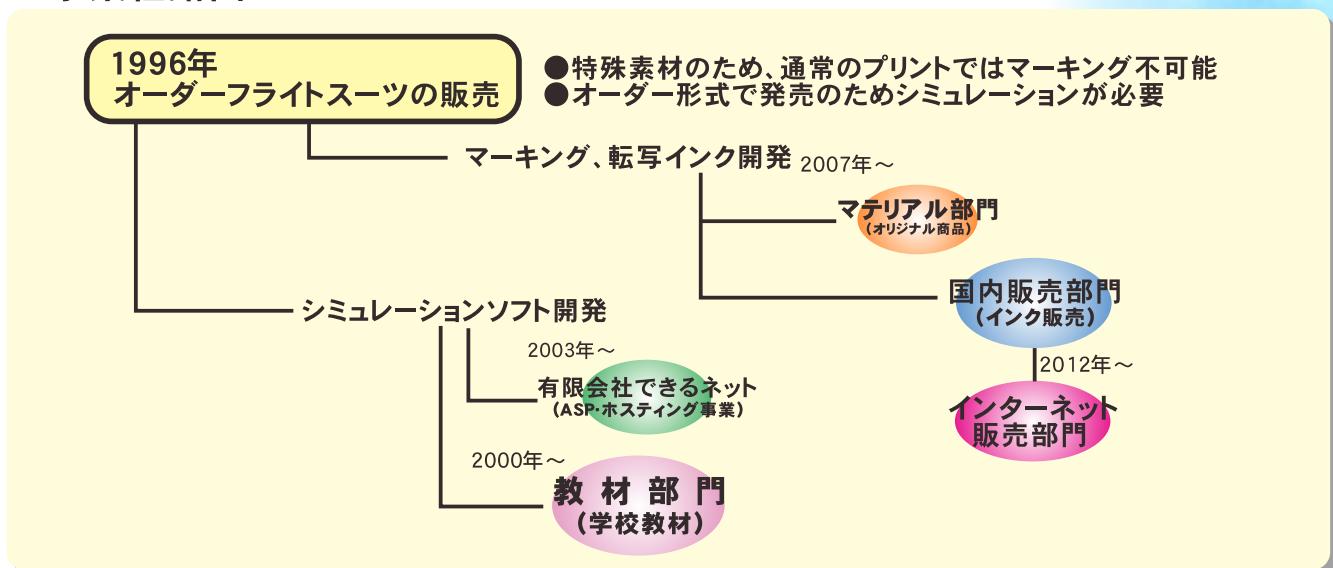
Style+  
PRO.  
Series  
スタイルプラスプロ シリーズ

スタイルプラスプロ シリーズ



# 6:当社を支える知的資産

## これまでの事業実績 事業経路図



### 1:多種多様な協力会社との関係を作り、保つ力

①協力会社を見つける  
仕組み

#### ○発想が勝負!

新商品企画  
必要な技術・材料の選定  
協力会社の選定  
協力会社の広がり

○複数の会社へ協力依頼  
○見積もり依頼

#### ○見積もり回答をチェック

※価格  
※適合性  
※提案の有無・新規性

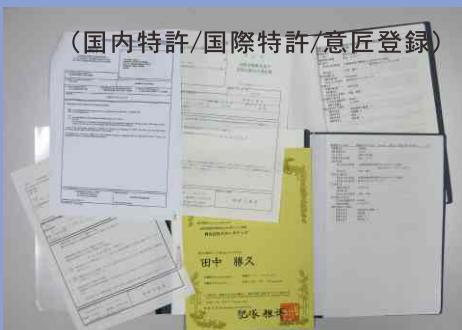
※見積もりができるまでのスピード  
※開発スピード

#### ○共存出来るか?!

開発に対しての考え方の確認

- ・同じ思いを持って継続的に活動できるか
- ・お互いの技術やノウハウ情報を共有できるか

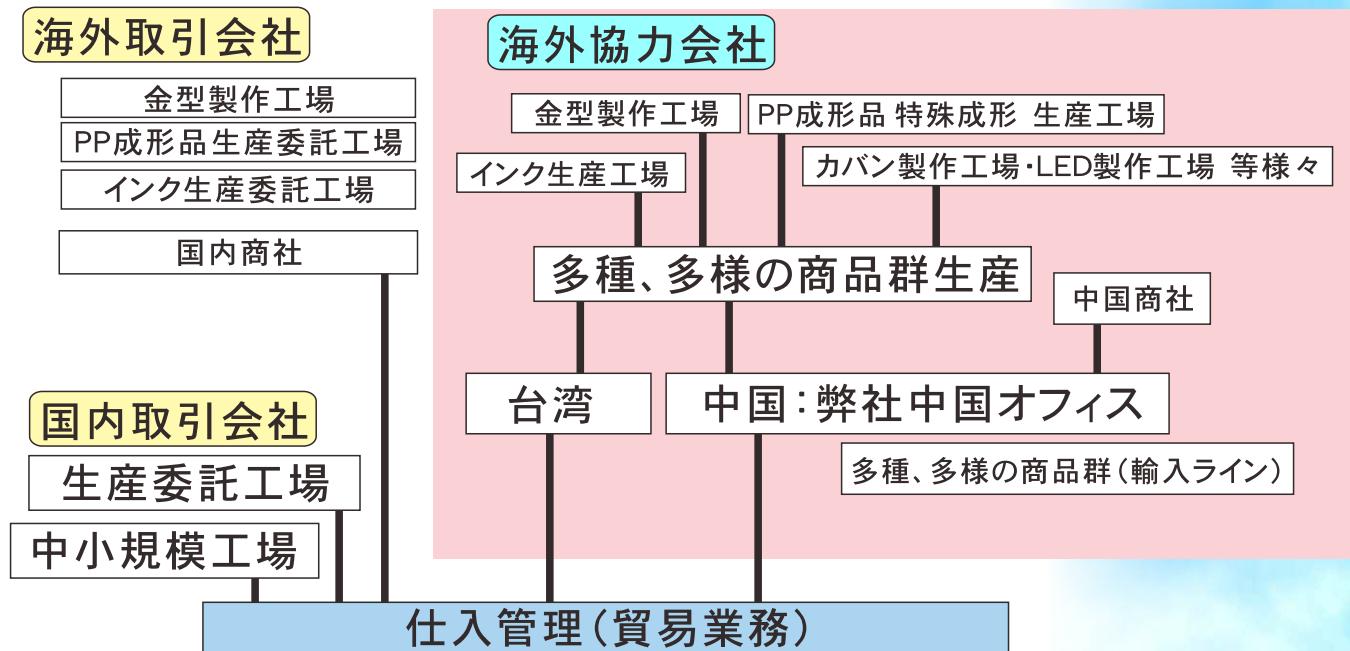
(国内特許/国際特許/意匠登録)



# 6:当社を支える知的資産

## 社外ネットワーク

- 社外ネットワークにおいては、学校教材、イベント関連等のお客様がいることから様々な工場と連帯を持っています。



## 海外協力会社



一般成形機

大型成形機

# 当社を支える知的資産

## 2:新商品企画力・・ソフトからハードまで

部門を越えた応援態勢 仕事は一人では完了しないの考え方

### ①朝夕の朝礼

朝の朝礼で仕事に関する考え方を本読み

夕礼で個々の仕事の連絡と応援態勢、共通の連絡事項の発表



### ②インターネットを利用した仕事の見える化制作

インターネットを使い、新商品の発表

個別連絡



### ③他部門商品の企画提案

社員が自社製品に精通

お客様からの問い合わせに対する商品フォロー

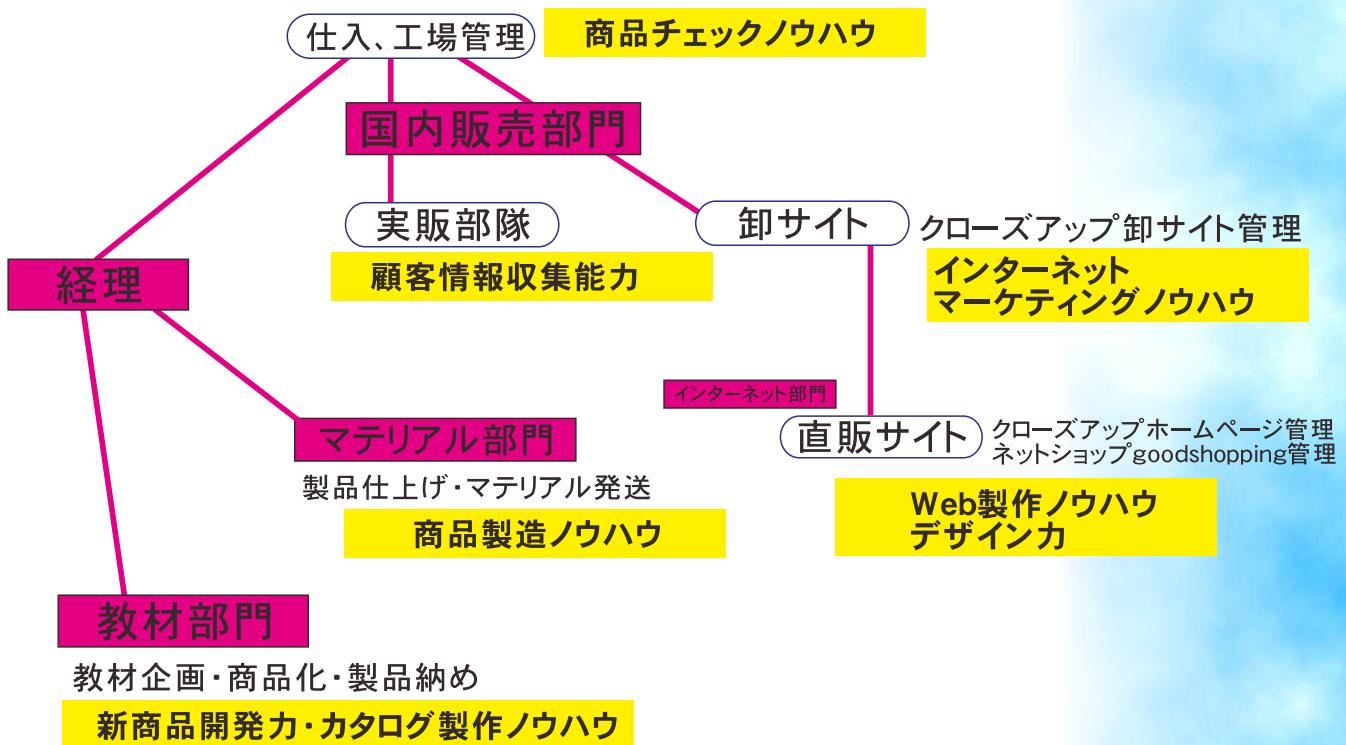
商品制作時の説明書・製品まで 各個人の得意を出す

通常業務における応援態勢

## 部門を越えた応援態勢

## 社内ネットワーク

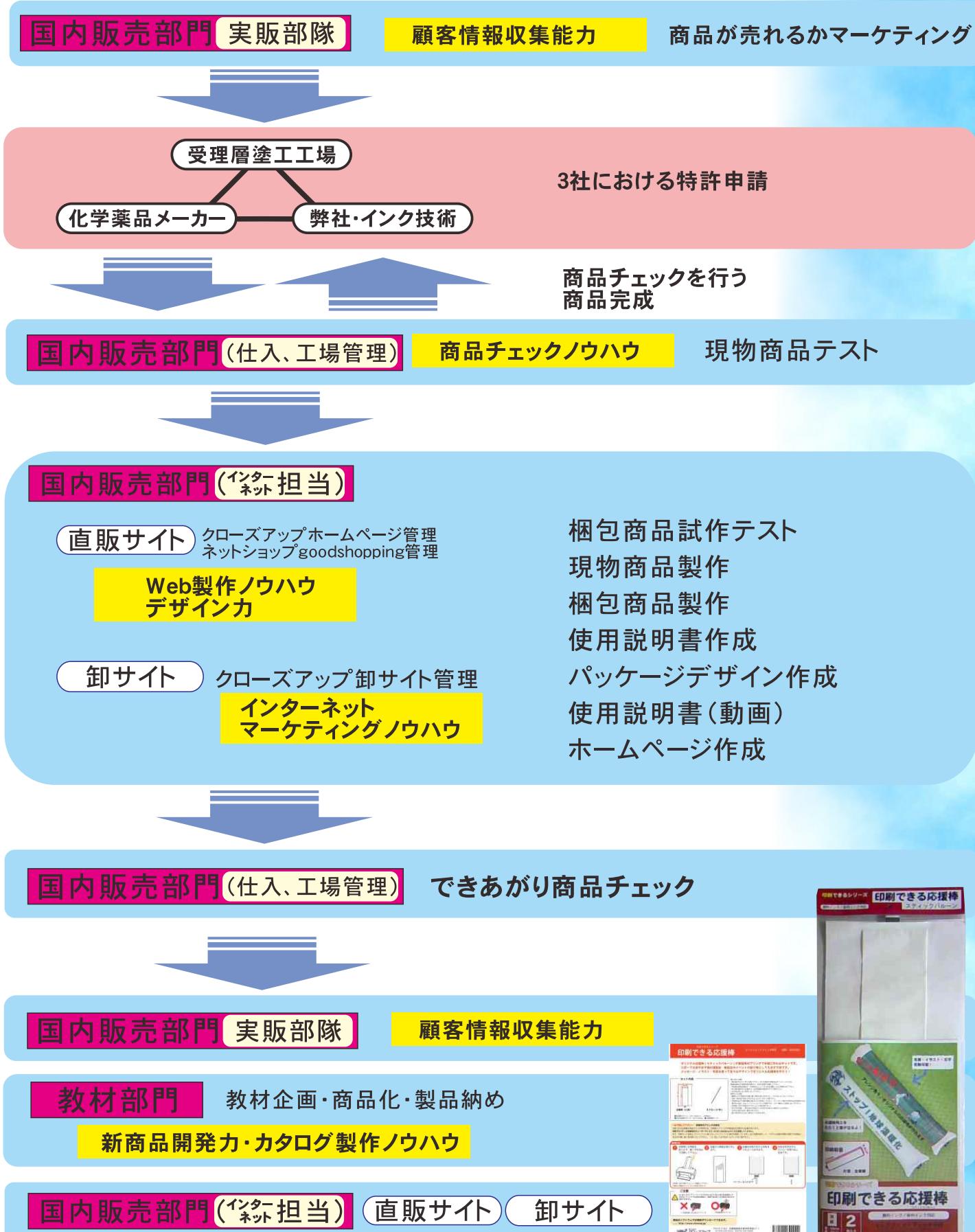
部門を越えた応援態勢・各部署の持っているノウハウを活用して商品化を行う



# 当社を支える知的資産

## 3: 新商品開発の例 …印刷出来る応援棒

弊社では、新商品を製作する場合、各部門で取り組むのではなく、各個人の能力によって、部門業務を離れて開発業務に携わる仕組みになっている。



# 当社を支える知的資産

## 4:新商品開発の実績

弊社の場合は、新商品点数=売り上げ高と言うパターンが確率としては高く、実際に何点新商品を企画しカタログか出来るかに売り上げが変わってくる。

	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度
教材部門 (家庭科教材)	あつたかシリーズ 3点	ハングバック	基礎縫いレジ袋	和柄はし袋	くるくるコード巻き
	ペットボトルホルダー	収納ボックス	ecoはし袋	保温・保冷バッグ	ブックマーカー
	ハンドメイドキット	ティッシュカバー	マイ箸入れ	エプロン	カフェエプロン
	ミニトートバック	シューズ入れ	アンブレラケース	ぱくぱくマイ箸袋	ハーフパンツ
	ショートエプロン	布ぞうり	ラップホルダー	ふろしきつつみ	シューズ入れ
	ビニール袋ストッパー	エコバック	アームマスコット	消臭フルーツ & やさい畑	(スポンジクッション)
	なべつかみ	ハーフパンツ	入れ子あそび		携帯クリーナー
	にぎにぎ				クロス刺繡 関係 5点
					レザー関係商品 2点
					レザーコースター
教材部門 (技術科教材)	10点	7点	7点	8点	16点(決定)
	印刷出来る植木鉢		LEDライト	LEDライト 2機種	
	1点			1点	2点(決定)
国内販売 (自社商品)	ブラックライトインク		エコナインク(Epsonカートリッジ)	自社プリンター(MAXColor)	EPSON新カートリッジ
			エコナボトル(詰め替えインク)	障がい者自立支援インク	Canon新カートリッジ
			エコナインク(CANONカートリッジ)	Canonリセッタ	
				印刷出来る袋	
	4点		3種類 約20点	印刷出来る応援棒	
国内販売 (企画依頼商品)			5種類 7点	2点	6点(予定)
マテリアル部門					新シート

## 7: これからの事業展開

### 今後の経営方針・ビジョン

- 勤める社員が自分の子供、孫が誇りを持って話せる会社作り
- 共存共栄、顧客の創造、成せばなる。

会社の成長と個人の成長のバランス  
やる気の継続

●年間行動計画の設定

●電話サポート部門

●社員間の情報共有の強化  
報告連絡相談  
インターネットの活用  
部門間での応援態勢

●社外工場との連携  
安定した仕事の供給

●部門の充実  
企画部門・製品管理部門

●在庫管理

●新規顧客開拓  
コンシューマー開拓  
企業顧客開拓

●商品構成の充実  
売上げを上げる商品  
利益率を上げる商品

☆自己成長できる仕組み作り 経営参加意識

数字に対する意識  
顧客対応意識  
仕事に対する責任

国内販売部門  
(インク販売)

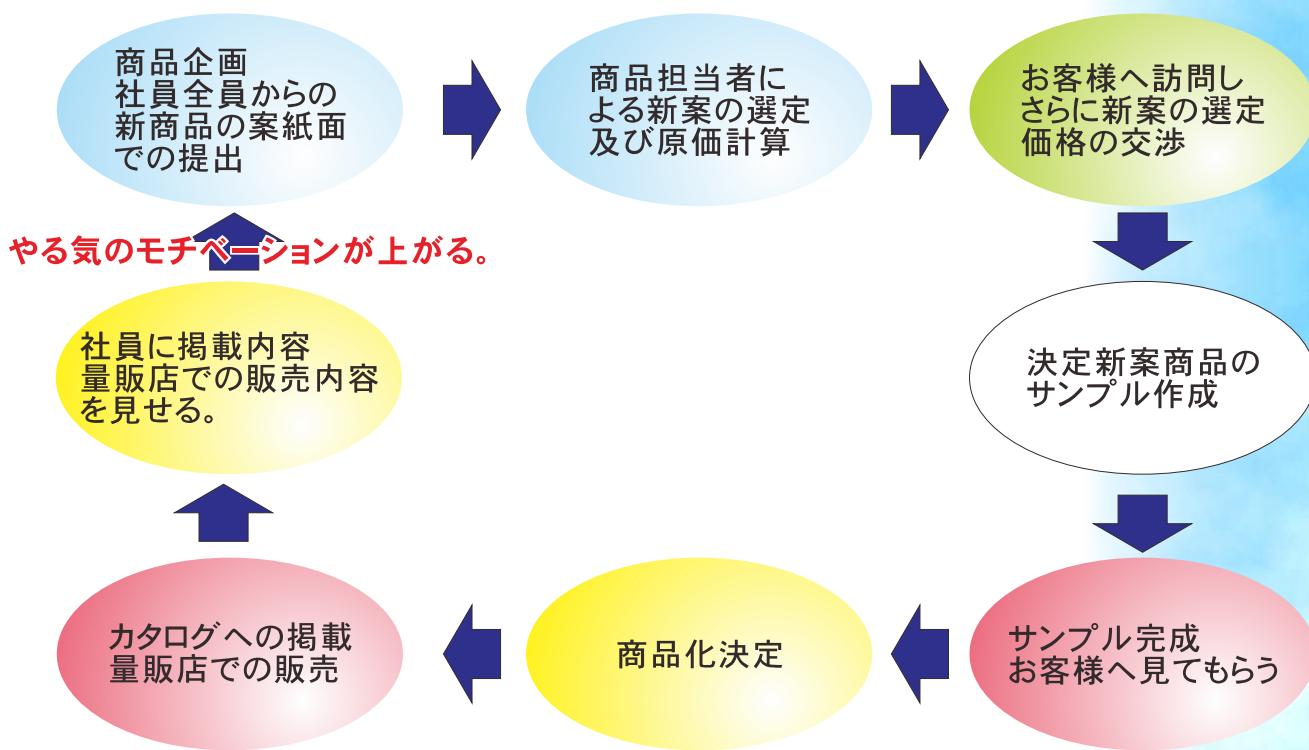
有限会社できるネット  
(ASP・ホスティング事業)

マテリアル部門  
(オリジナル商品)

教材部門  
(学校教材)

# これからの事業展開

## 知的資産の活用フロー(重要成功要因)



## 今後の取り組み

当社のこれからの事業展開では、知的資産の活用フローの流れに基づき、製造メーカーとしての位置づけはもとより、販売商社としての方向性にも力を入れていく。

### <メーカーとしての商品製造の取り組み>

弊社中国窓口を中心に多種多様の工場との連携を図り、顧客満足商品の生産を行っていきます。

○大手ベンダー、販売メーカーに対しては、中国企業との取り組みによってお客様からの依頼商品の製造にも力を入れていきます。

### <販売商社としての取り組み>

今までの中心は、自社の企画を販社へ営業をし販売をしておりましたが、今後の取り組みとして多角的販売を行っていく予定です。多角的販売とは従来の大手量販店に対する販売と中小販売店に対する販売、海外を視野に入れた販売を目指していきます。

○中小小売企業に対してのインターネットでの卸サイトの充実を図り、いつでも・すぐに・低価格で商品提供できる仕組みを構築していきます。

特に、弊社はお客様として大手メーカーとのつながりもあるため、大手メーカー様の商品を仕入れることによって相互取引をしながら、中小小売企業への販売商品を増やして行きます。

○自社のエンドユーザーサイトにおいても、直接お客様に販売をすることで同等商品の販売価格チェック、並びに売れ筋商品の把握をしていくことが出来る。

○現在、海外販売チャンネルについては現在模索中であるが、インターネット等を利用し順次広げていく予定です。

○展示会や異業種交流等に積極的に参加することで自社の商品等を情報発信していきたいと考えています。

# これからの事業展開

## 取り組む事業展開

### 教材部門 (学校教材)

学校教材部門:全国中・高等学校用副教材の企画/販売

- 教育のデジタル化をにらんだ教材作り
- 全く新しい商品の企画  
先生のニーズに応える商品作り  
子供がたのしいと思える企画
- 企画提案方法のパターン化
- 提案商品の情報供給のパターン化
- 技術科教材(LED関連商品、エネルギー変換商品)の点数を増やし売り上げを家庭科教材と並ぶ売り上げの柱に育てる。

### マテリアル部門 (オリジナル商品)

マテリアル部門:オリジナルウェア・グッズ製造販売

- 商材の卸先を広げていく
- プロユーザー向け商品(材料関係商品)の商材を増やしていく。
- 個人ユーザーに向けて  
○プロユーザー向けとして、会員登録での販売枠を個人ユーザーも対象にしていく。  
○インターネットを通じて、名入れ商品、別注商品で業者対象で販売していた物を、個人ユーザー対象に広げていく

### 国内販売部門 (インク販売)

国内販売部門:インクジェットインク及びペーパーを中心とした  
自社商品・仕入商品の販売

- インターネットを利用し中小小売企業への卸販売 → インターネット販売部門 2012年4月部門化
- 自社商品の開発、及び依頼商品の製造販売
- 実販営業部隊・量販店に対する販売体制作り
- 他業種とのコラボレーションによる新商品開発
- 国内販売部門から国際販売部門又は海外販売部門を作る。

### 有限会社できるネット (ASP・ホスティング事業)

できるネット:ソフトウェア開発・ホスティング事業

- エンドユーザー向けインターネット販売
- 社内向け仮想化PC 準備

## 8:会社概要

会社名:株式会社 クローズアップ

会社設立:平成8年 2月 19日

資本金:1000万円

代表者:田中勝久

社員数:10名

本社:兵庫県姫路市夢前町山之内甲543

営業事務所:兵庫県姫路市香寺町野田27-1

中国事務所:CLOSE UP CO.,LTD(CHINA OFFICE)

中国語表記:中国广东省东莞市塘厦镇花园中心A座22G

英語表記: 22G,BUILDING A,GARDEN CENTER, TANGXIA TOWN,  
DONGGUAN CITY, GUANGDONG PROVINCE, CHINA 523710



## 9:問い合わせ先

会社名:株式会社 クローズアップ

担当部署:各部署 教材・国内販売・マテリアル

〒679-2162

住所:兵庫県姫路市香寺町野田27-1

電話:0792-232-6344 FAX:0792-232-6408

mail:[info@e-close-up.com](mailto:info@e-close-up.com)

<http://www.closeup.jp/>

<https://www.facebook.com/CLOSEUP.JP>

# 10. 知的資産経営報告書とは

## ① 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。

## ② 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值などを、当社が将来に亘って保証するモノではないことを、十分にご了承願います。

## ③ 作成支援・監修専門家

本報告書は、（公財）ひょうご産業活性化センターの知的資産経営支援事業により、以下の支援者のご協力を得て作成しました。

- 株式会社バリューシンク 林 浩史（はやし ひろし）氏  
中小企業診断士（登録番号402842）