

知的資産経営報告書



貴社の経営を迅速サポート

迅 技術経営

株式会社迅技術経営
(はやてぎじゅつけいえい)

2011年9月発行

I N D E X

1. 知的資産経営報告書の作成目的	1
2. 当社の概要	2
3. セグメント分析と当社の差別化要因	4
4. 当社が提供する価値とそれを支える知的資産	5
5. これからの挑戦	6
6. 代表診断士及びパートナー診断士からのメッセージ	6
7. 作成支援士業コメント	7
8. 知的資産経営報告書とは	8

1. 知的資産経営報告書の作成目的

弊社の知的資産経営報告書の作成は、2009年(知的資産経営報告書)、2010年(知的資産経営シート)に引き続き3回目であります。

本知的資産経営報告書作成目的は、3点ありそれを下記に示します。

記

- ・ 弊社は、多様な専門性を持つ士業が集まって、一緒に仕事ができるかは、同じ理念を共有できるかどうかにかかっていると考えております。そのため、弊社社員がこの知的資産経営報告書を読み、理解することで同じ理念を共有することを狙いとしております。
- ・ 弊社は、士業となり、中小企業支援を志す人材が集い、活躍する会社を目指しております。しかし、志があればだれでもよいというわけではなく、弊社の考え方を理解し、一緒に仕事をしていただける方を新しい仲間として受け入れたいと考えております。この知的資産経営報告書は、新しい仲間の候補者に弊社の考え方を理解していただくために活用したいと考えております。
- ・ 弊社は、北陸の地で知的資産経営を根付かせる活動を行っております。そのためには、弊社自身が知的資産経営を実践し、その結果をお客様にお伝えする必要があります。弊社の知的資産経営の状況を定期的(毎年1回)に確認するため、知的資産経営報告書を作成いたします。

2. 当社の概要

◇ 経営理念

弊社は誠を尽くす中小企業診断士事務所として経営者とともに悩み、苦しみそしてお互いに成長することで、企業と従業員の成長と発展に貢献します。

- 一、当社は互いに切磋琢磨できうる経営者を支援します
- 一、当社は出来ない理由を考えるより、どうしたら出来るのかを常に考えることで、企業の課題解決に努めます
- 一、当社は受注した案件に対し、迅速に対応し全力を尽くすことで、経営者の信頼を勝ち取り、「経営者の参謀」として選んでいただける中小企業診断士事務所を目指します

株式会社迅技術経営のお約束

- ・お客様の要望に対しスピード対応します(48時間以内に回答)
- ・どんな相談、依頼でも誠意をもってお応えします
- ・難しい専門用語は使わない。「教えてやる」という態度は絶対にとりません
- ・その場で即答できない事やわからないことがあっても、曖昧にわかったフリをして対応せず、持ち帰って必ず48時間以内に回答します

◇ 当社の特長

・利益や効率よりもお客様から信頼を得ることを優先

当社は他診断士事務所と比べ30代の若手診断士で構成される事務所です。当社は若手診断士の良きである、高いモチベーションとエネルギーを活かし、利益や効率よりも手間暇をかけ、お客様から信頼を頂けるサービスを優先しています。

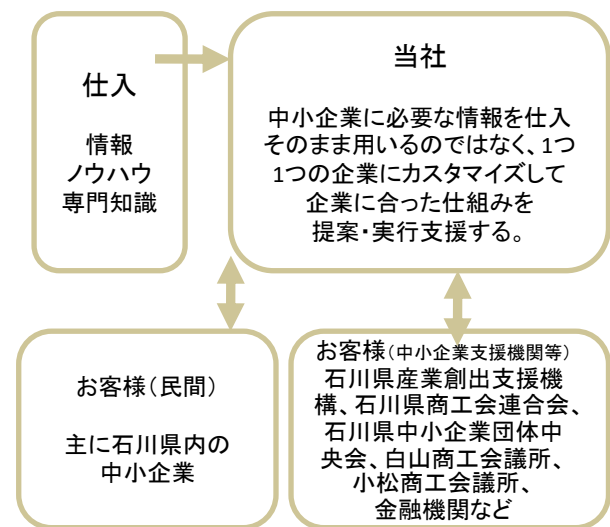
・迅速な対応

効率的に業務を行えるよう、業務の定型化や様々なツールを作成し、利用することでお客様に迅速に対応しています。

・中小企業診断士独自の組織化された事務所

石川県内の独立系診断士の実数は10名～20名程度で、中小企業診断士独自で組織化されている事務所は当社のみです。全国的に見ても診断士独自で組織している事務所は少数です。

◇ 当社のビジネスモデル



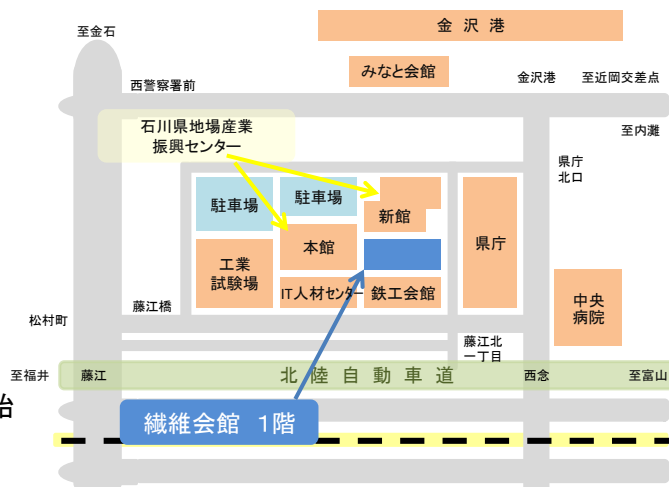
◇ 企業概要

- 【代表者】 西井克己
- 【住所】 石川県金沢市鞍月二丁目2番地
石川県繊維会館1階
- 【業種】 中小企業診断士業
- 【資本金】 6,000千円
- 【従業員数】 5人
- 【URL】 <http://www.g-keiei.com>
<http://mochiya.g-keiei.com>(もちや事業部)

◇ 沿革

- 平成18年8月 創業
- 平成20年12月 事務所を石川県繊維会館1階に移転
知的資産経営を支援するもちや事業部開始
- 平成21年3月 資本金5,000千円に増資
佐々木経司が取締役に就任
- 平成22年3月 資本金6,000千円に増資

◇ アクセス



◇ 連絡先

- TEL : 076-268-5258
- FAX : 076-268-0659
- E-Mail : support@g-keiei.com

◇ 創業の経緯

創業者の西井が、中小企業診断士の仕事をできる会社を求めて就職活動をした際、石川県内には、そうした職場の選択肢が数少ない状況でした。西井は、中小企業診断士の資格を活かして働きたいと思っても、職場がない—そんな環境を残念に思うとともに、中小企業診断士を育成する場所が必要だと思いました。

また、西井は、個人で仕事を行っている、仕事のスキルはもちろん人間的にも成長しにくいと考え、士業同士がお互いに切磋琢磨できる組織を目指し、迅技術経営を設立しました。

◇ 企業として成長した経緯

創業時は、複数の中小企業支援機関の若手職員が、独立した西井に機会を与えてくださることで一定の受注を確保しておりました。佐々木が中小企業診断士登録を行なったこと、国の中小企業予算が増加したこと、創業当時から業務定型化に取り組んでいたことがうまく機能し、売上を伸ばすことができました。

創業時から現在に至るまで勝尾行政書士と、事務所をシェアし、創業期においても切磋琢磨できる相手がいたことも当社が成長した大きな要因であります。

横井弁理士と知り合い、勝尾行政書士、佐々木中小企業診断士とともに知的資産経営を支援するもちや事業部を組織し、全国的にも特徴ある知的資産経営支援を行ったことも成長の要因であります。

◇ 現在の外部環境

【機会】

- ・若手の中小企業診断士を求める需要が多い
- ・団塊ジュニアの次世代の経営者が同年代である
- ・組織として形成されている診断士事務所が少ない

【脅威】

- ・景気の冷え込みにより、診断士に支払うコンサルフィーが減少する
- ・公的機関の中小企業支援事業が少なくなるもしくは単価が下がる

【業界概観と自社のポジション】

石川県独立系中小企業診断士の実数は10~20名であり、30代の診断士事務所は石川県内で当社ともう2事務所である。

さらに、中小企業診断士独自で組織化されている事務所は石川県内では当社のみであり、全国的にも少ない。

当社は、組織として、過去のデータの蓄積及びフォーマット並びに手順書を整備することで事業計画書策定をある程度効率化するとともに、年齢を活かし、決め細やかな対応を行なうことでベテラン診断士との差別化を図っている。

◇ 代表製品やサービス



事業計画書作成支援

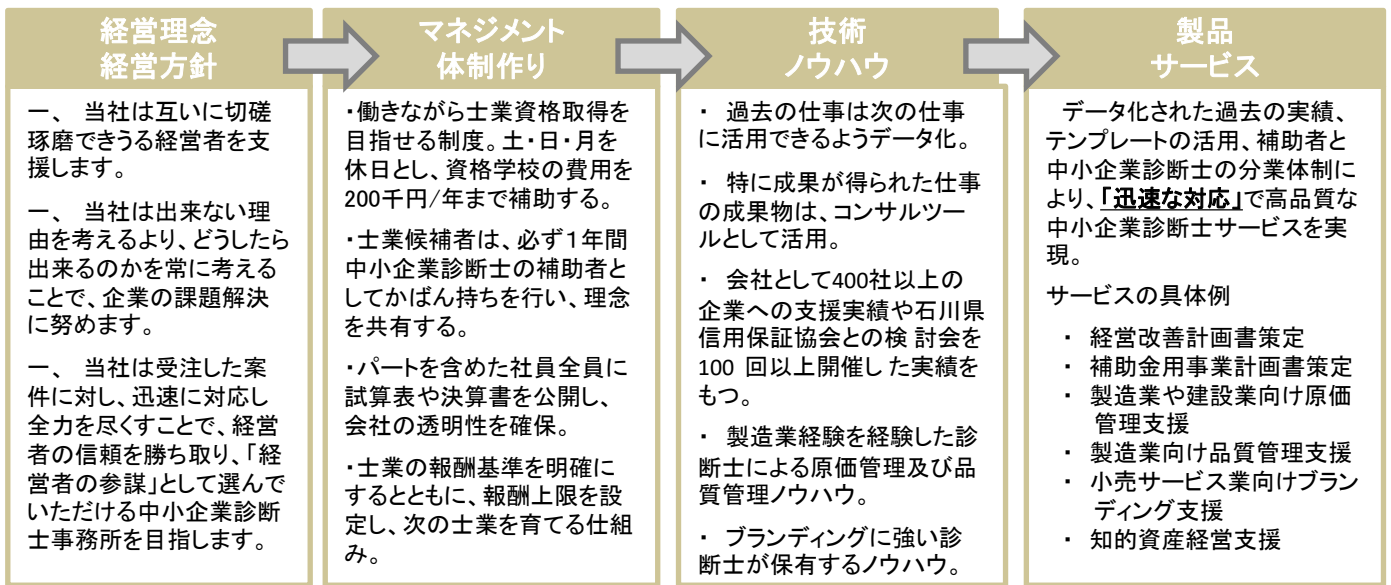


事業計画実行支援
(顧問契約)



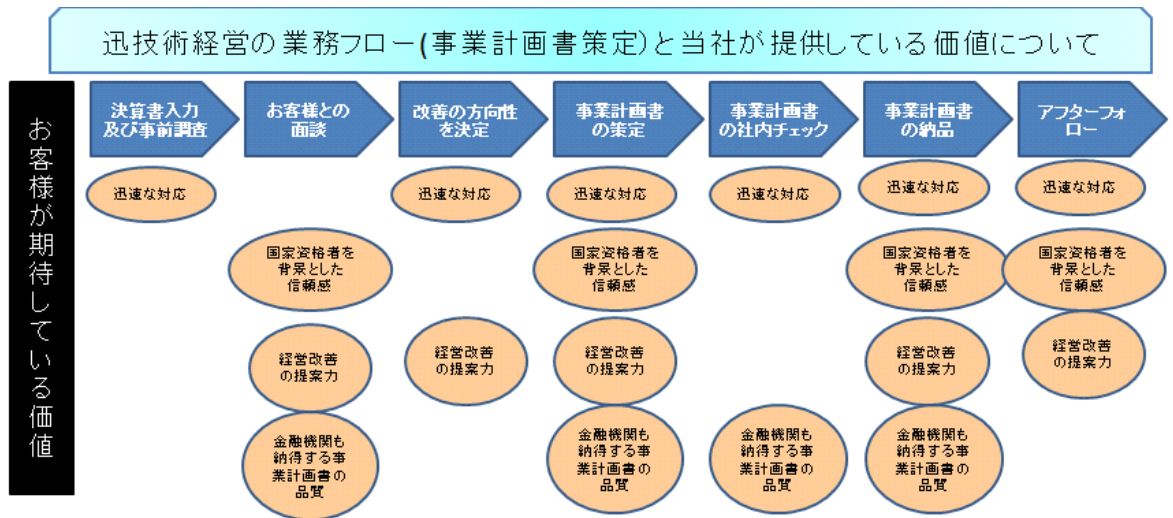
知的資産経営支援

3. セグメント分析*と当社の差別化要因



*企業の一連の事業活動は会社の基本となる経営理念や方針のもと会社のマネジメントを経て、技術・ノウハウやネットワークを構築することで特徴ある製品・サービスを提供しています。それを4つのセグメントに分類して分析するものです(出典 中森孝文著「無形の強みの活かし方」より)。

◇ 当社の差別化要因(プロセスとそこから生まれる価値について)



当社が提供している価値は、「迅速な対応」、「国家資格者を背景とした信頼感」、「経営改善の提案力」、「金融機関も納得する事業計画書の品質」であります。このうち最も重要な価値は「**迅速な対応**」であります。

・決算書の入力および事前調査

決算書入力は補助者が行い、事前調査は、診断士が行うこと等役割分担を行うことで迅速な対応を行っております。

・お客様との面談から事業計画の策定について

国家資格者であることや公的機関の紹介であることを背景とした信頼感と当社オリジナルのヒアリングシートにより、お客様の現状をできる限り把握いたします。そのうえで、過去のデータや金融機関との交渉実績を活用し、お客様に合わせた経営改善を事業計画書の形で提案いたします。

・事業計画書の社内チェック及び事業計画書の納品

必ず主担当とは違う中小企業診断士が事業計画書をチェックすることにより、計画書の内容の確認はもちろん、納品時にお客様に伝えるべきことを確認するなど、会社としての品質を管理しております。

・アフターフォロー

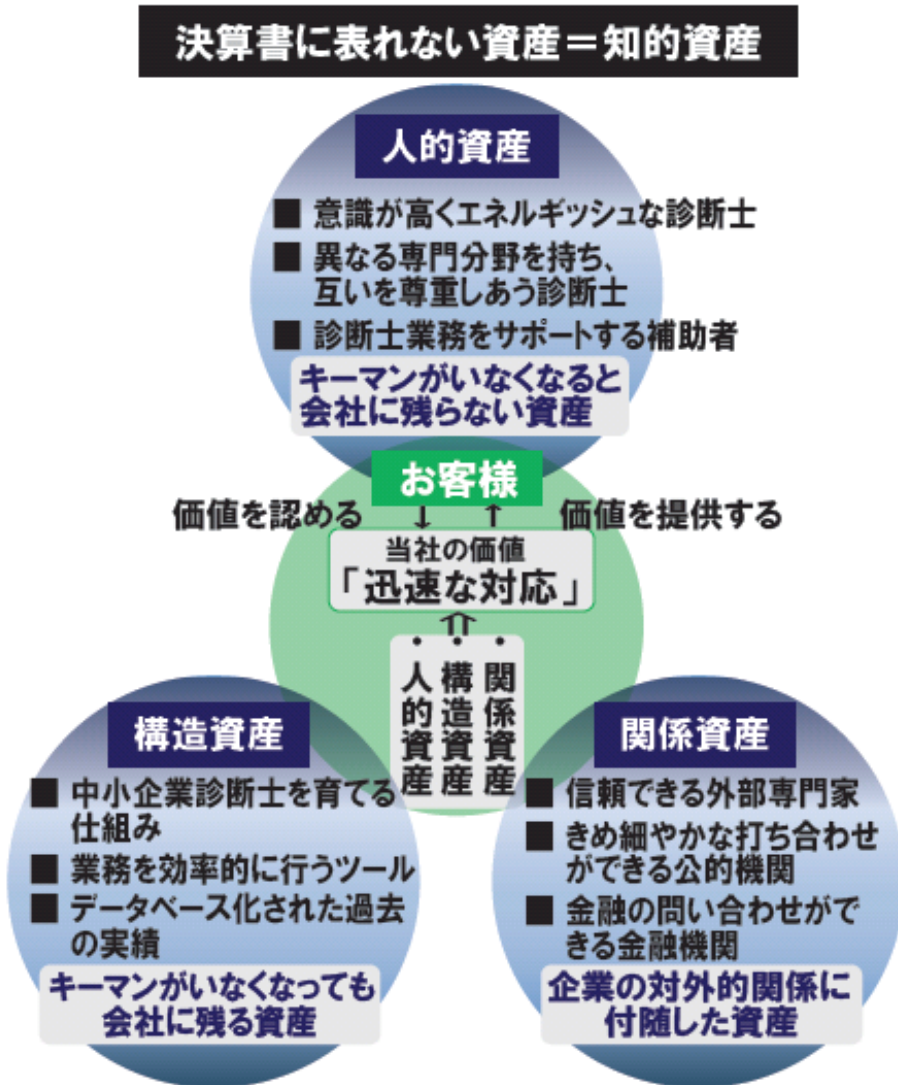
希望があれば、顧問契約等を行うことで、計画策定だけではなく、その実行支援まで行っております。

4. 当社が提供する価値とそれを支える知的資産

◇ 当社の知的資産や価値はどのように形成されたの？（過去から現在の価値創造のストーリー）

公的機関との良好な関係	人材の育成	士業ネットワークの構築
<p>代表診断士が独立した当時、石川県には50代の中小企業診断士が多い状態でした。幸いにも公的機関の職員の方々に若手診断士を育てる想いがあり、代表診断士に仕事の機会を下さいました。代表診断士が一つ一つの仕事に対し、労力を惜しまず顧客からの信頼を優先した結果、今では公的機関と良好な関係を構築しています。</p>	<p>当社は「北陸で最も中小企業診断士を育て、最も活躍する事務所」を目指しています。これは、お互いに切磋琢磨できる環境こそが自身の成長につながると考えているからです。</p> <p>当社では、中小企業診断士試験の第1次試験合格者が働きながら第2次試験に合格できるよう学費面・休日面・教育面での支援制度を導入しています。また、代表診断士の補助者として、現場でのOJTを実施しています。</p>	<p>当社は「専門分野は専門家に任せる」ことがお客様の利益につながると考えております。現在、弁理士、行政書士、中小企業診断士によるもちや事業部を形成しており、この動きを加速することでワンストップサービスを目指します。</p>

◇ 当社の価値はどのような人や仕組みで支えられているの？



5. これからの挑戦

◇当社は常に進化します。(未来の価値創造のストーリー)

さらに迅速に中小企業診断士業務に対応できるようにする

中小企業診断士の量及び質の確保を行います。具体的には、佐々木に続く中小企業診断士となる仲間を雇用すること。各診断士が得意分野を伸ばし、対応できる専門分野を増加させること。

診断士同士が自身の専門分野を教え、学び合うことで、対応の幅を広げること。それぞれの分野の専門性を持つ診断士が、他診断士に水平展開できるように、開拓した専門分野の知識やノウハウをツール化することです。

社会保険労務士の仲間を加え業務範囲を拡大する

これからは、中小企業診断士業務の周辺業務をワンストップで対応できるよう業務範囲を広げていきたいと考えております。具体的には、これまでは経済産業省系の補助金申請業務を行っていましたが、厚生労働省系の助成金もその業務範囲に加えること。労働分配率のコントロールの重要性を事業者に訴えるだけでなく、その人事制度の支援まで行うことであります。そのためには、当社の理念を理解した社会保険労務士に仲間に加わっていただく必要があると考えております。

知的資産経営の浸透

当社(もちや事業部)は、北陸で知的資産経営を浸透させるよう取り組んでおります。平成23年度は石川県より「伝統工芸品産業事業者の魅力伝える知的資産経営報告書作成事業」を受託する等、一定の成果を上げております。この委託期間以降も、毎年一定程度の知的資産経営報告書を作成し続ける仕組みの構築を行います。また、事業者自身が知的資産経営に取り組んでいただける活動を行っていきたくと考えております。

6. ～代表診断士及びパートナー診断士からのメッセージ～



代表診断士西井克己

2000年3月 北陸先端科学技術大学院大学材料科学研究科博士前期課程修了
2000年4月 大阪有機化学工業株式会社入社 研究開発、開発営業に従事
2005年3月 大阪有機化学工業株式会社退職
2005年3月 有限会社Q-Lights共同設立 取締役就任
2005年7月 有限会社Q-Lights取締役退任
2005年7月 株式会社北陸経営入社
2006年2月 中小企業診断士登録
2006年9月 株式会社北陸経営退職
2006年9月 株式会社迅技術経営 設立 代表取締役就任

中小企業診断士として約300社の支援実績。主に事業計画書策定を行う。また、製造業を得意とし、原価管理や品質管理には多くの実績を保有する。

私が当社を創業して5年が経過しました。創業以来多くの方に支えられ、何とか今日まで会社を継続することができました。「中小企業診断士を志す思いが強ければ、実務経験なんか関係ない何とか仕事はやっていける。」自分自身がそう思ったように、現在士業を目指している方の中でそんな思いをお持ちの方がいらっしゃるのではないのでしょうか。私はそんな思いが先行しすぎて独立したのですが、現実には、やはり資格を取っただけでは何の役にも立たず、実務経験がないものは、歯が立たない業界でありました。幸いにして私は、中小企業支援機関の職員の皆様を支えられ、少しずつ仕事を覚えながら実務経験を積むことができました。本当に運と人のご縁に恵まれていたと思っております。

私は、ベテラン診断士の方に比べれば本当にわずかですが、これまで得られた経験やデータやノウハウを士業として中小企業を支援したいという強い思いを持ちかつ当社の経営理念を理解いただける方に提供し、その方が少しでも士業として活躍できるスピードを速めていく支援をしていきたいと考えております。

しかし、当社でお教えできることは基本中の基本(決算書の読み方やヒアリング方法等)のため基本を学んだあとは自分自身で伸びて行っていただける方のほうがあっているのかもしれない。

多様な専門性を持つ士業が1つの組織となり、中小企業支援を行うことができれば、個別で対応しているよりもっと的確にかつ迅速にお客様に提案できるはずです。私も含めて士業はわがままな方が多いので1つの組織となることは容易なことではありませんが、思い(経営理念)を共有することでそれを達成したいと思っております。私は、経営理念を共有した士業が常に切磋琢磨しながら中小企業を支援しているそんな組織を作りたいと思っております。



パートナー診断士佐々木経司

2004年3月	国立京都大学大学院 アジア・アフリカ地域研究研究科 退学
2004年4月	国立大学法人北陸先端科学技術大学院大学 採用 学生募集や大学評価の業務に従事
2007年7月	国立大学法人北陸先端科学技術大学院大学 退職
2007年8月	有限会社ゼスト 入社 イベントの企画・制作や実施業務に従事
2007年12月	有限会社ゼスト 退社
2008年2月	株式会社迅技術経営 入社
2009年2月	中小企業診断士登録
2009年3月	株式会社迅技術経営 取締役就任

中小企業診断士の第一の職務は、自治体や中小企業支援機関の職員の方々と共に地域の中小企業の振興に努めることと私は考えております。前職の経験は、診断士としての専門性に影響を与えるため確かに重要です。しかし、診断士にとって最も必要なことは、土業として公的な職務を遂行するための高い志です。極端な言葉ですが、どこまで「滅私奉公」できるかが重要と私は考えております。

私自身、診断士業務に直結する実務経験は多くありません。しかしながら、誰にも負けない高い志とモチベーションを維持して日々の業務と自己研鑽に励み、当社の診断士育成制度、社内で切磋琢磨できる環境を十分に活用しているため、診断士3年目ながら精一杯お仕事させていただいております。ここまで実務経験を積むことができたのは自らの思いや当社の制度だけではなく、中小企業支援機関の皆様を支えていただいたことも非常に大きいと感謝しております。皆様のおかげでございます。

当社は全国的に見ても特異な組織です。まだまだ成長するこの組織を通じて高い志と専門性を有する土業を増やし、地域の中小企業の振興に貢献し続けることに、今後も全力を注いでまいります。

7. 作成支援土業コメント

行政書士 勝尾太一

株式会社迅技術経営が専門家による「もちや事業部プロジェクト」を推進するようになってから、2年を経過しました。このプロジェクトは、中小企業診断士、弁理士、行政書士という全く異なる専門分野を持つ者により構成されるもので、一見何の繋がりもないと思われる組み合わせに、新しい化学反応を生ずる要因があったと考えます。経営全般に関する専門性を備えた中小企業診断士、知的財産権全般にわたる専門家である弁理士、許認可や届出など管理系の書類に関する専門家である行政書士による連携は、石川県内において他に類例が無く、力強い関係資産を構成しております。

知的資産経営報告書の作成支援において、大きな成果を挙げていることのみならず、中小企業の支援においてもまた、成果が出始めております。

翻って、社内に目を向けても種々のコンサルツールを豊富に取りそろえ、その内容を逐次更新するなど構造資産の強化もなされております。人的資産についても、従業員に対する意欲的な指導が行われており、一人一人が会社にとって欠くことのできない人材に育ててほしいとの強い願いを感じ取ることができます。これらの知的資産をフルに活用した、力強い発展を期待します。

弁理士 横井敏弘

株式会社迅技術経営(以下、当社)は、創業から約5年の若い企業であり、これを構成するメンバーも30代が中心である。しかしながら、当社のお客様は、必ずしも、若い企業様や若い経営者様だけではなく、いわゆる老舗企業様も含まれておりますし、年配の経営者様ともお付き合いさせて頂いております。これは、単に同年代の気安さからお仕事を頂いているという訳ではなく、当社の姿勢・熱意・スキルを高く評価頂いている証だと考えます。

このように評価される当社の姿勢やスキルは、当社代表の経営理念によるものです。特に、過去の実績を単なる「過去の経験」とするのではなく、これらを実際に収集し、「有機的に結合したノウハウ」として社内に蓄積していった点が強みとなっております。そして、ノウハウに裏打ちされた高いスキルが、さらに評価を得て、依頼と実績が加速度的に増加していったというのが現状ではないでしょうか。

今後、この成長スピードを維持していくには、メンバーの増強が重要な要素となってきます。過去の案件(経験)を当社のノウハウへと昇華させるには、当社の考え方を理解し、各事案を深く分析し、社内で意見交換する必要があります。高いコミュニケーション能力も必要となるでしょう。

当社の経営理念に賛同し、みずからの努力のみずからのスキルを磨いていけるメンバーの参加が望まれます。

8. 知的資産経営報告書とは

【意義】

「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、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いたしております。

知的資産のイメージ



【注意事項】

本知的資産経営報告書に掲載しております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、弊社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘る弊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、これらの記載する内容などを変更する必要性を生じることもあり、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、本報告書に記載した内容や数値などを、弊社が将来に亘って保証するものではないことを、充分にご了承願います。