

知的資産経営報告書

～これまでを振り返り、10期目のあるべき姿へ～

株式会社迅技術経営



2013年3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	5
4. 当社に関連する知的資産	6
5. 当社の提供価値	7
6. 価値形成の流れ	8
7. 2009年3月における知的資産との比較	16
8. 10期目に向けたこれからの挑戦	18
9. 代表者コメント	20
10. 知的資産経営報告書とは	21

1. 知的資産経営報告書の作成目的

当社は2009年以降、毎年知的資産経営報告書を作成しており、今回で5年目である。これまで当社は、知的資産経営報告書をA3用紙1枚にまとめた「事業価値を高める経営レポート」(2010年)やリクルート用知的資産経営報告書(2011年、2012年)など、新たなスタイルや目的を持って知的資産経営報告書の作成に取り組んできた。

そこで今回は、現在当社が保有する知的資産の棚卸及び「見える化」を通じて、3年後の10期目におけるあるべき姿までの道のりを明確にすることとした。

また今回の作成を通じて、お客様に対して当社の知的資産経営の状況を開示することにより、1社でも多くのお客様が知的資産経営にご興味を持っていただき、北陸の地における知的資産経営のさらなる普及を目指すことも目的としている。

本報告書はまず当社の概要として事業の特長や提供サービスについて触れた後、サービスが提供されるまでの背景をセグメント分析の枠組みで紹介する。その後、当社が保有する知的資産と、現在当社がお客様に提供していると考えられる価値を示し、各セグメントと知的資産、そして提供価値がどのように関連しているのかを説明する。

次に、現時点における知的資産と2009年時点での知的資産を比較し、最後に10期目に向けた方向性とそれに関連して形成される提供価値と知的資産について明らかにする。

2. 当社の概要

➤ 経営理念

当社は明るく誠実で熱き思いを持つ人材をお互いに尊重し、切磋琢磨できる土業へと育て、組織として企業に合った支援を行うことで、我が国の成長と発展に貢献します。

➤ 当社の特長

➤ 土業が組織として活動する事務所

当社は理念を共有する土業（主に中小企業診断士）が組織として活動する事務所である。石川県において診断士が組織として活動している事務所は当社のみ（平成24年12月末時点）であり、全国的に見ても少数である。

➤ 迅速な対応

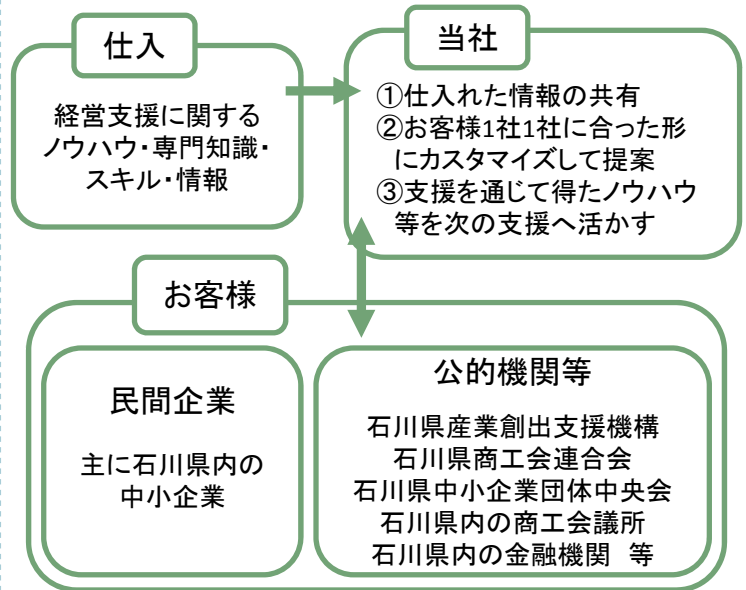
お客様のお問合せやご要望には48時間以内の対応を心がけている。また業務をより迅速かつ効率的に行うために、定型化やツール作成を推進し、土業間で共有している。

➤ お客様からの信頼が第一

当社は20～30歳代の若手診断士で構成されている（診断士の平均年齢は約50歳（参考：J-Net21「データで見る中小企業診断士2011年版」））。

当社の若手診断士が持つ高いモチベーションとエネルギーを活かして、お客様の満足や信頼を第一とした高品質なサービスの提供を心がけている。

➤ 当社のビジネスモデル



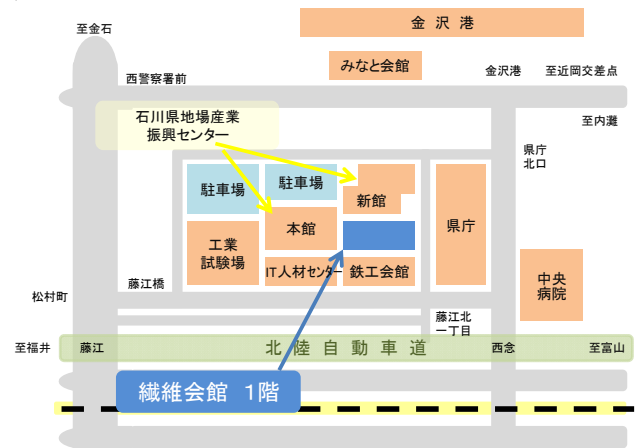
➤ 企業概要

【商号】 株式会社迅技術経営
 【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】 4名（平成24年12月末時点）
 【TEL】 076-268-5258
 【FAX】 076-268-0659
 【E-mail】 support@g-keiei.com
 【URL】 <http://www.g-keiei.com>
<http://mochiya.g-keiei.com>
 (もちや事業部)
<http://bitly.com/SfLOyi>
 (Facebook)

➤ 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就任
 平成22年3月 資本金6,000千円に増資

➤ アクセス



➤ 提供サービスの概要

当社が提供しているサービスの代表例として以下の5種類を挙げる。

- 事業計画書作成支援
- 知的資産経営に関する支援
- チャージ料による原価管理
- 販路開拓に関する支援
- セミナー開催

以下ではそれぞれのサービスの概要を示す。

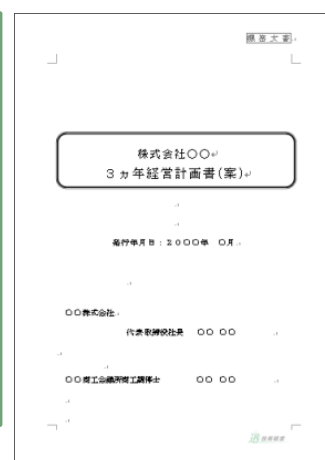
➤ 事業計画書作成支援

外部環境が激しく変化する現代において、中小企業の経営者の多くは目先のことにとらわれがちになり、数年先を見据えた経営戦略の構築まで手が回らない状況である。

当社ではお客様の企業の財務情報だけでなく、目に見えにくい非財務情報も知的資産等の形で「見える化」し、中期事業計画書(概ね3~5年)の作成支援を行う。

作成された事業計画書はお客様の企業が持っている資産や今後の方向性が明確に記されているため、金融機関や補助金を通じた資金調達を行う際に特に役立つものである。

○実績: 237件(平成24年12月末時点)



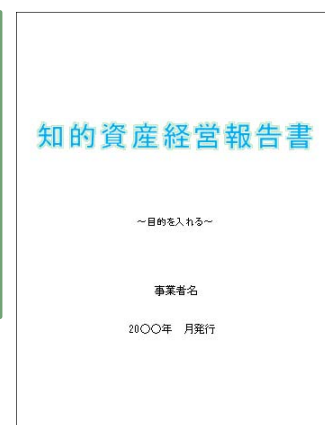
事業計画書作成例

➤ 知的資産経営に関する支援

「知的資産」とは従来の貸借対照表に記載される資産以外の無形資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、知的財産(特許権等)、組織力、ネットワーク等の目に見えにくい経営資源を表すものである。

当社では、行政書士や弁理士とともに「もちや事業部」を形成し、それぞれの専門分野の視点から多角的にお客様の企業が保有する知的資産を棚卸し、知的資産経営報告書の作成を通じた「見える化」の支援を行っている。

○実績: 30件(平成24年12月末時点)



知的資産経営報告書例

チャージ料による原価管理

中小企業の製造業においては、製品一つひとつの採算性を十分に把握できていないことによって、赤字製品であると気づかないまま受注を続けるといった事態が多く見られる。

当社ではチャージ料に基づいた原価管理を行うことで、製品ごと、部門ごと、また得意先ごとの採算性を把握し、適正な価格設定を通じた収益性向上に向けた支援を行っている。

○実績：24件（平成24年12月末時点）

		経営者	工場長	部門長	作成
製造費繰上原価集計表					
顧客名	〇〇株式会社				
製品名	××				
部番	〇〇〇〇				
使用設備	□□□				
		単位：千円、%			
単価	個数	合計	見積(A)	結果(B)	差異(B-A)
売上					
材料費					
加工費					
繰上原価					
繰上原価率		#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
加工費					
CAD部門作業時間	37.8分/分	0			
操縦部門作業時間	30.7分/分	0			
品質管理部門作業時間	28.0分/分	0			
マシン(工部門)加工費					
工場間採算		0			
品質管理部門費					
操縦部門費					
運賃					
販売管理費(15%)					
合計費用					
利益					
利益率		#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	
CAD部門作業時間	37.8分/分				
操縦部門作業時間	30.7分/分				
品質管理部門作業時間	28.0分/分				
品質管理部門作業時間	28.0分/分				
操縦部門	1208円/産者				
<small>マン時間、マシン時間、品質時間、生産技術時間は生産指示書をもとに確認すること</small>					

原価管理シート例

販路開拓・販売促進に関する支援

ヒト・モノ・カネ・情報等の資源が限られている中小企業では、優れた技術や製品・商品を持ちながら消費者が求めている商品や商圏の規模、販売チャネル等に関する情報やつながりを十分に持っておらず、収益に繋げることができていないケースが見られる。

当社では、コンセプトシートや商圏分析のツール等を活用することで、販路開拓や販促計画作成に向けた支援を行っている。

○実績：20件（平成24年12月末時点）

商品コンセプトシート	NO:	作成日:	作成者:
●商品名: キヤッチコピー			
●ターゲット	●イラストや商品の説明		
●シーン			
●ベネフィット			
●商品のその他の特徴			
●競合商品との差別化			

コンセプトシート例

セミナー開催

当社では、これまでの中小企業支援の中で得られた、中小企業経営に役立つノウハウ等をセミナーを通じてより多くのお客様に知っていただく活動を行っている。

これまでに開催したセミナーテーマの代表例は以下の通りである。

- ・事業計画書作成セミナー
- ・知的資産セミナー(もちや事業部)
- ・その他(なぜなぜ分析セミナー、地域活性化セミナー、事業承継セミナー 等)

○実績：22件（平成24年12月末時点）

3. セグメント分析

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サービス・製品を提供している。企業が保有する知的資産をこの流れ(経営理念→マネジメント→技術・ノウハウ→提供サービス)に当てはめて分析する手法をセグメント分析と呼ぶ(参考:中森孝文著「無形の強みの活かし方」)。

ここでは当社が保有する知的資産や提供している価値を把握しやすくするために、当社を上述の4つのセグメントに当てはめて分析する。

当社の分析図は以下のようになると考えられる。

経営理念 経営方針	<ul style="list-style-type: none">▶ 経営理念 当社は明るく誠実で熱き思いを持つ人材をお互いに尊重し、切磋琢磨できる士業へと育て、組織として企業にあった支援を行うことで、我が国の成長と発展に貢献します。▶ 経営方針 北陸で最も士業を育て、士業の能力を最大限発揮できる事務所。弊社で育成した士業が強い団結力で結ばれ、真の士業ファームとなることを目指します。
マネジメント	<ul style="list-style-type: none">▶ 士業育成システム(働きながら士業を目指す仕組み)<ul style="list-style-type: none">・週休3日制:毎週土・日・月曜日を休みとすることでまとまった勉強時間を確保。・費用補助:資格学校の授業料や模試の受験料を補助(上限200千円/年)。・OJT:診断士とともに中小企業支援の現場に同行し、実践的な知識を習得。・セミナー受講:全従業員に対して能力開発を目的としたセミナー受講を推奨。▶ 福利厚生制度の導入▶ 情報セキュリティ管理
技術 ノウハウ	<ul style="list-style-type: none">▶ 次の支援に活かせるようにデータ化された実績。▶ 特に成果が得られたものは、コンサルツールとして全社で共有。▶ 企業への支援や信用保証協会との検討会等に関する豊富な実績。 (企業支援:400社以上、検討会:100回以上)▶ 製造業に関して豊富な知識や経験を持つ診断士による、原価管理等に関するノウハウ。▶ 小売業やサービス業に関して豊富な知識や経験を持つ診断士による、販路開拓や販売促進に関するノウハウ。
提供サービス	<p>迅速な対応により、お客様に満足していただける品質の中小企業支援サービスを提供。</p> <ul style="list-style-type: none">▶ 主な提供サービス<ul style="list-style-type: none">・事業計画書作成支援・知的資産経営に関する支援・チャージ料による原価管理・販路開拓・販売促進に関する支援・セミナー開催 等

4. 当社が保有する知的資産

次に、当社が保有する知的資産を明らかにする。

知的資産とは、「従来のバランスシート上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、ブランド等)、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、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」(独立行政法人中小企業基盤整備機構)を指す。ここでは知的資産を、「人的資産」、「構造資産」、「関係資産」の3種類に分類して紹介する。

人的資産(属人的で、従業員の退職時に一緒に持ち出される資産)

1. 高い志を持つ士業
中小企業支援に対して高い志とモチベーションを持ち、エネルギーに活動する士業。
2. 製造業を得意とする士業
製造業支援に関して豊富な実績を持ち、原価管理や品質管理のノウハウを多く持つ士業。
3. 小売・サービス業を得意とする士業
小売・サービス業支援に関して豊富な実績を持ち、ブランディングや販売促進のノウハウを多く持つ士業。
4. HP作成等を得意とする従業員
HP作成等に関して高い技能を持つ従業員。

構造資産(従業員が退職しても企業内に残り、組織に組み込まれた資産)

5. 士業育成システム
週休3日制や資格学校の学費補助、OJT、セミナーへの参加等といった、資格取得や取得後の成長をサポートする仕組み。
6. 福利厚生制度
従業員の生活面をサポートする福利厚生制度を導入している。
7. セキュリティ
情報漏洩等へのセキュリティ対策を講じている(例: 24時間警備の建物への入居、書庫の鍵は役員のみが取扱い可能)。
8. データベース化された実績
これまでの支援実績がデータベース化されており、次の支援に活かすことができる。
9. 豊富なコンサルツール
支援を行う中で特に成果が大きかったツールに関しては、士業間で共有することでさらなる効率的や迅速なサービス提供を可能にしている。

関係資産(企業の対外的関係に付随したすべての資産)

10. 他士業とのネットワーク
もちや事業部を通じ、勝尾行政書士や横井弁理士といった他士業との密接なネットワークを形成している。
11. 公的機関等との良好な関係
石川県産業創出支援機構や石川県商工会連合会、石川県内の商工会議所といった公的機関や金融機関と良好な関係を築いている。
12. 民間企業との良好な関係
お客様である民間企業と信頼関係に基づいた良好な関係を構築している。

5. 当社の提供価値

ここでは当社がお客様に対して提供している価値を明らかにする。ここでいう「価値」とは、お客様やその他の利害関係者が当社に対して魅力的と感じてくださっているポイントであり、他社との差別化を実現し、お客様から選ばれる要因である。

以下では、当社が提供していると考えられる価値を「外部に対する価値」と「内部に対する価値」の2種類に分類し、「外部に対する価値」はさらに「士業として提供している価値」と「迅技術経営として提供している価値」に分類する。

外部に対する価値

A.信頼感	士業資格は国家資格であることから、信頼感を提供している。	士業として提供している価値
B.豊富な知識	士業はそれぞれの分野に関する専門家であり、専門分野に関する豊富な知識を身につけている。	
C.提案力・解決力	AやBを基に、企業の問題点や課題に対して適切な解決策を提案している。	
D.迅速対応	お客様の要望やお問合せに対して48時間以内に応える等、常にスピード対応を実践している。	迅技術経営として提供している価値
E.要求に応える品質	過去の実績のデータベース化やツール化を通じて、お客様が満足し、かつ金融機関等の第三者も納得する品質のサービス提供を追求している。	
F.きめ細やかさ	お客様から信頼していただけるよう、要望に対して一つひとつきめ細やかに対応している。	
G.安心感	情報セキュリティ管理を徹底しており、企業の機密情報が漏洩しない体制が構築されている。	
H.企業の成長	支援の過程で当社とともに経営上の課題について悩み、解決策を考えることにより、経営者や従業員の方々に成長を感じていただく。	

内部に対する価値

i.自己の成長	補助者はOJTを中心とした業務を通じて、資格取得に向けて学習した知識を実践に役立つ知恵にすることができる。 士業資格取得後も他の従業員との切磋琢磨を通じて成長できる。
ii.成長を促す環境	週休3日制や資格学校の費用補助等、働きながら士業資格取得を目指すことができる環境を提供している。また、OJTを通じて中小企業支援機関や中小企業者との関係構築が可能である。
iii.透明性	パートを含めた全従業員に決算書や報酬規定等を開示しており、透明性が確保され安心感を提供している。

6. 価値形成の流れ

ここでは、前項で見た提供価値が形成される過程を示す。知的資産はセグメント分析における各項目が作用することで形成され、また提供価値は様々な知的資産が連鎖することで生み出されると考えられる。

以下では、セグメントから形成された知的資産と、知的資産から生み出される提供価値を、各セグメントごとに考察する。

(1) 経営理念・経営方針

経営理念 経営方針

➤経営理念

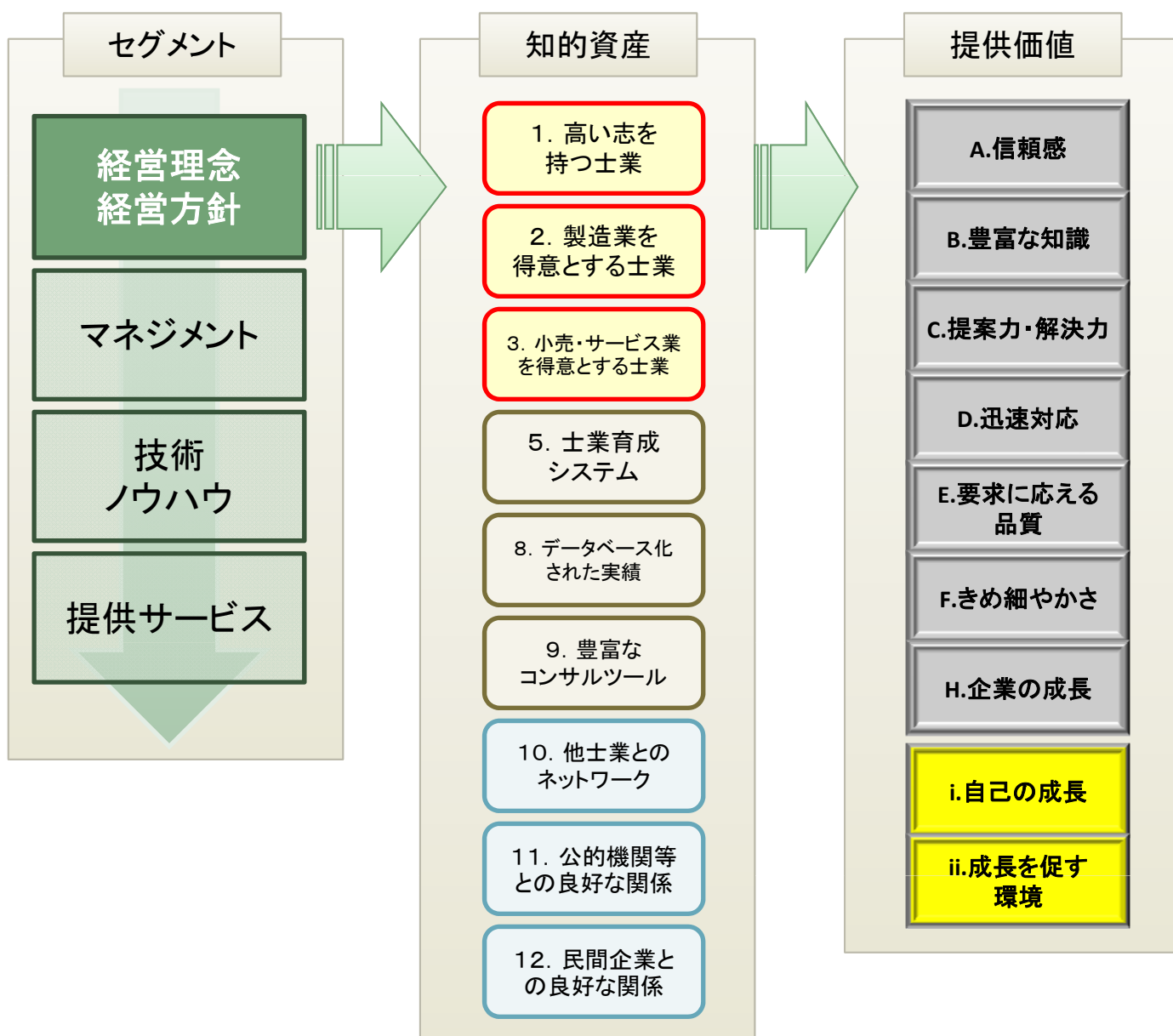
当社は明るく誠実で熱き思いを持つ人材をお互いに尊重し、切磋琢磨できる士業へと育て、組織として企業にあった支援を行うことで、我が国の成長と発展に貢献します。

➤経営方針

北陸で最も士業を育て、士業の能力を最大限発揮できる事務所。弊社で育成した士業が強い団結力で結ばれ、真の士業ファームとなることを目指します。

当社では高い志を持つ士業がそれぞれに専門分野を持ち、組織として活動することで中小企業支援に携わっている。また、「士業を育てる」という理念のもと、当社の特長の1つである士業育成システムを活用して理念を共有する士業の積極的な育成に取り組んでいる。

次ページにセグメントから知的資産、そして提供価値に至るまでのフロー図、そして知的資産と提供価値の関連を表した表を示す。



知的資産		提供価値								
		A.信頼感	B.豊富な知識	C.提案力 解決力	D.迅速対応	E.要求に応える 品質	F.きめ細やかさ	H.企業の成長	i.自己の成長	ii.成長を促す 環境
人的 資産	1. 高い志を持つ土業	◎	○	○	◎	◎	○	○		
	2. 製造業を得意とする土業		◎	○		◎	○	○		
	3. 小売・サービス業を得意とする土業		◎	○		◎	○	○		
構造 資産	5. 土業育成システム								◎	◎
	8. データベース化された実績		○		◎	○	○			
	9. 豊富なコンサルツール	○		◎	○	○	○			
関係 資産	10. 他土業とのネットワーク	○	○				○	◎		
	11. 公的機関等との良好な関係	◎			○		○	◎		
	12. 民間企業との良好な関係	◎			○		○	◎		

◎…深く関連する、○…関連する

(2) マネジメント

マネジメント

- 士業育成システム(働きながら士業を目指す仕組み)
 - ・週休3日制:毎週土・日・月曜日を休みとすることでまとまった勉強時間を確保。
 - ・費用補助:資格学校の授業料や模試の受験料を補助(上限200千円/年)。
 - ・OJT:診断士とともに中小企業支援の現場に同行し、実践的な知識を習得。
 - ・セミナー受講:全従業員に対して能力開発を目的としたセミナー受講を推奨。
- 福利厚生制度の導入
- 情報セキュリティ管理

当社のマネジメントシステムの代表例は士業育成システムである。

当社では士業を目指す従業員に対して、土・日・月曜日を休みとする週休3日制を適用するため、働きながらまとまった学習時間を確保できる体制が整っている。また、資格学校に関連する受講料等の費用を200千円/年まで当社が補助するため、多くの講座を受講するなど、積極的な学習が可能である。さらに、士業の補助者として中小企業支援の現場に同行することで、資格勉強で得た知識だけでなくより実践的なノウハウを習得できる。

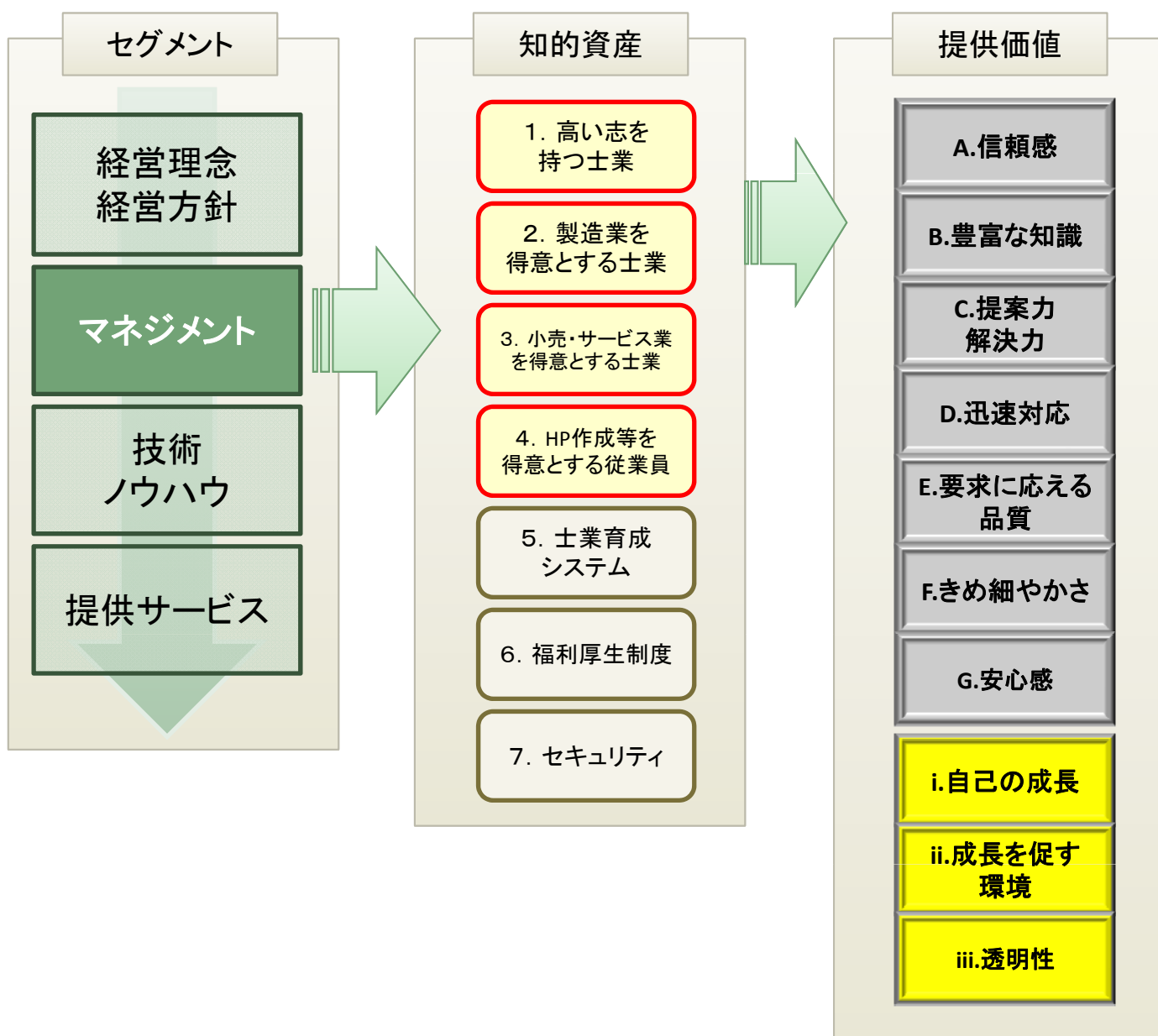
このシステムにより育成される過程で、士業としての役割や中小企業支援に対する志が醸成され、資格取得後に士業としてお客様に満足いただける品質のサービスが提供可能となる。

さらに、当社は士業以外の従業員も含めてセミナー等への参加を促進しており、それぞれの専門分野に関する知識を深める機会を提供している。

その他のマネジメントとして、当社では福利厚生制度を導入することで従業員の生活面をサポートしているほか、従業員に対して試算表や決算書、士業の報酬規定等を開示しており、透明性の高い経営を行っている。

また情報面に関して、当社が入居する建物は24時間警備であるため、情報セキュリティの管理が徹底されており、お客様に対して安心感を提供している。

次ページにセグメントから知的資産、そして提供価値に至るまでのフロー図、そして知的資産と提供価値の関連を表した表を示す。



知的資産		提供価値										
		A.信頼感	B.豊富な知識	C.提案力 解決力	D.迅速対応	E.要求に応える 品質	F.きめ細やかさ	G.安心感	H.企業の成長	i.自己の成長	ii.成長を促す 環境	iii.透明性
人的 資産	1. 高い志を持つ士業	◎	○	○	◎	◎	○		○			
	2. 製造業を得意とする士業		◎	○		◎	○		○			
	3. 小売・サービス業を得意とする士業		◎	○		◎	○		○			
	4. HP作成等を得意とする従業員			○		◎						
構造 資産	5. 士業育成システム									◎	◎	
	6. 福利厚生制度									◎		◎
	7. セキュリティ	○						◎				

◎…深く関連する、○…関連する

(3) 技術・ノウハウ

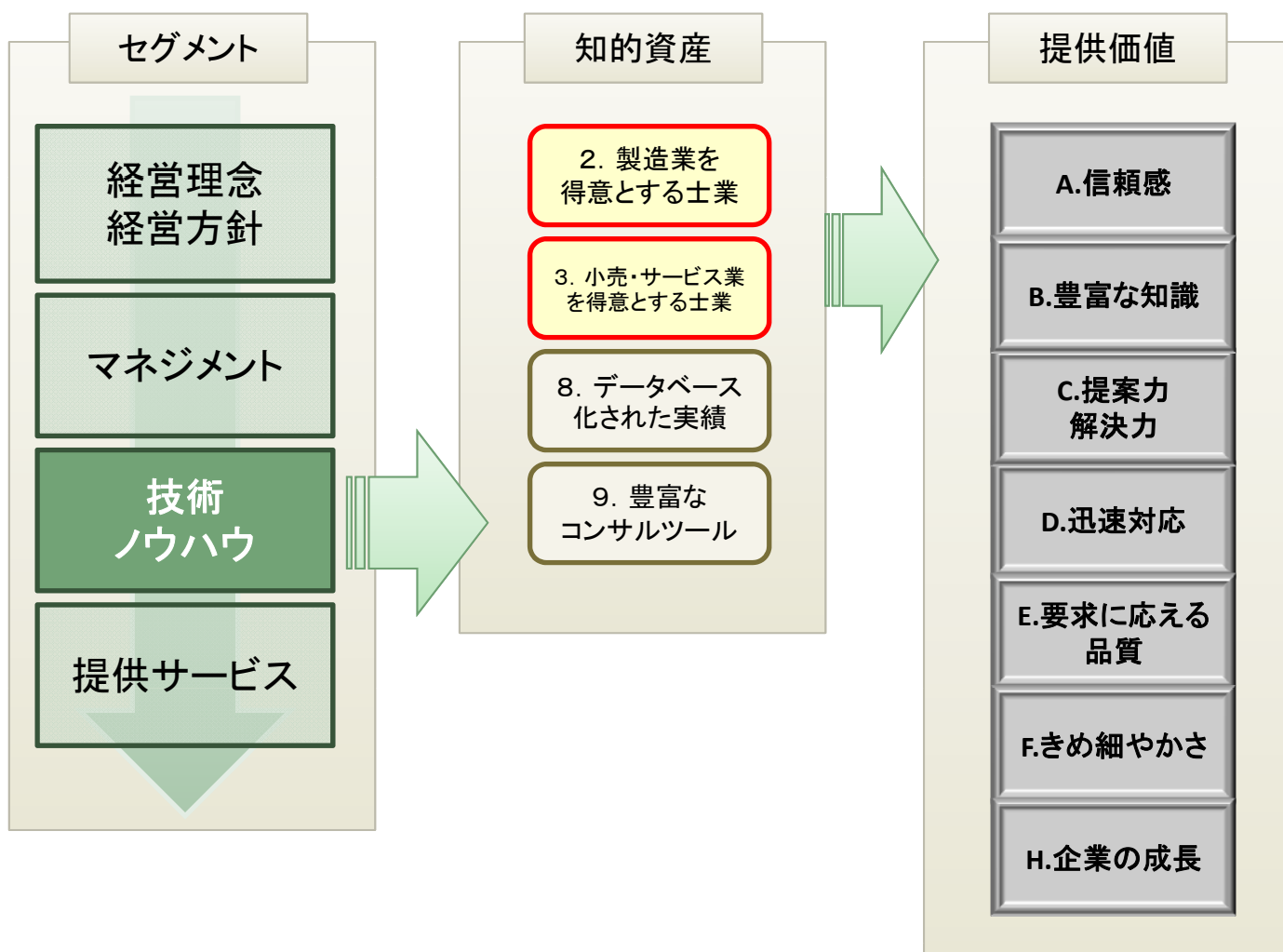
技術 ノウハウ

- 次の支援に活かせるようにデータ化された実績。
- 特に成果が得られたものは、コンサルツールとして全社で共有。
- 企業への支援や信用保証協会との検討会等に関する豊富な実績。
(企業支援:400社以上、検討会:100回以上)
- 製造業に関して豊富な知識や経験を持つ診断士による、原価管理等に関するノウハウ。
- 小売業やサービス業に関して豊富な知識や経験を持つ診断士による、販路開拓や販売促進に関するノウハウ。

当社では、製造業支援を得意とする土業や小売・サービス業支援を得意とする土業によるこれまでの支援実績がデータベース化されている。また、これまでの支援において特に有効であり成果を得られたツールに関しては、土業間で共有化している。

これらの実績やコンサルツールを活用することにより、お客様に対して安定した品質のサービスを効率的かつ迅速に提供することが可能となっている。

次ページにセグメントから知的資産、そして提供価値に至るまでのフロー図、そして知的資産と提供価値の関連を表した表を示す。



知的資産		提供価値							
		A.信頼感	B.豊富な知識	C.提案力 解決力	D.迅速対応	E.要求に応える 品質	F.きめ細やかさ	H.企業の成長	
資 人 産 的	2. 製造業を得意とする土業		◎	○		◎	○	○	
	3. 小売・サービス業を得意とする土業		◎	○		◎	○	○	
資 構 造	8. データベース化された実績		○		◎	○	○		
	9. 豊富なコンサルツール	○		◎	○	○	○		

◎…深く関連する、○…関連する

(4) 提供サービス

提供サービス

迅速な対応により、お客様に満足していただける品質の中小企業支援サービスを提供。

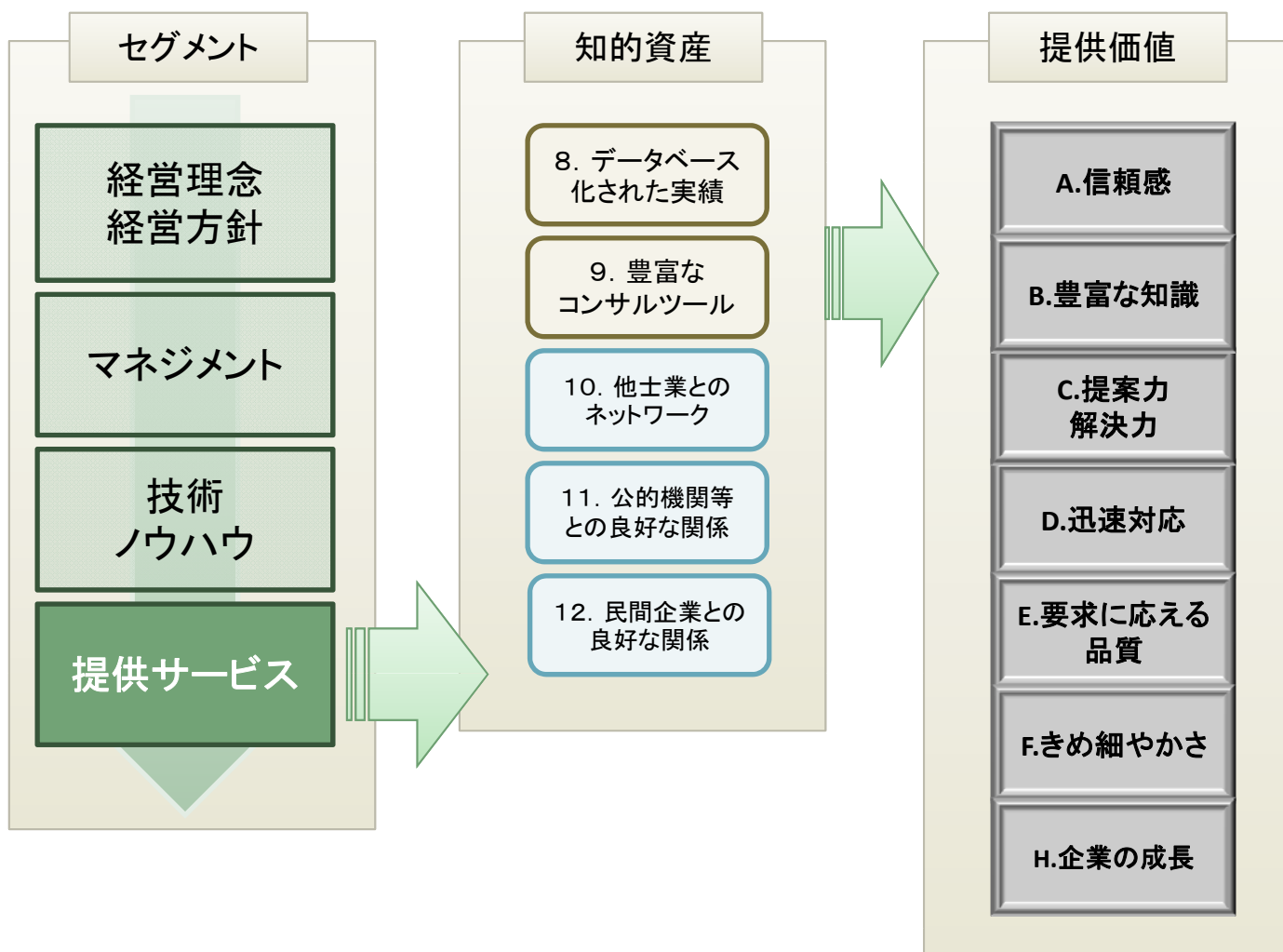
➤ 主な提供サービス

- ・事業計画書作成支援
- ・知的資産経営に関する支援
- ・チャージ料による原価管理
- ・販路開拓・販売促進に関する支援
- ・セミナー開催 等

これまでの支援で得られた実績やツール、また公的機関やもちや事業部のネットワークを活用して、お客様の要求を満たすサービスを迅速対応により提供する。

また、支援の過程で経営者及び従業員の方々が士業とともに経営課題について考え、解決策を検討することによって、お客様自身の成長にも貢献している。

次ページにセグメントから知的資産、そして提供価値に至るまでのフロー図、そして知的資産と提供価値の関連を表した表を示す。



知的資産		提供価値							
		A.信頼感	B.豊富な知識	C.提案力 解決力	D.迅速対応	E.要求に応える 品質	F.きめ細やかさ	H.企業の成長	
資 構 造	8. データベース化された実績		○		◎	○	○		
	9. 豊富なコンサルツール	○		◎	○	○	○		
関 係 資 産	10. 他土業とのネットワーク	○	○				○	◎	
	11. 公的機関等との良好な関係	◎			○		○	◎	
	12. 民間企業との良好な関係	◎			○		○	◎	

◎…深く関連する、○…関連する

7. 2009年3月における知的資産との比較

続いて、2009年3月に作成した知的資産経営報告書に記載されている知的資産と現在(平成25年2月)の知的資産を比較することで、どの知的資産がどのように変化したのかを明らかにする。

2009年3月における当社の知的資産は以下の通りである。

●人的資産

- ア モチベーションが高くエネルギーのある中小企業診断士
- イ 化学・電子材料系R&Dのノウハウ
- ウ 創業に関するノウハウ

●構造資産

- エ データベース化された実績
- オ 情報セキュリティ
- カ コンサルティングツール
- キ 効率化された業務
- ク 事務所の好立地
- ケ 人材育成の仕組み

●関係資産

- コ 公的機関との良好な関係
- サ 土業連携

以下では、人的資産・構造資産・関係資産のそれぞれに関してどのように変化したかを明らかにする。尚、矢印(例:知的資産○→△)は知的資産の変化を表し、赤字(例:知的資産☆)に関しては新たに形成された知的資産を表す。

●人的資産

土業のモチベーションに関しては、経営理念の浸透や土業同士の切磋琢磨により強化されている(知的資産ア→1)。また、当社の代表診断士である西井が持つ専門知識は化学分野を中心としたものから、製造業全体に関するものへと強化されている(知的資産イ→2)。

新たに形成された人的資産は、パートナー診断士である佐々木が実績を重ねたことによる「小売・サービス業を得意とする土業(知的資産3)」、IT関係の知識を持つ従業員が入社したことによる「HP作成等を得意とする従業員(知的資産4)」である。

さらに、2009年3月における「創業に関するノウハウ(知的資産ウ)」に関しては、土業の専門知識や実績が増加したことから、製造業だけでなく小売業やサービス業にまで拡大した(知的資産2、3)。

●構造資産

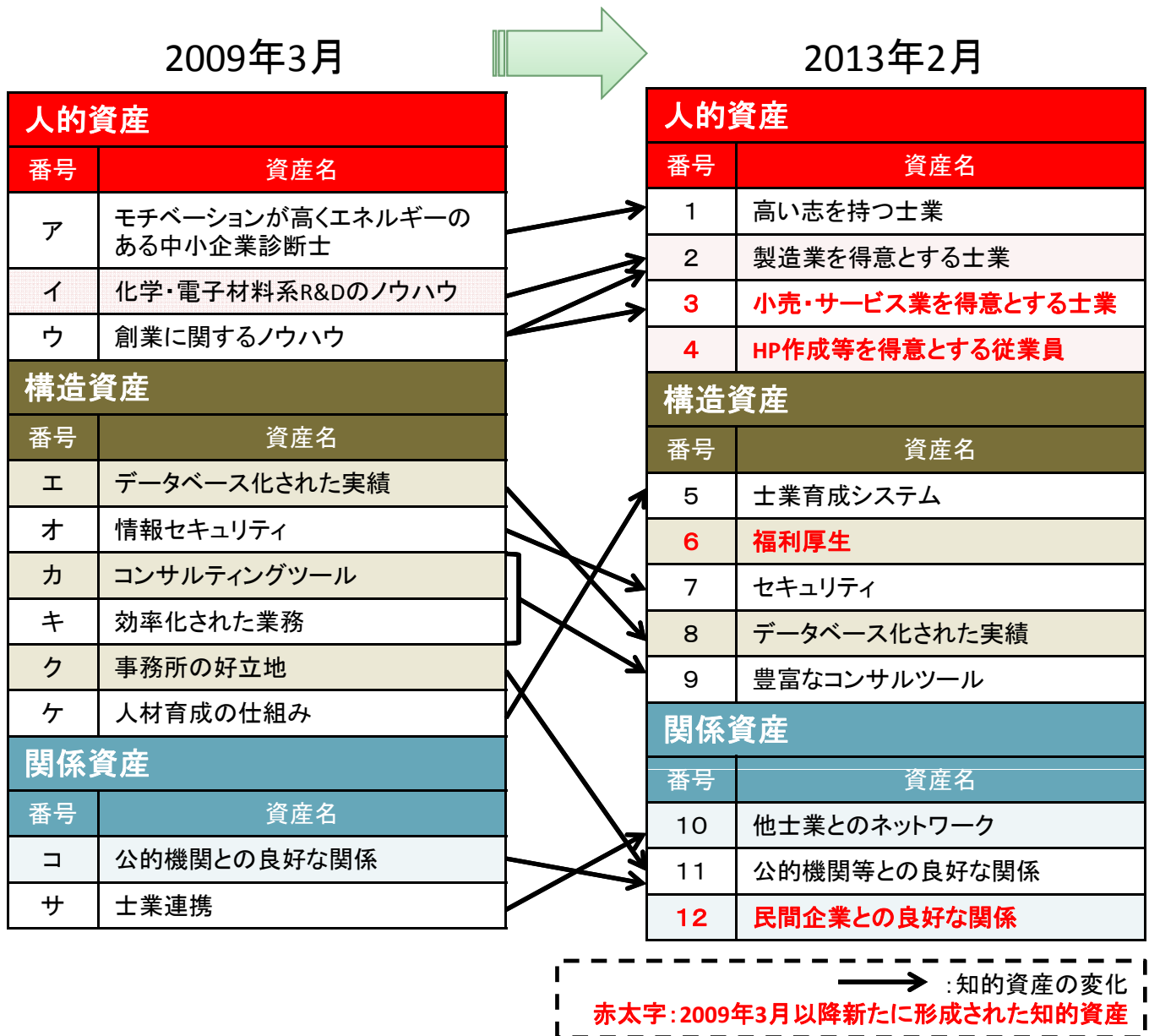
構造資産に関しては、2009年3月時点で確立されていた「データベース化された実績(知的資産エ)」や「情報セキュリティ(知的資産オ)」、「コンサルティングツール(知的資産カ)」、「効率化された業務(知的資産キ)」、「人材育成の仕組み(知的資産ケ)」等の知的資産は、大きく変化せず実績やノウハウの蓄積が行われている(知的資産エ→8、オ→7、カ及びキ→9、ケ→5)。また、公的機関と近接した立地に関しては、公的機関との良好な関係を構築する基礎となっていると考えられるため、関係資産とした(知的資産ク→11)。

一方、従業員に対する決算書や土業の報酬規定の開示、福利厚生制度の導入といった、従業員が安心して働くことができる制度に関する知的資産が新たに形成された(知的資産6、7)。

●関係資産

関係資産に関しては、2009年3月時点で確立されていた「公的機関との良好な関係(知的資産コ)」や「土業連携(知的資産サ)」は支援実績を重ねたことにより一層強化された(知的資産コ→11、サ→10)。2013年2月では、以上に加えてこれまでの支援を通じて形成された民間企業との良好な関係も新たに形成された(知的資産12)。

前項における知的資産の変化に関する一覧は以下の通りである。



8. 10期終了時に向けたこれからの挑戦

ここでは当社の10期(平成28年1月期)終了時点に向けた方向性と、その方向性を実行するにあたり変化する点を4つのセグメントに分類する。当社の10期終了時に向けた方向性は以下の4種類である。

10期終了時に向けた方向性

I. さらに迅速かつ高品質な 中小企業支援を実施する

中小企業診断士の量および質の確保を行う。具体的には以下の3点である。

- 各診断士がそれぞれの専門分野を強化し、拡大することで今まで以上に高品質なサービスを提供する。同時に、ツール化を推進することで、さらなる業務効率化を行う。
- 診断士同士が自身の専門分野を教え、学び合う等の水平展開を図ることで、個々の診断士が対応できる幅を広げる。
- 平成25年2月に診断士登録を行った森が経験を積み、専門性を身につけることによる業容の拡大。

II. 税理士・社会保険労務士を育て ワンストップサービスを提供する

当社の理念に共感し、税理士や社会保険労務士を目指している方を当社に迎え、土業育成システムを活用して土業資格を取得していただく。これにより、中小企業支援業務をワンストップで提供できる体制を構築する。

具体的には、以下のようにそれぞれの専門分野に特化しつつ、役割を分担して支援を行う。

- 診断士: 経営全般に関するコンサルティング
- 税理士: 財務・税務面からの支援
- 社会保険労務士: 賃金制度等の人事・労務面からの支援

III. 民間企業に対するサービスの充実

当社は一過性の支援ではなく、長期的な視点に立った経営改善支援を行うために、アフターフォロー等のサービスを充実させていきたいと考えている。

そのため、以下のようなサービスを設け、お客様とともに成長できるような仕組みを構築する。

- 税理士による月次決算管理
- 診断士による四半期ごとのアフターフォロー
- 社労士による人事面の支援
- 経営者や従業員の方々に対してセミナー等の開催

IV. 知的資産経営の普及

当社及びもちや事業部では、北陸地方において知的資産経営を浸透させる取り組みを行っている。

これまでに当社及びもちや事業部が作成を支援した知的資産経営報告書は30件(平成24年12月末時点)であり、一定程度の浸透を達成したと考えられる。

今後も知的資産経営支援を推進するために、毎年数件程度の知的資産経営報告書を作成し続ける。また、お客様自身が知的資産経営に取り組んでいただけるよう、知的資産に関連するセミナー等の開催にも引き続き取り組む。

4つのセグメント

経営理念 経営方針

経営理念・経営方針は今後の方向性も含めたすべての根幹をなすものであるため、変化しない。

マネジメント

「II. ワンストップサービスの提供」を実現するために、税理士や社労士を目指している方に当社を知っていただき、経営理念に共感する方に入社していただけるような採用システムを構築し、育成する。

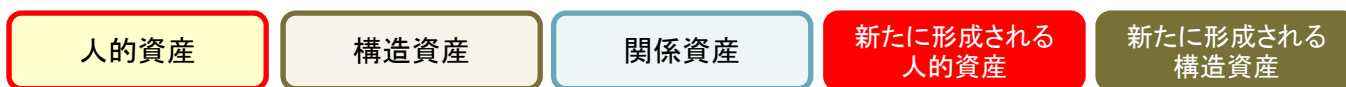
技術 ノウハウ

「I. さらになる迅速化・高品質化」を実現するために、セミナー等を通じて各土業がそれぞれの専門分野に関する知識の強化や専門分野の拡大を行う。また成果の得られたものに関してはツール化を進め、土業間で共有する。

提供サービス

上述のマネジメントの体制づくりや技術・ノウハウの構築を進めることにより、「II. ワンストップサービスの提供」や「III. 民間企業へのサービス充実」、「IV. 知的資産経営の浸透」を実行する。

また、4つのセグメントの変化によって起こる知的資産の変化は以下の通りである。尚、凡例は以下の通りである。



経営理念 経営方針	経営理念・経営方針は今後の方向性も含めたすべての根幹をなすものであるため、変化しない。
--------------	---

マネジメント 体制づくり	「Ⅱ. ワンストップサービスの提供」を実現するために、診断士に限らず税理士や社労士を目指している方に当社を知っていただき、経営理念に共感する方に入社していただけるような採用システムを構築し、育成する。
-----------------	--



5. 士業育成システム	当社の理念に共感する診断士、税理士及び社労士を目指す方に入社いただけるような採用・育成システムの構築。
-------------	---

経営・税務・労務を 専門とする士業	ワンストップサービスの提供を可能にする経営・税務・労務に関する専門家。
----------------------	-------------------------------------

理念を共有する 士業同士の 緊密な連携	経営・税務・労務といった多様な専門性を持つ士業が、理念を共有し密な連携を構築することで、より利便性の高いサービスの提供が可能となる。
---------------------------	--

技術 ノウハウ	「Ⅰ. さらなる迅速化・高品質化」を実現するために、各士業がそれぞれの専門分野に関する知識の強化や専門分野の拡大を行い、また成果の得られたものに関してはツール化を進め、共有を推進する。
------------	--



1. 高い志を持つ 士業	個々の士業がそれぞれの専門分野を高め合うことで、さらなる切磋琢磨が期待できる環境が生まれる。
-----------------	--

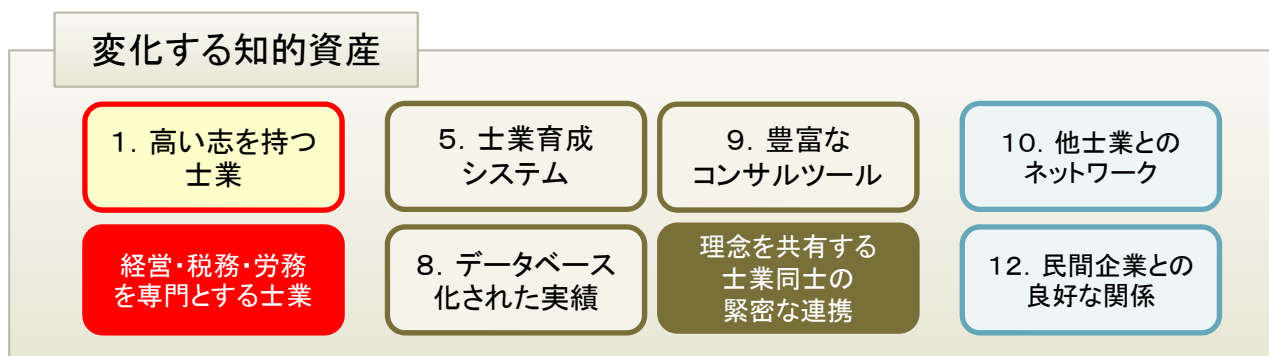
8. データベース 化された実績	実績を重ねてデータベースが充実することで、業界に関する知識や支援方法が蓄積され、次の支援に活用できる。また、特に有効であったツールを士業間で共有することで、さらなる業務効率化や安定した品質でのサービス提供が可能となる。
9. 豊富な コンサルツール	

提供サービス	上述のマネジメントの体制づくりや技術・ノウハウの構築を進めることにより、「Ⅱ. ワンストップサービスの提供」や「Ⅲ. 民間企業へのサービス充実」、「Ⅳ. 知的資産経営の浸透」を実行する。
--------	---



10. 他士業との ネットワーク	もちや事業部を通じて知的資産経営の普及活動を行うことで、他士業（行政書士、弁理士）とのネットワークがさらに強固なものになる。またアフターフォロー等の民間企業へのサービスを充実させることで、民間企業とより良好な関係を構築できる。
12. 民間企業との 良好な関係	

最後に、前項における知的資産の変化が提供価値に与える影響について示す。



提供価値

C.提案力 解決力	経営・税務・労務等に専門性を持つ士業が組織として活動することで、より幅広い課題や問題点に対する解決策を提案できる。
E.要求に応える 品質	今後さらにデータベースやコンサルツールが充実し、また当社で育成した士業が活躍することで、お客様に一層満足いただけるサービスが提供可能となる。
利便性*	同じ理念を持つ多様な士業が集うことにより、お客様に対して一貫性のある幅広いサービスの提供が可能となる。

*10期目に向けた方向性を実行することで新たに提供可能となる価値。

9. ～代表者からのメッセージ～



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

当社は2009年以降、毎年知的資産経営報告書を作成しており、今回で5年目であります。
 当社が知的資産経営に真剣に取り組んでこそ、お客様にその支援ができる。その思いで、今回もこの報告書を作成いたしました。
 今回の報告書は、初めて作成した報告書を振り返るとともに、これからの未来(10期)に向けた方向性も示しております。今回は、私はこの報告書作成に関与せず、支援者としてではなく純粋に経営者としてこの報告書を見ることができました。この報告書で私が感じたことは、支援者として、知的資産経営報告書を作成し、経営者にいただいた言葉まったく同じでした。すなわちぼんやりと、当社として大事に思っていることが、表現されることで、当社の価値を支える知的資産を再認識できたことです。
 私にこのような気づきを与えていただいた仲間感謝するとともに、中小企業の根幹である人に焦点を当てた知的資産経営は、中小企業にあった経営ツールであることを信じて邁進したいと思います。

10. 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随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、将来に亘る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、これらの記載する内容などを変更する必要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、当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。