

都産技研の取り組み紹介

知的資産経営講座



(左)技術経営アドバイザー:森 和男
(右)技術経営支援室:庄司 有美映

■知的資産とは

企業の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、企業理念、顧客とのネットワークなどの経営資源の総称で、価値の創造・獲得の源泉ともいえるものです。「知的資産」を認識して経営に活用することを「知的資産経営」といいます。

■知的資産経営のメリット

自社の強みとなる「知的資産」について明確にイメージを持つ方は、どのくらいいらっしゃるでしょうか?この「知的資産」を見える化し、活用することで、多くのメリットが生まれます。例えば、

- 新たな経営戦略を得るきっかけになる
- 強みを生かしたイノベーションにつなげやすくなる
- 戦略策定に対する社員の意識を向上させ、仕事に対するモチベーション、一体感を高める
- 金融機関からの理解獲得、融資等が受けやすくなる
- 取引先、顧客からの信用獲得

などです。自社の強みを生かした経営戦略を実行することで、グローバルに、かつ激しく変化する経済環境に適応しつつ、自社の価値を創造・獲得し、事業の継続性につなげる競争力を持つことができるようになります。

■知的資産経営を行うためのステップ

「知的資産」について知り、経営に活用するためには、下図のようなステップがあります。

まずSTEP1「アナリシス」では、他社との違いや自社の強みを分析し、事業ストーリーを作成します。合わせて、将来のビジョンや経営戦略など、具体的な事業展開案を作成します。次に、STEP2「シンセシス」では、STEP1までの分析結果を生かして

「知的資産経営報告書」を作成します。この報告書を作成する過程で、自社の新たな強みをつくり、新たな価値の創造・獲得に結びつけることを目指します。

また、作成した「知的資産経営報告書」を内外に開示することも重要なプロセスです。開示することで、経営者に向けては新事業展開戦略などの策定を目的としたマネジメントツールとなり、社員に向けては経営への貢献度の確認や経営者の指導力の評価、業界に向けては各企業の相対的強みの比較、協力企業に向けてはものづくり力の評価による取引判断、金融機関に向けては投融資の判断、大学などに向けては連携・共同研究の可能性の予測・判断などに活用することができます。

■都産技研の取り組み

都産技研では、知的資産経営の重要性を認識し、広く中小企業に啓発するために、平成24年度から「知的資産経営講座」を開催しています。受講から知的資産経営報告書までの流れは次のとおりです。

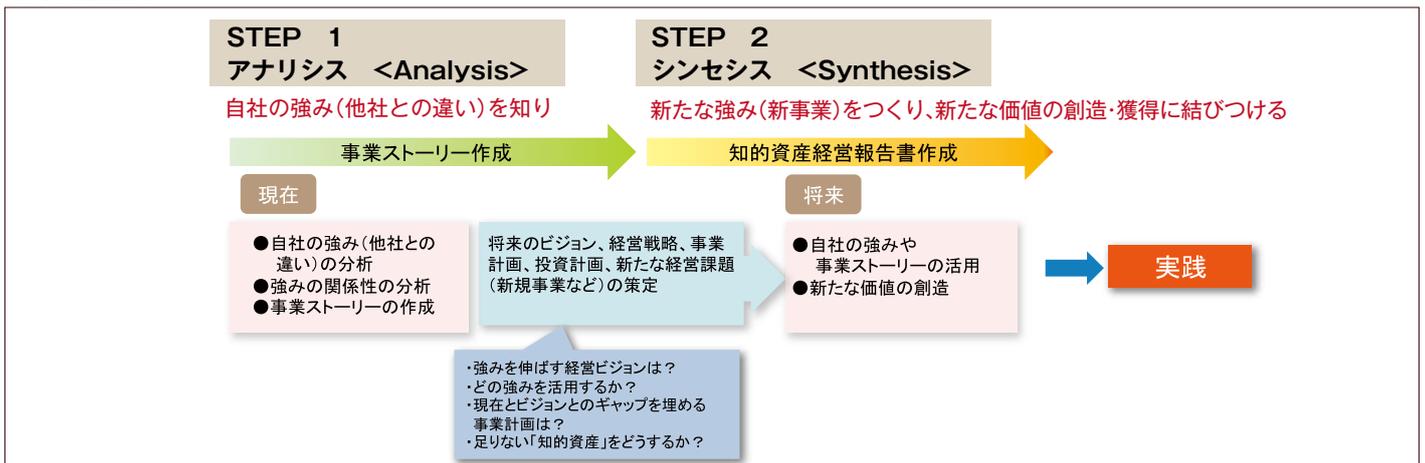
- ①経営層へのヒアリング
- ②工場等、現場視察
- ③視察後のヒアリング
- ④強みの分析、ストーリー分析
- ⑤報告書の作成

なお、講座の回数は平均5回、約3ヶ月間、受講料は6万円です。平成25年度も引き続き講座参加企業を募集しています。

知的資産経営講座に関するお問い合わせはこちらまで

技術開発支援部 技術経営支援室
TEL 03-5530-2308 FAX 03-5530-2318
E-mail:kenshu@iri-tokyo.co.jp

知的資産経営のステップ



技術力の高さが必ずしも利益や企業存続に結びつくとは限らない昨今、それぞれの企業が自社の強み、すなわち「知的資産」を認識し、経営に活用することが重要となっています。都産技研では、この知的資産を活用した経営「知的資産経営」に着目し、平成24年度から「知的資産経営講座」を開講しています。

都産技研 知的資産経営報告書作成支援 受講企業 第1号

ホットマン株式会社

相談役 田中 俊之さん



ホットマン株式会社は、青梅市に本社を持ち、高級タオルの製造販売を一貫して行っている企業です。

同社は平成24年10月、都産技研の支援を受けた知的資産経営報告書の第1号となる「知的資産経営報告書」を策定しました。

「知的資産経営講座」を通して、どのように報告書を作成したのかなどについて同社相談役の田中俊之さんにお聞きしました。

一知的資産経営に取り組み始めたきっかけは何でしたか？

もともと、都産技研には商品の試験を依頼したことがきっかけで、森先生から「今、こんな取り組みがあるんだけど」と知的資産経営講座のことをご紹介いただき、「それはいい、ぜひうちもやろう」と思ったのです。

一田中さんから見て、ホットマンの「知的資産」とは？

社内に浸透している、「経営者のものづくりに対する熱い思い」ですね。具体的には、大切に商品をつくり、お客さまに良い商品を提供したいという思いです。自分たちが一所懸命つくったものを提供したいと自然と思える価値観や風土が社内にあります。だからこそ、卸ではなく直営店での販売も始めたのですが、その「思い」が弊社の知的資産だと思います。

一都産技研とはどのように報告書作成を進められましたか？

はじめに、森先生に弊社の概要や歴史についてご説明しました。先生は非常に興味を持って熱心に聞いてくださり、お話すうちに、森先生への信頼感も増してきました。特に聞かれたのは、ホットマンの場合、経営が沈んだときにどのように乗り越えたかということでした。実際、当時のエピソードを話す中で、「御社の強みは？」「稼ぎ頭の製品は何か？」「その商品はどのようにしてできたのか？」などを質問していただきながら、弊社にどんな強みがあるのかを深掘りしていただきました。また、報告書づくりでも、細部に渡りアドバイスをいただきました。

一報告書策定の過程で、新たに気づかされたことは？

弊社の工場では、いいタオルをつくろうと命がけで取り組んでいる従業員がいて、直営店などを通じて作り手である従業員の思いを伝えられる営業マンがいます。第三者の目か

ら見れば、このことこそが強みであり、魅力であると改めて気づきました。40年来、製造から販売までを一貫して行ってきた我々にとって、当たり前のことだったのです

が、いいものをつくろうとする現場の人の魂や情熱の込められた製品を直営店でお客さまに販売できるのが、弊社が一番の宝と言っていたら、嬉しかったですね。

一具体的には、どのように報告書を作成しましたか？

まずは、現状を認識することが鉄則とのことで、森先生と現有の資産の分析をし、自社の強みを見える化しました。その後図式化して、報告書に落とし込んでいくのですが、これが難しい作業でした。森先生にはどう図式化するかアドバイスをいただいたり、書いたものを見ていただいたりしました。

一報告書をもとに、今後どのような事業展開をお考えですか？

弊社の報告書が都産技研の支援による報告書作成の第1号ということですので、この機会をぜひ生かそうと、東京都に東京マラソンで弊社のタオルを採用していただけないかと働きかけているところです。「Made in Tokyo」のタオルをぜひ使ってください」と。実現するかはわかりませんが、知的資産経営を広げていくためにも、事例となるサクセスストーリーを早くつくりたいですね。

一都産技研の支援を受けたことの最大のメリットは？

おそらく、自分たちだけで取り組んでいたら、通りいっぺんのストーリーになっていたでしょう。第三者の方に入ってもらうことで、いろいろな角度で会社を改めて見直し、今まで思いもよらなかったことを発見することができました。それを次の事業計画に生かせたのがメリットだったと思います。

一他の中小企業の皆さんにメッセージをお願いします。

「知的資産」というと馴染みがなさそうな言葉ですが、決して難しいものではありません。また都産技研は敷居が高いというイメージを持っている企業さん多いかもしれませんが、いつでも扉を開いてくださっているのです。お気軽にご相談されると良いと思います。