

知的資産経営報告書 (リクルート用)



株式会社迅技術経営
(はやてぎじゅつけいえい)

2013年2月作成

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	7
7. 先輩中小企業診断士のメッセージ	8
8. 知的資産経営報告書とは	9

1. 知的資産経営報告書の作成目的

弊社のリクルート用の知的資産経営報告書の作成は、2011年9月に引き続き2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。
- ・ 2011年9月に作成した知的資産経営報告書を読み、弊社の経営理念に共感し、入社した人材が新たに中小企業診断士となったことから、中小企業診断士育成システムを他士業者にも展開するためです。

◇ 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、独立したての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】

- ・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の単価が下がっている。

【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、3名の中小企業診断士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

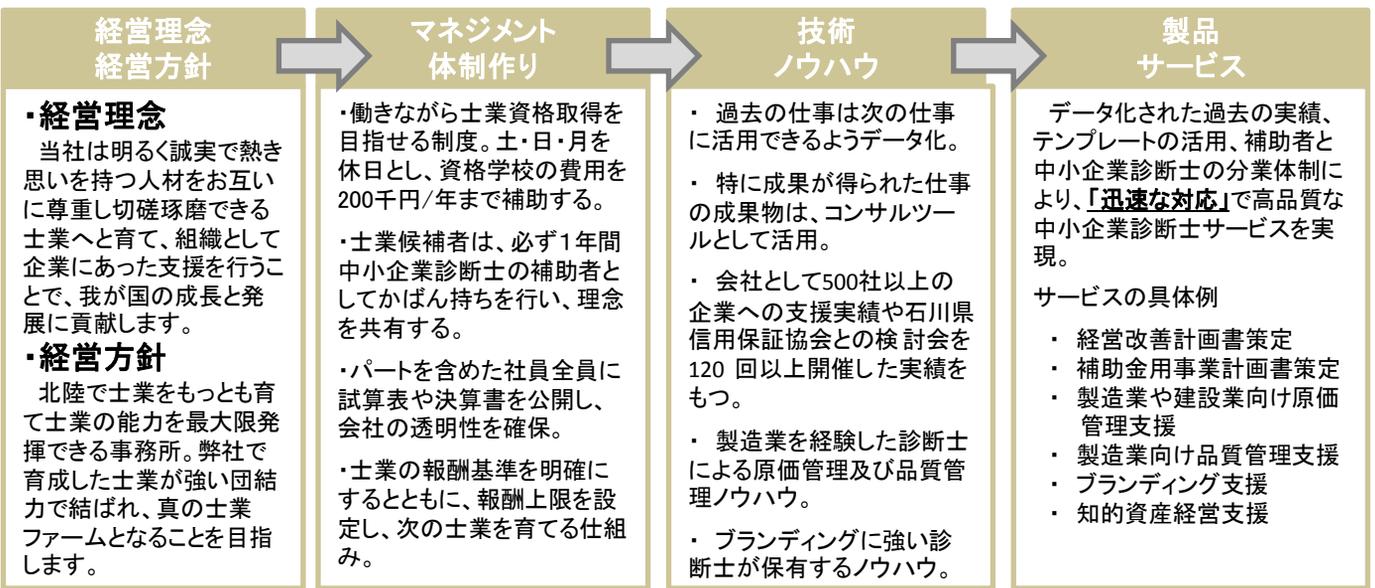


事業計画実行支援
(顧問契約)



知的資産経営支援

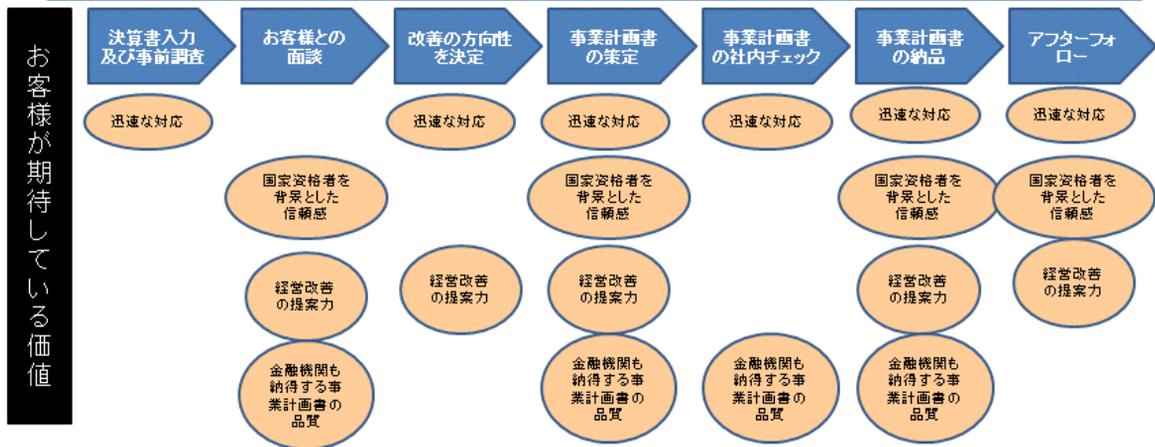
3. セグメント分析*と当社の差別化要因



*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)

迅技術経営の業務フロー(事業計画書策定)と当社が提供している価値について



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

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。

中小企業診断士育成システム

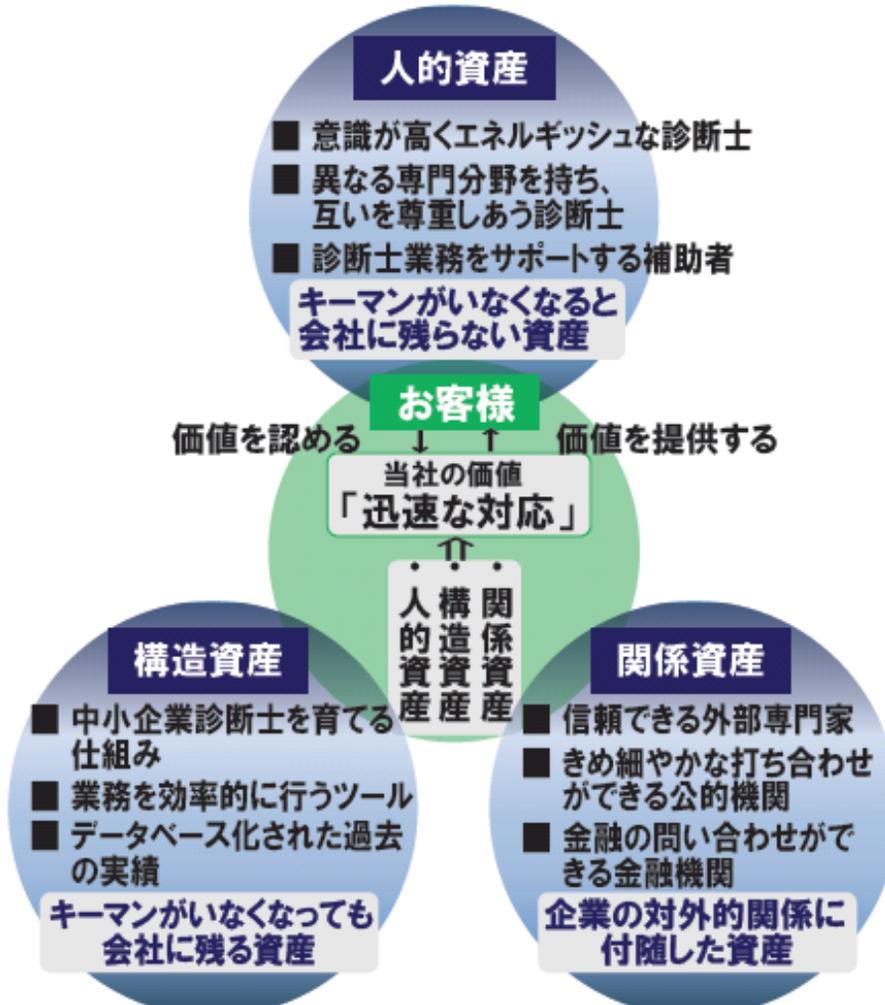
当社では、中小企業診断士試験の第1次試験合格者が働きながら第2次試験に合格できるよう学費面・休日面・教育面での支援制度を導入しています。具体的には、1年間最大20万円までの学費のサポート、勤務体系は、週4日勤務、1日10時間労働制とし、勉強に集中して取り組める環境を提供しています。また、第2次試験の前には、2週間程度の休暇もあります。さらに、試験勉強中は中小企業診断士のかばん持ちを行い、当社の理念を共有するとともに、中小企業支援の実務経験を積むことができます。当社はこの活動で2名の中小企業診断士を育成しております。

異なる視点を持つ士業との連携

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、知的資産経営支援を行っております。中小企業診断士と異なる視点を持つ弁理士や行政書士と一体となったこの活動は、中小企業診断士が新たな視点を見出す場、士業として成長できる場となっています。

◇ 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？

決算書に表れない資産＝知的資産



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・森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あります。

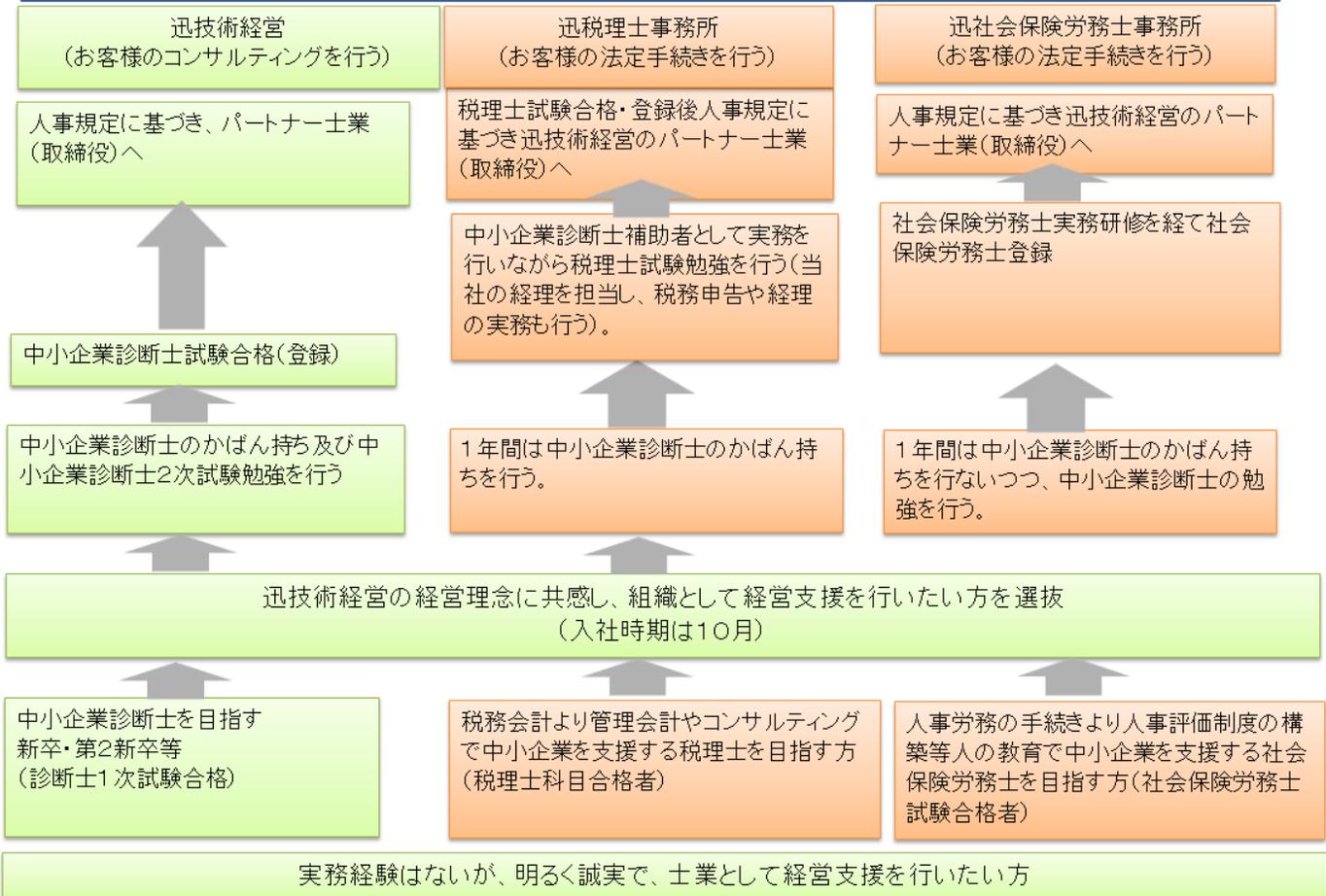
中小企業診断士育成システムを他土業にも広げる

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、下フロー図のイメージで税理士及び社会保険労務士の育成を行っていききたいと思います。当社の理念を共有した税理士を育成することで、策定した経営計画をきっちりとした管理会計で予実管理することが可能となります。また、同じく社会保険労務士を育成することで労働分配率を加味した給与体系や組織活性化等中小企業の根幹である人材に関する支援を行うことが可能となります。

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。

当社の育成システムで土業となった専門家が強い団結力で結ばれ、お互いに切磋琢磨できる組織



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6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、現在土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に支えられ、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土業として中小企業を支援したいという強い思いを持ちつつ当社の経営理念を理解いただける方に提供し、その方が少しでも土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土業が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。私も含めて土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土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っていき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4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. 先輩中小企業診断士のメッセージ



中小企業診断士
森 研介

2012年3月 慶応義塾大学 商学部卒業
2012年5月 知的資産経営報告書を読み、当社の経営理念に共感し、当社入社
2012年12月 中小企業診断士2次試験合格
2013年2月 中小企業診断士登録

○中小企業診断士を目指した理由

私は大学で商学部に所属していたことから中小企業経営には関心を持っており、中小企業診断士という資格の存在も知っていましたが、私が中小企業診断士を本気で目指そうと思った直接的な契機は東日本大震災でした。

当時私は大学生で東京におり、他の学生と同様就職活動を終えて卒業を待つばかりの状態でした。しかし、被災した企業に関する状況を報道等を通じて知るうちに、大企業と比較して経営資源が限られており、災害や経済情勢の変化に対して影響を相対的に受けやすいと言われる中小企業、その中でも特に都市部以外の中小企業のお手伝いができないだろうかと考えるようになりました。

○当社に入社する前とした後の中小企業診断士に対する考え方の違いについて

私は当社に入社する以前、中小企業診断士が社会の中でどういった役割を果たしているのか、またどのような方が診断士として実際に活躍されているのか、どのような支援を行っているのか等といった情報をあまり多く持っていませんでした。ただ漠然と、「国家資格取得者として責任を持ちつつ、中小企業経営のお手伝いをする」というイメージしか持っていなかったように思います。

さて、平成25年1月末時点で私が当社に入社して約8ヶ月となりました。入社以降様々な企業や関係者の方々とお会いする中で感じることは、実際の現場では困難を抱えている経営者に対して、中小企業支援機関や金融機関等といった様々な方が関わりあいながら一体となって経営課題に立ち向かっていこうと努力していらっしゃる事です。

その中で現在私が抱えている診断士の役割は、経営者や中小企業支援機関の方々とともに経営課題について悩み、解決に向かう方策を一緒につくり上げることを一つひとつ積み重ねていくことで、地域や国の成長や発展に貢献することなのではないかと考えております。

○土業育成システムについて

私は当社の最大の特長は、この「土業育成システム」だと考えております。一般的に、中小企業診断士の業界は実務経験者の募集しか行っておりません。しかしそれでは、中小企業支援に対して高い志を持っているものの実務経験がない方は、土業資格を取得したとしてもなかなか活躍する場がなく、資格取得に向けた勉強の継続も難しいかもしれません。

当社では、勉強を行いやすい環境の提供(週休3日制)や金銭面での補助(資格学校に係る費用を200千円/年まで補助)、入社後のOJT等の土業育成システムを通じて、中小企業支援を行いたいという気持ちを持っていらっしゃる方をできる限り支援していきたいと考えております。

○当社に関心をもっていたいただいた方、土業を目指される方へ

当社では、たとえ実務経験がなくとも当社の理念に共感していただき、中小企業支援に対して熱い思いを持つ方の応募をお待ちしております。中小企業にまつわる情勢はとても厳しいものではありませんが、当社の育成システムを利用して土業資格を取得していただき、ともに中小企業支援を行うことができる日を楽しみにしております。

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、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があることもあり、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。