

あなたの会社の かくれた「強み」再発見!!

金融機関・投資家

財務諸表だけでなく、
この会社の将来を
知る材料が欲しいな…



取引先・潜在顧客

この会社と取引して
どんなメリットが
あるかな…?



顧客・ユーザー

技術力や
サポート体制は
どうなんだろう…?



小さい
会社だけど
大丈夫かな?



従業員・就職希望者

会社の「強み」アピールできますか？

決算書に表れないものにこそ、会社の「強み」が隠されています

中小企業と地域振興を
もっとサポート

中小機構

知的資産経営のステップ

【自社の強みをしっかりと認識する】

まずは自社の強みを書き出してみましょう。SWOT分析などの手法が有効です。自社の強みの源泉や大切なものが何であるのか、棚卸しをします。どのような強み(知的資産)を保有しているのか、整理することが目的です。

※SWOT分析:企業の強み(Strength)・弱み(Weakness)・機会(Opportunity)・脅威(Threat)について分析し、全体的な評価を行う手法。

【自社の強みがどのように収益につながるのかをまとめる】

自社の強みがなぜ収益につながってきたのか、将来、この強みをどのように伸ばしていくのか、を過去の実績を踏まえ、ストーリー性のある経営方針としてまとめます。その過程で、財務上の数字と知的資産など非財務的な要素とを関連づけます。

【経営の方針を明確にし、管理指標を設定する】

経営方針を実現するために、そのコア部分について、社内の目安となる管理指標を設定します。

【報告としてまとめる】

「知的資産経営報告」を作成します。管理指標のうち開示可能なものを経営方針のストーリー性と併せて示すと、将来の実現可能性が高い情報になります。企業の潜在力が可視化され、経営者と従業員の意識共有が増大し、高い連帯感を生みます。

【知的資産経営の実践】

経営方針、管理指標を社内に徹底させ、事業を実施します。業績向上を目的に管理指標を測定し、定期的なチェックと改善を行うこと(PDCA マネジメントサイクル)も重要です。

内部マネジメント

外部マネジメント

【ステークホルダーへの開示：外部資源の活用と協働】

「知的資産経営報告」を、財務報告と共に、従業員・求職者(人材)、取引先、金融機関、地域社会、投資家等へ開示します。信憑性の高い報告により、自社の将来性を正しく評価してもらい、自社のアピールにつなげます。資金調達コストの低下などの効果が期待できます。

<知的資産経営報告書作成のメリット>

- ①事業内容が見える化されるため、取引先、顧客からの信用度が高まり、**営業促進につながる**。
- ②会社の**非財務情報が見える化される**ため、金融機関などからの**資金調達面で有利**になる。
- ③社員一人ひとりの仕事がどのように企業価値につながるかが明確になり、**従業員の士気向上につながる**。
- ④経営者と後継者が一緒に作成することによって**事業承継(経営そのものの承継)**にも役立つ。