

知的資産経営報告書の作成を通じ新規事業の総合的な販売戦略が完成

株式会社サンコー（富山県）

創業から約30年、上水道施設・下水道施設の設計・施工および保守点検・維持管理を行う事業者。

1. 相談のきっかけ

・相談者は、新規事業分野の拡充を目的に、新たに高機能浄水システムや水関連の防災機器の取扱いを検討していた。その中で、富山県内における潜在的なニーズの把握と販路開拓方法を模索していた。

・そうした折、当拠点のセミナーに参加した際、会の中で個別面談ができることを知り、販路開拓について相談すべく来訪した。

2. 課題整理・分析

・事業者は既に、先発の新規事業として、木質ペレットストーブやオゾン生成機など環境対策製品の販売を行っていた。そのため、高機能浄水システムや水関連防災機器に限定した販路開拓策ではなく、新規事業全体の総合的な販売戦略を策定することが効果的と判断された。

・なお、新規事業の展開にあたっては経営上のシナジーという視点で、既存事業である上下水道の設計施工という社会インフラ事業で培った、目には見えない「ノウハウ」をどのように有効活用するかも考える必要があった。

3. 解決策の提案

・まずは、人材、技術・ノウハウ、知的財産、組織力など財務諸表には表れない「知的資産」を明確に見える化させることをアドバイス。

⇒既存の水関連事業と新規事業の相乗効果を図る体制の構築と、今後の事業展開を策定することを目的に、「知的資産経営報告書」の作成と活用を提案。

・「知的資産経営報告書」の作成に当たっては、（公財）富山県新世紀産業機構の専門家派遣事業を利用して、知的資産経営支援の実績を有する中小企業診断士を紹介。

⇒専門家と当拠点が協力して、経営理念の再確認、自社の強みの整理と明確化、今後のビジョン策定に関して助言した。

4. 成果

・支援を受け、事業者は「知的資産経営報告書」を完成させることができた。報告書作成の中で、当社の経営環境分析を改めて行った結果、これまで明確に認識していなかった自社の強みが整理・把握されたため、新規事業の展開の際に、意思決定の方針として役立っている。

・また、経営理念と今後の経営ビジョンが設定されたことを踏まえ、社員に「知的資産経営報告書」を配布、説明。自社の強みと方針が社員全体で共有化された。

・今後も新規事業分野のさらなる売上拡大が見込まれる。

<相談者の声>

・創業30年、また新社長としての就任の節目において、自社の強みを社員全体で共有化することにより、仕事に対する自信と意識が高まった。

・今後、「知的資産経営報告書」をベースに中期事業計画を作成し、市場環境の変化に対応した事業を展開したい。



<商品：ペレットストーブ>



<商品：高機能浄水システム>