

よい会社を目指すための羅針盤

北極星

Vol.16

大阪府中小企業家同友会
大阪北ブロック PRマガジン
北支部、中之島支部、新大阪支部
豊能支部、吹田支部、三島支部

OSAKA中小企業家村録 2015年1月1日発行

特集

「知的資産経営」で自社の強みを再認識。 会社を活性化させる。

【志士のSTORY】
有限会社楠本書院
代表取締役 楠本 廣子氏

大事なのは経営者の
経営姿勢の確立

有限会社森下商会
代表取締役

山本晃三氏

小さく生んで、大きく育てる。

株式会社パワー・パートナー
代表取締役

入山慎也氏

同友会という学び場

事業の一部をご紹介します



▶エコロジー洗剤を使用した
布張り椅子のクリーニングが
お客様に大好評!

今回よりスタートするこのコーナーの第一弾ゲストは、同友会歴20年でこれまで例会委員長・支部長・ブロック長の経歴をもつ森下商会の山本氏に同友会の活用法について突撃取材してきました。

大事なのは経営者の経営姿勢の確立

◆どんな事業をされていますか？

ビルメンテナンス清掃をメインの事業としています。また、下請けからの脱却のために分社化して、ブラインドの洗浄や椅子のクリーニングなどオフィスクリーニング部門としても事業を行っています。現在は全社員・パートを含めて36名体制で挑戦しています。

◆同友会との出会いは？

私の後輩にあたる経営者から同友会の存在を知り、紹介していただきました。ちょうど同じ経営者の人脈をつくり、経営の勉強をしたいと考えていたので、平成6年に入会しました。同友会は経営を学ぶ場所として最適ですが、漢方薬のようにじわじわと効いてくるので、効果に現れるのも人それぞれです。自分で意識しないといけないので、成果が出るまで時間も必要だと思っています。

◆入会して一番よかったことは？

同友会での学びは様々ありますが、その中でも一番は、色々な経営者の生き方を身近で知ること



有限会社森下商会
代表取締役
山本 晃三
Yamamoto Kozo
1960年創業「和」と「連帯」を大切にするとともに人あたるのよい三代目社長。2008年にはオフィスクリーニング部門として(株)モリシタを開業し、更に活動の場を拡げている。
<http://www.e-osouji.co.jp/>

◆最後に、先輩からアドバイスを！
私も今は社員の望む会社になっていく訳ではないので、偉そうなことは言えませんが、同友会で謙虚に学び、より能動的に活動したいと考えています。そして、5年10年先には給与・休み・やりがいのある会社にして、社員に夢を持って働いてもらえる環境をつくっていきたくです。
(文・竹中 清晃)

経営者のあなたへ。 会員募集中!

大阪府中小企業家同友会は、大阪府下に22支部約2633社の会員が所属し「よい経営者」「よい会社」「よい経営環境」をめざして活動しています。お近くの支部例会(経営者同士の学びの場)や各種行事に、ゲスト(無料)として参加してみませんか？

ご興味をお持ちの方は事務局までお問い合わせください。<http://www.osaka.doyu.jp/>

私の羅針盤

小さく生んで、大きく育てる。

現在、約200社の既存顧客に対し、営業支援業務を行なう一方で、WEBサイト企画制作業務を行っています。弊社が、最も注力していることは、制作する前段階の「ビジネス分析」や「マーケティング戦略立案」業務です。

人気商品は「Powerup-Web」というパッケージ商品ですが、これは、お手頃価格で始められ、お客様側で簡単に更新できるシステムで、制作しております。受注から納品までのムダを極力省くこと「考える」という業務と「制作」という作業を分けて、お客様側で選んで依頼していただけるようにすることに

経営理念

「優しさ」を応援する。
「ハッピー」な人を増やす。



株式会社パワー・パートナー
代表取締役
入山 慎也
Iriyama Shinya
「ビジネス分析」「マーケティング戦略立案」に重きを置くWEB制作会社です。お客様側で簡単に更新できる「Powerup-Web」が人気!
<http://powerpartner.co.jp/>

介している。皆様、シェアしてみたいかが。新生三島支部を引っ張る頼もしい志士の手である。
(文・西岡 洋子)



有限会社楠本書院
代表取締役
楠本 廣子
Kusumoto Hiroko
<http://www.fudefude.com/>



メインキャラクター
ひろちゃん

株式会社新栄
代表取締役 **織田 和男氏**
株式会社ワオルテッジ
代表取締役 **秋山 剛氏**
有限会社オフィスウエダ
代表取締役 **上田 実千代氏**

「知的資産経営」で自社の強みを再認識。 会社を活性化させる。

「知的資産」とは目に見えない「知的財産」とは違い、人材、技術、仕組み、ネットワークなど目に見えにくい経営資源の総称です。この知的資産をどう活用し、経営に役立てるかが知的資産経営の考え方です。同友会でも、知的資産をお持ちの会社は多いはず。そんな経営者にお話を伺いました。

知的資産経営って ご存知ですか

織田「以前、経営委員会にて、ちらつと聞きました。詳しくはわかりません。「目に見えない資産」ということでしょうか。」

秋山「僕は今、初めて聞きました。」

上田「簡単に説明しますね。例えば金属加工屋さん、この特殊な「ネジ」をなぜ作れているのか？の問いがあったとします。その回答が、社員の田村さん（仮）の仕上げの磨き加工が秀逸なのでこの「ネジ」が作れているのです。となった場合、田村さんがこの会社ではズバリ知的資産になるわけです。」

あるいは、協力会社のA社長とのネットワークがあるから作れるのであればこのネットワークが知的資産

となるわけです。

当たり前のようにやっていること、それ自体が当事者は気づいていないのですが、実は他社が真似できない特別な知的資産になっていることが多いです。その知的資産を掘り起こして、目に見えない価値を見だし、経営に役立てる、それが知的資産経営の考え方です。

中小企業にとって 知的資産経営が大切な理由は

上田「通常、知的資産経営報告書というものに明文化します。カタログとは少し違う「商品の解説書」です。企業理念から始まり、社長の思い、どうやって作っているか、紆余曲折の歴史、会議の経緯、これから何をしていくか、などを写真や図をいれて一冊の冊子にまとめます。」

自社の強みをどう経営に 活かしていますか？

上田「秋山さんは多様な事業を経営できていることが強みですね。なぜこんなに違う業種の経営をできるのですか？」

秋山「私は電気業から始めたので

まさに、一つの経営計画書です。も

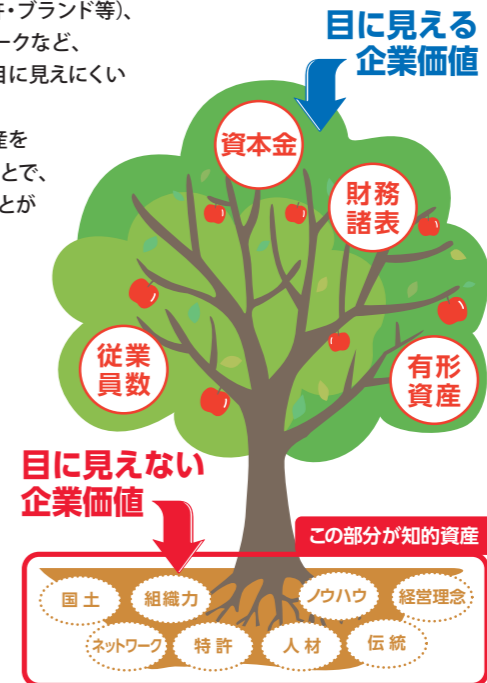
ともとの動機は社員が自分の会社を見つめ直すためのものでした。でも一番大切なのは、社員みんなでこれを作る事により社員が元気になることです。自分の仕事に誇りを持つて、自分たちが認められた気持ちになるようです。この冊子は新規開拓に持参する資料にもなるようです。もちろん銀行にも。

織田「ここまでできたらおもしろいですね。」

上田「ポイントは誰かに伝える意識で報告書を作ることです。更新していく度に、真の価値ある知的資産経営報告書ができあがってきます。自社の強みを共有していけるツールです。」

知的資産経営とは…

人材、技術、知的財産(特許・ブランド等)、組織力、顧客とのネットワークなど、財務諸表に表れてこない目に見えにくい経営資源の総称です。会社の強みである知的資産をしっかりと把握し活用することが「知的資産経営」です。



- STEP 3 自社の強みを「伝える」(知的資産の発信)
- STEP 2 自社の強みを「使う」(知的資産の活用)
- STEP 1 自社の強みを「知る」(知的資産の把握)

上田「行動力がすごいんですね！具体的に社員さんの行動計画など決めておられるのですか？」

秋山「営業会議や週会議などで結果につながるための行動を全部書き出していきます。週にできたことと、できなかったこと。PDCAにより、

できた場合の行動パターンが見えてきます。何よりも社員からいろいろな情報を聞きだすことができる。これが強みといえは強みです。」

上田「織田さんのところはパテントをお持ちなのでそれが強みですね？」

織田「食品加工では殺菌や洗浄のため水がつかいものです。水を研究することににより色々な機能が見えてきました。そして水に溶けやすいものを選出し、サプリメント開発につながっていきます。「お米をおいしく炊く水」もようやく最近1日12万食売れるようになりました。厳

密に言うと水に入れて溶ける成分

を売っているのですが、食品の保存

や熟成にはやはり水が不可欠です。」

上田「「保存、保管」というのが織田さんの会社の知的資産ですね。保存と聞くと織田さんのことを思い出す、そういうことが知的資産

経営の望ましい姿なのですね。」

織田「自分ではそれが知的資産などとは全く思っていなかったです。おそらく同友会にも知的資産はあるけど気づいてない人がたくさんいらっしゃるはずですよ。ただ、研究成果は守秘義務があるので、全てのものをオープンにすることはできないのが辛いですね。」

経営計画へはどのよう に反映されていますか

織田「開発研究の分野では短期計画に落とし込むのは困難です。逆に成功したものを入れ込んで今後の計画を作成する感じです。」

秋山「50歳の時に10個の事業をしていきたいです。勉強してこなかったから、今、勉強しているところです。以前は数字のことがわからなかったので、經理の学校にも行きました。」

同友会をどのよう に活用されていますか

織田「自分よりも社員が参加すると役立ちます。会社の経営理念を

引き継ぐ人間に行ってもらおうべき

です。」

秋山「指針セミナーが役立ちました。社員に何のために仕事をしているのかを伝えることができました。伝える責任を同友会で学べたと思います。アウトプットの場も多いので学びの速度が早いです。」

上田「私も指針セミナーが好きです。18年この仕事をしている私は7年前に同友会に入りました。私の仕事は経営者をサポートすることだと思っていたのですが、私も経営者の一人であることを再認識しました。業務としての経営コンサルタントにとって、経営者という概念がとても役立ちます。」

今後の展開を お聞かせください。

織田「5年後は沖縄か北海道で特殊な農業をしています。米は1000年で100回しか収穫できないですが、果物、野菜は年



株式会社新栄
代表取締役
織田 和男
Oda Kazuo
飲み水・お弁当・ミネラル製品・健康食品など、水の専門家として数々の食品を研究開発している。また、障害者の雇用にも積極的に取り組んでいる。



株式会社ヴォルテッジ
代表取締役
秋山 剛
Akiyama Takeshi
豊中と梅田で「結婚相談所プライダル豊中」、豊中で「ライザースポーツボクシングジム」「有限会社秋山電気」の3つの事業をしています。
<http://www.lyzer.jp/>
<http://www.bridal-toyonaka.jp/>

に何回もできます。だから早めに成果を出すには米以外ですね。どこで誰が不便を感じているのかを見つけてそこに研究、開発をシフトしていきたいです。」

秋山「5年後はブレイキを外していきたいです。楽しく参加できる結婚相談所にしたいです。売上を伸ばすこと以上に自分らがいろんなことをやって結婚相談所の従来のイメージを変えていきたいです。」

上田「人の質を高めていきたいです。人は学んで先を予測できるよになります。役立てることがあれば、たくさん提供していきたいです。それと本を書くのもいいですね。」

(文・松本 直樹)

【ファシリテーター】



有限会社オフィスウエダ
代表取締役
上田 実千代
Ueda Michiyo
人と企業の元気を応援する経営コンサルタント。最近注力しているのは「知的資産経営報告書策定支援」「リーダー育成支援」です。
<http://www.ueda114510.jp/con/>

大阪北ブロック
憲章・政策委員会 主催
憲章例会
ごあんない

自社発展の ヒントは足元にある

開催日時 **3月3日(火)** 会場 **大阪市立総合生涯学習センター 第1研修室 駅前第2ビル5F**
ご興味をお持ちの方は事務局までお問い合わせください。 <http://www.osaka.doyu.jp>

地域密着・地域貢献で地域活性化
そして業績拡大へ
その道筋を学びます