

ローカルベンチマーク・トライアル報告

2016年2月9日

有限会社ツトム経営研究所

森下 勉

実施先等 まとめ

実施先 A金融機関 顧客 3社

初めての依頼なので、懇意先から選定

企業名 (財務 評点)	業種		売上(百万円)	参加者		実施時間
			社員数	企業	金融機関	
A社 23	建設業	プレハブ施工・ 販売	778,056 27	経営者、経営幹 部(営業、工務、 総務、経営企画) 5名	事業支援部部長 森下	2時間30分
B社 23	建設業	クレーン工事、 重量物据付、付 帯工事	284,297 10	経営者	事業支援部部長 担当者 森下	2時間
C社 19	運輸業	運輸・倉庫業	434,262 28	経営者	事業支援部部長 担当者 森下	3時間

	企業側	<p>財務の指標は同じような企業がないので、比較するのが難しいのではないかと。事業範囲の広さ、償却方法の違いがあるため。</p> <p>金融機関との関係性の深さが重要。どこからどこまで話しをすれば良いか判断に迷う。 企業評価を行うことで金融機関が何をしたいかが重要。 インタビューを受けることで経営者が気付くこともあるので、双方向の意見交換が大切と思う。 金融機関との関係強化についてどうするか示して欲しい。</p> <p>この内容でおおむね自社のことは伝えられている</p>
実施者意見	金融機関	<p>金融機関の職員は定性面を把握することに慣れていないので、金融機関で事業性評価や評価手法を定着させるには、担当者にトレーニングが必要である。また、育成には時間が掛かるので効率よく進める必要がある。 そのためには、支援者向けトレーニングの支援制度などを作る必要がある。トレーニングを行わないと正確な把握ができず、誤った認識や絵に描いた餅になり、有効性が高まらず定着しないと考えられる。 一方、作成した結果を企業側からも評価を受けることで、PDCAを回すことができるのではないかと。</p> <p>企業自体が真剣に経営の事を考えていることが何よりも重要。→どうするか検討が必要 技術的、販売的 強みの把握はしづらいので、ここを的確に把握できると良い このヒヤリングで事業イメージが分かるには、企業にとって何が大切さを分かること。でも、研修が必要。 初めての人は4時間以上掛かるかも知れない。 他社との比較ができることが金融機関の役割と考えているので強みとして発揮する。</p> <p>本手法・指標の定着化を図るには、金融機関トップの理解が求められ、トップからの発信が必要である。 中小企業の棚卸しともなる本ツール作成は、事業性評価というだけでなく、金融機関の担当者のスキルアップに必ずつながり、中小企業支援に貢献できるものである。</p>
	森下	<p>ヒヤリングは上から順番に聞いても良い結果は出せない。 商品、サービスの特長からそれを生み出している資産をインタビューしながら洗い出し、実現できる根拠や秘訣を聞き出す。 秘訣などが出れば、それを更に深掘りしてインタビューを続けていく。 業務プロセスから他社との違いなどを生み出しているポイント整理すると強みが見えてくる。 ヒヤリングやインタビューの力量を高めるトレーニングが必要と考えている。 そのためには、経営者や企業の事業に関心を持つこと、どのように事業に取り組んでいるか、どのような強みがあって成功し、前進できない課題は何でそれはどのように解決しようと思っているか。どのように支援をすると道が拓かれるか、これらの事に関心を持つことが大切である。</p> <p>持続的成長をするためにイノベーションを起こす仕組みがあるかが重要、そのためには、 ・横断的な組織があり、部門や年代を超えたコミュニケーションが取れ機能しているか ・新製品や新サービスにチャレンジし試作をしているか を確認する事もポイントである。</p> <p>*ヒヤリングが漏れなく実施できたかどうかを確認するために、別途チェック表を作成した。(これは実施後の確認で使用する)</p>

経営者メッセージ

当社は、2009年より知的資産経営報告書の作成をはじめた。作成に当たり外部情報発信ツールとしてよりも、事業承継や従業員教育を念頭に、作成プロセスに重点を置いて取り組んだ。取組前は、トップダウン型の経営で、社員にメッセージを発信しても、上滑りな感じがしていて、不十分な納得では、業務に対する本気度が違うと感じていた。知的資産経営報告書の作成を通して、経営側と社員側の相互理解が進み、普段のコミュニケーションや会議の場面で心のバリアフリー状態が生まれた。社員からいろいろな提案が上がり、経営側も思い切って任せるという関係が確立し、本当に納得して取り組むから成果も上がるという、好循環に変わった。本報告書を作成するプロセスを経て、お互いに意見交換が活発になり、経営陣と社員の信頼関係が深まったことが成果として挙げられる。