

あなたの会社の**知的資産** もっと活用しませんか！

～「見えざる資産」の活用で企業価値が伸びる!～

企業が勝ち残っていくためには、差別化による競争優位の源泉を確保することが必要です。大きなコストをかけなくても、視点を変えて身の回りにある「知的資産（見えざる資産）」を活用すれば、差別化できるのです。



中小企業と地域振興をもっとサポート
独立行政法人

中小企業基盤整備機構

知的資産とはこういうものです

従来のバランスシート上に記載されている資産以外の無形の資産であり、企業等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・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい**経営資源の総称**を**知的資産**といいます。



あなたの会社にもきっと、もっともっとアピールするべき点があるはずです。あなたが強みとっていない点でも、周りから見たらすごい強みだということもあります。

あなたの会社の強み（知的資産）をしっかりと把握し、それを活用することで業績の向上に結びつけることが「**知的資産経営**」です。

■知的資産経営の事例！

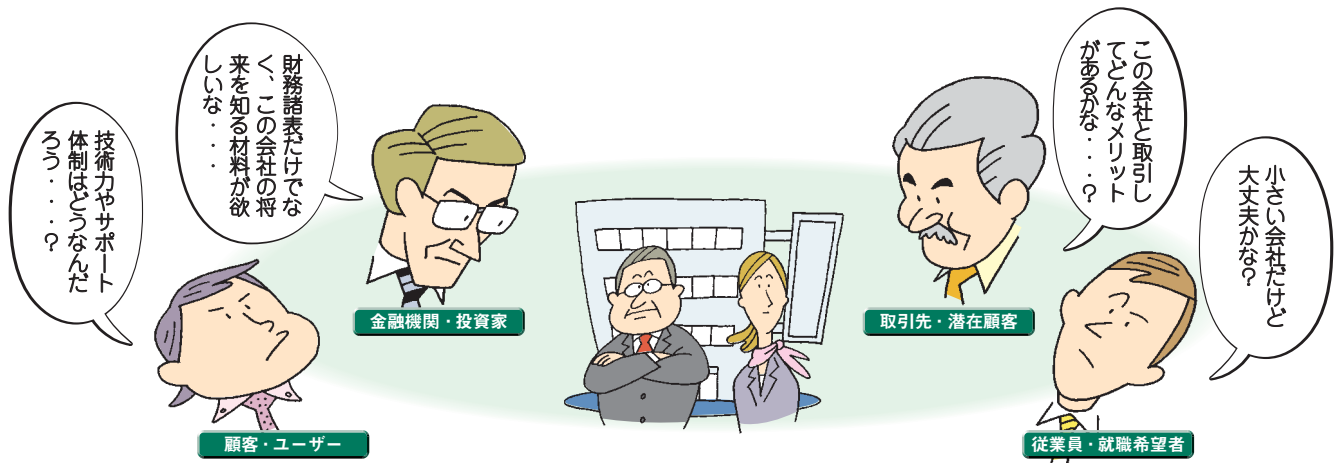
株式会社オールアバウト

約350名の専門家がガイドする総合情報サイト「All About」(URL: <http://allabout.co.jp/>)を運営する会社では、「中長期的な企業の成長の源泉の充実」という位置づけで“知的資産経営”に取り組んでいます。同社の価値創造の源泉は、「情報編集力」「専門家ネットワーク」「収益マネジメント力」及び、それらを支える「人材・組織力」、全体を包括する「ブランド力」にあり、これらを知的資産と捉え、蓄積し、活用することで、“知的資産経営”を実践しています。その取り組みを「知的資産経営報告書」(URL:http://corp.allabout.co.jp/ir/ir_release/2005_03/051011_1.pdf)として社の内外に開示したことが、業務の精度を高めることや投資家からの理解を深めることにつながっています。



「知的資産経営報告」を作成しましょう

経営者にとって当たり前のことでも、周りの人はそれを知っているでしょうか。知らせないことで不安に思われているかもしれません。ステークホルダー（債権者・株主、顧客、従業員等）にあなたの会社の優れた部分を知ってもらうことが、企業の存続・発展にとって重要です。正確な財務諸表に加え、非財務の情報を伝える「知的資産経営報告」を作成し、開示することで真の姿を知ってもらいましょう。



知的資産経営報告作成のメリット

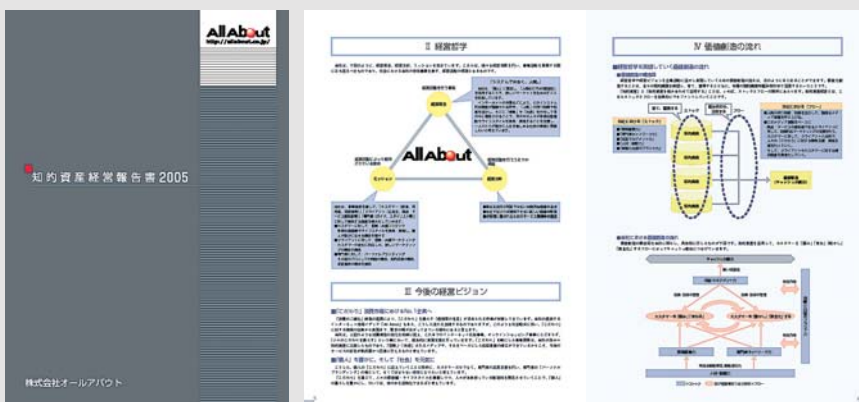
- ① 企業の将来利益に対する信憑性が高まることで、企業価値が向上する
- ② 社員一人ひとりの仕事がどのように企業価値につながるかが明確になり、士気向上につながる
- ③ 取引先、顧客からの信用度が高まる
- ④ 経営資源の最適配分が実現する
- ⑤ 新規に株式を公開する際に、将来の株主に対して自社の将来成長の可能性をアピールできる
- ⑥ 金融機関などからの資金調達面で有利になる

例えばこんなことを知的資産経営報告に記載します

- ・ 社長の経営理念・経営哲学
- ・ 事業内容や業界の状況
- ・ これからの変化にどう対応し、どこに利益を見いだすのか
- ・ これまでの経営方針と実績
- ・ 技術力など差別化の源泉



株式会社オールアバウト社の知的資産経営報告書(2005)



● オールアバウト社の知的資産経営報告書は、下記のような項目で構成されています

- ・ 当社のサービス・事業内容
- ・ マネジメントメッセージ
- ・ 経営哲学
- ・ 今後の経営ビジョン
- ・ 価値創造の流れ
経営哲学を実現していく価値創造の流れ
知的資産(ストック)の概要
知的資産を活用したフローの概要
- ・ これまでの実績
当社を取り巻く環境
これまでの知的資産経営の成果
収益ハイライト
- ・ 今後の展開
消費の変化と市場環境の変化
今後の経営戦略

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なんであるのか、棚卸しをします。どのような知的資産や強み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】

自社の強みがどうやって収益につながってきたのか、また、つなげていくのか、を過去の実績を踏まえ、文脈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、管理指標を特定する】

上記の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特定します。

【報告としてまとめる】

「知的資産経営報告」を作成します。上記の管理指標のうち開示可能なものを経営方針の文脈のストーリー性と併せて示すことにより、将来収益の実現可能性が高い情報にします。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、高いコミットメントを生みます。

【知的資産経営の実践】

上記の経営方針、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、投資家等を開示します。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。



開示に当たっての注意点

「知的資産経営報告」の作成は、単に開示することが目的ではありません。伝えたい相手に、伝えるべきことをうまく伝えるために作成するのです。経営においては機密保持も重要です。開示する目的や相手特定し、開示すべき指標、秘密とすべき指標を選別することが必要です。

お問い合わせは下記まで

経済産業省 経済産業政策局 知的財産政策室(宮田、戸崎) 電話:03-3501-3752

http://www.meti.go.jp/policy/intellectual_assets/index.htm

中小企業基盤整備機構 経営基盤支援部 経営支援課(島村、浅香) 電話:03-5470-1576

<http://www.smrj.go.jp/>