

## 大阪支部

### 支援者にとっての知的資産経営へのかかわり方

#### 1章 知的資産経営への招待

企業の競争力の源泉は、技術力や顧客対応力、人材力など「見えにくい資産」であり、これを「知的資産」と呼ぶ。この知的資産を認識し経営に活かす「知的資産経営」が重要である。知的資産は、「人的資産」、「構造資産」、「関係資産」に分類可能であり、これら知的資産のストックとフローの結びつきにより、価値を創造することが有効となる。

#### 2章 知的資産経営報告書の活かし方

知的資産経営報告書を経営に活かすことで、企業の抱える経営課題を「報告書の作成プロセス」、「情報開示」、「KPI管理による内部マネジメント」の3つの方法を通して解決することができる。

中小企業診断士をはじめとする支援者は、これら知的資産経営の有効性を認識したうえで、ヒアリング手法やコーチング手法などの診断技術を駆使し、支援を行う必要がある。

企業評価側である金融機関や得意先等にとっても知的資産報告書から得られる定性情報の利用価値は大きく、今後の活用が期待される。

#### 3章 知的資産経営報告書の作り方

支援者が知的資産経営報告書を作成する際に必要な作業は、5つのフェーズからなる。支援者は、各フェーズに必要な準備作業や留意すべき点等を理解し、知的資産の抽出と活用を支援する必要がある。また、知的資産の抽出を行う際に必要な「強みの引き出し方」を身につけておくことが支援者に求められる。

#### 4章 知的資産の魅せ方

報告書の読み手を引きつけるためには、図や写真の多用による見た目の魅力が重要となる。また、引きつけた読み手に腰を据えて読んでもらうためには、報告書に多くの情報を記載するのではなく、取捨選択して記述することが内容面で魅せるポイントとなる。もちろん、開示対象が異なれば報告書に記載すべきポイントのウエイトが変わるために、開示対象者を意識した報告書の『魅せる化』が重要となる。

#### 5章 知的資産経営の実施（支援者の視点から）

実施数段階で重要なことは、作成プロセスと改訂プロセスで得られる気づきを経営に活かすことと、報告書に目を通した開示対象者の反応をアンケート等の方法で収集・検討することで開示内容を見直すことである。したがって知的資産の実践方法として、マネジメントサイクルを定期的（毎月、四半期）に回すことが求められる。また、報告書を経営の羅

針盤として活用するためにも更新時期（毎年、数年）を考えることも重要な視点である。

## 6章 知的資産経営にかかる今後の課題

今後の課題は、「知的資産経営の認知度を向上させること」と「知的資産経営の実践を後押しすること」である。そのためにも、現在、国が力を入れている広報・普及活動を継続的に行うとともに、知的資産経営を導入する企業のメリットを具体化するために、公的金融や信用保証などと結びついた施策の充実が必要と考える。もちろん、我々中小企業診断士をはじめとする支援者が、本報告書で述べたノウハウ等を十二分に理解し、知的資産経営の有効性を訴え、企業支援を通じて普及活動に努めていくことが重要である。