

知的資産経営報告書

迅 技術経営

発行年月日：2009年 3月

目 次

表紙	1
目次	2
1．社長からみなさまへ	3
2．経営理念	4
3．経営方針	5
4．事業概要	6
5．知的資産	9
6．事業展開（価値創造のストーリー）	17
第一期中期計画期間（過去～現在）	
第二期中期計画期間（現在～未来）	
今後強化すべき知的資産	
7．会社概要	24
8．知的資産報告書とは	25



行政書士との合同事務所
石川県繊維会館1階

1. 社長からみなさまへ

株式会社迅技術経営（はやてぎじゅつけい） 代表取締役の西井克己です。

いきなりでございますが、皆様は事業計画書を作成されていますか？事業計画書はその計画を策定する過程で経営者のアイデアや頭の中も整理されるばかりか問題点の整理にも役立ちます。また、完成した事業計画書は従業員に会社の方向性を示したり、銀行等外部機関への有効な説明資料となります。だからこそ私はこの事業計画書が技術や経営など一方に偏ることなく、誰が見てもわかり易い計画書にすることが重要であると考えております。

小職はまだまだ、30代の若輩者でございますが、これまで良いご縁に恵まれまして、研究、営業、経営といろいろな仕事を行わせていただくことができました。この経歴を活かし技術や経営面に偏ることない事業計画書策定支援を行うため、株式会社迅技術経営を設立いたしました。

若さを活かし、社名のとおりにフットワークよく迅速に皆様のお役に立ちたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

お客様の発展をご支援するための
迅技術経営の

三つの約束

1. 当社は強み（事業計画書作成）を活かし、お客様の抱える問題を顕在化するとともに、問題解決に全力を尽くします。
2. 当社はお客様からのご相談に対し、誠実、迅速に対応いたします。
3. 当社はお客様にとって常に魅力を感じていただくため、日々サービスの改善を続けます。



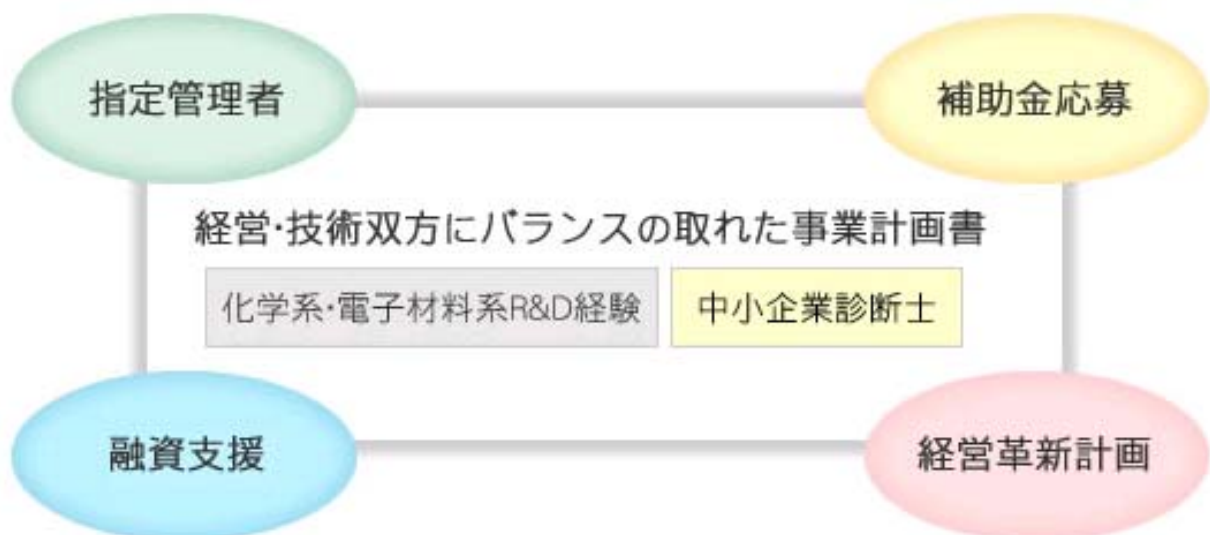
株式会社 迅技術経営
代表取締役

西井 克己

2. 経営理念

弊社は誠を尽くす中小企業診断士事務所として経営者とともに悩み、
苦しみそしてお互いに成長することで、企業と従業員の成長と発展に貢献します。

- 一、 弊社は互いに切磋琢磨できうる経営者を支援します。
- 一、 弊社は出来ない理由を考えるより、どうしたら出来るのかを常に考えることで、企業の課題解決に努めます。
- 一、 弊社は受注した案件に対し、迅速に対応し全力を尽くすことで、経営者の信頼を勝ち取り、「経営者の参謀」として選んでいただける中小企業診断士事務所を目指します。



3. 経営方針

弊社のあるべき姿は、「北陸で中小企業診断士を最も育て、活躍する事務所」です。弊社で育成した診断士が強い団結力で結ばれ、真の診断士ファームとなることを目指します。このあるべき姿に近づくために、次の2つのことを実践します。

顧客満足ナンバーワン

弊社は、事業の核である「事業計画作成」とそれに付随するサービスに注力し、より高い品質を目指しお客様の満足を高めます。品質を決定するのはお客様です。そのため、弊社は利益や効率よりも手間暇をかけ、お客様に満足いただけるサービスを優先します。お客様に満足いただくためには、具体的に以下を実践します。

- ・ お客様の要望に対しスピード対応します（48時間以内に回答）。
- ・ どんな相談、依頼でも誠意をもってお応えします。
- ・ 難しい専門用語は使わない。「教えてやる」という態度は絶対にとらない。
- ・ その場で即答できない事やわからないことがあっても、曖昧にわかったフリをして対応せず、持ち帰って必ず48時間以内に回答します。

コンサル会社は自ら襟を正す。

自社でできないことをお客様に対して支援することは出来ません。
お客様に問われて恥ずかしくない会社にしましょう。

中小企業診断士を育成する仕組み

弊社が育て弊社で活躍する社員は、仕事そのものを成長ステージと捉えるプラス思考の社員です。真に中小企業診断士になろうとするものを学費及び実務面でサポートし、資格取得後も1人前の診断士となることをサポートします。

4. 事業概要

弊社の主な事業は、事業計画作成、指定管理者応募支援、創業支援、士業連携による企業支援、その他経営に関するアドバイス等です。

事業計画作成

激動の時代を生き抜く企業は、大きく早く変化する外部環境に自社の経営資源を活かして対応し続けています。成長し続ける企業のほとんどは事業計画というコンパスを持ち、変動する外部環境という大海原への航海に挑戦しています。しかし、一般的な中小企業の経営者の多くは、日常的な業務に追われ「わが社はこの外部環境の変化にうまく対応できるのだろうか？」と日頃から不安を抱えています。そのような時にこそ事業計画というコンパスを持ってすべきことを明確にし、経営者自身がその現状を認識するとともに、社内、社外にも伝達すべきではないでしょうか？そこで弊社は、「経営者の参謀」として経営者様の事業計画作成のお手伝いをさせていただいております。

事業計画書は一般的に財務情報に偏る傾向にあります。しかし、弊社は、顧客先の財務情報だけでなく非財務情報も棚卸したうえで、外部環境に対応できる事業計画を策定しております。経営のコンパスとして作成した事業計画書は、自社の経営資源や行く先を示しているため第三者への情報提供としても役立ちます。そのため、イ)新規事業活動促進法「経営革新」への申請や、ロ)資金調達(融資、補助金)のための申請書類としても有用です。弊社は豊富なノウハウで、中小企業の経営者みなさまのお役に立つ事業計画作成を行っております。



4. 事業概要

指定管理者応募支援

指定管理者制度は平成 15 年に地方自治法が改正され導入されました。公の施設の管理は、地方公共団体の外郭団体などに限定して委託管理されていましたが、それ以降、民間企業やNPO法人等も指定管理者として、施設を管理できるようになりました。いわゆる官から民へ業務が移管できるようになり、一気に民間企業の注目を集めました。

民間業者が公的施設を管理することは、社会的意義が高く企業価値が上がりますが、管理を任されるためには審査を受けなくてはなりません。民間業者に移管するためには、「安心して公の施設を任すことができるのか？」を前提に、「公の施設を最大限活用してくれるのだろうか？」や「コストはどれくらい下がるのだろうか？」等の視点で評価が行なわれます。そのため、指定管理者に応募する民間企業は、それまで管理していた外郭団体をはじめとする他社との差別化を図る戦略が必要となります。そのため、弊社では、指定管理に必要な顧客企業の管理能力だけでなく、顧客企業の強みを活かした戦略を指定管理計画に落とし込むことを重視し、指定管理者応募支援業務を行なっております。

創業支援

創業時にビジネスパートナーや支援者の協力を得ようとする際、財務面、技術面、そして市場面から満足できる事業計画をあらかじめ作成しているかどうかでその成否が決定すると言って過言ではありません。また、助成金、補助金、融資の申請においても、その審査は主に事業計画をもって行われます。しかしながら、創業時に一人で事業計画を作成するもしくは作成するだけのスタッフをそろえるのはなかなか難しいことではないでしょうか？そこで、弊社ではベンチャー企業の創業支援を行なっております。弊社代表取締役自らのベンチャー創業経験を活かし、低価格で親身な支援を行ないます。

士業連携による企業支援

企業には製品製造やサービス提供のコア業務の他に、財務、税務会計、人事労務、許可申請（飲食店の営業許可）知的財産等の多様な間接業務があり、経営を円滑に行なうためにはこれらの業務にも留意する必要があります。しかし、多くの中小企業はスタッフ数や専門知識が不足しがちであり、専門士業（税理士、社会保険労務士、行政書士、弁理士等）に依存している傾向がみられます。そこで、弊社は平成 20 年 12 月に士業連携による経営支援を行なう「もちや事業部」を設立しました。「もちや事業部」では、「もちや餅屋」を合い言葉に、経営全般と財務を支援する中小企業診断士、営業に不可欠な許可申請等を取扱う行政書士、知的財産の管理に不可欠な弁理士が連携して経営支援を行なっております。



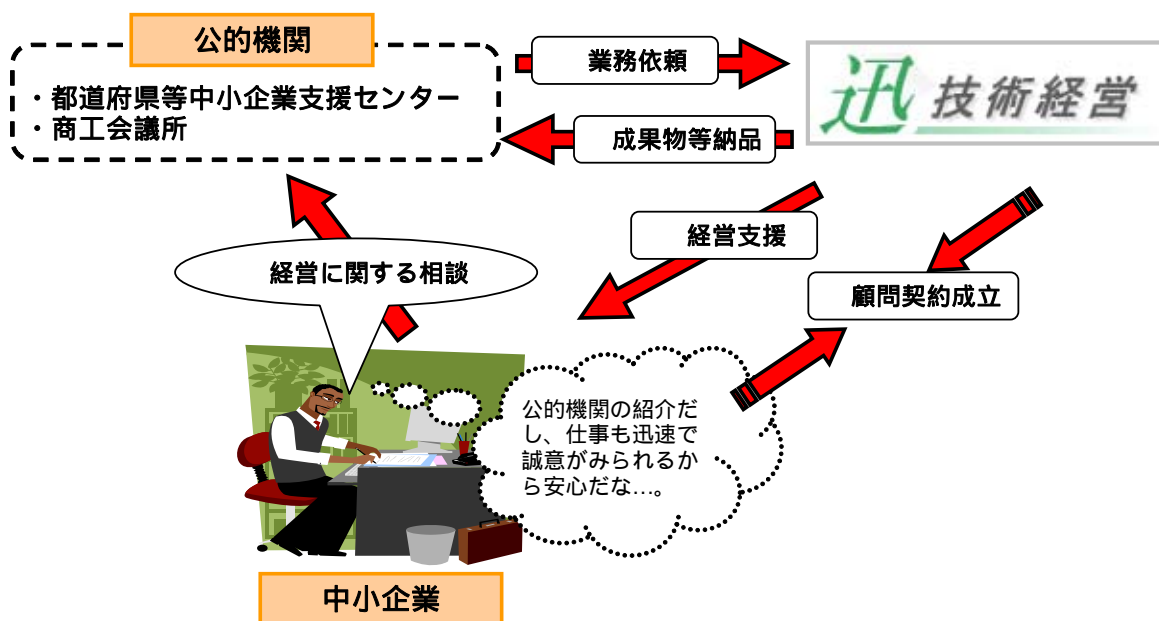
4. 事業概要

その他経営に関するアドバイス等

弊社は各種事業計画書の作成の他に、後継者のための計数把握講座、投資に係る経営診断、製品別・部門別採算性分析等の経営アドバイスの他、各種セミナーを行なっています。

後継者のための計数把握講座は、貸借対照表や損益計算書の見方、経営分析の基礎、チャージ料による原価管理、資金繰り表の作り方、設備投資計画の妥当性等を後継者に対してマンツーマンで講義します。多数が参加する講座とは異なり、理解度や顧客企業の状況に応じて講義内容をカスタマイズできることが特長です。

弊社の基本的なビジネスモデルは公的機関を通じた受注により取引先を獲得・拡大することです。石川県は地域特性として公的機関に対する信用力が強いことがみてとれます。そのため、セミナーによる集客や飛び込み営業と比較して、公的機関を通じて取引先にアプローチする方が効率的かつ効果的です。公的機関の紹介として取引を開始する方が、弊社への信用力も高まります。なお、弊社は公的機関を通じた取引だけでなく、独自開拓した取引先もあります。



中小企業が公的機関に経営に関する相談を持ち込むことからこのビジネスモデルはスタートします。公的機関は、ヒアリングや現場視察を通じて中小企業が抱える問題点を整理し、支援内容を決定します。その後支援を依頼する専門家を選定します。弊社の中小企業診断士が選定された場合、弊社が受注し、大まかな目標成果物を検討した後に支援を開始します。成果物の完成後、弊社が成果物を公的機関に納品し、支援は終了します。支援の品質次第では、**再度公的機関を通じて受注**があったり、**顧問契約を締結**することがあったり、継続的な取引へと発展します。

5. 知的資産

ここでは、弊社の強みである知的資産をご紹介します。知的資産とは、独立行政法人中小企業基盤整備機構によると、「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、企業における競争力の源泉である。人材、技術、技能、知的資産（特許・ブランド等）、組織力、経営理念、顧客とのネットワーク等、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」を指します。企業は自社の知的資産を連鎖的に活用して価値を創り、それを顧客に提供して利益を上げています。それゆえ、知的資産は価値創造ストーリーを形成する要素ともいえます。以下では、知的資産を 1．人的資産（属人的であり、従業員が退職時に一緒に持ち出す資産）、2．構造資産（従業員が退職しても企業内に残り、組織に組み込まれた資産）、3．関係資産（企業の対外的関係に付随したすべての資産）に分類してご紹介します。

1. 人的資産

モチベーションが高くエネルギーある中小企業診断士

弊社は中小企業診断士からなる企業であるため、中小企業診断士の資格は重要な知的資産です。中小企業診断士は独占業務を持たない資格ですが、経営コンサルタントにおける唯一の国家資格です。様々な分野における経営コンサルタントが濫立している現状、コンサルティング能力に品質保証が担保されていない場合が多く、皆様の経営コンサルタントに対する信用度は決して高くありません。しかし、中小企業診断士の資格は一定程度の能力を保証された国家資格であるため、信用力があります。特に公的機関からの信用度は高く、中小企業を支援する施策の中には診断士に業務を依頼すべきものも多くあります。

弊社には現在 2 名の診断士がおります。それぞれ専門分野は異なりますが、中小企業の支援にかける思いは強く、お客様の満足を第一に考えて日々業務に取り組んでいます。両者ともに若くエネルギーで精力的に業務に取り組みます。50 歳代前後の診断士が多い石川県では、二人の若さと業務量は競争優位性の一つとなります。

5. 知的資産

代表取締役

西井 克己 (中小企業診断士 登録番号403419)

【学歴】

1994年3月 石川県立金沢錦丘高校卒業
1994年4月 島根大学理学部化学科入学
1998年3月 島根大学理学部化学科卒業 有機化合物の合成を行う
1998年4月 北陸先端科学技術大学院大学博士前期過程入学
2000年3月 北陸先端科学技術大学院大学博士前期過程修了
有機EL素子の研究開発を行う

【職歴】

2000年4月 化学メーカー入社
化学製品製造現場1年
フラットパネルディスプレイ関連の研究開発1年
フラットパネルディスプレイ関連の営業開発3年
2005年3月 化学メーカー退社
2005年4月 有機EL技術者とともに有機ELベンチャー有限会社Q-Lightsを設立。
取締役役に就任。主に資金調達(補助金、借入れ)や営業を担当。
2005年7月 支援企業との契約が折り合わず予定事業を断念し、
有限会社Q-Lights取締役退任
2005年7月 会計事務所系の経営コンサルタント会社入社
2005年11月 北陸先端科学技術大学院大学研究調査センター技術スタッフとして、
同大学の技術サービス制度の支援を行う。
2005年12月 中小企業診断士2次試験合格
2006年2月 中小企業診断士登録(登録番号403419)
2006年9月 株式会社迅技術経営創業(9月経営コンサルタント会社退職)



取締役

佐々木 経司 (中小企業診断士 登録番号406247)

【学歴】

1997年3月 秋田県立秋田南高等学校 卒業
1997年4月 富山大学 人文学部 人文学科 入学
2002年3月 富山大学 人文学部 国際文化学科 卒業
文化人類学と観光学により地域活性化についての研究を行なう
2002年4月 京都大学大学院 アジア・アフリカ地域研究研究科 入学
2004年3月 京都大学大学院 アジア・アフリカ地域研究研究科 自主退学
カメルーンにて地域学の研究を行なう

【職歴】

2004年4月 国立大学法人(国家公務員Ⅱ種) 採用
学生募集に関する施策の企画立案・実行 1年8ヶ月
大学運営に関する業務、大学のイベントの企画立案・実行 1年5ヶ月
大学評価に関する業務 4ヶ月
2007年7月 国立大学法人 退職
2007年8月 イベント企画制作会社 入社
地域活性化イベントや企業セールスプロモーションの企画立案・実行 4ヶ月
2007年12月 イベント企画制作会社 退社
2008年2月 株式会社迅技術経営 入社
中小企業診断士の補助業務を行なう。
2008年12月 中小企業診断士2次試験合格
2009年2月 中小企業診断士登録(登録番号406247)
2009年3月 取締役就任



5. 知的資産

化学系・電子材料系 R & D のノウハウ

代表取締役の西井は材料科学の修士号を有し、化学メーカーの研究開発部署にてプロジェクトマネージャーの経験を積んできました。これらの実績による R&D のノウハウをもつ技術と経営のわかる中小企業診断士は、北陸で唯一の存在です。

創業に関するノウハウ

代表取締役の西井は化学系のベンチャー企業を設立した経験を持ちます。ベンチャー時代は、資金調達と営業を担当しておりましたが、想定していた事業計画を実行することはかなわずその企業から籍をはずすこととなりました。この時、西井は創業時の事業計画の立案の重要性と実行の困難性を学び、成功と失敗の両方を体験しました。この体験を通じて蓄積された創業のノウハウは、他の診断士との差別化となり、弊社の競争優位性となっております。

2. 構造資産

データベース化された実績

弊社は業務で用いた資料を全てドキュファイルにて保存しデータベース化しています。これらのデータは他社にない貴重な情報源であり、完成した事業計画書だけでなく、現場で書き込んだヒアリングシート、事業計画書の作成過程に用いたバックデータや市場データ等豊富な量を誇ります。これらの情報は検索が可能で別の業務に活用できます。



4. 知的資産

情報セキュリティ

弊社はお客様からお預かりした企業情報や報告書等機密性の高い文書を扱っております。お客様が弊社に業務を依頼する際に、情報漏洩ことを心配なさることは当然です。そこで、弊社は情報セキュリティについて細心の注意を払っております。弊社の情報漏洩等へのセキュリティ対策は以下の通りです。

- ・ 24時間全館警備を行っている公的施設に入居していること。
- ・ 事務所の鍵はIDカードを持っている者だけが取り扱えること。
- ・ 書庫の鍵は役員のみが取り扱えること。



コンサルティングツール

コンサルタントに重要なものの一つにツールがあります。具体的には、お客様企業の分析に用いるヒアリングシートや業種別経営指標、お客様の経営の役に立つ原価管理表や資金繰り表などがあります。弊社ではこれらのツールを電子データとして保存しており、常にデータをブラッシュアップしてお客様により良いツールを提供することを心がけています。弊社の診断士はツールをファイリングして携帯し、いつでもお客様の要望に応じて提供できるように備えております。現場ではペーパーの提供になりますが、帰社後即時に電子データを送信することも行なっております。携帯しているツールは一般的なものですが、お客様にに応じてカスタマイズしています。



効率化された業務

弊社ではできる限り業務を定型化し、効率良く業務を行えるように各種マニュアルやフォーマットを整備しています。少数精鋭で大量の業務を行なうためにはマニュアルやフォーマットは必要です。もちろん、マニュアルやフォーマットは常に見直し、より品質の高い業務を行えるよう心がけています。

< マニュアルやフォーマットの具体例 >

- ・ 市場調査マニュアル
- ・ 財務分析マニュアル
- ・ アンケート入力マニュアル
- ・ 3ヶ年経営計画書
- ・ ヒアリングシート



5. 知的資産

業務の効率化を図るためには整理整頓も重要です。弊社は書類を山型管理しています。山型管理により、「どの書類が無いのか」「書類をどこに戻せば良いのか」一目瞭然です。また、事務用品はテンプレートを用いて定置管理を行なっています。



事務所の好立地

弊社は石川県繊維会館に入居しています。石川県繊維会館は、北陸自動車道、能登有料道路、国道 8 号線、金沢外環状道路海側幹線へのアクセスが良好な場所に位置します。そのため、金沢市内はもちろん、白山市・小松市方面や能登方面へ容易にアクセスでき、移動時間の短縮が可能です。

石川県繊維会館に隣接する石川県地場産業振興センター新館には、弊社の主要取引先のひとつである石川県産業創出支援機構（ISICO）が入居しており、容易に情報交換できる環境にあります。ISICO には無料で閲覧等できる ISICO ライブラリーがあり、産業経済に関する年鑑や便覧、統計、白書などの図書やビジネスに活用できるビデオ・DVD を幅広く整備されています。弊社は、ISICO ライブラリーを活用して、お客様の経営支援に必要な情報収集を行っております。

人材育成の仕組み

弊社は中小企業診断士を育成する仕組みを構築し実績を上げております。弊社取締役の佐々木は、図の仕組みを用いて中小企業診断士になりました。今後は、この仕組みをさらに充実させて診断士を育成します。

5. 知的資産

真に中小企業診断士を目指し、仕事そのものを成長ステージとして捉える人材を採用（中小企業診断士一次試験合格者）。

<実務面でのサポート>

- ・市場調査・財務分析マニュアルを活用して基本スキルを身につける。
- ・事前調査から報告書等の作成まで一通りの実務の補助を行なう。
- ・中小企業診断士に同行し、現場での実務体験する。

<学習面でのサポート>

- ・学費のサポート（最大20万円/年）。
- ・休日を土日月とすることで集中して学習できる。
（週4日勤務。一日10時間労働）
- ・二次試験の前には一週間程度の休暇。
- ・先輩診断士による個別指導。

合格

当社での診断助言業務を経て登録

5. 知的資産

3. 関係資産

公的機関との良好な関係

弊社は、これまでの実績等により石川県の中企業支援センターである ISICO や白山商工会議所、小松商工会議所等の公的機関や国立大学法人北陸先端科学技術大学院大学と良好な関係を築いています。この良好な関係により、弊社はイ) 外的な信用度が高まることで新規顧客開拓が可能となり、また、ロ) 一定程度の受注を見込むことができます。

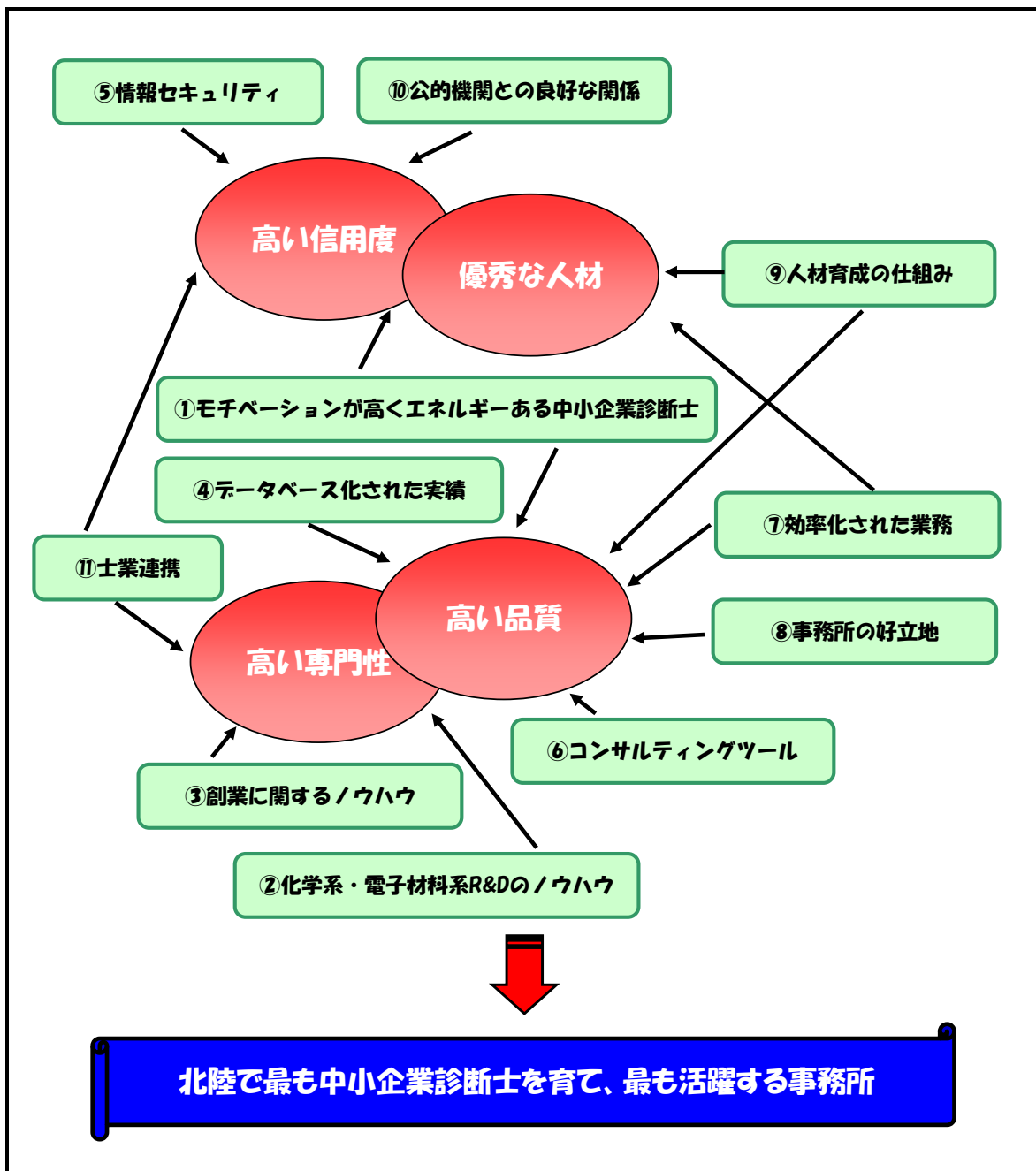
士業連携

弊社は、平成 20 年 12 月、士業連携を強化するために「もちや事業部」を立ち上げました。弊社は開業時より、パートナーの行政書士と共同で事務所を運営しています。これに弁理士が加わって「もちや事業部」を設立しました。「もちは餅屋」という言葉があるように、専門業務の支援は専門家に依頼した方が、信頼が置ける高い品質の効果を得ることが出来ます。異なる士業が対等の立場で事務所を運営することは稀であることから、士業連携による企業支援は弊社の強みとなります。

5. 知的資産

4. 知的資産の連鎖図

知的資産はそれぞれ単独で存在するモノではなく、事業活動内で相互に関連してシナジー効果を発揮します。下記は、弊社の知的資産がどのように関連してシナジー効果を発揮しているかを表した図です。弊社の知的資産によるシナジー効果は、「高い信用性」「優秀な人材」「高い専門性」「高い品質」が上げられます（各知的資産と各シナジー効果の関係は、「事業展開（価値創造のストーリー）」をご参照ください）。



弊社の知的資産の連鎖図

6. 事業展開（価値創造のストーリー）

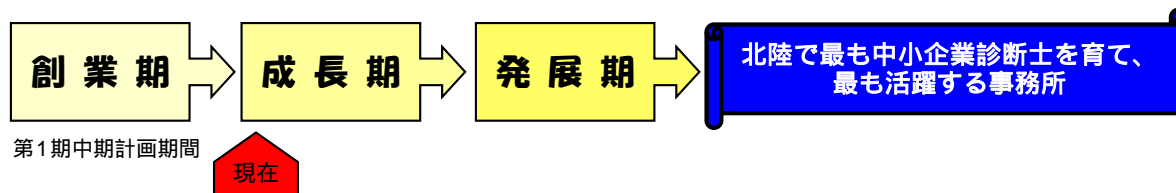
1. 中小企業診断士の市場

2006年4月より中小企業診断士制度が変更されていますが、これは診断士総数の拡大を主な目的としています。その背景としては、現在登録している中小企業診断士は1万8千名、そのうち実務に従事している者は7千名、一方中小企業は470万社も全国で存在し、中小企業診断士の絶対的な不足状態です。このため、市場は診断士の努力次第で拡大できるものと思われます。

また、石川県の中小企業診断士は約100名程度（中小企業診断協会石川県支部に所属する中小企業診断士の数）であり、そのうちプロの独立中小企業診断士として活動している診断士は10名強です。その中で30歳代の若手診断士は当社を加えて2社しかなく、若手中小企業診断士は売り手市場ということが出来ます。さらに、ここ10年以内に60歳前後のいわゆる団塊世代診断士の廃業が予想され、ミクロ市場から見れば、機会と捉える事が出来ます。

2. 事業展開（価値創造のストーリー）

弊社は、平成21年1月期（第3期）をもって第一期中期計画を終了しました。第一期中期計画期間中は事業基盤を固め、人材育成の仕組みを立上げて実践しました。今期（平成22年1月期）から第二期中期計画期間に入りますが、フェーズとしては成長期にあたりと考えています。



成長期には多くの経営課題が予想されますが、それらを乗り越え、あるべき姿を目指します。

第一期中期計画期間（過去～現在） 番号付き下線部は前述の知的資産を示す。

< 創業前 >

弊社は、代表取締役の西井が北陸先端科学技術大学院大学（JAIST）を修了後、化学メーカー勤務、有機ELベンチャー取締役、会計事務所の経営コンサルタント部門勤務を経て、平成18年8月に設立した中小企業診断士事務所です。西井は、島根大学理学部化学科での学生時代から有機ELベンチャーの退社にいたるまで約15年間にわたり有機化学の研究に関わってきました。弊社の知的資産のひとつである 化学系・電子材料系 R&D のノウハウ は、この頃形成されました。西井は、化学メーカー勤務中に液晶ディスプレイ材料のプロジェクトリーダーを経験しており、この頃から経営に関心を抱き中小企業診断士の資格取得の学習をはじめています。有機ELベンチャーでは、資金調達・営業担当取締役に就任し、事業計画の立案・実行に携わりました（創業に関するノウハウ）。

6. 事業展開（価値創造のストーリー）

西井は、会計事務所勤務時に、中小企業診断士資格の学習に精力的に取り組み、平成 17 年 12 月 2 次試験に合格し翌年 2 月に登録されています（モチベーションが高くエネルギーある中小企業診断士）。西井は一次試験合格後、経験を積むために求人している中小企業診断士の事務所を探しましたが、見つけることは出来ませんでした。そこで、西井は「後進の診断士を育てる体制を充実させた事務所は多くない」と感じ、自ら後進を育てる仕組みを構想するようになりました（人材育成の仕組み）。

会計事務所勤務を通じて形成された弊社の知的資産のひとつは、土業連携です。西井は、指定管理者申請業務の時に現在のパートナーである行政書士と出会い、協働で業務を行ないました。また、同じ会計事務所に所属していた税理士や社会保険労務士と連携して顧問先の経営支援を行なっています。税理士と社会保険労務士と連携することで、お客様の経営課題を税務・労務面からも多角的に検証することができ、かつ高い品質の経営支援が実現できました。この経験から、西井は「専門業務は専門家に任せることが良い」ことを実感しています。

なお、会計事務所勤務時に現在の事業基盤となっている顧客（大学関連、民間企業）を獲得しています。

< 創業期 >

創業当初は会計事務所時代からの顧客を安定的な収益基盤とし、コンサルティングツールの開発や社内整備（効率化された業務）を行なっています。弊社は公的機関の制度にて顧客を紹介して頂き（公的機関との良好な関係）、公的支援が終了すると民間契約に移行するスキームが機能しました。そのため、創業後は公的機関の開拓及び民間企業の開拓に成功し、業績を伸ばすとともに豊富な実績を積むことが出来ました（データベース化された実績）。公的機関と良好な関係を築けた要因は、イ）弊社が迅速かつ誠意を持って対応すること、ロ）市場データや無料診断サービス等お客様に提供する情報量が豊富であること、ハ）効率化された業務とエネルギーな人材によりお客様の課題の解決策を考える時間が豊富にあるため質の高い経営支援を行っていることと考えられます。

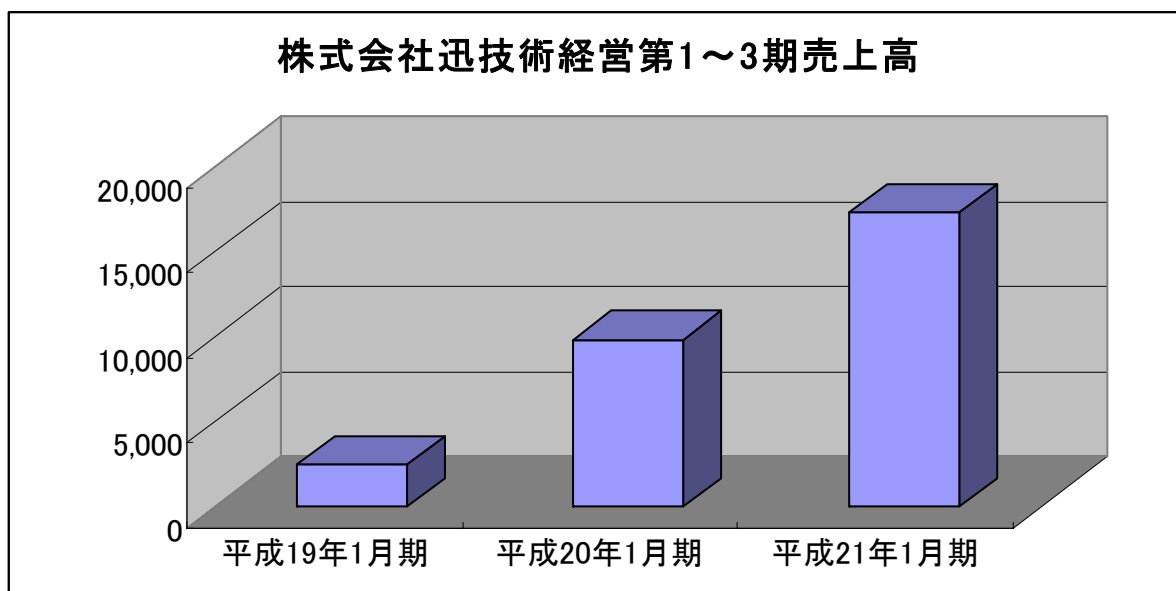
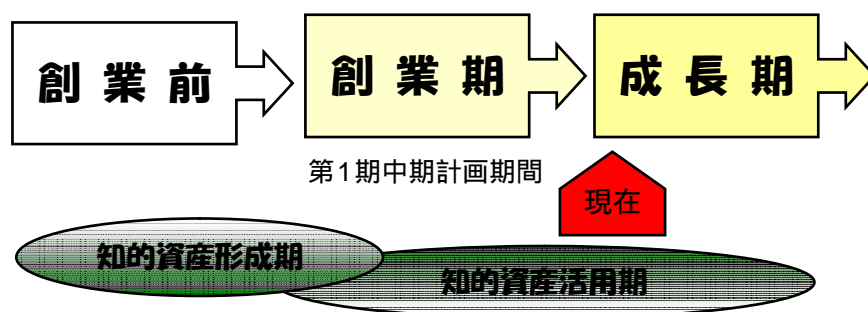
民間契約の中には、化学系・電子材料系 R&D のノウハウや 創業に関するノウハウを活かした支援を行なっている企業（繊維関連の製造業と人材派遣サービス業）もあります。西井のチャンネルを活かした大口の顧問契約により、業績はさらに伸ばしました。

西井は、会社運営が安定化して業務量が増加すると、後進を育成するためにも佐々木を平成 20 年 2 月に採用しました。佐々木は、人材育成の仕組みを活用しています。実務面では、各種業務マニュアルやフォーマット（効率化された業務）コンサルティングツールに触れることで診断士の基本スキルを学びました。学習面では、学費のサポートにより資格試験学校の通信講座を受講し、土日月の 3 連休や平日の早朝を効率良く活用しました。そして、平成 20 年 12 月 2 次試験に合格し、平成 21 年 2 月に中小企業診断士として登録されています（モチベーションが高くエネルギーある中小企業診断士）。

6. 事業展開（価値創造のストーリー）

弊社は、士業連携を強化するために平成20年12月「もちや事業部」を立上げ、合同事務所を充実させるために石川県繊維会館1階に事務所を増床移転（7.5坪 17.8坪）しました。現在の入居士業は、行政書士勝尾事務所の行政書士1名と弊社の中小企業診断士の2名です。「もちや事業部」に参画している士業は、みさき国際特許事務所の弁理士1名、行政書士勝尾事務所の行政書士1名、弊社の中小企業診断士1名です。今後は、社会保険労務士等の参画者を募り、提供サービスを充実させることを考えています。

弊社の知的資産は創業前から創業初期にかけて西井により形成され、その後に弊社従業員に活用されて価値を創造し業績を伸ばしてきました。



6. 事業展開（価値創造のストーリー）

第二期中期計画期間（現在～未来）

弊社の第二期中期計画期間中の課題は、大学関連に代わる安定収入の確保であり、それを民間受注及び公的機関受注を伸ばすことで課題克服を図ります。

具体的には、民間受注はイ)化学メーカーの顧問契約の確保、ロ)土業連携による「もちや事業部」の強化、公的機関は、ハ)佐々木による受注増加、ニ)「もちや事業部」による営業強化を行ないます。

イ) 西井のチャンネルを活かした大口顧問契約の確保

弊社代表取締役西井が持つチャンネルを、大企業向けの大口径契約を確保するために積極的に活用します。

ロ) 土業連携による「もちや事業部」の強化

第二期中期計画期間は、土業連携の強化を図ります。具体的には、中小企業診断士、行政書士に加え、社会保険労務士等の別の異なる土業の連携参加を図り、お客様へのサービスを充実させます。サービス内容としては、三土業の独占業務以外のコンサルテーション部分を弊社の「もちや事業部」が担い、お客様にサービスを提供することを考えております。

<提供サービス例>

ターゲット：既存顧客

内容：弁理士、行政書士、中小企業診断士のどの土業に対しても相談可能。
東京商工リサーチの企業情報を2社/月まで無料で提供する。

価格：1万円/月

6. 事業展開（価値創造のストーリー）

tsr-van2 企業情報

TSR 企業コード 58-203369-1 DUNS ナンバー 71-418-9052

2008/06/04 19:41:55

商号	(株)迅技術経営			カナ商号	KK ハヤテギジュツケイエイ	
英文商号	HAYATE GIJUTSUKEIEI, K.K.			旧商号		
所在地	〒920-8203 石川県金沢市鞍月2-2 石川県繊維会館3F					
電話番号	076-268-5258	FAX 番号	076-268-0659			
資本金	4,100(千円)	株額面				
上場区分	株式コード					
従業員数	2名	評点	2008年	5月		
		最新 前回	45点			
創業	平成18年8月	設立	平成18年8月			
大株主	西井克己(100%)					
役員						
業種	8093 経営コンサルタント業					
営業種目	経営コンサルティング業					
扱い品	24711 経営コンサルタント業【サービス業】					
取引銀行	福邦(金沢), 北國(県庁)					
仕入先						
販売先	北陸先端科学技術大学院大学, 石川県産業創出支援機構					
事業所	事業所数				工場数	
業績	決算年月	売上高(千円)	利益(千円)	配当(円)	決算書	自己資本比率(%)
	2007年1月	2,466	-511	0	無	
	2008年1月	9,820	516	0	無	
業種内順位	売上高	対象決算期	全国順位	県内順位		
概況	創業支援から事業計画策定支援事業をはじめ、指定管理者の応募や運営支援、化学系の技術コンサル事業などを幅広く手掛けている。					
代表者名	西井 克己 (男)		カナ氏名	ニシイ カツミ		
生年月日	昭和51年1月16日生		就任	平成18年8月25日		
住所	〒920-2121 石川県白山市鶴来本町4-1千目18					
電話番号				出身地	石川県	
最終学歴	北陸先端科学技術大学院大学 卒業			住居	アパート	
納税金額				趣味	無趣味	
更新年月	2008年5月					

6. 事業展開（価値創造のストーリー）

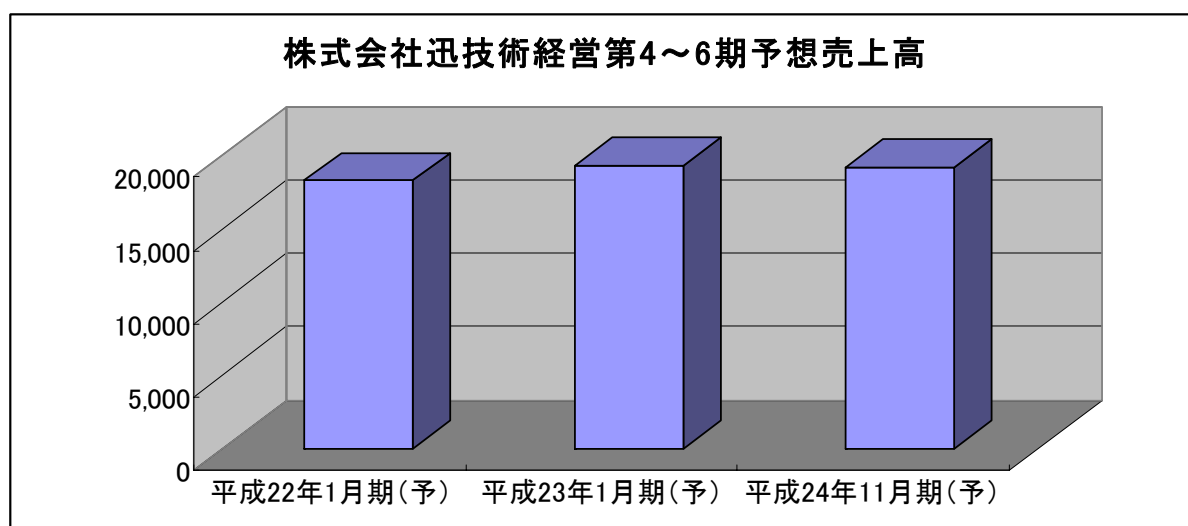
八） 佐々木による受注増加

弊社は、地場産業振興センター新館の目の前のビルである繊維会館 1 階に事務所を構えており、その強みを十分に活かし、地場産業振興センター新館に入居している公的支援機関（ISICO、石川県商工会連合会、石川県中小企業団体中央会）への営業を強化します。

第一期中期計画期間中は、診断士が 1 名しかいないため受注量に限界がありましたが、平成 21 年 2 月より診断士が 2 名になったことから、積極的に受注を行ないます。具体的には、計画書作成前の知識補充を行なう後継者のための決算書把握講座及び資金繰り作成など、時代に合ったサービスについて積極的に営業活動を行ないます。

二） 「もちや事業部」による公的機関への営業強化

北陸では稀な土業連携による企業支援を前面に押し出して営業強化を図ります。公的機関と土業は深い関係にあるため、円滑に営業活動ができると考えられます。



6. 事業展開（価値創造のストーリー）

今後強化すべき知的資産

下表は、弊社知的資産の現状を「業績に対する影響度」と「満足度」で分析したものです。「業績に対する影響度」は知的資産 ~ の弊社の業績に対する影響度を主観的に相対評価した値です（ ~ の値の和が100となるように評価しました）。「満足度」は、各知的資産を1~5の5段階で評価した値です（「5」が最も満足度が高い評価です）。「努力指数」は、「業績に対する影響度」を「満足度」で除した値であり、この値が高い知的資産は今後強化するべきものと考えられます。

弊社が今後最も強化するべき知的資産は、モチベーションが高くエネルギーある中小企業診断士（努力指数：6.77）と 土業連携です（努力指数：5.00）。第二期中期計画期間中の弊社の経営課題は、イ）佐々木の経験値を上げて高い品質の経営支援を行い受注量を増加させ、ロ）もちや事業部の事業内容の充実や営業力を強化させることです。

	業績に対する 影響度		満足度		努力指数
人的資産					
①モチベーションが高くエネルギーある中小企業診断士	20	/	3	=	6.67
②化学系・電子材料系R&Dのノウハウ	5	/	3	=	1.67
③創業に関するノウハウ	5	/	3	=	1.67
構造資産					
④データベース化された実績	10	/	3	=	3.33
⑤情報セキュリティ	5	/	3	=	1.67
⑥コンサルティングツール	10	/	3	=	3.33
⑦効率化された業務	5	/	3	=	1.67
⑧事務所の好立地	10	/	5	=	2.00
⑨人材育成の仕組み	10	/	3	=	3.33
関係資産					
⑩公的期間との良好な関係	10	/	3	=	3.33
⑪土業連携	10	/	2	=	5.00

※業績に対する影響度は①~⑪の合計を100とし、弊社代表取締役の主観で分配しました。

※満足度は、1~5の5段階で弊社代表取締役が評価しました（5が最も満足している）。

※努力指数は、業務に対する影響度と満足度の商であり、値が高いほど今後注力すべき知的資産であることを意味しています。

6. 会社概要

社名	株式会社迅技術経営（はやてぎじゅつけい）
設立	2006年9月
資本金	500万円
所在地	〒920-8203 石川県金沢市鞍月2丁目2番地 石川県繊維会館1階
TEL	076-268-5258
FAX	076-268-0659
E-mail	support@g-keiei.com
URL	http://www.g-keiei.com

沿革

2006年 9月 金沢市鞍月の石川県繊維会館3階にて設立。（資本金410万円）

2008年 12月 土業連携による事業を行なうもちや事業部（仮称）を開設。

事務所を石川県繊維会館の1階に移転し拡張。

2009年 3月 90万円増資し、資本金が500万円となる。

佐々木経司が取締役就任

<アクセスマップ>



7. 知的資産経営報告とは

意義

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業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・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成いたしました。

注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しております将来の経営戦略及び事業計画並びに附随する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、弊社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘る弊社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載する内容などを変更すべき必要を生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に記載した内容や数値などを、弊社が将来に亘って保証するものではないことを、充分にご了承願います。

この知的資産計画書は下記4士業の監修により作成いたしました。

株式会社迅技術経営もちや事業部所属士業(50音順)

行政書士	勝尾 太一
中小企業診断士	佐々木 経司
中小企業診断士	西井 克己
弁理士	横井 敏弘

本報告書に関するお問い合わせ先

株式会社迅技術経営（はやてぎじゅつけい） 代表取締役 西井 克己（にしい かつみ）

〒920-8203 石川県金沢市鞍月二丁目2番 石川県繊維会館1階

TEL:076-268-5258 FAX:076-268-0659

E-mail:support@g-keiei.com