

中小企業診断士の視点

第39回

貴社のもっている強みの再発見をしませんか



中小企業診断士 杉崎 明夫
一社) 埼玉県中小企業診断協会

企業が新たな事業に進もうとする時に、自社の強みとビジネス環境のチャンスを結合することが、競争に打ち勝ち、企業継続のために必要になります。今回は、自社の強みの再発見についてお話します。

経営革新のためには、企業が持っている強みを見つけることが必要です。経営診断では、主要なお客さんやビジネスのやり方、従業員の構成や仕事の内容などを伺い、その中から強みを探索します。独自ノウハウやお客さんとの強い関係、特異な技術をもった従業員など、本当は企業にとってすごい強みなのですが、「そんなの当たり前だよ」というお話をしばしば伺います。例えば、製造業であれば、独自の治具を開発して高精度に加工するような技術や、長年にわたって柔軟に対応してくれる仕入れ先との関係、材料の独自調合ノウハウなど、サービス業であれば、長い間ご愛顧いただいているお客様との絆の強さや地域の知名度などです。

ここで挙げた強みは、どれも形がないことから「無形資産」と言います。大企業は豊富な資金や大量の生産設備、広大な工場施設など「有形資産」を保有して、低コストで大量の製品を提供するビジネスモデルをよく取ります。大企業と差別化し、収益を上げて経営を継続するには、真似が難しい「無形資産」が有効な武器となるのです。

ノウハウを活用した優れた事例として、経済産業省が定めた「グローバルニッチトップ企業」をご紹介します。「グローバルニッチトップ企業」とは、高い世界的シェアを誇る製品を保有する中小企業を表彰する制度です。この中で取り上げられている企業に、優れた技術を用いて建設機械用ピストン部品を製造している企業があります。同社のピストン部品は、強さと少ない摩擦係数を両立するため鋼鉄と銅の良さを生かしたハイブリッド構造になっています。大手メーカーとの共同開発でしたが、銅を溶着するノウハウが同社独自のものであるため、通常は共同開発メーカーに独占提供するところ、海外建機メーカーにも販売して世界シェア50%以上を保有しているのです。この企業の強みは、創業当時の鋳物製造で培った溶けた金属を型に流す模倣困難な溶湯ノウハウです。

このような無形資産を再発見するためには、知的資産経営で謳われている以下の3つの視点が大変有効です。

- ・人的資産……従業員などが持っている匠の技など
- ・構造資産……企業独自のルーティンや取り組み
- ・関係性資産……顧客との長年の取引関係、独自の仕入れ先など

中小企業診断士は、幅広い経営的視点から、貴社の強みの発見にもお役に立てます。貴社の隠れた強みを再発見しませんか。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<https://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com