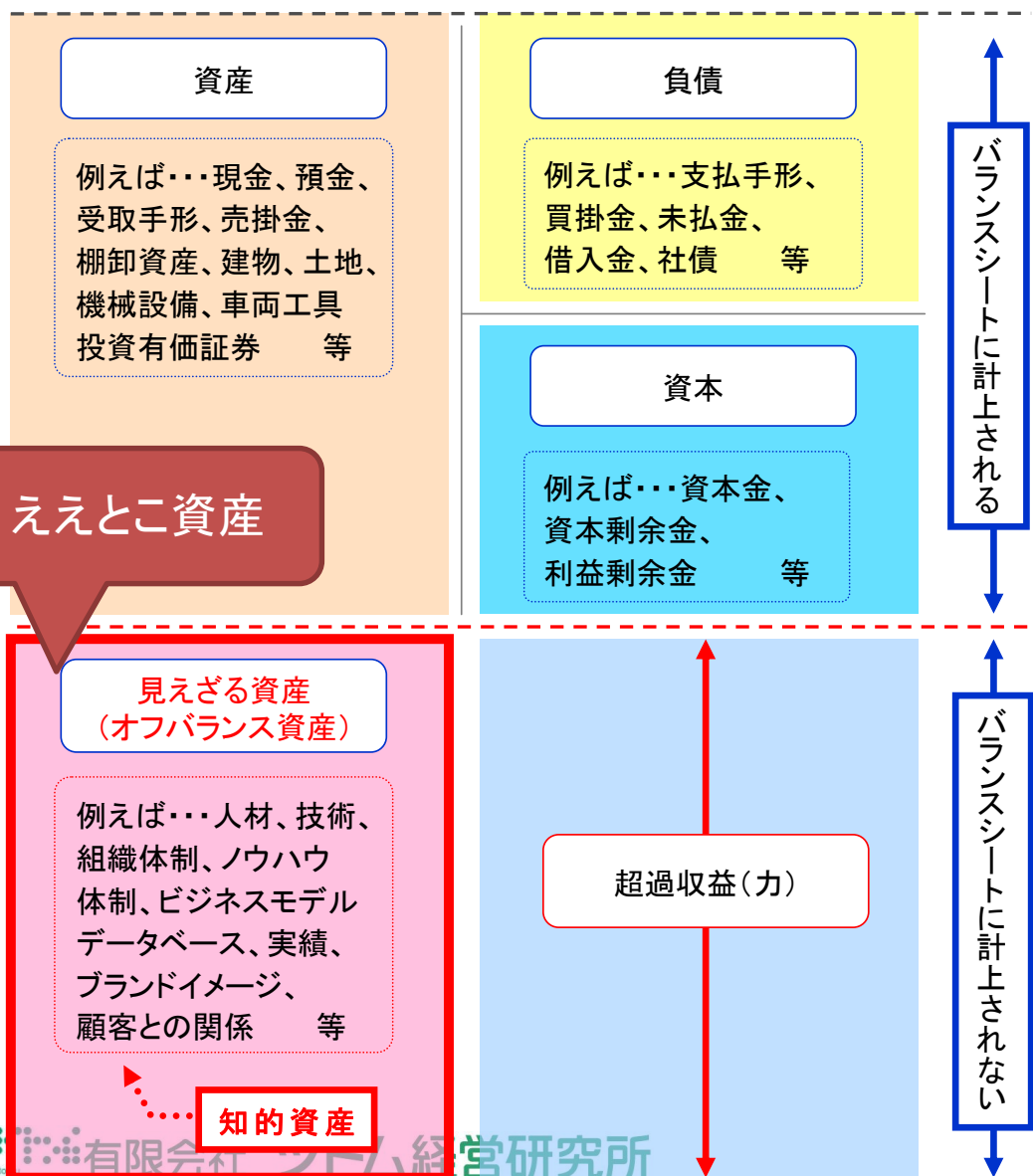


”ええところ活用経営“とは  
(知的資産経営)

# ～中小企業の財務諸表～



決算書上で、貴社の強み  
(真の企業価値) はどこに計上されますか？

時価総額  
(市場が見る企業価値)

潜在力=“見えざる資産”  
“Relevance Lost”  
(会計の妥当性)

ええとこ資産



# ええとこ活用経営のイメージ図@森下

## 外部環境



根っこにある知的資産をどう活かすか、経営者からの発信と社員との会話を欠かさない事



お客様から頂いている価値

経営者からの発信、コミュニケーション、リーダーシップ、等

理念などの共有

ミッション、方針、リーダーシップ、コミュニケーション

ミッション、方針、リーダーシップ、コミュニケーション

製品・サービス、ミッション、リーダーシップ

ミッション、リーダーシップ

キャッシュフロー

- 人材
- 風土
- 文化
- チームワーク
- 工夫力
- 技術ノウハウ
- データベース
- 人材育成制度
- ネットワーク
- EDI
- 信用・信頼
- ブランド

ストーリー化 = 環境変化に対応した組合せ、結合化

## ええとこ資産

持続的成長：顧客価値を提供し続ける

### 【ステップ1】

みんなで考える「見える化」  
価値と、その価値の繋がりを知る

### 【ステップ2】

報告書で「語る化」  
内部・外部とのコミュニケーション

### 【ステップ3】

お客様に「選ばれ続ける」  
「ブランド化」  
お客様の「なりたい明日」を実現する

# ファミリーマートのフラッペから顧客提供価値を考える



1. ジャリジャリ感
2. ココしか無い



# 有田焼 窯元「幸楽窯」から顧客提供価値を考える

## 幸楽窯 プエル



トレジャーハンティング



# お客さまから戴いている価値

## 「ご縁」

事業を支えているもの

- 売上、利益、キャッシュフロー
- 評価、リピート、ご紹介  
感謝、賞賛  
ときには苦情、クレーム

すべて**生かされるため（事業継続）の必須の資産**



pista.jp - 4190679

金 残すは下  
事業 残すは中  
人 残すは上



お客さんに価値を  
提供する



お客さんから価値  
を頂く



されど、  
金なくして 事業成りがたく  
事業なくして 人育ちがたし

仙台藩家臣 明治元勳 後藤 新平

巡り巡っている 輪廻転生

『残す 伝える』

BEN'sメソッド® ええとこ活用経営®

