

経営革新

経営革新は既存の経営組織、経営風土、経営方針を刷新し、経営資源の再配分によって経営戦略を実行し、経営課題を解決するための一連の経営行動であり、

具体的には、

- ・新市場、新商品の開発
- ・新たな生産方法や販売方法の導入
- ・新たな事業の展開等

によって現状を打破し、力強い経営基盤の回復や成長を志向していくことをいいます。

1 経営革新のパターン

- A 不況によって体力を消耗した中小企業が、現状を脱却して本格的な仕切り直しを図るパターン
- B 後継者が決まっている（もしくは決まりそうな）中小企業が事業承継としてバトンタッチするパターン
- C 事業の売却や買取りによって事業を再編するパターン
- D 会社を永続企業として存続・成長させるために IPO（株式公開）を志向するパターン

経営革新のパターン別課題と対処法

	現状分析	対処すべき課題	処方箋	次のステップ
A	<ul style="list-style-type: none"> ・収益構造の悪化 ・財務内容の悪化 ・資金不足 ・人材不足 ・情報不足 	<ul style="list-style-type: none"> ・食い扶持の確立 ・不良資産の整理 ・資金調達手段の確保 ・教育システムの確立 ・情報インフラの整備 	<ul style="list-style-type: none"> ・製品＝市場戦略 ・財務戦略 ・ファイナンス戦略 ・教育プログラム作成 ・IT 活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・経営革新経営指標の利用 ・直接金融継続的研修制度 ・情報管理
B	<ul style="list-style-type: none"> ・相続税負担が重い ・後継者の教育不足 	<ul style="list-style-type: none"> ・相続税軽減 ・後継者の育成 	<ul style="list-style-type: none"> ・計画的相続対策 ・経営者教育 	<ul style="list-style-type: none"> ・資本政策経営チーム
C	<ul style="list-style-type: none"> ・得意分野があるが、活用できない 	<ul style="list-style-type: none"> ・得意分野の持続的成長、苦手分野の克服 	<ul style="list-style-type: none"> ・M & A による事業の売買 	<ul style="list-style-type: none"> ・組織再編（会社分割等）
D	<ul style="list-style-type: none"> ・優れたシーズはあるが、資金がない ・経営資源は強いが活かしきれない 	<ul style="list-style-type: none"> ・多額の資金調達手段の確保 ・優秀な人材の持続的な確保 	<ul style="list-style-type: none"> ・IPO（株式公開）による資金調達手段の確立、企業知名度の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・新製品の開発 ・新市場の開拓 ・M & A 等