
東南アジアにおけるビジネスの秘訣

-日本からの展開について-

ダイジェスト版(要約のみ)

2010年5月26日

株式会社アクセル



➤ アクセル社紹介

➤ 歴史観概観

➤ 大局観の基として: 東南アジア概況

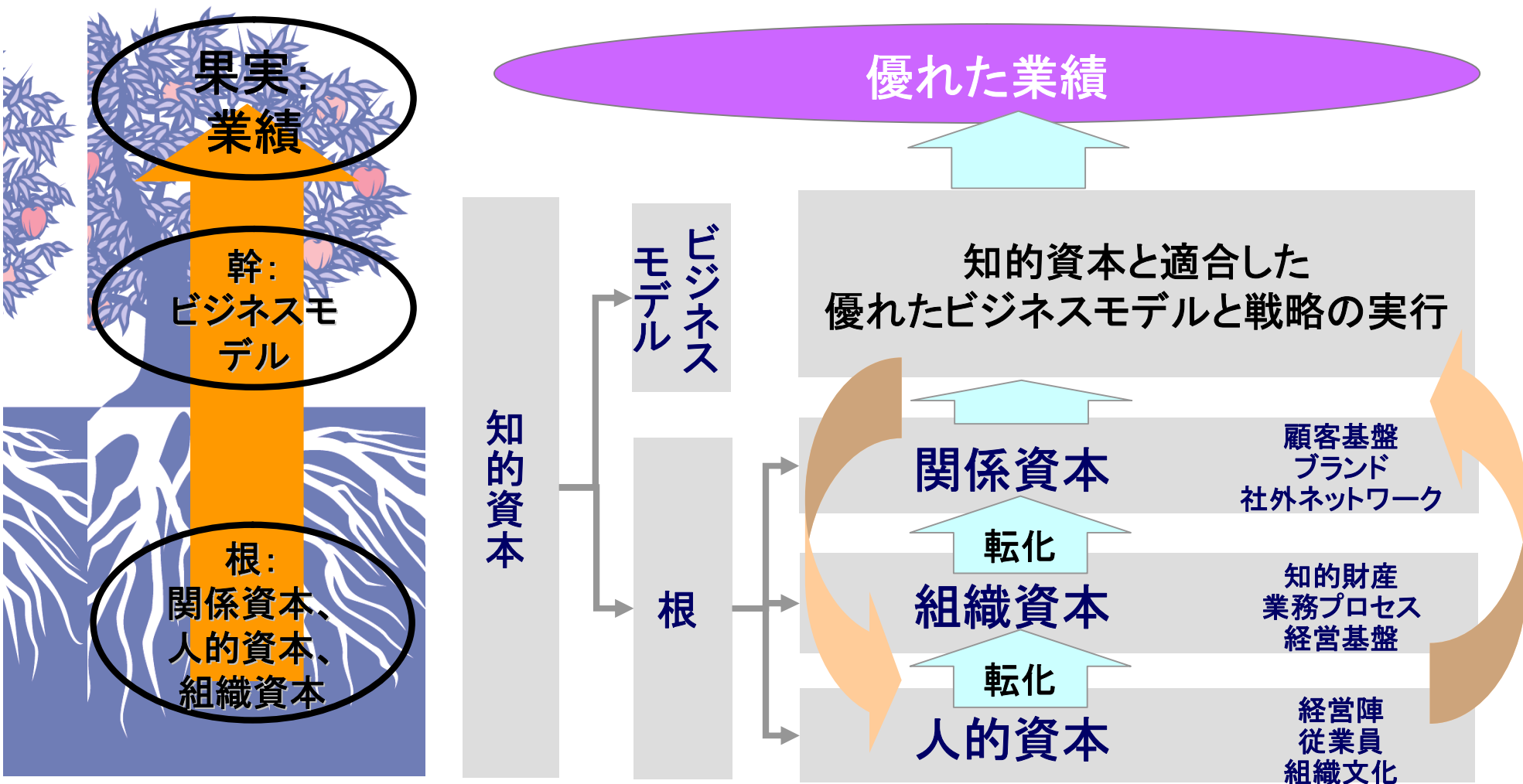
➤ ローカルへの適応: いくつかの例

➤ グローバル展開における基本フレームワーク

➤ アクセルによる海外展開支援

アクセルの概要

アクセルは企業の知的資本経営のサポートを行うコンサルティング会社として、企業が固有に持つ知的資本を基盤に企業のトランスフォーメーションを支援します。



サービス内容

アクセルは4つのサービス領域で、知的資本経営のサポートを行っています。



アクセル・パートナー・ネットワーク

世界28カ国30社のパートナー・ネットワーク (ICPC=Intellectual Capital Partner Community)



主なプロジェクト実績

経営戦略・事業戦略

- 総合電機の各事業の知的資本評価～中期経営計画策定支援
- 大手素材メーカーの全社知的資本評価～中期経営計画策定
- 大手消費財メーカーの全社知的資本診断
- 学術ソリューション及び書籍販売事業者「全社戦略・組織改革及びその実行」支援
- コンビニエンス全国チェーン「全社事業戦略立案と実行」支援
- 大手消費者金融「次期中期経営計画の実効性向上」支援
- 放送事業者「中期経営計画および企業理念構築」支援
- 大手レジャーサービス事業「企業力診断と長期戦略策定」支援
- 国内大手ノンバンク「企業力診断と戦略策定及び実行」支援

戦略リーダー養成

- 大手プラントエンジニアリング「次世代リーダー養成プログラム」企画・運営
- 大手ソフト開発会社「新事業企画アクションラーニング」
- 大手ノンバンク「幹部・管理職 戦略リーダーシッププログラム」
- 大手流通「幹部・管理職リーダーシッププログラム」

ビジョン策定と組織変革支援

- 大手食品卸「全社ビジョン策定と浸透支援」
- 食品メーカー「現場力向上による会社基盤強化」支援
- 総合化学メーカー 事業ユニット診断と戦略策定支援

M&A、企業再生

- PEファンド投資企業のデューデリジェンス、バリューアップ支援
- 産業再生機構傘下にある再生案件の受託

新規事業創出戦略

- 電力会社「新規事業会社に対する知的資本評価診断」受託
- 電気機器メーカー「事業構想立案」支援～具体化アクションラーニング

グループ経営戦略

- 総合印刷関連企業「戦略構想策定」支援、業界横断での再編戦略支援(書籍出版・印刷・流通業界)
- 大手レジャーサービス事業者「グループ企業の事業目的の再整理と実現可能性の検討」支援
- 大手アパレルメーカー「ブランド診断の開発と運用」支援

調査・研究等

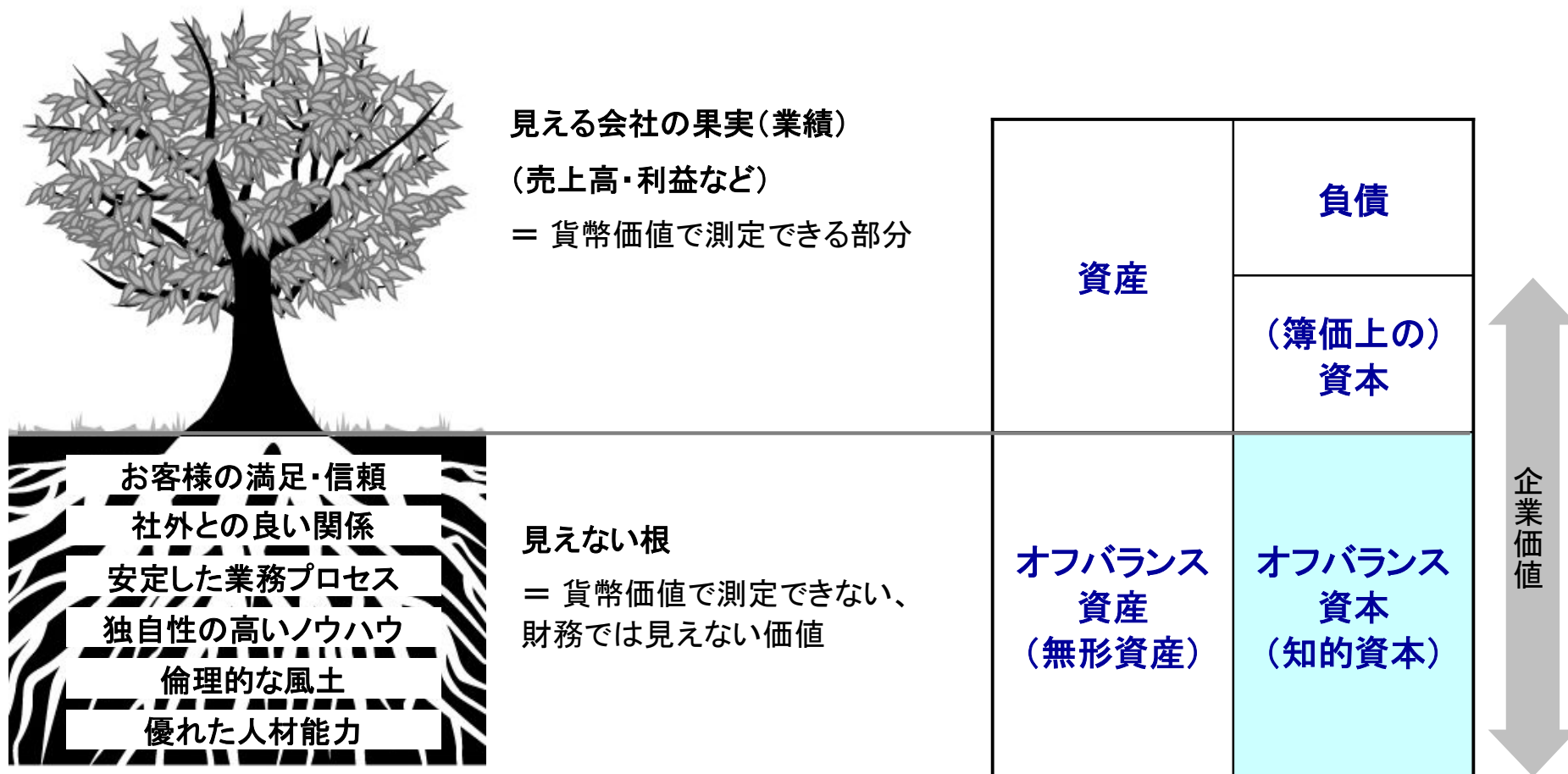
- 経済産業省「知的資産と企業価値に関する研究会」運営受託
同「知的資産指標」設計受託、同「知的資産経営の開示ガイドライン」策定を支援
- 中小企業基盤整備機構「ファンド投資先企業への経営力調査」
- 情報処理推進機構(IPA)「ソフトウェア産業における企業の知的資本測定・評価手法の開発」

公益法人、学校法人等

- 証券市場による上場各社向け知的資本診断サービスの企画・運営および実施
- 大学向けの知的資本診断～ビジョン策定支援 他多数

知的資本の考え方

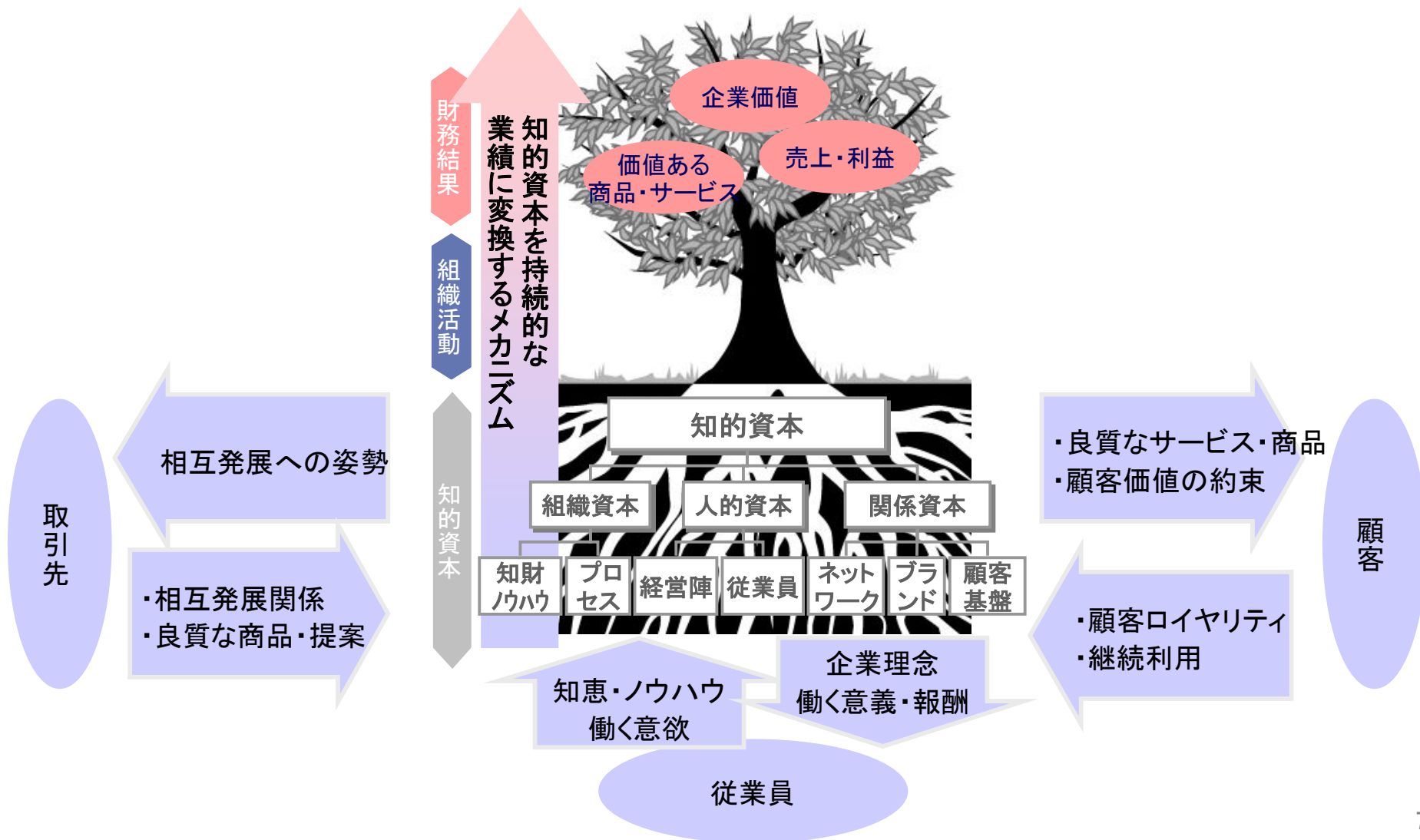
知的資本とは、顧客基盤や組織力、人材力などの 財務諸表には表れないが価値創造の源泉となる「隠れた経営資源」であり、マネジメントの対象となるものです。このオフバランス資産である知的資本を企業価値創造の源泉と考えます。



企業を木に見立てると、その要素は、財務[果実]、事業計画[木の幹]、知的資本[木の根]となる

知的資本の考え方 - 企業価値向上との関係

目に見えない無形の要素＝知的資本は、企業を取り巻く全てのステイクホルダーとの関係の中で強化、蓄積され、企業価値の向上をもたらします。



新たな経営パラダイム

培った強みを活かした将来ビジョンを描き、社員一人ひとりがビジョン実現に向けた変革を創発することに主眼を置いた新しいパラダイムでの経営が求められます。

従来の経営のあり方

市場環境を重視

人材はコストと考え、顧客との関係は契約書の束と考える。市場環境に合わせ経営資源を自由に入れ替える戦略をとる

計画経済型のマネジメント

優秀な企画者のみが戦略シナリオを組立て、経営は如何に組織をそれに沿うよう管理するかに注力する

他社の成功事例に追従

事業環境が予測しやすく、他社の成功事例の後追いや同業他社との横並びが有効な戦略となる

アクセルの考える経営のあり方

経営資源を重視

人材の意欲・能力や、顧客関係を取替えの効かない希少資源と考え、この資源を軸に、戦略を組み立てる

知識経済型のマネジメント

人材全てが自発的に自ら考えて動き、経営は如何にそれを支え、新たなイノベーションを創発・実現することに注力する

自社ならではの独自性を発揮

事業環境が予測不能で、自社の強み・特徴から、独自の戦略を創造的に組み立て、市場を想像することが有効な戦略となる

目次

➤ アクセル社紹介

➤ 歴史観概観

➤ 大局観の基として: 東南アジア概況

➤ ローカルへの適応: いくつかの例

➤ グローバル展開における基本フレームワーク

➤ アクセルによる海外展開支援

これまでのグローバル化の失敗の主な要因

判断・決断の遅れ

ローカルニーズの軽視

日本の優位性に対する過信

グローバル化における成功要因

- 判断力(大局観)を身につける
- ローカルに適応する
 - ✓ローカルを尊重する
 - ✓ローカルニーズを的確に捉える
- 柔軟性を持つ

目次

➤ アクセル社紹介

➤ 歴史観概観

➤ 大局観の基として: 東南アジア概況

➤ ローカルへの適応: いくつかの例

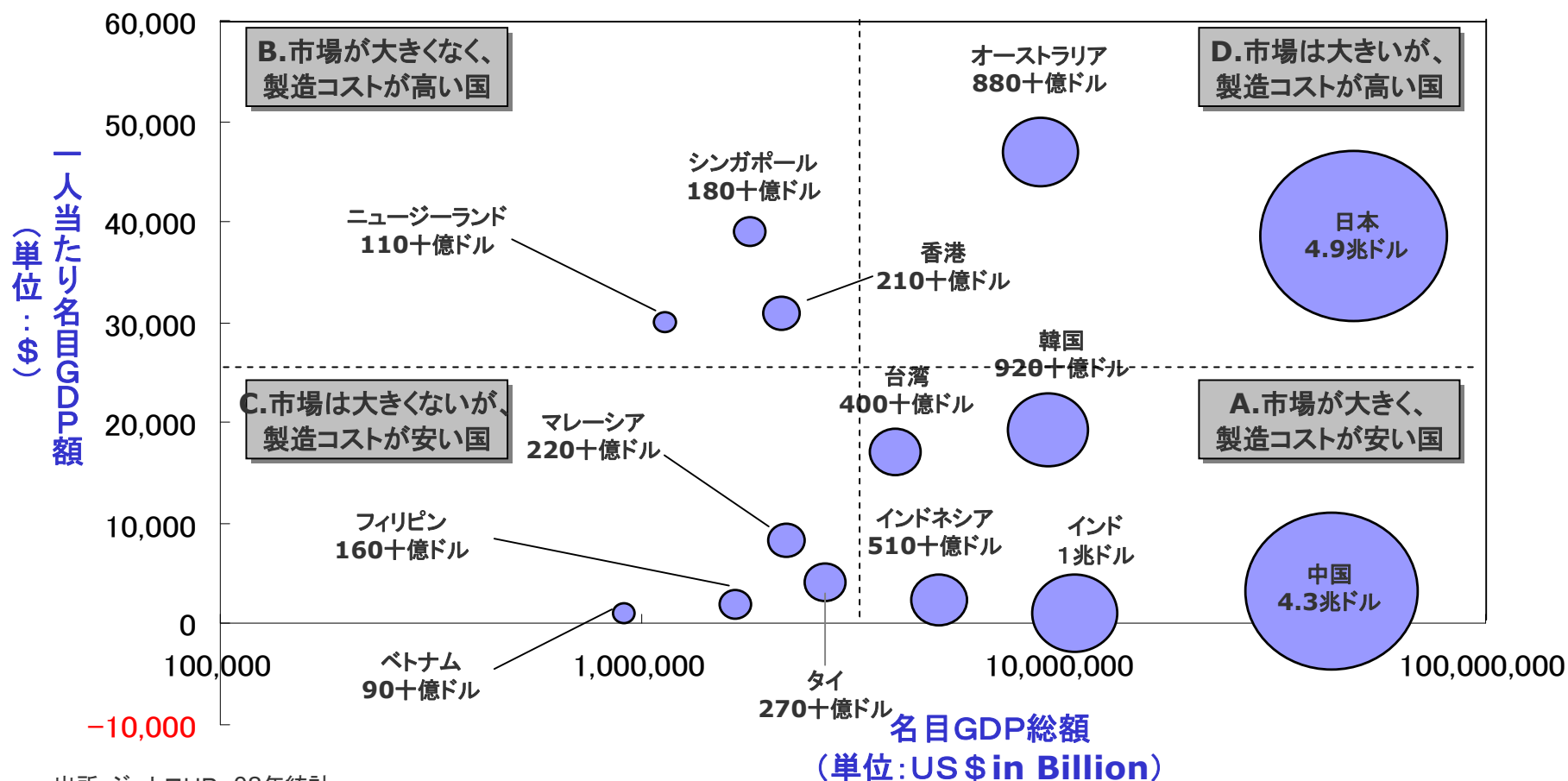
➤ グローバル展開における基本フレームワーク

➤ アクセルによる海外展開支援

APACのGDP比較(1人当たり名目GDP・名目GDP)

一人当たり名目GDPが低い国の製造拠点としての可能性、さらにはGDP規模からマーケットとしての可能性が考えられます。

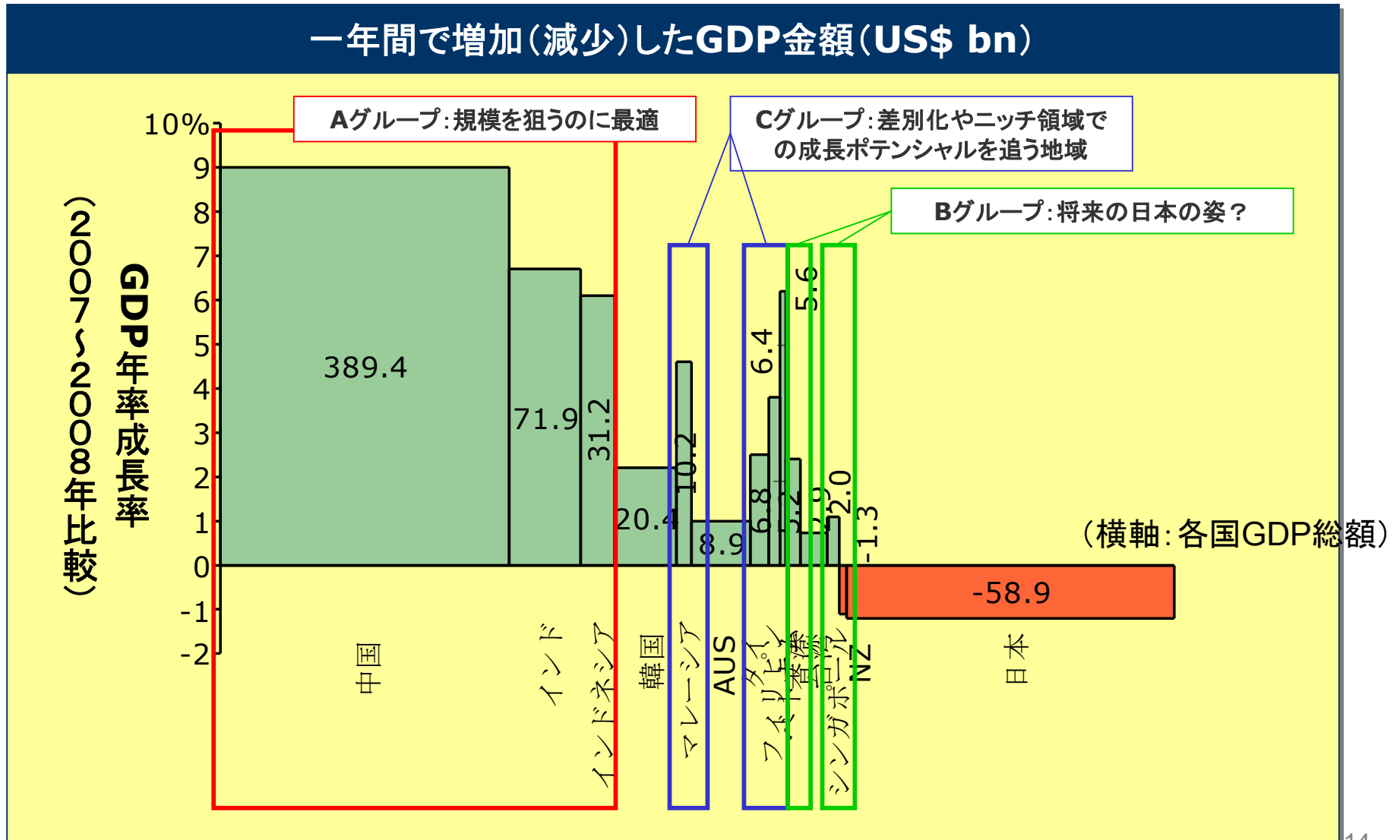
一人当たり名目GDP・名目GDP各国比較



出所: ジェトロHP 08年統計

APAC分析

日本とニュージーランドを除く多くのアジア諸国で今、大きな富が新たに創出されつつあります。



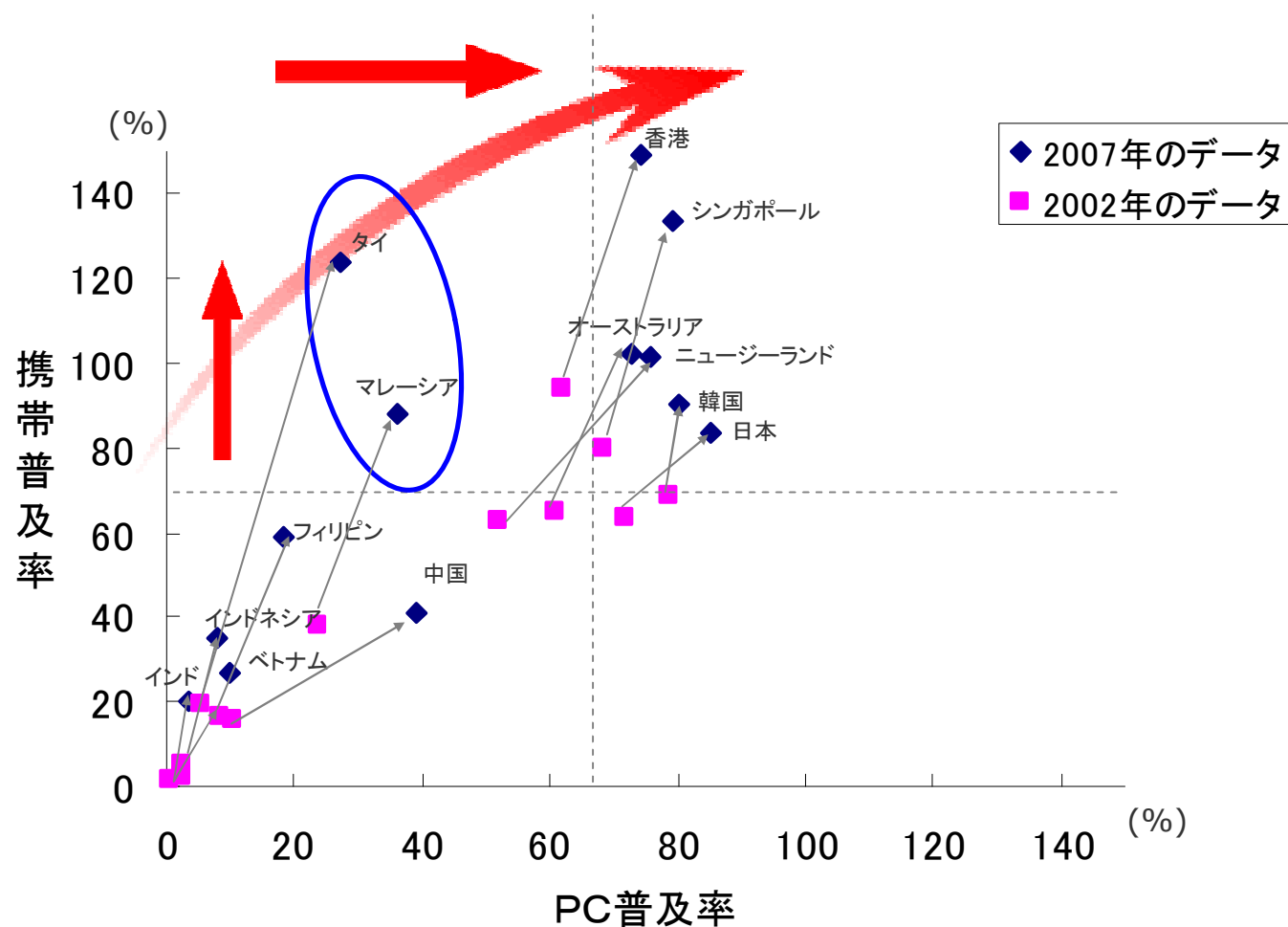
目次

- アクセル社紹介
- 歴史観概観
- 大局観の基として: 東南アジア概況
- ローカルへの適応: いくつかの例
- グローバル展開における基本フレームワーク
- アクセルによる海外展開支援

APAC: 携帯・PC普及率

新興国は一般にはまず携帯電話が普及し、その後、PCといった流れになっているように見えます。

携帯・PC普及率推移の各国比較(2002・2007年)

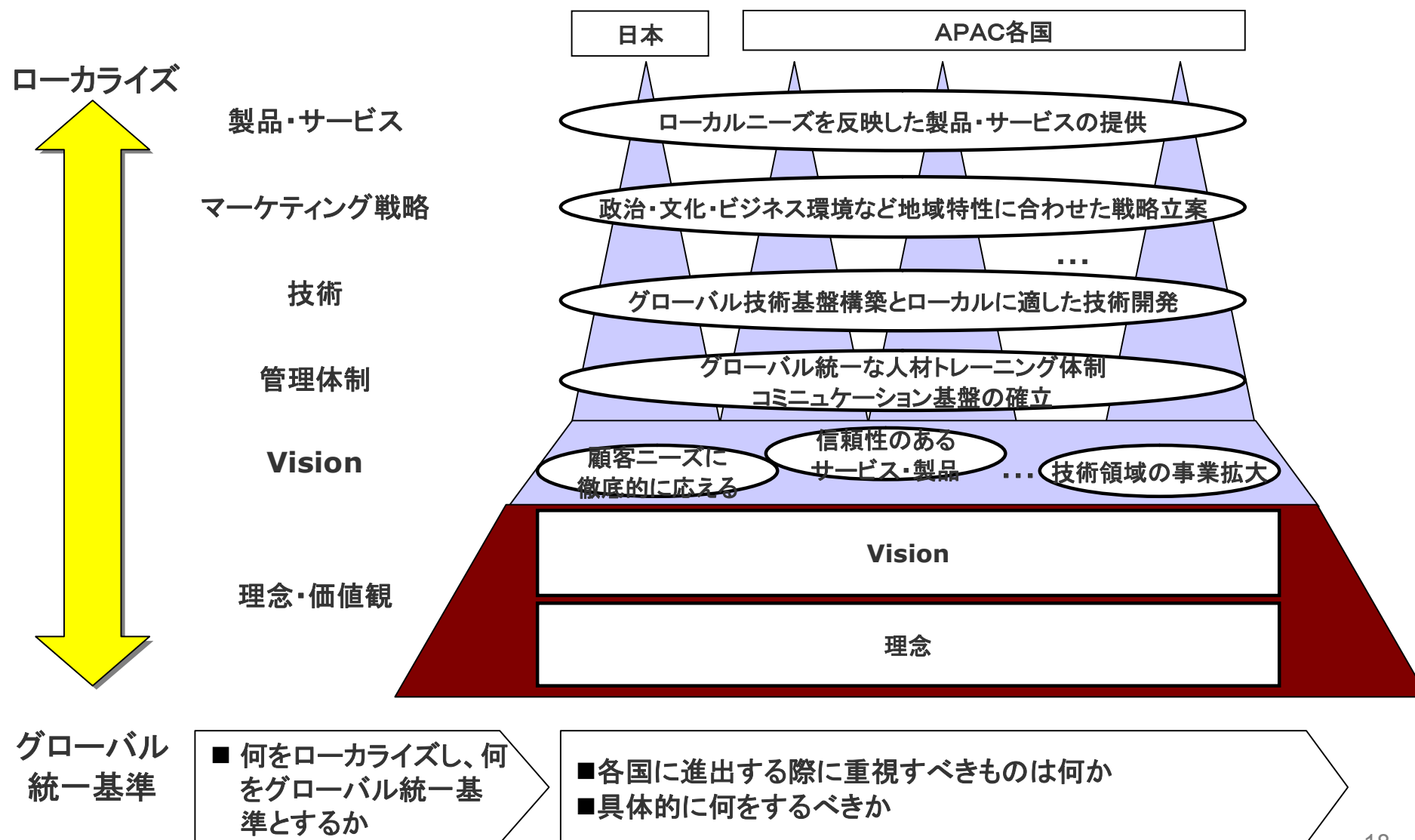


目次

- アクセル社紹介
- 歴史観概観
- 大局観の基として: 東南アジア概況
- ローカルへの適応: いくつかの例
- グローバル展開における基本フレームワーク
- アクセルによる海外展開支援

グローバル展開における成功要因

グローバル展開において、各国のローカルな事情に合わせた商品・サービスを展開するだけでなく、グローバルビジネスのベースとなる理念・価値観、中でも人材についての理念が重要です。

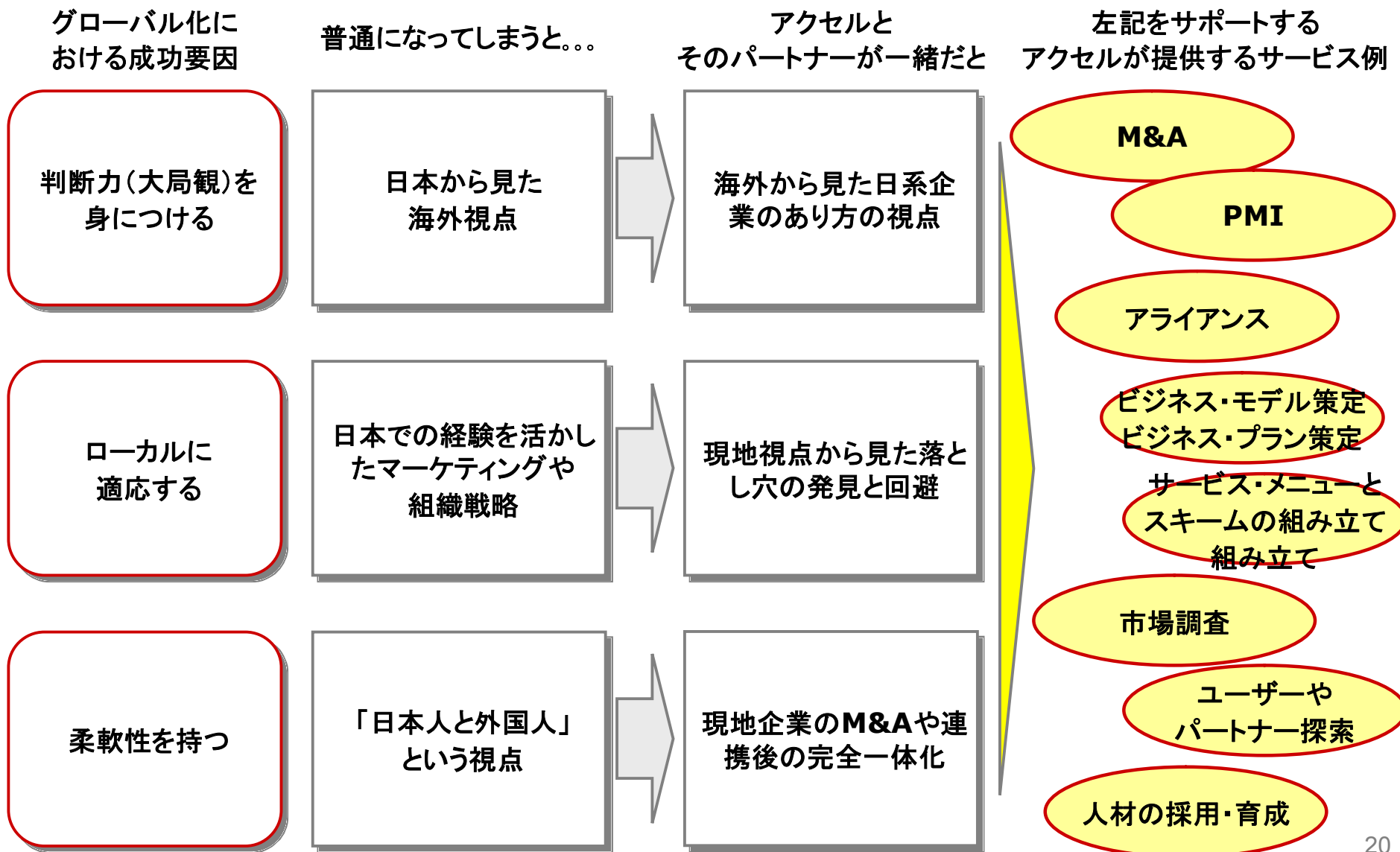


目次

- アクセル社紹介
- 歴史観概観
- 大局観の基として: 東南アジア概況
- ローカルへの適応: いくつかの例
- 柔軟性についての一例: ダイバーシティ・マネジメント
- グローバル展開における基本フレームワーク
- アクセルによる海外展開支援

海外展開にあたりアクセルがお手伝いできること

アクセルは、貴社の海外展開に向けた各種の経営支援サービスを豊富に取り揃えています。



Intellectual Capital Management for Sustainable Growth

