きる専門家をファミリ ら総合的にコン 不スに提供していくスタンスが必要です。 弊社ではこれらの心掛けを持ち、 サルティングサ 新しい価値をファミリ ビジネスや世の中にアンテ -ビジネスマネジメント -ビスを提供で 家族の観点か ファミリ ルタント

税務的な観点から納税額ができるだけ

少なくなるようにアドバイスをする。そのために、相続時に株が分散化し、将来、問

心理カウンセラー

FBM®コンサルタント

子供が親の言うことを聞かないことに

対して、臨床心理的なアドバイスを

家族全体をシステムとしてみなして、子供(後継者)として、どのように育成すべ

子供個人を対象に実施する。

題の火種になることもある。

100年、200年企業を実現するための

欧米流ファミリービジネスマネジメントのススメ

株式会社日本FBMコンサルティング 代表取締役社長 大井 大輔(おおい だいすけ)



大阪府大阪市生まれ。大阪大学工学部卒業、同大学院 工学研究科応用生物工学専攻博士前期課程修了。株式 会社日本総合研究所の経営コンサルティング部門を経て、 2016年にファミリービジネス向けに経営・所有・家族の3 つの視点から統合的かつ専門的なコンサルティングサービス を提供すべく、株式会社日本FBMコンサルティングを創業。 一般社団法人日本ファミリービジネスアドバイザー協会執行 役員、中堅製造業社外取締役、日本生物工学会、日本内 部監査協会、神戸経済同友会、近畿税理士会などに所属。

アドバイザー

分野のスペシャリストとして対応し、 多くの場合、その特定分野のスペシャリストで その問題を解決し、 株式の問題があり、 は対応できなくなります。 専門以外の分野である経営分野 税理士などの専門家が特定 新たな問題が発生した場合、 例えば、 その課題

ために必要な5つの心掛け最も信頼させるアドバイザ

医など、 取締役員などがいます。 れかのサ くは、 例えば、所有分野では、 そのため、 法人顧問弁護士、 経営分野では、 したスリ カウンセラー、 ビジネスに対するアド など、 税理士、

いわゆる特定分野のスペシャリストとな 特定分野の課題解決はできます それぞれの専門家の多

スが抱えている問題などについて検討してきま した。今月は、 ービジネスのオ これまで様々なテー ー)を頼るべきかについて検討 マで、 ファ

第15回

スペシャリストの限界

クルに所属することが一般的です。 家族分野では、 経営コンサルタ クルモデルの、 法人銀行、

> 介入できるような、 ビジネス全体に目配り

ファミ

・ビジネスアド

その変容プロセスに

の存在が不可欠であると言えます。

信頼されるアドバイザ

を M o $\widehat{\mathop{\mathrm{M}}_{T}}$

ようなファミリ

ービジネスのオ

営承継の問題を解決していくには、

とで、

から信頼を得ることができます。

・ビジネスにおける経

ファミリ

対応が可能です。そのようなプロセスを経るこ

-ビジネスのオー

新たな問題が発生しても、

さらにその問題にも

に導いていくために、ある問題を解決

生じたかのプロセスに注目

における問題がどのように

ービジネスのオ

プロセスコン

その問題を解決

した後に、

サルタントの場合は、

タントの視点が必要となります。

課題を解決していくプロセスコンサ

の間での信頼をつくるプロセスに焦点

そのような課題を抱えるファミ は、どのような専門家

スペシャ

リストが抱えている限界を超えて

ファミ

ビジネスの発展段階や、

プロセスコンサルタントの視点

ルタント などのファ 会計士、 ②それぞれのファミリーについて、

からの信頼を得るように努力す

ービジネスのオ

の支援者の受講が多かったのです につけるために受講されるケ コンサ ビジネスのオ

-号に登録されていま

%

オーナー・同族会社の 経営承継・事業承継に関する

ファミリ

その問題を解決していくことが望まれます。

-ビジネスのアド

FBM®コンサルタント

オーナーシップのあり方として、単

独オーナーが良いのか、共同所有が良いのかを検討したうえで、

自身が窓口となり、

他の専門家と連携し

- は個人で対応するのでは

されるようになります。

その際、

-ビジネスのオ

から相談

ることができれば、 MTAになれます。 スの支援を続ければ、

そのようなポジジョンを得

そのファミリ

における ービジネ

自身の専門分野ではない問

ファミリービジネスマネジメントコンサルタント®

"真"にオーナーの立場にたって、 「経営」「所有」「家族」の

観点からアドバイスを実施する。

このような考えをも

うって、

とをすすめる 時には時間をとり、 ⑤創業者などは意思決定が速いこともあり、

しい決定ができていないこともあるために、

ゆっくりと考えさせるこ

ファミリービジネス全体への貢献を意識する 特定のファミリーのことを考えるのではなく

-ビジネスの問題解決にあたって、

お互いを理解させることや一緒に働く

融資のお願いやホールディングカンパニーの設立など、

金融絡みで様々な提案してくる。その企業に適切な提 案も実施されることもあるが、行内の汎用的な提案を

持ってくることが多く、本当に自社に必要な提案かどうかが分からないことが多い。

提案を実施する。

ホールディングカンパニーの設立などは、その 企業自体の利益見通しや将来の組織体制の

あり方も踏まえたうえで、総合的な判断から

現状の顕在化した課題や短期的な収益

30年といったスパンでのアドバイスは基本的には実施しない。

現状の課題に加えて、100年、200年 続く優良企業にすべく、中長期的な視点 を持って、経営アドバイスを実施する。

FBM®コンサルタント

うな役割や影響力を持っているの

ファミリ

内でどの

かを理解す

欧米流コンサルティングメソッドを身につける ファミリービジネスマネジメントコンサルタント®養成講座開講!

これまで東京と大阪で開講していきましたが、 みなさまからのご要望もあり、新たに WEB 講座を開講しました。

養成講座の詳細及びお申込みは 弊社ホームページ(https://jfbmc.co.jp/)まで。 また、ホームページではファミリービジネスに 関する海外論文の要約を無料公開しています。 ぜひ、経営活動にお役立てください。



13 | 先見経済 May. 2020

先見経済 May. 2020 | 12

2020/4/1 17:27:27 12_13_欧米流ファミリービジネスマネジメントのススメ・大井2005. indd 12-13