### 仕組みづくり 従業員が主体的に活動できる

が増すなか、従業員のみなさんが共通のよりど 昨今の新型コロナウイルスなどによる不透明性

ころとできるものを提示しなければならないの

が存在するのか、その大命題を提示しなければ 念を示せていないのです。なんのために、会社 ません。経営者が会社の存在意義である経営理

特に、

業績が悪化しているなか、

にはどのようにすべきかの視点です。業績が芳 主体性をもって、 しくない会社は従業員に活気がないと言いまし 【原理原則2】から【5】までは、従業員が そのような企業では良くも悪くも経営者 イキ イキと仕事をしてもらう

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)



**FBM** 

100年企業を 実現する 7つの原理原則

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。

中期的な経営ビジョンを示さなければなりませ 把握し、主体的に活動できることです。 業員がそれぞれの持ち場で置かれている状況を 者の器の大きさが会社の大きさとなるのです 模になれば成長は止まります。すなわち、 間となり、自分で考えることすら放棄します。 目指すのか、どのような事業領域で戦うのか、 べきなのでしょうか。経営者の役割としては、 す。そのような経営スタイルで経営者は何をす うな経営スタイルをチーム型経営と呼んで 目指すべき経営スタイルとしては、すべての従 が通じれば業績は伸びていきますが、一定の規 そのような状態であっても経営者のカリスマ性 スマンになります。さらに言えば、指示待ち ワンマン経営において、従業員は偉大なるイエ 経営と言えます。経営者がすべて決めてしまう カリスマ経営ではなく、悪い意味でのワンマン リスマ経営者と呼ばれる経営者もいます。 を推進することはもちろん良いことであり、 具体的にどのような企業を目指すのかというこ ょうか。ましてや、経営状態が良くない企業は し、そのような経営モデルに永続性はあるでし 中期的にどれくらいの企業規模を そのよ 経営

て、会社の将来像が描けていないことが散見さ

もちろん、従業員が悪いのではあり

して、

社に往訪していたときによく感じていたことと 示しなければなりません。業績が芳しくない会 会社が存在するのかという会社の存在意義を提

従業員に活気がない、日常業務に追われ

員に対して、なぜ、創業したのか、

なぜ、この

まず、【原理原則1】として、経営者は従業

会社の存在意義を示すこと 経営者がまずすべきことは

経営、

所有

家族の観

どの立派な中堅企業になっています。

きるようになり、経営者の個人保証も外れるほ

また、そこからどのような取組みをすれば、

## 7つの原理原則について、 紹介します。

今月からは、

企業を実現するための

また、

現在は、後継者不足による廃業危機問

第16回

多かったように思います。 行に説明する必要があるなど、どちらかと言え る許可がおりない、もしくは、 クタンクということもあり、 ば、経営に躓き、立て直しが必要という案件が きないから、他行と一緒に融資するシンジケ な仕事をしてきました。特に、金融機関のシン クに就職し、経営コンサルタントとして、 したいものの、 ローンを組成するために、返済計画などを他 与信上、審査部から融資に対す 法人営業部が融資 一行では貸付で

のかの原理原則が見えてきました。 業業績が改善するのか、社員がイキイキと働く が、筆者は、その計画に基づき、数年かけて改 経営に躓いている会社を去ることが多いのです 計画を策定し、その段階でお役御免という形で において、どのような問題が生じているのか、 てきました。その中で、経営に躓いている企業 善活動を行い、 多くの経営コンサルタントは再生計画や返済

となりますが、幸いにもご支援してきたクライ お付き合いの長いクライアント企業は10数年 実際に多くの企業を立て直しし 0億円をこえ、利益も捻出で

7つの原理原則を発見するきっかけ 金融機関のシンクタ

の原理原則について説明したいと思います 機を迎えるといっても過言ではありません。 事業においては、事業承継の度に事業継続の危 かしくなる企業もありました。 回復してきたのに、事業承継のタイミングでお においても、経営改善がなされ、順調に業績を 業承継していく必要があるでしょう。特に中 実現するには、少なくとも3、 本稿ではこれまでの企業立て直しの経験から しています。確かに支援していた企業

4世代ほど、事

00年企業を

# 7つの原理原則

100億円を実現するため

で会社の永続性を担保し、好業績を維持してい る会社はないと言えます。 に掲げる7つの原理原則を実行していない会社 企業活動において、マー 育成なども当然大切ですが、 -ケティングや商品開

浸透させろ 【原理原則2】 【原理原則1】 経営者の志(思い)を従業員に 従業員の主体性を発揮できるチ

【原理原則3】 ム型経営を整備せよ 会社の中長期のあるべき姿、経

営ビジョン 【原理原則4】 を従業員に示せ ^経営ビジョン / を日常の活動

【原理原則5】 経営活動の成果を従業員にフ

【原理原則6】 イノベーションを志向せよ

めなければ多くの場合、

はなくプロセスとして捉えて、 たいと思います 理原則7】の事業承継は、一時的なイベントで も計画性を持って進めなければなりません。【原 次回から、各原理原則について詳しく説明 一方、そのような取組みのなかで、事業承継 うまくはいきません。 時間をかけて進

攻めと守りのバランスを保つ

理原則6】については、 (攻め)も志向しなければなりません。【原 日本には多くの長寿企

WEB 講座開講 オーナー・同族会社の 経営承継・事業承継に関する 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。



35 | 先見経済 Jun. 2020

先見経済 Jun. 2020 | 34

2020/5/15 12:57:49 34\_35\_欧米流ファミリービジネスマネジメントのススメ・大井2006. indd 34-35

転換をすることで会社を存続させているケー