

# Meinan Management Review

1

## 特集「紙面リニューアル号」

- 永井晶也のトップインタビュー
- イマドキ社員と人材育成
- ファンドを活用した事業承継
- インフォメーション
- 今後のセミナー案内

## 日本経済の20年

MMRも前号で満八タチを迎え、今号から21年目のスタートとなりました。そこで今回、紙面の大幅なリニューアルを行いました。お送りする内容もできるだけシンプルに、お役に立つ情報をタイムリーにご提供したいと考えます。昨今、ペーパーレス化が進んでおりますが、紙で欲しいというご要望も多く、今しばらくは紙面を郵送させていただくスタイルで様々な情報をお届けしたいと存じます。引き続き、ご愛読いただきますようお願い申し上げます。

MMRがスタートした2002年という年は、バブル崩壊後のデフレ不況が進行し、日経平均株価が20年ぶりの安値を付けるなど、経済全体の収縮により、将来に向けての明るい展望も見出し難い経営環境であったと思います。それから20年。日本はどう変化してきたでしょう。ざっくり言いますと、米国のGDPがこの20年間で約2倍になっているのに対し、日本のGDPはほぼ横ばい、全体としてはゼロ成長と言っていいでしょう。その間、企業業績は向上していますので、株価は堅調に上がっても、給料は変わらず、消費も増えずといったお寒い状態がいまなお続いているというのが実態です。

ただ、マクロはこうした状況ですが、ミクロで見ればそれほど捨てたものではありません。私共がご支援する中堅・中小企業の皆様の中には、この20年間で5倍にも10倍にも成長された企業様が、非常に多く存在します。実に多くの元気な企業が、強く・たくましく成長を遂げた20年であったと思います。

ではこれから先の20年はどうなるでしょう。答えは簡単。常に「企業の原理原則」に従い、よりよい企業づくりに邁進すればよいのです。日本経済がどんなことになろうとも、個々の企業が「世のため、人のため」になるにはどうすればよいかを徹底的に考え、それを実現するために人の能力を最大限発揮できる職場づくりを行えば、結果は自ずとついてくるのです。

よい経営を行うために必要な二つの要素である、常に「正しいことは何か」、「うまく実践するにはどうするか」を追求することです。これが企業経営の本質であり、原点であります。

我々経営者は常にこうした経営の本質を認識し、変化し続ける経営環境に適応していかなければいけません。

## マーケティングとイノベーション

これからの大きな変化に適応し続けるために、企業にとって重要な機能があります。それがマーケティング機能とイノベーション機能です。これらを言い換えれば、「顧客（市場）の創造機能」と「より優れた価値を生み出す革新機能」といったところでしょうか。

顧客の創造とは、市場にある顕在ニーズに対応するだけでなく、未来の変化によって生まれるであろう潜在ニーズにまで着目し、逸早く具体的な商品やサービスとして供給するための「優れたストーリー」を構築することです。どんなに大きな環境変化が起ころうとも、こうした機能を持ち合わせていれば、慌てることなく、柔軟に変化に対応できることでしょう。

一方で、より優れた価値を生み出すための革新機能というものが重要です。既存の商品やサービスからまったく新しい市場や顧客を創造すること（マーケットイノベーション）だけでなく、従来にはない新しい商品やサービスの開発（プロダクトイノベーション）、従来にはない新しい生産（流通）方法の開発（プロセスイノベーション）といった、様々な革新を実現するために、経営資源の活用や組合せ等において多様な可能性を見出す機能です。

このように、時代の変化に適応しつつ、常により優れた価値を生み出す機能を持つことができれば、どんな環境変化の中でも大きな成長が期待できます。

そして、こうした機能を保有し、十分に発揮させるためには、トップの強いリーダーシップが欠かせません。経営のトップがこれらの機能強化に向け、ビジョンを示し、その必要性和具体的なアクションを力強く説得し続けなければいけません。

こうした企業の革新は、結局のところトップの強い意志によるところが大きく、いかなればトップの意志が組織の可能性の上限を決めてしまうとさえ言えます。これが、「企業は経営者の器以上には成長しない」といわれるゆえんです。

複雑で難しい時代だからこそ、改めて企業経営の本質に立ち返る必要があるのです。

名南コンサルティングネットワーク

永井晶也



## ✓ イマドキ社員と人材育成

今年も新入社員の入社時期が近づいて参りました。新入社員の採用を実施している企業様は、毎年育成方法や受入体制について頭を悩ませているのではないのでしょうか。今回は、新入社員の育成ポイントについてご紹介いたします。それは“イマドキ新入社員の価値観を理解すること”です。

「最近の若者は…」という言葉は、いつの時代においても使われる言葉です。弊社でも毎年新入社員を採用しており、私たちが全く想像していなかった失敗が度々起こります。失敗の原因を確認すると、「最近の若者は…」というワードが語り継がれることに納得してしまう面もありますが、そこを嘆いては、本人と会社にとってプラスになることはありません。人間関係を構築するための基本は「自分と相手が異なることに気づき、自ら相手に歩み寄ること」です。社会人になるまで、育ってきた時代背景、環境は人によって大きく異なります。例えば、今の新入社員は、学生の頃から当たり前のようにスマホがあり、いつでも情報にアクセスすることができ、誰とでもネット上で繋がることができました。その環境で育った人は、どのようなことが得意でどのようなことを苦手としているかを推察しながら、自ら歩み寄っていく姿勢が大切です。新入社員が入社する前に、自社の教育についても不易流行の考えを持ち、変えてはいけないものと、変えていく必要があるものを改めて見直してみたいかがでしょうか。



# MBC

MEINAN BUSINESS COLLEGE

名南ビジネスカレッジ

## ✓ ファンドを活用した事業承継

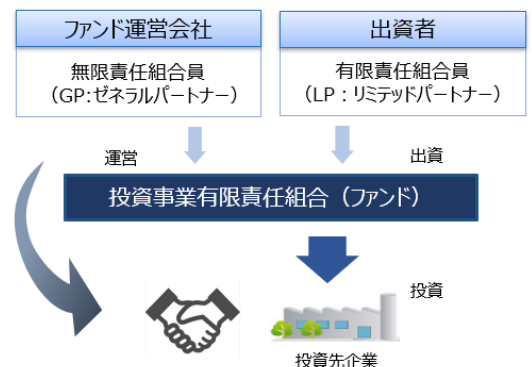
中堅中小企業において、事業承継問題が深刻化しています。

後継者不在等を理由に、先延ばしにしてきた事業承継ですが、経営者の平均年齢の上昇とともに、廃業も大幅な増加傾向にあります。また、後継者はいるものの、高い株価や株式の分散リスク等が足かせとなって、承継がうまく進まないといったケースも少なくありません。こうした事業承継問題に対して、有効な手段として「事業承継ファンドの活用」という方法が考えられます。

ファンドと聞くと、「ハゲタカ？」とイメージする方が多いかもしれませんが、ファンドにも様々な形態があります。ベンチャー企業に対して出資をするベンチャーキャピタル、経営不振に陥っている企業に出資をする事業再生ファンド、事業承継に課題を持つ企業に出資する事業承継ファンドなどです。

ファンドによって関与方法は異なりますが、一般的な事業承継ファンドでは、対象会社の株をオーナーから譲り受け、経営に参画しながら、必要に応じて外部から経営者を招き入れるなどし、企業価値を高めていきます。その会社の本来の持ち味を活かしつつ、意思決定プロセス、組織・コンプライアンスなどのガバナンス機能を強化することで、オーナー依存型の経営から組織的な経営体制への変革を図っていきます。事業承継の問題が解決されるだけでなく、外部の知見や経営資源を取り入れることで、企業価値向上につながる可能性もあり、有効な事業承継対策の一つと言えるでしょう。

ファンドスキームと支援体制



【ハンズオン支援】

- ファンド投資担当者が社外取締役として経営に参画する
- ・事業計画の策定支援 ・取締役会の運営支援
- ・事業計画の進捗管理支援など
- 企業価値の向上を図る
- ・マッチングによる販路拡大及び新規開発支援
- ・成長戦略及び課題解決プロジェクトの実行支援など

【名南CNが関わる運営会社】

(株)名南経営キャピタル  
(株)未来Linkパートナーズ

<https://mirailink.co.jp>



## ✓ インフォメーション

## ✓ 今後のセミナー案内

### IT導入補助金2022のご紹介

DXの推進が騒がれる昨今、「IT導入補助金」は中小企業のITツール導入費用を補助することで、業務効率化／売上アップ等をサポートする補助金です。

IT導入補助金2021は、新型コロナウイルス感染症の対策に重点がおかれまして。しかし次のIT導入補助金2022では2023年10月よりスタートするインボイス制度に特化した内容へと変化します。

主な内容・変更点は以下です。

1. 会計ソフト、受発注ソフト、決済ソフト、ECソフトに補助対象を特化
2. 補助率が1/2⇒2/3もしくは3/4に引き上げ
3. クラウドツールの利用料の最大2年分を補助
4. PC・タブレット等のハードも補助対象に追加

現時点（R4年2月22日）では正式なスケジュールなどの詳細は発表されていませんので、随時情報をご確認ください。（<https://mirasapo-plus.go.jp/information/17365/>）

### 【2022年4月1日 全面施行】

### ～個人情報保護法改正のポイント～

2022年4月1日より、個人情報保護法の改正法が全面施行します。個人情報保護法は、原則として全ての事業者が対象のため、改正法への対応を進める必要があります。

<主な改正のポイント>

#### Point.1 個人データ漏えい時の報告・通知義務化

➢ これまで漏えい等発生時の報告は「努力義務」でしたが、改正法では個人情報保護委員会への報告及び本人への通知が「義務化」されました

#### Point.2 法定刑の厳罰化

➢ 法規制の実行力を高めることを目的に、法定刑がより厳罰化（従業員による個人情報の不正提供等の罰金刑:50万円以下から1億円以下へ引上げ等）されました

改正個人情報保護法の詳細は個人情報保護委員会（<https://www.ppc.go.jp/>）が公表しています。内容確認の上、順次対応を進めましょう。

### 今後予定されているイベント

詳細、お申し込みはこちら⇒



#### 【有料研修】

- 3月28日（月）～29日（火）  
新入社員研修（前期 A日程）
- 4月4日（月）～5日（火）  
新入社員研修（前期 B日程）
- 4月8日（金）～9日（土）  
第58期 経営者大学（開講式／第1講）
- 4月26日（火）  
管理者パワーアッププログラム／第1講
- 5月10日（火）  
新入社員研修（後期 a日程）
- 5月12日（木）  
新入社員研修（後期 b日程）

#### 【無料セミナー】

- 4月15日（金）  
「幹部人材へ伝えるべきこと」
- 4月20日（水）  
「中小企業における  
営業DX推進のポイントと活用事例」
- 4月27日（水）／WEBセミナー  
「改正個人情報保護法とリスク管理のポイント」
- 5月13日（金）  
「中小企業を強くするための  
財務戦略の立て方・活かし方」

Meinan Management Review Vol.121

令和4年3月20日発行（通巻第121号）

発行人：永井晶也 編集：水谷マミ

執筆：永井晶也、三軒佳、加藤進、

田村貴之、長谷部千彰

名南コンサルティングネットワーク

マネジメントコンサルティング事業部

〒450-6334

名古屋市中村区名駅一丁目1番1号

JPタワー名古屋34階

TEL 052(589)2784 FAX 052(589)2781