

# 『ファミリービジネス経営50の原理原則』に基づき経営を進化させる

時代の変化が早いなか、古き良き文化の残る老舗ファミリー企業は複合的な課題を抱えていることが多い。

FBマネジメントは、事業承継、疲弊した組織体制、顧客の固定化といった経営者の悩みに対し、徹底的に寄り添うサービスを展開する。

## 「社外No.2」としてファミリービジネスを支援

FBマネジメントは「老舗ファミリー企業の進化」と「後継者が安心して事業承継できる会社の創造」をミッションに掲げ、ファミリービジネス（同族経営）を営む企業に特化したコンサルティングサービスを提供している。規模は小さくてもキラリと光る技術やサービスで地域に根差した経営を続ける中堅・中小企業は多い。FBマネジメントは、そうした企業が直面するさまざまな課題に対応し、2014年の創業以来、延べ1000社以上に及ぶ経営サポート実績を誇る。同社が目指す顧客企業との関係は、経営者にとっての「社外No.2」として認められることだ。山田一步社



代表取締役社長  
山田一步氏

長は、次のように説明する。

「社内の人材リソースや社外の人脈やつながりに恵まれた大企業の経営者とは違い、老舗の中小企業のオーナーの多くは悩みを一人で抱え込んでいます。ファミリービジネスの場合、オーナーのお子さんが、社内No.2であることが多く、彼ら彼女らも後継者としての悩みがあります。そこで私たちはまずオーナーの経営

面における伴走者としての信頼を得ることを目指します。その姿勢を見て、後継者にも安心していただくことで一番のサポーターとして、さまざまな困り事を相談いただくことが重要だと考えています」

この「社外No.2」の要となるのが、オーナーリレーション担当だ。メガバンクのトップセールスパーソンやコンサルティングファームの出身者など、幅広い業種やさまざまな規模の企業に通じたエキスパートを顧客企業の相談役として配置。オーナー・後継者などマネジメント層と密にコミュニケーションを取りながら、顧客企業の課題を一緒に洗い出し、経営面での進化の目玉を担う。まさに、オーナーが経営で困ったり、悩んだりしたら真っ先に、

## FBマネジメントがコンサルティングする企業の成功事例を紹介



水上賢二社長(左)から拳斗専務(右)への親子承継を描きながら、取得した特許を活用した事業の多角化に一步踏み出した。FBマネジメントとのミーティングを通じて会社の強化にも取り組み始めている

### 塗装技術の新工法を開発し、特許取得後の事業化を前に足踏み……専門知識とノウハウ提供により事業化に成功

株式会社水上塗装（愛媛県新居浜市）は、1960年創業の橋梁塗装および建築物の内外装の塗装工事を行う、従業員数16人の中小企業だ。公共事業をはじめ、建築物の塗装など顧客は幅広い。

ある公共事業を受注した際に、高レベルの作業を求められたことをきっかけに、同社は新しい塗装法を開発することに成功した。この「ダブルプラスト工法」で特許も取得したが、どう事業化すべきかの道筋が見えなかったという。

「そんな時に、金融機関からFBマネジメントを紹介していただき、当社の課題に対して『なるほど』と思う提案が多かったことが印象的でした。課題は、特許で利益を得ていくために何が必要かが分からなかったこと。FBマネジメントが伴走し提供したのは、特許に関する専門知識と事業化ノウハウ。」

「売上を拡大したい」という経営課題に対し、ビジネスモデル構築・組織マネジメント支援でサポート

課題	アクション	成果
売上拡大	特許技術を活用した新規事業立ち上げに必要なノウハウが足りない	事業が立ち上がり、営業フェーズに移行
事業承継	事前準備を始めたい	後継者が新規事業と新卒採用を担当
組織強化	組織マネジメント力向上のための強化・仕組み化を進めたい	従業員が主体的に職責を全うするための意識改革を推進

「現在は、専務を中心として新しく事業部を立ち上げたばかりです。事業の多角化について一歩を踏み出したので、次は社内の組織化が課題だと考えています。そのためには可視化することや数値化することを通じて、仕組みとして運用していくことで、会社としての強化や成長につなげていきたいと考えています」

いつでも電話ができる存在である。

### ワンストップで課題を解決し可視化で経営をアップデート

同社では、老舗のファミリー企業が進化するための要素として「ビジネスモデル」「組織マネジメント」「仕組み化」「売上拡大」が重要だと考えている。この4要素の課題に個別に対応するコンサルティング会社はあるが、4要素すべてに対応できるのが同社の特長だ。

それを担うのが、オーナーにインスピレーションを与え続ける、オーナーリレーション担当と4つの領域それぞれに長けたソリューション支援チームである。経営者の悩みを解決し続けてきたことでソリューションが増え、ワンストップでサービスを提供できるまで成長したという。山田氏は、課題を個別に見るのではなく、4要素を連動させて解決策を提案する。

「オーナーさまは、4要素のどれか一つに悩まれているのではなく、複雑にからまった悩みを持っています。ゆえに、4要素を連動させながら改善し続ける状態をつくるのが有効です。私たちの経験上、これこそが老舗ファミリー企業の進化のためには必要だということが分かっています。当社では4要素のエッセンスを『老舗ファミリー企業の経営を進化させるための50の原理原則』として言語化し、中小

企業のお客さまでもすぐに活用できるノウハウとして提供しています」

### 自社ソリューションを使い進化できることを伝える

顧客から評価されるのは、同社が事業会社としての進化を体現していることだ。「組織マネジメントや仕組み化などは、私たち自身で試行錯誤して実践してきたソリューションばかりです。当社で実証されているからこそ説得力があり、ご支持を得ているのだと思います」と山田社長。事業の永續を目指す中堅・中小企業にとって頼りになるだけでなく、進化したい老舗企業の模範となる存在であり続けたいと日々相談と向き合っている。

今後は拠点の開設や100人規模の雇用を生み出すアウトソーシングセンターの開設、加えて、老舗ファミリー企業の魅力を発信し、人材のインターン、Uターンを促進するメディアなど、グループ会社を複数立ち上げていく予定だ。

### お問い合わせ

#### 株式会社 FBマネジメント

103-0016  
東京都中央区日本橋小網町12-7  
日本橋小網ビル1F  
電話 03-3668-8711  
https://fbmg.co.jp

当社がまとめた冊子「ファミリービジネス10カ条」をプレゼント！  
詳しくはQRコードから。



### ファミリー企業を進化させるための4要素

