

古屋星斗

A
O
B
O
S
H
I

2023.11
Vol.2

トップの挑戦

地域社会の生活を守る
使命を果たすため、
呉の地から
挑戦の日々を送る

株式会社藤三 代表取締役社長
藤村重造



特別企画

迫る、「労働供給制約社会」

リクルートワークス研究所

主任研究員

古屋星斗

海外ビジネスレポート

タイ／製造業中心の
ビジネスモデルが
次なるステップへ

特派員ニュース

アメリカ

マクロデータを読み解く

高齢世帯、単独世帯が急増。
不動産投資はどう変わる？

トップコンサルの眼

100年に一度の
破壊的イノベーション
EVシフトを乗り越える

Information

海外・不動産セミナー、
寄稿、経営塾情報など

株式会社藤三 代表取締役社長

ふじさん

重造村

JUZO Fujimura

**地域社会の生活を守る
使命を果たすため、
呉の地から挑戦の日々を送る**



広島県呉市に本社を構え同市を中心
スー・パー・マーケットを運営する、株式会社「藤三」。

藤村重造氏が5代目社長に就任したのは2006年のこと。

地域社会に貢献し、

事業の継続性を高めるために挑戦してきたこととは?

Writer: Shigenaru Oshikami, photographer: Miyuki Yamada

良品廉価にこだわり抜き 効率重視の仕組みを構築

——御社は広島県呉市を中心に小売業を運営する老舗企業です。

当社は1904年に海産乾物の卸問屋として始まり、来年で創業120年を迎えます。祖業である問屋業は掛売のため現金が入らず、当時は資金繰りに大変苦労したそうですが、そこで1947年から日々現金の入る小売業に参入し、10年後に現在のスーパー・マーケット事業を始めました。現在は呉市を中心に島嶼部や東広島市、広島市に総合食料品スーパー・マーケットの「藤三」(22店舗)とディスカウント型スーパー・マーケット「ビッグハウス」(3店舗)の計25店舗を開いています。

特長は、「良品廉価」にこだわっ

ている点です。自社で運営する精肉・水産部門の商品加工センターや惣菜工場を物流拠点に併設するなど、効率を追求した仕組みの構築に業界内でいち早く着手しました。加工センターで工程のほとんどをオートメーション化し、生鮮品のパッキングまで行っています。惣菜工場ではお弁当やお寿司などを一から作り、唐揚げやコロッケは最終段階の加工を残して全店舗に配送するなど、作業を集約することで店舗の負担軽減とローコスト化を実現。オリジナルの味付けをした唐揚げは人気で、最近はプリンや杏仁豆腐などデザートも充実させました。他社との差別化のため広島のメーカーとタイアップし、P.B「藤三自慢」にも力を入れ、「いい姿フライ」は菓子部門でトップの売上を誇ります。

その後も店長や人事・教育、商品部などを経験。例えば店長は行動範囲が店周辺に限られる一方で、地域行事や地元のお客様と触れ合い、より深いつながりを得るなど、どのポジションにも学びがあり楽しく仕事を進めました。曾祖父、祖父、父、兄と代替わりする中、ナンバーワンと一緒に頑張ってきた従業員もいました。不退転の決意で臨みました。

——藤村社長は、2006年に代表取締役に就任されました。

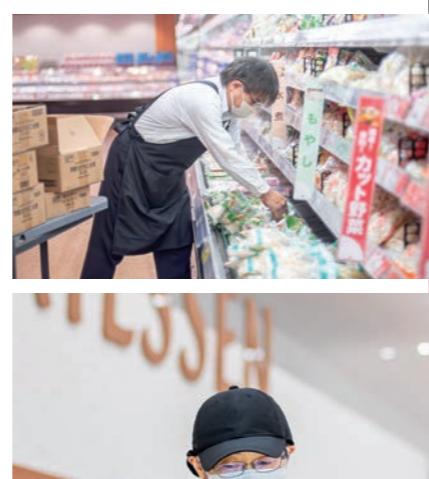
想定外だった社長への就任さらなる挑戦の道を歩む

私は藤村家の次男として地元で生まれ育ち、東京の大学へ進学。いざ

れば家業に関わることを見越し、卒業後は関東地盤のスーパー・マーケットに就職しました。ところが藤三の

人手不足を理由に3か月で呉に呼び戻され、帰った翌日から5年間、バ

イヤーとして朝5時から青果市場に通う日々が始まったのです。22歳の若造が百戦錬磨のプロを相手に、天候や収穫量、鮮度、在庫数に応じて安く良い品を仕入れるのは大変で、時には仕入れ値に見合わない商品を掴まされるなど、商売の厳しさを知る貴重な経験をしました。



社員・フレンド(パート)を含み
1700名近くが働く。加工・惣菜
センターの活用で店舗の負担を
減らし働きやすい環境を実現。

藤三広店にて。店舗には新鮮な
品物が整然と並べられている。

のポジションで会社を支えていく気持ちでした。ところが兄が体調を崩し、5代目のお鉢が急遽私に回つてきました。予想外でしたが誰かが引き受けないといけませんし、何よりも一緒に頑張ってきた従業員もいました。不退転の決意で臨みました。

SE



加工センターや惣菜工場は物流拠点に併設。ここから1日3回のペースで店舗に配送している。



更に社長になる前からではあります、生鮮センターの活用を重視していました。惣菜に関しては、炊飯米を仕入れるのではなく炊飯ラインを導入して美味しさにこだわり、独自ブランドの調味料を用いるなど、オリジナリティを追求しています。

センターの整備や改修には大きな投資を伴いますが、味の追求はもとより、長い目で見れば人件費が抑えられ、将来の人口減少による働き手不足に先手を打てると言えています。

それでも働き手は不足していますから、近年は外国人の採用を推し進めています。すでにベトナム人のスタッフが15名いて、今後も増やす予定のため、彼らが生活する宿舎の建

筑もスタートしています。

社員の教育責任も果たさねばなりません。

10月完成の新社屋では働き

やすい環境を整備し、経理・人事・

総務・情報システムなど本部機能を

強化するとともに研修センターを併

設。5年後、10年後を見据えどこに

出しても恥ずかしくない社会人、そ

して流通マンを育てていきます。

オーバーストアとは逆に、島嶼部

などでは人口減少のため他店が撤退

し、藤三が唯一の選択肢となっていました。

ところもあります。採算が合わないなら撤退すればよいという簡単な

話ではありません。今後も事業の継

続性を高め、地域の皆さまの生活を

守るという矜持を持ち、愚直な挑戦

を続けていきたいと思っています。

狭い商圈でオーバーストア

の状況にも関わらず、競合他社の出

店は避けられません。しかし競合対

策に奇手奇策、魔法の杖はありません。

こちらは10数年かかって今

年ようやく目途がつき、今後も地域

の生活インフラとして安定して事業

を継続できる基盤ができました。

向いたことで、長年悩まされてい

た株式の承継問題にも取り組み始め

ました。こちらは10数年かかって今

年ようやく目途がつき、今後も地域

の生活インフラとして安定して事業

を継続できる基盤ができました。

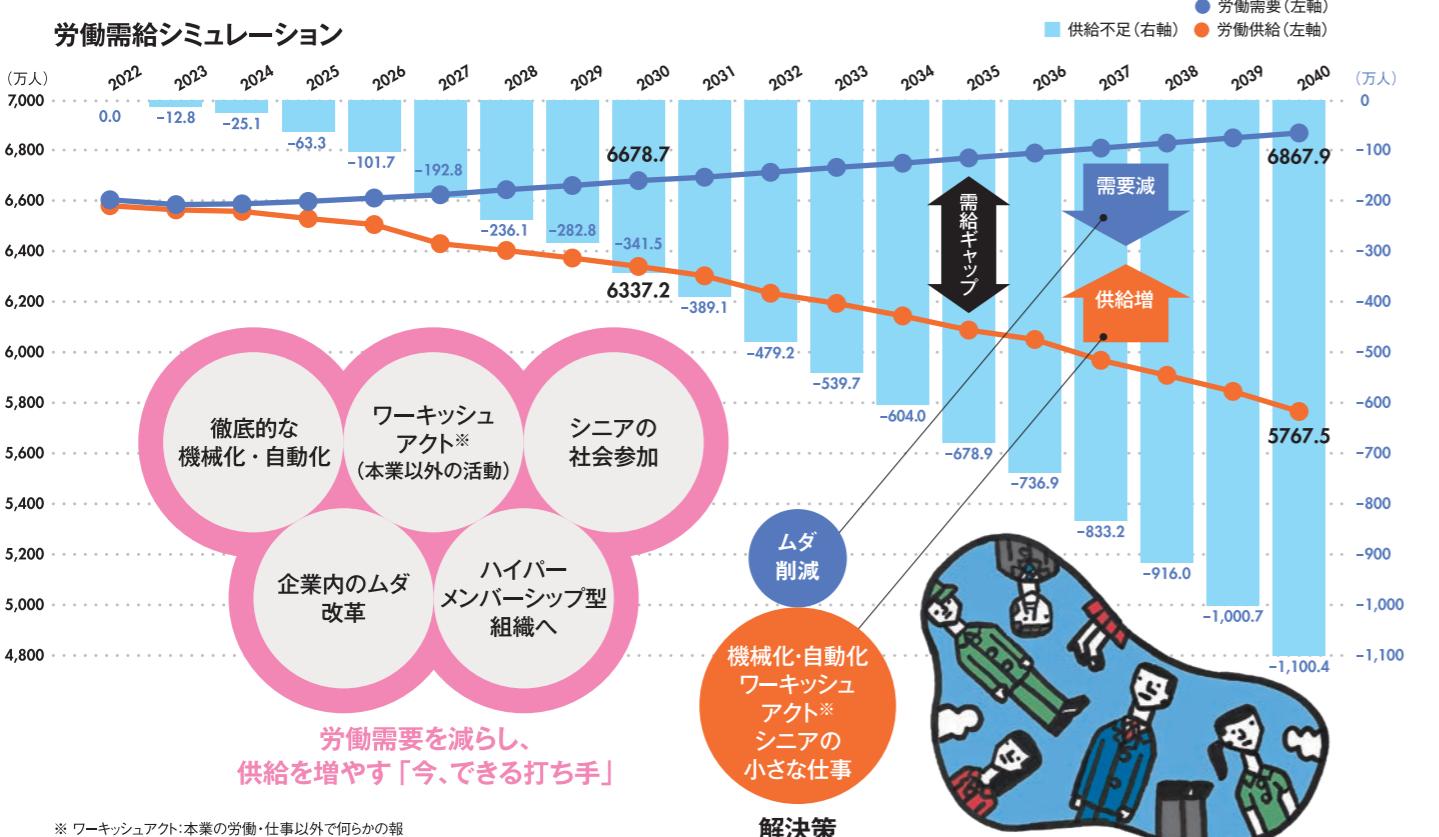
魔法の杖はなかった

左

のグラフは、我々が人口動態統計に基づいて行った未 来予測シミュレーションです。日本社会の高齢化に伴い、労働の供給量（担い手の数）は加速度的に減少していく。一方で労働の需要（消費）量は横ばいのため、慢性的な労働供給不足に陥ってしまう。これが「労働供給制約社会」です。

2040年には東京都を除く全道府県で労働者が不足し、その数は1100万人にのぼります。介護や建設業も手が足りず生活道路は朽ちていく。運送業でもドライバー不足によって、荷物が届く地域に人口が密集するでしょう。国土の4分の1は「居住不可能」なエリアと化し、生活すべてが一変するのです。

不便になり、生活効率が悪化して時間が失われ、それにより労働力がさらに不足する……この負の連鎖を断ち切るには、「座して待つ」から一刻も早く脱却せねばなりません。私は経営者の方に「採用は今年が一番楽なんです。来年、再来年と間違いない厳しくなっていく」と伝えています。とある工業高校の校長先



* ワーキングアクト: 本業の労働・仕事以外で何らかの報酬を得るために、誰かの労働へのニーズを抱き質がある活動のこと。副業やボランティア活動、趣味を通じた活動、地域活動など。

*出典 Works Report 2023 「未来予測2040 労働供給制約社会がやってくる」(リクルートワークス研究所)

もうひとつ、働き手を「独占せず、シェアする」という発想の転換も重要です。副業や兼業が浸透していくが、労働力の総量が圧倒的に足りない以上、「ひとりの人間が様々なフィールドで活躍できる社会」にしていくしか解決策はありません。私は「関係社員」と呼んでいます。ですが、退職者、インターナンシングを提唱しています。



古屋星斗

ふるや・しょうと
リクルートワークス研究所
主任研究員

一橋大学大学院社会学研究科
修了後、経済産業省に入省。
投資ファンド創設、
福島の復興・避難者の生活支援、
政府成長戦略策定に携わる。
2017年より現職。著書に
『ゆるい職場』(中央公論新社刊) 等

企画

迫る、「労働供給制約社会」 2040年には 労働者が 1100万人不足する

「ほんの20年足らずで、日本社会は生活を維持するための労働力すら供給できなくなります」——そう警鐘を鳴らすのは、リクルートワークス研究所の古屋星斗主任研究員だ。景況や業績を問わず、あらゆる企業が直面する未曾有の危機。「絶望／希望」の分水嶺である今、打つべき策を伺った。

Illustration/Junji Nakamura



1100万人の労働者不足は
「現代的な生活」を破綻させる



いうゲームエンジも起これり得ます。働き方や働きがいなどの不可視の要素で勝負できるこれから時代は、大きなチャンスでもあります。

もうひとつ、働き手を「独占せず、シェアする」という発想の転換も重要です。副業や兼業が浸透していくが、労働力の総量が圧倒的に足りない以上、「ひとりの人間が様々なフィールドで活躍できる社会」にしていくしか解決策はありません。

私は「関係社員」と呼んでいます。ですが、退職者、インターナンシングを提唱しています。

スキルを發揮したい大企業の若者や、空いた時間を有効活用したいシニアを「関係社員」として受け入れられるのは、実は地方の中小企業ではないかと思います。意思決定が早

く機動力が高いので、大企業なら1年かかるプロジェクトも副業者を受け入れて3ヶ月でリリースできる。「新プロジェクトに半年間ジョインしてくれませんか」という声を関係社員100人にかければ、内ひとりは正社員として転職してきます。

大企業でも、無駄な仕事を減らし、生まれた時間で「中小企業での副業」を推奨する動きが出てきています。社員100人に対して、内ひとりは正社員として転職してきます。結果として全員がWINです。

本業にも受け入れ先にも還元があり、働き手本人の所得も増える。アイデアと組み作り次第で、この未曾有の危機の向こうに新たな地平が広がります。



特派員
二ユース
藤本佳則
アメリカ現地法人

ダイバーシティに富み
フレンドリーな
ロサンゼルスの人たち

当社現地法人のあるロサンゼルスは、米国内でも特にダイバーシティの進んだ地域です。南米やアジア、中東など人種も多様性に富み、ここに住んでいれば同じアメリカの人という意識を感じます。私自身、赴任当時は英語が苦手で会話には苦労しましたが、そのことで差別を受けることは一度もありませんでした。

ファーストフード店で「週末何してたの?」と聞かれたり、取引先ですれ違った人に「あなたのスープかっこいい! 私大好き」と声をかけられるなど、皆のオープンなコミュニケーションも心地よく感じます。

ラーメンが1杯3000円以上したり、庶民的なレストランで3人が一品ずつ頼んで15,000円程度など物価の高さには参りますが、日本食スーパーは充実していて食で困ることはありません。

ビジネス面では、金利も上がり先行き不透明な状況が続いているまですが、アメリカ国内での資金調達が厳しくなっている分、日本企業にも優良な事業を買収できるチャンスが増えていると感じます。



上:これまでに4回アナハイムへ行き、大谷翔平選手を見てきました。下:朝は曇りがちで、昼はきれいに晴れるのがLAの典型的な天気。街路樹も大きく道も広々しています。

長期的な経済開発の柱となる「Thailand4.0」

〈ターゲット10職種〉

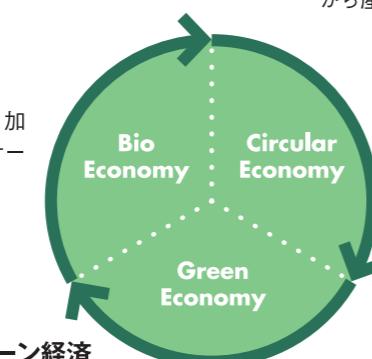


2017年に政府が発表した長期経済開発計画。農水業中心の1.0、軽工業や天然資源活用を中心とした2.0、重工業に注力した3.0を経て、次の段階を目指す。

タイの強みを生かした国家戦略「BCG経済モデル」

バイオ経済

国の生物資源を付加価値の高い製品やサービスに転換する



循環型経済

再利用、リサイクル等により、資源を最大限利用・循環させる

グリーン経済

経済・社会・環境のバランスを保ち、持続可能な開発を導く

に絡み合う業界のため単独での成功は難しく、信頼できるパートナー選びが必須です。もうひとつが、内需へのアプローチです。製造業の進出が頭打ちの中、卸売・小売業、サービスに

は、これまでに4回アナハイムへ行き、大谷翔平選手を見てきました。下:朝は曇りがちで、昼はきれいに晴れるのがLAの典型的な天気。街路樹も大きく道も広々しています。

タイ企業は事業拡大意欲が旺盛で、外資を取り込んで成長してきた歴史があります。国として次の発展を目指す今は好機と言えるでしょう。



解説／吉越廉朗

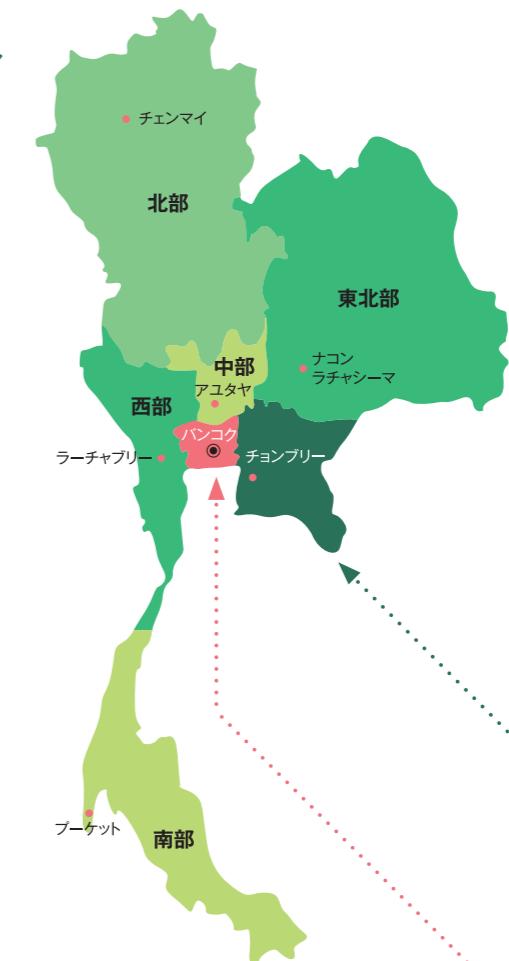
よしこし・やすろう
山田コンサルティンググループ
株式会社
タイ現地法人
Managing Director, CEO

解説／杉崎 稔

すぎざき・みのる
山田コンサルティンググループ
株式会社
タイ現地法人
Executive Director, COO

製造業中心のビジネスモデルが次なるステップへ

東部地区へのハイテク産業投資と
グローバル展開で
より洗練された市場へ



海外からの投資で成長してきた日本ともつながりの強い国。

60年代より日本の繊維産業が進出し、トヨタ自動車初の東南アジア製造拠点が作られるなど、日本経済との連携に長い歴史を持つ。人口も経済もバンコクに集中し、農業中心の北部・東北部・西部、観光地が点在する南部、製造業中心の東部、中部に分かれる。

タイ王国

GDP	約69兆4692億円
人口	約7,170万人
面積	513千km ²
民族	タイ族、華人、マレー族等
宗教	上座部仏教、イスラム教、キリスト教

東部 チョンブリー、ラヨーン

GDP	約11兆7700億円
人口	約626万人
世帯収入	約11万2956円/月
主要産業	石油化学、物流、自動車

バンコク首都圏及び隣接地区

GDP	約30兆3840億円
人口	約1,725万人
世帯収入	約15万3056円/月
主要産業	金融、ビジネスの中心地、観光

出典: JETRO、外務省、Undata、NESDC（国家経済社会開発委員会）、NSO（タイ国家統計局）より作成
※地域別のGDP・人口・世帯収入は2021年時点のデータ
※1バージ:4円で計算



高橋 ファミリー向け物件は極めてハイリスクになる

全国の世帯総数は2020年に5570万世帯を超えた

今後は徐々に減少するものの、5000万世帯という高水準が保たれると予測されています。

しかし、世帯の内訳を見ると

1995年には25%だった「単独世帯」が2040年に39%に増え、夫婦と子からなる「ファミリー世帯」は34%から23%。

一方で20%にしか過ぎなかった「65歳以上の高齢者世帯」は全体の44%にまで増加します。若年世帯の大幅減少と、高齢者世帯、単独世帯の激増は、不動産投資にどのような影響を与えるのでしょうか？

岡本 家賃収入を目的とした不動産投資は、相当シビアに見る必要があります。ファミリータイプのアパート経営は極めてリスクが高く、少なくとも単身タイプを検討した方が賢明でしょう。働き方の多様化に応じてワーカースペースを確保するなどの

差別化も欠かせないと思います。

また、いかに高齢者を受け入れるかも重要なポイントです。今までは、単身の高齢者に住宅を貸すことをリスクと捉えていましたが、そうも言つていらね

くなります。すでに全国の空き家総数は850万戸に上り、今後も間違いなく増加します。あと10年もすれば、"両隣のどちらかが空き家"という時代になるのです。

高橋 アパート経営が厳しいとすれば、サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）など施設の経営はいかがでしょうか？

岡本 不動産の現場では、サ高住を含む高齢者向け施設は増加していると感じていますが、あ

まり有効な手法とは言えません。

他の施設と差別化を図るために質の高いサービス提供事業者を

見つけなくてはなりませんが、そのハードルが高いこと、働く人材を確保するには利便性のよい立地でなければ難しい。さ

らに、サ高住の運営が行き詰まつた場合、建物を他の用途に転用しにくいリスクもあります。

あと10年もすれば、"両隣のどちらかが空き家"という時代になるのです。

高橋 アパート経営が厳しいとすれば、サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）など施設の経営はいかがでしょうか？

岡本 不動産の現場では、サ高住を含む高齢者向け施設は増加していると感じていますが、あ

まり有効な手法とは言えません。

他の施設と差別化を図るために質の高いサービス提供事業者を

見つけなくてはなりませんが、そのハードルが高いこと、働く人材を確保するには利便性のよい立地でなければ難しい。さ

らに、サ高住の運営が行き詰まつた場合、建物を他の用途に転用しにくいリスクもあります。

あと10年もすれば、"両隣のどちらかが空き家"という時代になるのです。

高橋 アパート経営が厳しいとすれば、サービス付き高齢者向け住宅（サ高住）など施設の経営はいかがでしょうか？

岡本 不動産の現場では、サ高住を含む高齢者向け施設は増加していると感じていますが、あ

まり有効な手法とは言えません。

他の施設と差別化を図るために質の高いサービス提供事業者を

見つけなくてはなりませんが、そのハードルが高いこと、働く人材を確保するには利便性のよい立地でなければ難しい。さ

らに、サ高住の運営が行き詰まつた場合、建物を他の用途に転用しにくいリスクもあります。

あと10年もすれば、"両隣のどちらかが空き家"という時代になるのです。

高齢世帯、単独世帯が急増。不動産投資はどう変わる？

日本の総人口が減少する一方、世帯総数は高水準を保っています。世帯総数が維持されれば、不動産投資は安泰なのか。リスクはどこにあるのか。不動産コンサルティング事業本部長の岡本清秀と、マクロデータ分析に精通した高橋淳郎が予測しました。

図1：世帯数の推移とその構成

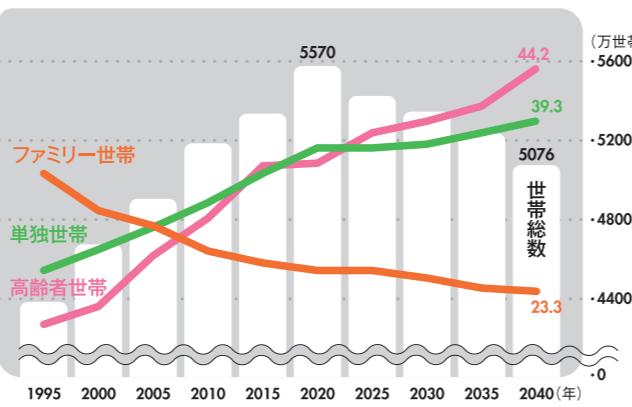
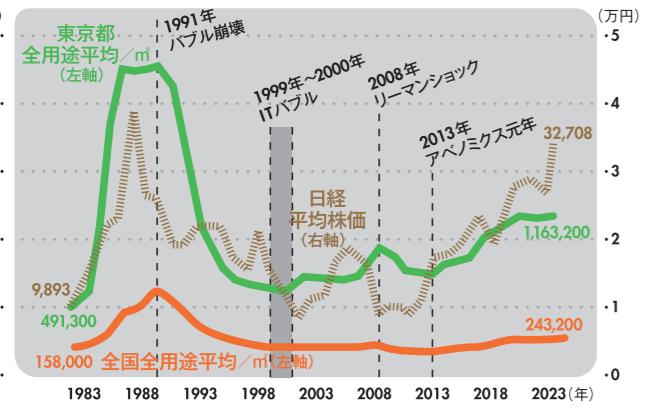


図2：地価の推移と日経平均株価の推移



高橋 投資を目的としたマンション購入の動向も教えてください。首都圏の分譲マンションの供給戸数は、2022年に3万戸で、20年前からマイナス65%です。1戸あたりの平均価格は2021年に6300万円で、20年前に比べると55%の大躍進です。大手デベロッパーは、

そうですね。
高橋 不動産は売却に時間がかかります。世帯構造が大きく変動する方が、決断する時と言えそうですね。

高橋 投資を目的としたマンション購入の動向も教えてください。首都圏の分譲マンションの供給戸数は、2022年に3万戸で、20年前からマイナス65%です。1戸あたりの平均価格は2021年に6300万円で、20年前に比べると55%の大躍進です。大手デベロッパーは、

そうですね。
高橋 不動産は売

KEY WORD

2025年

エンジン車の新車販売台数が
ピークアウトするのは2030年と
いわれていた。しかし、近年の
加速度的变化により
2025年に早まるといわれている。

自動車関連産業のEVシフトによる影響

自動車産業は、日本に限らず各
国の中幹産業であり、多種多様な企
業がサプライチェーンに組み込まれ
ています。日本では自動車関連産業
その流れは日々加速しているのです。
EVシフトへの大きな潮流は不可逆で、
その流れは日々加速しているのです。
EVシフトへ一度の大変革であるE
Vシフトへとシフトする分水
嶺は2025年と考えます。わずか
2年後です。さらに、2030年に
は、EV（PHVを含む）は過半数を
超えると予測しています。

日本国内では1・5%に過ぎないの
に対し、海外では20%に近づいてい
たと考えています。
100年に一度の大変革であるE
Vシフトへの大きな潮流は不可逆で、
その流れは日々加速しているのです。
EVシフトへとシフトする分水
嶺は2025年と考えます。わずか
2年後です。さらに、2030年に
は、EV（PHVを含む）は過半数を
超えると予測しています。

といわれていますが、テスラ社が開
発したロードスターの登場が
2008年ですから、すでに15年が
経過しています。EV化への機は熟
したと考えています。

日本国内では1・5%に過ぎないの
に対し、海外では20%に近づいてい
たと考えています。
100年に一度の大変革であるE
Vシフトへの大きな潮流は不可逆で、
その流れは日々加速しているのです。
EVシフトへとシフトする分水
嶺は2025年と考えます。わずか
2年後です。さらに、2030年に
は、EV（PHVを含む）は過半数を
超えると予測しています。

日本国内では1・5%に過ぎないの
に対し、海外では20%に近づいてい
たと考えています。
100年に一度の大変革であるE
Vシフトへの大きな潮流は不可逆で、
その流れは日々加速しているのです。
EVシフトへとシフトする分水
嶺は2025年と考えます。わずか
2年後です。さらに、2030年に
は、EV（PHVを含む）は過半数を
超えると予測しています。

自動車産業は今、100年に
一度の変革期にある」
自動車産業に関わる多くの経営者
は、EV（電気自動車）シフトによ
つてこれから大きな変化が訪れるこ
とを認識しているでしょう。
ただし、「その時はいつか?」に
ついては、「どんなに早くても
2030年以降」や「インフラ整備
が追いつかず、もつと延びるだろう」
など、まだしばらく先の未来の話と
いうのが一般的な考え方です。
しかし、私はエンジン車の新車販
売台数がピークアウトし、EVを中心
とする電動車へとシフトする分水
嶺は2025年と考えます。わずか
2年後です。さらに、2030年に
は、EV（PHVを含む）は過半数を
超えると予測しています。

日本国内でも、これまでEVには消極

ます。特に中国では、2023年中
に30%に達するという予測もありま
す。中国の自動車販売市場は年間約
2500万台といわれ、そのうち約
700万台をEVが占めています。

日本国内しか見ていないと実感がわ
きづらいですが、欧州や米国、中国
では日常的に町中を走るEVを見か
けるようになっています。

国内でも、これまでEVには消極

100年に一度の 破壊的イノベーション EVシフトを 乗り越える

専任部長エキスパート 永倉 均

日本の基幹産業である自動車産業に、大きな変革の波が訪れようとしている。長年自動車産業に携わり、自動車部品企業でEV化に向けた陣頭指揮を執った経験をもつ専任部長の永倉が現状とこれからを語る。



ながくら・ひとし

日産自動車㈱にて経営企画室長、
日産自動車グループ会社のジャトコ(㈱)副社長、
ジャトコエンジニアリング㈱取締役社長を歴任し、
20年より山田コンサルティンググループ株式会社専任部長。
商品戦略、先端技術開発、生産技術などを中心に、
経営戦略の検討支援や海外展開などグローバルな事業展開を支援。

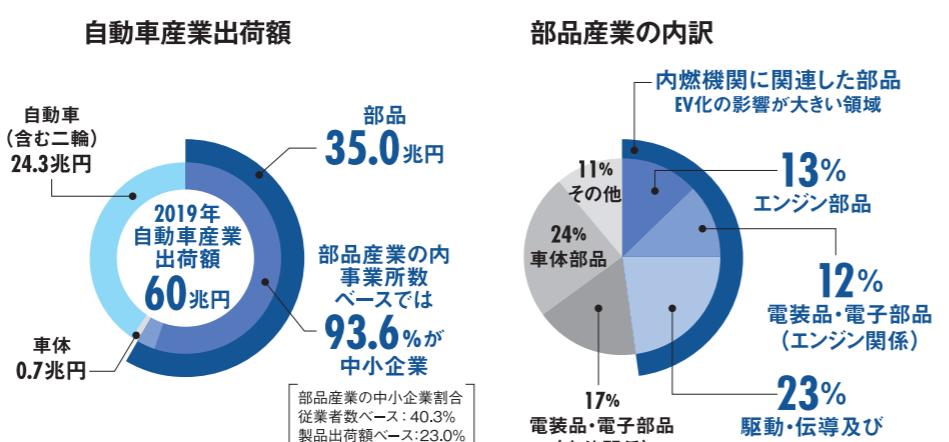
自社で新しい事業を作るか 他社との協力体制を作るか

では、これからサプライヤーが打
てる方策には何があるでしょう。そ
れは、①残存者利益の確保、②保有
技術で新規顧客に展開、③既存顧客
へ新しい部品参入、④新技術開発・
新顧客開拓の4つです（14ページ図
参照）。それぞれの詳細を以下に解
説します。

① 残存者利益の確保: EVシフトは
不可逆ですが、エンジン車部品の需
要は新興国向けを中心にまだ継続し、
部品によっては時間の猶予があります。
この間に残存者利益を確保し、

たとえば、現状維持ではなくM&A
やアライアンスで規模を拡大し、人
材確保や価格交渉で優位に立つ戦略
が必須です。これまで競合関係にあ
つた企業と手を組むことに抵抗を感

EV化による自動車部品メーカーへの影響



EV時代に向けた新事業開発のため
の十分な資金と時間を稼ぐ方法です。

ただし需要の先細りは決まってい
ますから、現状維持ではなくM&A
やアライアンスで規模を拡大し、人
材確保や価格交渉で優位に立つ戦略
が必須です。これまで競合関係にあ
つた企業と手を組むことに抵抗を感

ます。この間に残存者利益を確保し、
たとえば、現状維持ではなくM&A
やアライアンスで規模を拡大し、人
材確保や価格交渉で優位に立つ戦略
が必須です。これまで競合関係にあ
つた企業と手を組むことに抵抗を感

INFORATION

2023 November - 2024 February

セミナー



1 タイM&Aセミナー

日時：2023年11月15日 16:00～16:50

- インバウンド回復への期待や輸出の需要拡大期待から経済は大きく改善する見通し、と発表したタイ。注目度の高い再生可能エネルギー・物流・エンジニアリング業界にスポットを当てるとともに、M&Aを成功に導くための実務上の留意点について解説。



2 仮)2024年不動産市況

日時：2024年1月上旬（予定）

- 新春不動産セミナー
2024年の不動産市況を徹底予測
長引く円安、物価上昇、不安定な世界情勢、これらが不動産市況にもたらす影響とは？資産防衛のために今すべきことを、分かりやすく解説します。

講師はすべて山田コンサルティンググループ株式会社のコンサルタントです。
最新情報はHPにてご確認ください。
<https://www.ycg-advisory.jp/seminar>
(日程、内容、講師を予告なく変更する場合があります)



青星 AOBOSHI Vol.2

青星（あおぼし）はおおいぬ座シリウスの別名で、冬空に青く輝くことからそう呼ばれています。我々の目指す高く遠い目標の象徴として、全天で最も明るいこの星の名を媒体名に頂きました。

2023年11月6日発行

発行 ●
山田コンサルティンググループ株式会社
青星編集室

印刷 ●
株式会社ライブアートブックス
アートディレクション ●
大久保裕文 (Better Days)

デザイン ●
村上知子、呂紫毫 (Better Days)

イラスト ●
中村純司
編集・ライティング ●
大正谷成晴、岩嶋悠里、山下隆 (エディ・ワン)、
越膳綾子

撮影 ●
山田ユキ

ヘアメイク ●
村中サチエ

編集人 ●
坂元奈津子
(山田コンサルティンググループ株式会社)

当社へのご相談、ご住所やお宛名、発送数の変更、配達停止、その他ご感想やご意見は右記フォームより、お気軽にお問い合わせください。お問い合わせいただいた内容は確認後、5営業日以内に担当者よりご連絡させていただきます。

<https://forms.office.com/r/Zb5eP7LbDn>

寄稿・掲載誌

「日刊工業新聞」
経営コンサルティング事業本部
事業再生コンサルティング事業部
副部長 横地 綾人



「中堅・中小 鉄鋼・非鉄経営の最前線」と題して隔週連載しています。

▼「日刊工業新聞」
<https://www.nikkan.co.jp/>
※購入・購読された方のみ閲覧可能です。

「病院経営羅針盤」
資本戦略事業本部
ヘルスケアコンサルティング事業部
部長 増井 浩平



「病院マネジメントメソッド 経営ツール・手法の活用」と題して毎月連載しています。

▼「産労総合研究所「病院経営羅針盤」
https://www.e-sanno.net/magazine_iryo/rashinban/
※定期購読された方のみ閲覧可能です。

「家主と地主」
不動産コンサルティング事業本部
「次世代が困らない
不動産承継対策」をテーマに、毎月連載しています。



▼「家主と地主」
<https://yanujinu.com/>
※購入・購読された方のみ閲覧可能です。

「日経ヘルスケア」2023年9月号
資本戦略事業本部
ヘルスケアコンサルティング事業部
部長 増井 浩平



日経ヘルスケア（2023年9月号）に増井 浩平の寄稿記事「ポストコロナ病棟をどう考える？」が掲載されました。

▼「日経ヘルスケア」
<https://info.nikkeibp.co.jp/nhc/sales/>
※購入・購読された方のみ閲覧可能です。

経営塾



第4期経営塾

- 30年以上にわたり、企業経営の多種多様なお悩みや決断に寄り添ってきた経営コンサルティング経験を活かし、経営者ならではの悩みや課題を克服するために、効率よく網羅的に学べるカリキュラムをご用意しました。
- 経営の羅針盤となる『中期経営計画』を作成するプロセスを学び、それを実現する力を身につけられるよう、現役のコンサルタントが丁寧にサポートをします。



Spire社との経営統合のご案内

シンガポールに統括法人YAMADA Consulting Group Asia Pte Ltdを設立し、当社の海外子会社であるSpire Research & Consulting Pte Ltd.と経営統合いたしました。今後、中国を除くアジア地域において「YAMADA Consulting & Spire」を新ブランドとし、日本企業および各国の現地企業の成長に資する充実したコンサルティング・クロスボーダー M&A等を提供していきます。今後新サイトを公開予定です。

じる経営者もいますが、シユリンクする市場で雇用を守り、顧客への供給責任を果たす方法としてM&Aは有効な打ち手なのです。

②保有技術で新規顧客に展開…サポートの多くは製造・加工の分野において高い技術力と競争力を保有しています。自社のもつ自動車部品の製造技術について建機・農機、ロボット、医療機器、航空機部品など別の産業への転用の可能性を探り、新規顧客に展開する方法です。

③既存顧客へ新しい部品参入…EVシフトに合わせ、自社の既存技術を活かす道を模索する方法です。例えばシフトに合わせ、自社の既存技術を活かす道を模索する方法です。例え

ン車部品で培った技術をベースに新たな商品開発を行い、自動車以外の産業に打って出る方法です。例えば、エンジンパーツであるコネクティングロッドの製造を手掛けるB社。加工が難しい金属の鍛造技術で产学研携を行い、マグネシウムを使った医療用細径パイプを開発・製品化しました。マグネシウムは金属としての強度と安全性を兼ねていることから、医療分野で注目されており、B社はエンジン車部品の金属加工で培った技術力によって医療分野へ参入したのです。

では、この4つの事業展開をどのように対応すればよいのでしょうか。それは次の3つの戦略プランが考えられます。

ひとつは、自社で新商品や新規事業を開発することです。前出③のA社や④のB社は、自社が長年培ってきた技術を新事業に転換した好例ですが、ともにEVシフトが本格化する何年も前から開発・研究を続けたからこそその結果です。新事業開発には、現在の主力事業に代わる事業に成長するか否かの結果が出るまでに10年近くを要します。これから自社のみで新事業に取り組むのでは間に合わない可能性が高いといえます。

そこで二つ目の選択肢となるのがM&Aによる買収で他社のリソースを活用し、新事業開発や新規顧客獲得にかかる費用を削減する方法です。M&Aのメリットといえます。

そして三つ目は逆にM&Aによつて現在の事業を整理するという選択肢です。中堅・大手の部品メーカーの傘下に入つて規模を拡大すること、今いる従業員の雇用を守り、顧客に対しても安定して商品を供給し続けることができます。

日本自動車部品サプライヤーは、世界に冠たる技術と人材を有し、日本の自動車産業を支えてきました。たとえエンジン車が主役の座を降りても他産業で必要とされる技術が必ずあるはずです。

EVシフトは、エンジン車のサプライヤーにとっては「望まない未来」かもしれません。しかし、「その時は、確実かつ想像以上に早くやつきます。現実を直視するとともに、自社の価値や強みを活かし、スピードで変革していくことが望まれるでしょう。



現実を直視してスピーディーに対応を

A社もB社も非上場の中堅・中小企業ですが、「強みのある自社技術」と「外部の知の導入」を掛け合わせ、長期に渡る取り組みで新事業開拓に成功しています。

業開発までに約10年は必要と述べましたが、他社のリソースを活用することでその時間を大幅に短縮することができます。会社や事業を買うと同時に時間を買うこともできるのが、

M&Aのメリットといえます。

得の推進力を高めることです。新事

業開発までに約10年は必要と述べましたが、他社のリソースを活用することでその時間を大幅に短縮することができます。会社や事業を買うと

時間ができます。会社や事業を買うと同時に時間を買うことができるのですが、

得の推進力を高めることです。新事

業開発までに約10年は必要と述べま

したが、他社のリソースを活用するこ

とができます。会社や事業を買うと

時間ができます。

得の推進力を高めることです。新事

業開発までに約10年は必要と述べま

