

企業訪問記

『新現役と議論のラリーで企業を革新する』

新現役制度の支援事例として、静岡県の有限会社T.N.M.INTERNATIONALの増田英雄社長にお話を伺いました。ご多用の中、お時間をいただき、ありがとうございました。企業経営者、新現役、金融機関の皆さんに参考になれば幸いです。

同社は、増田社長が貿易会社を勤めた後、2000年に「新しいことに挑戦したい」と創業されました。葬祭商品を中国協力工場で製造・輸入して一定の基盤を確立しましたが、昨今の価値観・ライフスタイルの変化が激しいことから、ビジネス、経営のあり方をダイナミックに見直しています。

S K S：新現役制度を2018年に初めてお聞きになった時はどんな印象をお持ちになりましたか？

増田社長：当初は、「当社のような小企業で新現役の方を雇用してやっていけるだろうか」と半信半疑でした。実はその前からしずおか焼津信金さんと共に経営革新計画*に取り組んでいまして、同計画遂行の推進力になる方を求めて参加を決めました。課題ヒヤリングではこの思いと、当社の現状を率直にお話ししました。

*経営革新計画は、中小企業が「新事業活動」に取り組み、「経営の相当程度の向上」を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書です。計画策定を通して現状の課題や目標が明確になるなどの効果が期待できるほか、国や都道府県に計画が承認されると様々な支援策の対象となります。



増田社長

S K S： 実際に新現役交流会に参加されていかがでしたか？

増田社長： 新現役交流会ではお二人の方にお会いしましたが、お二人の育った業界、経歴も違いますし、全く異なるアプローチでした。

私としてはもう少し具体的な議論を進めたかったのですが、提供している情報が課題シートだけのこともあり、大きな観点からの議論になりました。しかしながら想定していなかった提案もあり、大変刺激的でした。

二次面談で再度お二人にお会いしました。来社いただいて、実際に会社や製品を見ていただき、会場でお聞きできなかったことを質問しました。この段階でもお互いに知り合えた部分はまだまだ少なく、当社のあり方について丁々発止の議論が展開された訳ではないですが、この人なら話が通じる、一緒に仕事していけるという思いが湧いてきました。

S K S： トライアルとしての3回のミラサポ支援はいかがでしたか？

増田社長： お一人の新現役の方に3回のミラサポ支援をお願いしました。ただ3回が終了した時点では経営革新計画の推進に十分な自信が持てませんでしたので、民民契約で支援を1年お願いすることを思い切って決断しました。もちろん費用は大きな負担ですが、実力、多様な経験を有する新現役の方をお願いすることを選択したのです。

ミラサポ支援に予算枠の問題があるのは承知の上で言わせていただければ、ミラサポ支援がより多く使えれば企業としては安心してトライできるし、大きな支援になると思います。しかしながら現行の3回のみでは方向性が確定せず、そこで諦めてしまう企業も多いのではないのでしょうか？ミラサポ支援の派遣回数が増えれば、民民契約への移行率が上がると思います。



モダン香炉「夢宙」

S K S： 実際の支援はどのような形で行われましたか？

増田社長： 事業に対する私の悩みを随時相談しています。参謀のような存在ですね。新現役の方は葬儀業界とは全く別の業界でキャリアを積んでこられていますが、生活者、社会人としてフラットな観点からポイントを指摘されますので、大変役立ちました。そのポイントをベースに再度新しい発想を巡らし、新しい案を作ってまた議論を重ねます。それから3年が経とうとしていますが、今も継続して議論のラリーをお願いしています。毎月の支援回数は決めておらず、メールとZOOMを使って必要に応じて対応いただいています。謝礼は定額です。

新現役としずおか焼津信金さんのサポートのお陰で2019年3月申請の経営革新計画（当社2回目）が採択されました。それに基づいて事業費補助金を申請して給付を受けることもできました。こうした過程を経てモダン香炉「夢宙」が開発され、2020年12月に販売を始めました。「夢宙」は葬儀関連商品の枠にとどまらず、日常的に愛用される商品を目指し、その魅力をどう実現するかという点について何度も議論を重ね、ようやく最後に「五感に響くインテリアグッズ」というコンセプトに辿り着けたのです。また新現



役の方は現役時代に広い人脈を築いておられることから、デザイン会社、ロゴの専門家などを紹介いただき、開発が加速されました。

新現役の方に巡り合えたことは幸せでした。これから拡販に頑張っていきたいと思います。あわせて木を活用した日常商品の開発も継続して進めていきたいと考えており、夢が広がります。

文と構成 = 松崎