

KinChu



近代中小企業 働く人の意識を改革するために

2024 : No.772



特集企画

中小企業が取り組むべきリカレント教育

採用マーケティング戦略 / 激変の時代を生き延びる! 自律進化組織のつくり方

中小企業が目指すべき「応援されるブランドの作り方」

連載

今すぐ始めたいウェルビーイング経営戦略 / コロナ融資終了後の資金繰り戦略

連載アツガ

営業せずに売上を伸ばす! 展示会 出展術

小冊子 速習 会議の進行役が持つべき基本スキル



▶特集企画

中小企業が取り組むべきリカレント教育

- 4 正しい「リカレント教育」が
企業にもたらすメリット！
株式会社アクティブアンドカンパニー／八代 智
- 8 リカレント教育が抱える
リスクと問題点の解決手段！
一般社団法人サステナビリティ・DX推進協議会／
藤田 祐介
- 14 リカレント教育の促進！
今、企業に必要な「支援制度」。
一般社団法人サステナビリティ・DX推進協議会／
藤田 祐介

▶連載

- 19 第2回
今すぐ始めたいウェルビーイング経営戦略
株式会社アライブ／三井 博美
- 24 第2回
コロナ融資終了後の資金繰り戦略
株式会社3Rマネジメント／渡邊 賢司
- 29 第5回
中小企業が目指すべき
「応援されるブランドの作り方」
エイドデザイン／渡部 直樹

▶連載

- 34 第3回
採用マーケティング戦略
株式会社ユアウィル／木下 亮雄
- 38 第4回
激変の時代を生き延びる！
自律進化組織のつくり方
自律進化組織研究所／三好 章樹

▶ビジネスマンガ

- 42 最終回
営業せずに売上を伸ばす！
展示会 出展術
原作／日本工業大学 技術経営研究科教授

弓削 徹
マンガ／森元 智



▶Information

- 50 月間ビジネス書ランキング
次号予告・奥付

正しいリカレント教育、が 企業にもたらすメリット！

リカレント教育とは、1970年代に北欧で提唱された概念で「個人が人生の各段階で学び直すこと」を指し、アカデミックな教育や、仕事を通しての経験・学びを繰り返すことで人生やビジネスのキャリア構築を目指す教育モデルです。従来の日本型の「学校教育→就職(OJT)→定年」という直線的なキャリアパスの代替案として注目されました。

「リカレント教育」 世の中の解釈と実態

社会変化や技術革新が加速する今、企業に就職して初期段階に得た学びや従来の業務からの学びでは時代の変化に順応できません。したがって、労働者が新たな領域の知識やスキルを身につける重要性が増し、リカレント教育が再び脚光を浴びています。しかし、企業や個人がリカレント教育を誤った解釈で捉えている

ケースが少なくはなく、例えば、
・リカレント教育≠企業研修
・リカレント教育≠リスキリング
(再スキル習得)

という認識が広まっており、これでは、リカレント教育の本質を狭めてしまい、長期的なキャリア形成や人生全体での学び直しの機会を見逃す可能性があります。

リカレント教育の目的は、企業の業績向上だけではなく、働き手の個々のキャリアと人生の質を向上させることにあります。これは、スキルアップや再学習にとどまらず、個人が社会における自分の役割や価値を再確認し、長期的な自己成長を促進するものです。

企業研修と リカレント教育の差異

多くの企業で、既に研修プログラムを通じて従業員のスキルアップに取り組んでいると思います。これらの研修とリカレント教育には大きな違いがあります。

企業研修は、業務に直結したス

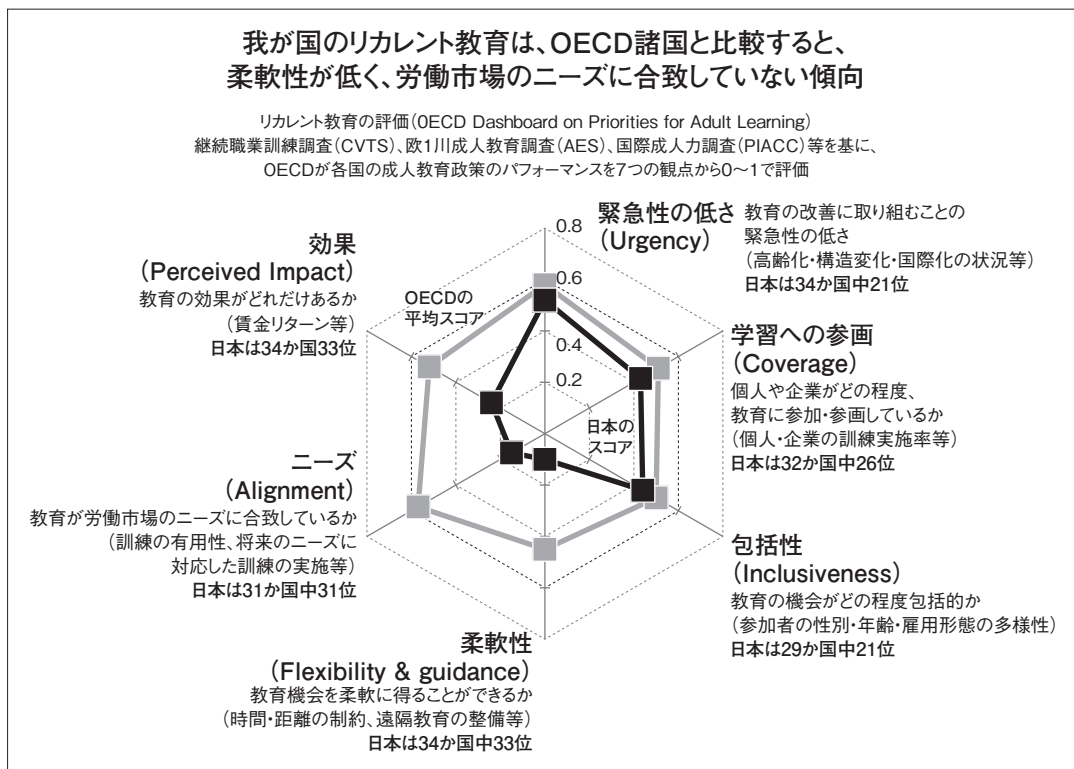
キル向上を目的としており、例えば、ITツールの使い方、プロジェクト管理手法、顧客対応スキルなどが企業研修の典型例です。

また、近年、注目のマネジメント研修(ビジネス戦略からピープルマネジメントまで広範に)なども、最終的には企業の利益につながり成果が期待されるものです。

一方、リカレント教育では、個人のキャリア全体や人生を視野に入れた学び直しを目指しており、短期的な業務パフォーマンスの向上だけでなく、長期的な視点での自己成長や新たなキャリアへの転換が重要視されます。それには、労働市場の変化に対応するための幅広い知識やスキルの習得、また個人の興味関心や価値観に基づいた新たな学びが求められます。

つまり、企業研修が企業のための教育として位置付けられるのに対し、リカレント教育は「個人のための教育」「個人の豊かな人生のための教育」としての側面が強く、長期的な従業員の成長支援の結果、豊かな人生となり、その一

図1 リカレント教育の現状



出典：内閣府ホームページ資料を参考に作成
https://www5.cao.go.jp/keizai2/keizai-syakai/future2/chuukan_devided/saishu-sankou_part4.pdf

環として労働といった形で社会選元の質を上げていくことが、社会や産業、企業の発展にも還元してくるという考え方になります。

このように、企業における直接的效果や直結性が低いこともあり日本においてはリカレント教育がなかなか推進されていません。

特に、企業に就職してしまうと「学びの場は企業内で…」といった認識にさいなまれ、企業外で学習する意欲が高まり難い傾向があります。図1に示したとおり、諸外国と比較して日本のリカレント教育はまだまだ黎明期に近い状況にあります。

リカレント教育の推進と企業メリット

図1からもわかるように、リカレント教育は企業利益との直結性が低いので、取り組み意欲がなかなか向上しないのが現状です。

しかし、リカレント教育の導入と推進では多くのメリットがもたらされます。以下で、4つのポイントを解説します。

①人材の多様化と応用力の向上

従業員は新たな知識やスキルを習得し、企業の中で同質性の高い経験や学習からは得られないような多様な視点を持つことができます。これは、急速に変化するビジネス環境において企業が柔軟に対応するために非常に重要です。

例えば、デジタル技術やAIの進歩で、多くの職種が急速に変化しています。リカレント教育を受けた従業員は、新たな技術や業務に迅速に適応し組織全体の競争力が高まります(ただし、このような側面が強調され、リカレント教育が、デジタル技術やDX関連知識の習得であるという、やや偏った理解も存在します)。

また、従業員が多様な知見や考えを持つことで、チーム内の創造性が向上して新しいアイデアやソリューションが生まれる可能性が高まります、リカレント教育を推進する企業は、革新を生み出し続ける組織文化を醸成できます。

9割の経営者が知らない

コロナ融資終了後の 資金繰り戦略

第2回

「リスケジュール」 経営危機を乗り越える返済計画の再設定

資金繰りが厳しくなってしまったときには、他の支出を減らすよりも、まずは金融機関にリスケジュールの依頼をするのが問題解決のポイントです。周知の通り、リスケジュールとは、返済を一時的に待ってもらい、もしくは返済額を減額してもらう施策です。今回は、金融機関がリスケジュールにどの程度の割合で応じてくれるのか、また、申し出をする際のポイントや注意点についてお伝えします。

リスケジュールの基本概要

●返済の一定期間猶予と減額

経営者の皆様は、資金繰りが厳しくなってくると、支出をどこから減らすかで頭を悩ませるのではないかと思います。

コロナ禍中は、社会保険や税金の支払いもある程度、国が猶予してくれていたため、今もそれらの支出を待ってもらうことが有効に思っている方がいます。

しかし、それは大変危険な考えです。最近、弊社へ相談に訪れる企業の中で、社会保険事務所や税

務署から差し押さえを受けているケースも増えていきます。

社会保険や税金は、国の予算となるので多少は分納や猶予をしてくれますが、非常に厳しい対応をされることも多々あります。滞納が多い、あるいは悪質な企業には一括支払いや売掛金・預金口座などの差し押さえをしてくる場合があります。

逆に、金融円滑化法施行以降は、金融機関は比較的、返済猶予に柔軟に応じてくれるので、まずは金融機関へリスケジュールの依頼をするのが効果的です(図1)。

リスケジュールとは、返済を一

株式会社3R マネジメント
代表取締役
中小企業診断士
渡邊 賢司

URL <https://biz-recipe.jp/>

E-mail k.watanabe@3r-management.jp

定期間猶予したり、返済金額を減額したりすることで、以下が、そのメリットです。

・資金繰りが一時的に安定し、その結果、経営者は事業活動に専念できる

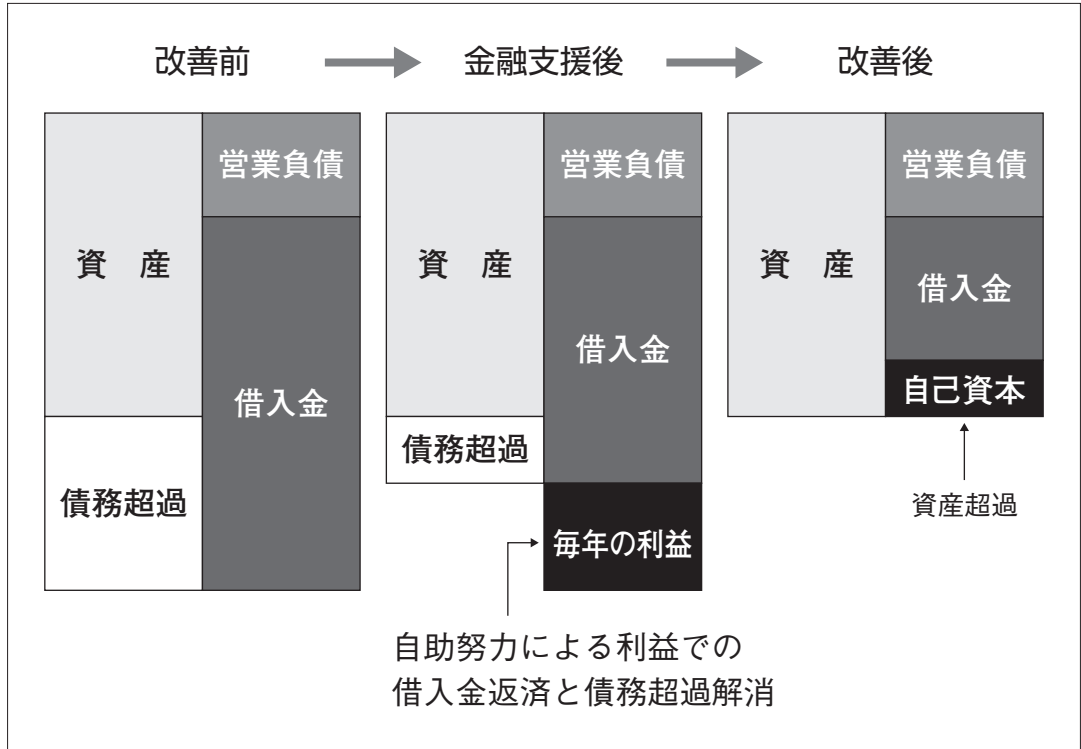
・半年ごとに計画の進捗状況や業績を見ながら、返済額を変更することも可能(当然ながら金融機関の同意が必要)

一方、以下のデメリットも存在します。

・金融機関から金利アップや追加担保を要求される場合があり、対応策を考えておくことが必要

・リスケジュールだけでは、返済期間が、かなり長期になるケースもあり、解決策が見えない

図1 リスケジュールによる貸借対照表の改善イメージ



●リスケジュールの上申時期

金融機関は、内部で稟議をあげなければいけないので、返済を止めたい月の返済日から逆算して、2週間から3週間前ぐらいには申し出ることが望ましいです。

中には、金融機関が10日前ぐらいでも急ぎで対応してくれるケースもありますが、いずれにせよ早めに行動することが大事です。

また、いくつかの金融機関と取引をしている場合には、すべてに対しリスケジュールを申し出る必要があります。

金融機関は、他との公平・公正を求めます。面倒でも、すべての金融機関に出向き、申し出を行うことが必要です。

9割以上の割合で
応じてくれる

●金融円滑化法

金融機関は、9割以上の割合でリスケジュールに応じています。例えば、令和2年3月から令和6年8月までの実績を見ると、そ

の割合は次頁図2に示したように98%以上となっており、2009年に金融円滑化法が施行されてからは、金融機関はリスケジュールに応じることが努力義務とされました。

同法は、何回か延長はされたものの、時限立法であったため、現在は有効ではないと思われる方も多いのではないのでしょうか。

しかし、金融機関の監督官庁である金融庁が同法に基づいて、同法終了後もその実務が定着するような仕組みに変更しました。したがって、現在も多くの割合でリスケジュールに応じています。

とはいえ、リスケジュールは返済をあくまで繰延べただけなので、業績を改善させて返済をしていかなければいけません。

●債務超過解消年数と
債務償還年数

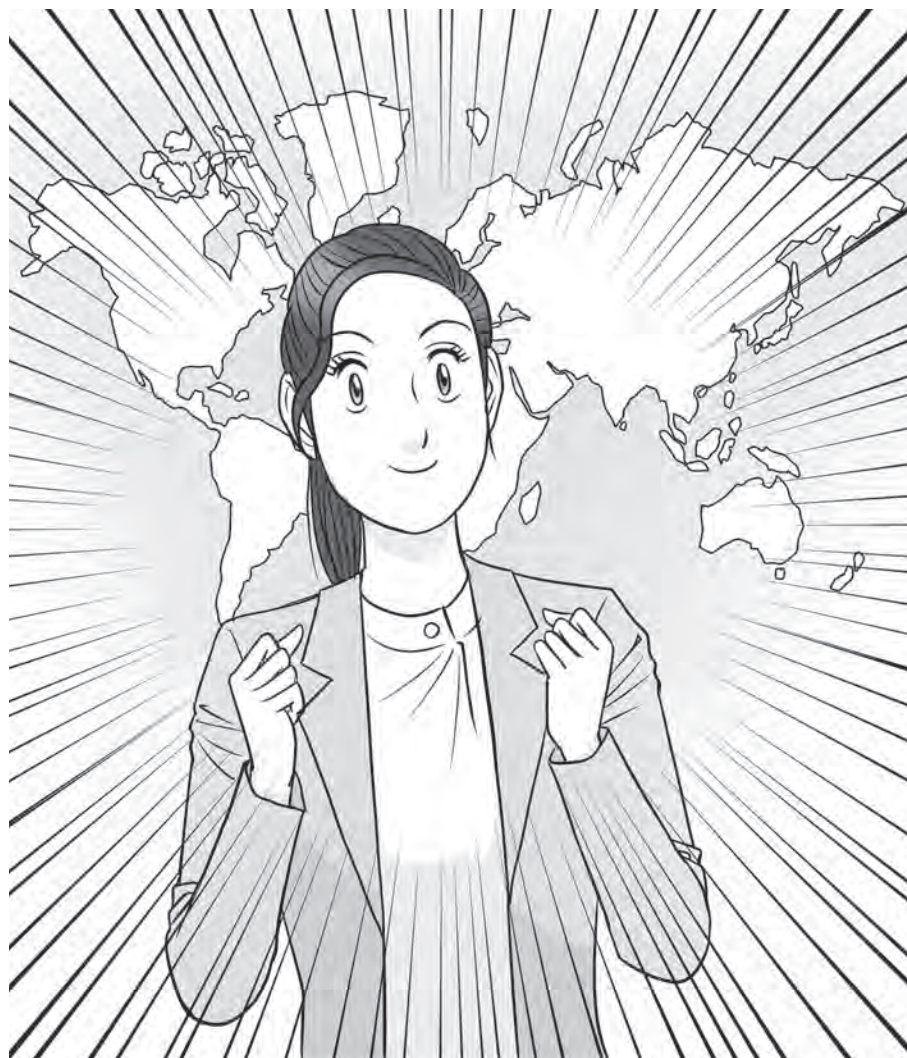
また、借入金残高が過大であれば、債務超過を解消するのにも相当な期間を要します。金融機関にとって、

営業せずに売上を伸ばす！

展示会 出展術

最終回

ものづくりの価値を広める



原作／弓削 徹

製造業マーケティングコンサルタント

日本工業大学 技術経営研究科教授

URL www.yugetoru.com

E-mail info@yugetoru.com

マンガ／森元 智

ニーズを捉えたウリのポイントがわかっているならば、濃いターゲットが来場する専門展での新規開拓は難しくありません。Win-Winの出会いが生み出され、ムリな営業フォローも不要です。自社が提供できる価値を把握することはマーケティングの要諦であり、それは国内でも世界でも変わることがないのです。



ほらっ
お客さんが
たくさん来るから
対応して！

？



知ってる人
ですか？

なっ…
何でも
ないのよ

気にしないで

ガハハハ



板金と治具で
劇的にコストダウン

TASHIKA



90年代を
思い出すなあ



今後は
金型を使わずに
加工する技術が
メジャーになる
はずです



ぜひ治具を
セットする
体験をなさって
ください
なるほど
こういうコトを
考えてくれるの
ですね

TASHIKA

中小企業経営研究会／ご注文書

お手数ですが、本ページをコピーしてご利用下さい。

----- ご注文内容 -----

中小企業経営研究会 行 FAX.03-6808-9678

貴社名

お届け先ご住所 〒

TEL:

FAX:

Eメール:

@

ご担当者（部署・お名前）

通信欄 配達日指定など

最新号 月刊 近代中小企業「KinChu」（付録小冊子付）

注冊数

中小企業が取り組むべきリカレント教育.....2024年12月号 × ()

■ 価 格：セット販売 1冊 2,450円(税+送料込)

本誌のみ 1冊 1,900円(税込)(+送料150円)

最新号 小冊子「速習」（付録小冊子のみ）

注冊数

会議の進行役が持つべき基本スキル.....2024年12月号 × ()

■ 価 格：1冊 700円(定価500円+税)(+送料150円)

10冊以上ご注文の場合は1冊 550円(税込)、送料は無料です。

20冊以上ご注文の場合には割引有。

■ 発 送：原則注文受付後の翌営業日(平日)に発送。

■ 支払方法：銀行振込。商品発送時に請求書を同送いたします。

※その他、バックナンバーのご注文もお待ちしております。

※ご注文はメールでも承ります。kinchu@map-net.org までお申込ください。