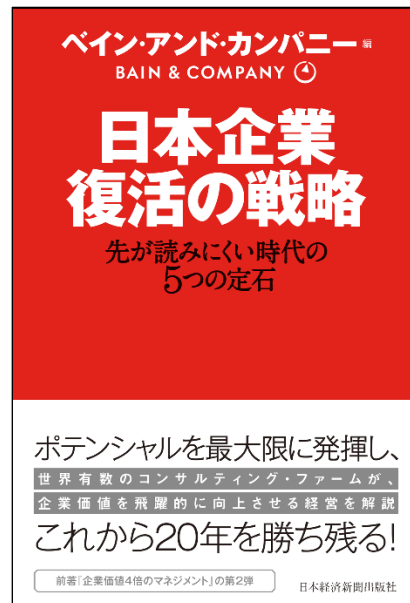


グローバル市場で企業価値を向上させ、新時代を生き抜くための提言書

『日本企業復活の戦略 —先が読みにくい時代の5つの定石』

2020年2月20日より全国書店にて販売

～日本企業の『内なる課題』を解消し、企業価値を最大化する糸口とは～



グローバル・コンサルティングファームであるベイン・アンド・カンパニー・ジャパン・インコーポレイテッド（東京都港区赤坂／代表：奥野 慎太郎、以下ベイン）は、最新の調査やコンサルティングプロジェクトを通して得た独自の知見を基に、日本企業がグローバル市場で復活を果たすための提言をまとめた書籍『日本企業復活の戦略 —先が読みにくい時代の5つの定石』を、2020年2月20日（木）、日本経済新聞出版社より全国書店にて発売いたします。

本書は、ベインが2015年に著した『企業価値4倍のマネジメント —結果にこだわるコンサルタントの定石』に続く第2弾の著書となり、市場の競争環境やルールが大きく変動し、先が見通しにくくなった現代において、**日本企業が自己変革を通じて企業価値を最大化し、グローバル市場での地位を取り戻すための糸口**を示したビジネス書籍です。

この30年間でグローバル経済における日本企業の地位は大きく低下し、世界の株式時価総額ランキングのトップ10からも姿を消しました。ベインは本書において、日本企業の地位低下の大きな要因は、**新たな価値創造を阻む日本企業特有の『内なる敵』**にあると言及しています。世の中の変化と新たな競争ルールを踏まえ、活力を取り戻すための企業メンタリティの在り方を示すと共に、日本企業復活のための5つの定石や具体的な施策、これからのビジネスモデルに大きな変化をもたらす「デジタル化」「SDGs」などについて、具体的事例を交えながら独自の視点で解説します。

■ 新時代の経営の羅針盤：創業メンタリティ



《創業メンタリティの構成要素》

持続的に高い業績を上げている企業は、社員が自らを革新勢力と考え戦略を実行できる「創業メンタリティ（革新志向、現場へのこだわり、オーナーマインド）」を備えており、これが株価、競争力にも大きな影響を与えていることが分かりました。

成長と共に組織が肥大化、官僚化した日本企業が「創業メンタリティ」を取り戻し、企業価値を向上させるため、ベインは本著で下記5つの手法を提唱しています。

- ① 尖りの再発見
- ② マイクロバトル
- ③ NPS®の活用*
- ④ 複雑化からの解放
- ⑤ 創業メンタリティがあるリーダーの育成

■ 日本企業復活のための「5つの定石」

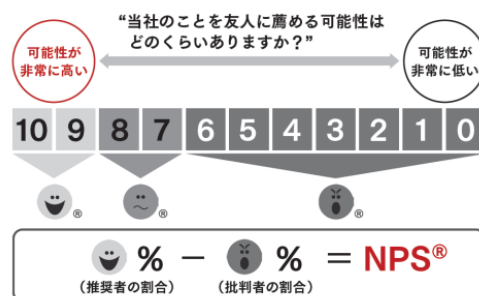
ベインは、日本企業を復活させ、企業価値を最大化させるためには、下記5つの定石が重要とし、第3～7章で具体的事例を基に解説しています。

- ① 不況を好機に転化する備えと攻めの戦略、コスト競争力の強化
- ② 戦略的な事業売却と M&A
- ③ 顧客体験改善のための構造改革（NPS®の活用）
- ④ ガバナンス強化で企業価値向上
- ⑤ 投資家の戦略的活用

※ネット・プロモーター・スコア（NPS®）とは

「NPS®（ネット・プロモーター・スコア）」は2003年にベイン・アンド・カンパニーが開発した、製品やサービスに対する顧客ロイヤルティ（忠誠度）の度合いを測ることができる指標。世界で1,000社を超える企業が顧客体験変革のために導入している。NPS®は実際の購買行動と連動しており、自社を支持する顧客層や離反する恐れのある顧客層を特定できることから、財務結果との連動性が高く、顧客の将来の行動を予測しやすくする。

■ NPS®の測定手法



注：ネット・プロモーター・スコア、NPS®、NPS関連で使用されている顔文字は、ベイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムの登録商標です。

《NPS®の測定方法》

<書籍概要>

- ・タイトル：『日本企業復活の戦略－先が読みにくい時代の5つの定石』
- ・著者： 石川順也、奥野慎太郎、市井茂樹、西脇文彦、大越一樹、火浦俊彦、堀之内順至、大原崇、安達広明、パーキンス薫、池野章
- ・発行： 株式会社日本経済新聞出版社
- ・発売日： 2020年2月20日（木）より順次発売（※一部書店により発売日が異なります）
- ・定価： 1,800円＋税

<書籍目次>

- はじめに
- 第1章：新たな「競争のルール」—日本の企業はこれから何を常識として経営すべきか
- 第2章：新時代の経営の「羅針盤」—日本企業が進むべき道
- 第3章：日本企業復活のための5つの定石①
～悲観シナリオを前提に、自前でコントロール可能なレバーを引き切ることから始める～
- 第4章：日本企業復活のための5つの定石②
～中期的に自社の中核事業たりえるかを問い、必要なら外科手術を断行する～
- 第5章：日本企業復活のための5つの定石③
～顧客体験を軸に、コモディティを脱して攻めに転ずる～
- 第6章：日本企業復活のための5つの定石④
～緊張感のあるガバナンスで自らを律する～
- 第7章：日本企業復活のための5つの定石⑤
～投資家を活用し、変革の内なる敵に立ち向かう～
- 第8章：デジタル革命—本質的な「競争力の強化」をどう実現するか
- 第9章：企業価値創造の先にある高み—SDGs

<ベイン・アンド・カンパニーについて>

ベイン・アンド・カンパニーは、未来を切り開き、変革を起こそうとしている世界のビジネス・リーダーを支援しているコンサルティング・ファームです。1973年の創設以来、クライアントの成功をベインの成功指標とし、世界37か国58拠点のネットワークを展開しています。クライアントが厳しい競争環境の中でも成長し続け、クライアントと共通の目標に向かって「結果」を出せるように支援しています。ベインのクライアントの株価は市場平均に対し約4倍のパフォーマンスを達成しており、私たちは、持続可能で優れた結果をより早く提供するために、様々な業界や経営テーマにおける知識を統合し、時には外部の厳選されたデジタル企業等と提携しながらクライアントごとにカスタマイズしたコンサルティング活動を行っています。