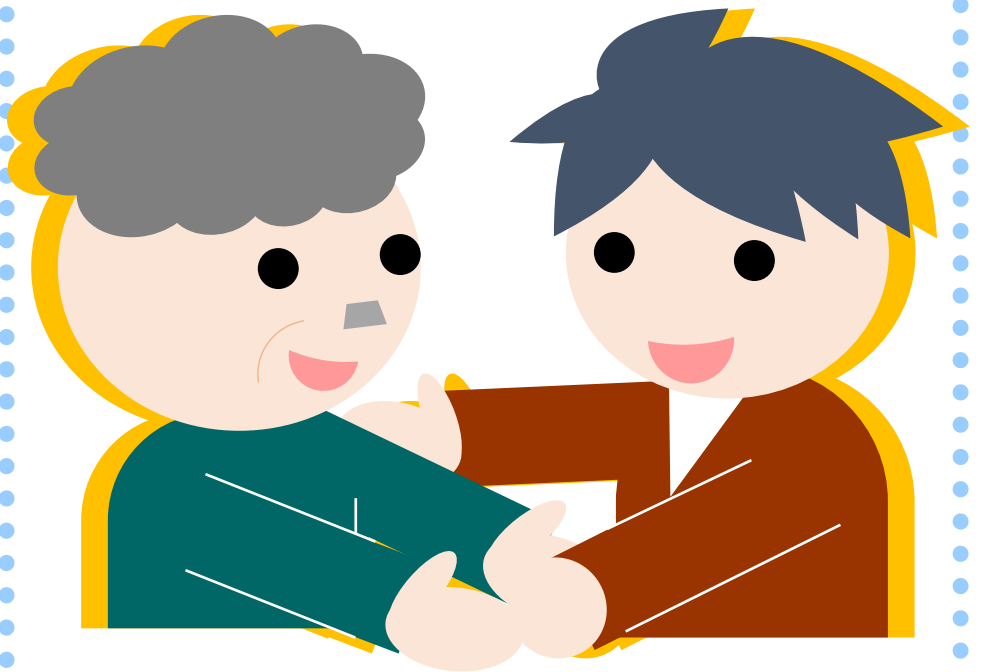




100年企業創り株式会社の智慧
～命を何のために使いますか～



経営コンサルタント活用の道

I 経営コンサルタントをうまく活用できていますか

経営者の方々から、「経営コンサルタントに依頼しても、会社は良くならなかった。経営コンサルタントを使っても無駄だ」という声をよく耳にします。

「経営コンサルタントを使っても、会社の役にたたない」最大の原因は、経営コンサルタントの能力不足です。

一方で、経営者の方は、会社を良くするために、「経営コンサルタントをうまく活用する考え方/姿勢」を、経営コンサルタントと共有することが大事なのです。

一緒に、うまく活用する道を追究しましょう。



Ⅱ 経営コンサルタントの位置づけを理解してください

●いろいろな専門領域を持つ経営コンサルタントがいます

経営コンサルタントは、いろいろな専門分野を持っています。経営コンサルタントは、企業のお医者さんにたとえられますが、お医者さんに、内科医・外科医・皮膚科医 等の専門領域があるように、経営コンサルタントにも、マネジメントコンサルタント・組織革新コンサルタント・業務（機能強化）コンサルタント・人財育成コンサルタント・財務コンサルタント 等の専門分野があるのです。

さらに、経営コンサルタントには、主として、大企業を顧客とする経営コンサルタント・中堅中小企業を顧客とする経営コンサルタント・小規模企業を顧客とする経営コンサルタント 等がいます。専門とする領域によって、経営コンサルタントとしての能力の違いがあるのです。



●経営コンサルタントは先生ですか

経営コンサルタントは先生ではありません。

先生の対極に生徒がいます。経営コンサルタントを先生と認識すると、経営者の方々は、生徒になってしまいます。

生徒になることによって、主体的な判断が鈍ることを危惧します。

経営コンサルタントの位置づけは、経営者に寄り添い「いい会社を創るパートナー」です。

従って、経営コンサルタントに対して、「経営者の決断を支える本音の相談者*」として認識することが重要なのです。

*100年企業創り合同会社では、“本音の相談者”を“諫言者”と認識しています。



●経営コンサルタントの役割は「考え方/気づき」を提供することです

経営資源の限られている中堅中小企業においては、「いい会社作り」を物理的な資源（カネやモノ）だけで解決することは困難です。中堅中小企業においては、「いい会社を創ること＝いい考え方/気づきを得る社員を育成すること」、そして、「主体的に問題解決に取り組む場を創ること」が必要なのです。

一方、経営者からの経営コンサルタントへの要望は、いい考え方/気づきを求めることよりも、問題解決のノウハウを求めることが多いと危機感を持っています。

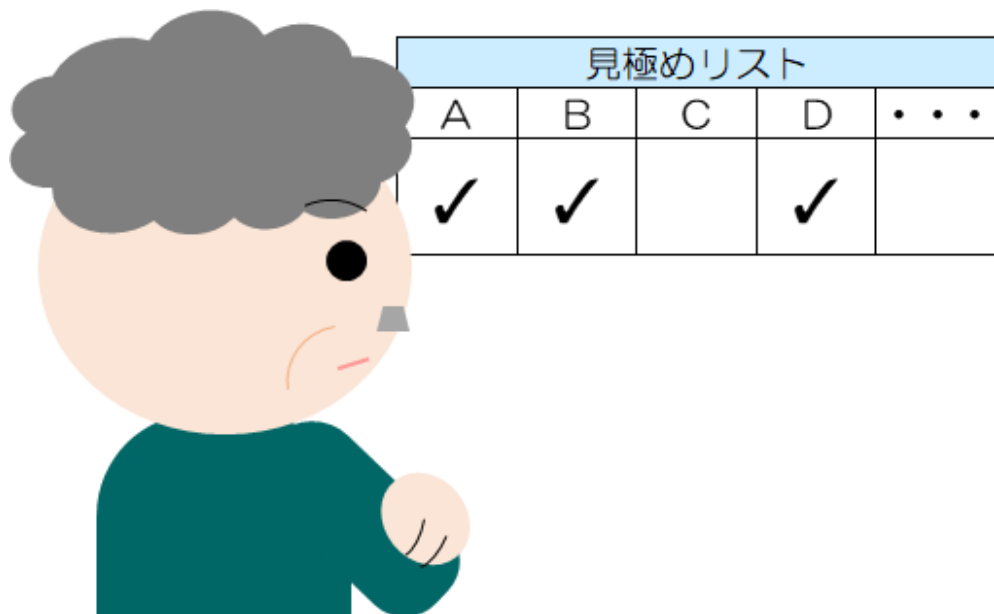
経営コンサルタントは、いい会社づくりに向けて「経営革新の道筋を開拓する支援者」「主体的な問題解決を促進する触媒」です。従って、経営コンサルタントの役割は、これらの取り組みを通じて、「いい考え方/気づき」を提供することなのです。



Ⅲ 経営コンサルタントをうまく活用するために

経営コンサルタントに依頼して成果を上げるためには、前提として、経営者自身が「“いい会社”を創る」という志を高く持つことが求められます。その上で、経営者の志を受け止めて、“いい会社創り”を共創するコンサルタントを活用していきましょう。

そこで、100年企業創り合同会社が考える「いいコンサルタントを見極め、活用するポイント」を整理しました。



●志を持った経営コンサルタントを選別する

経営者の志を受け止めて、「“いい会社”を経営者とともに創っていく」このような志を持った経営コンサルタントに依頼しましょう。

“いい会社創り”を共創する経営コンサルタントは、自分自身が「いいコンサルタントになる」との高い志を持っています。高い志を持っているからこそ“いい会社”創りを目指す、経営者の想いに共感できるのです。



● “いい会社” に対する自分の軸/判断基準を持ったコンサルタントに依頼する

「“いい会社” とは、どのような会社なのか」、いい会社に対する自分の軸/判断基準を持っている経営コンサルタントに依頼しましょう。

“いい会社” に対する自分の軸/判断基準を持っているからこそ、経営者の悩みに対して、客観的なアドバイスをおこなうだけでなく、経営に対する考え方を掘り下げて整理することによって、具体的な革新の実行支援ができるのです。

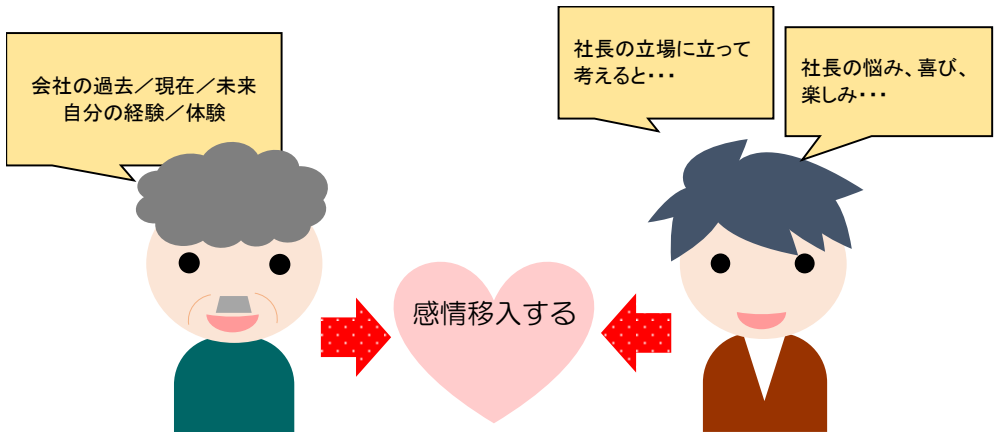


●経営者の立場にたてる経営コンサルタントに依頼する

経営者の立場や会社の内部/外部環境を積極的に理解して、経営者に感情移入できる経営コンサルタントに依頼しましょう。

「“いい会社”を経営者とともに創っていく」という志を持っていても、経営者の想い/悩みに共感できるコンサルタントでなければ、「“いい会社”を経営者とともに創っていく」ことは困難です。従って、経営コンサルタントは、(たとえ個人事業主であっても)経営者でなければならないのです。

一方で、経営者は、経営コンサルタントは諫言者であることを認識して、耳の痛い言葉を受け入れる、「“いい会社”創りに向けた覚悟」も必要です。



●社員に考え方/気づきを提供できる経営コンサルタントに依頼する

“いい会社” 創り=いい考え方/気づきを得る社員を育成するという認識と社員を育成するスキルを持った経営コンサルタントに依頼しましょう。

「“いい会社” を経営者とともに創っていく」という志を持っていても、人的資源を正しく認識して、社員に“いい会社” 創りに対する考え方/気づきを提供できなければ、「“いい会社” を経営者とともに創っていく」ことはできません。従って、経営コンサルタントは、人財に対する深い造詣を持っていることが求められます。



●経営者の課題認識と事業領域がマッチする経営コンサルタントに依頼する

経営コンサルタントには、得意とする事業分野や対象とする企業規模があります。

一方、優秀な経営コンサルタントは、初回訪問のヒアリングの中で、企業の現状を構造的にとらえるとともに、企業の成熟度*を踏まえて、経営者が気づいていない経営課題を提言します。従って、経営者が認識する経営課題/業務課題に加え、経営コンサルタントが指摘する経営課題を吟味して、事業領域がマッチする経営コンサルタントに依頼しましょう。

*会社の成熟度については「成熟度を高めよう」の小冊子を参照ください。



●自分のこと/会社のことを正直に経営コンサルタントに話をする

経営コンサルタントをうまく活用するためには、経営者と経営コンサルタントとの信頼関係を構築することが重要です。経営コンサルタントを選別する過程において、胸襟を開き、自分のこと/会社のことを、正直に話をしましょう。

優秀な経営コンサルタントは、経営者の想いを受け止め、経営者だけでなく社員と一緒にあって“いい会社”創りに向けた実行支援をおこなっていきます。



●意志決定するのは経営者であることを忘れてはなりません

経営責任を負っているのは経営者であり、全ての結果責任を問われます。経営コンサルタントを活用する場でも、成果がでないことを経営コンサルタントの責任にせず、「そのコンサルタントを採用した経営者」、「そのコンサルタントの提案を採用した経営者」の責任であるとの自覚/覚悟/自責が重要です。

一方で、経営コンサルタントは、重要な経営の決断の場面では、「“いい会社” 創りのパートナー」として、諫言者という覚悟を持って、「経営者に、耳の痛い言葉を提言する」ことも使命と考えています。



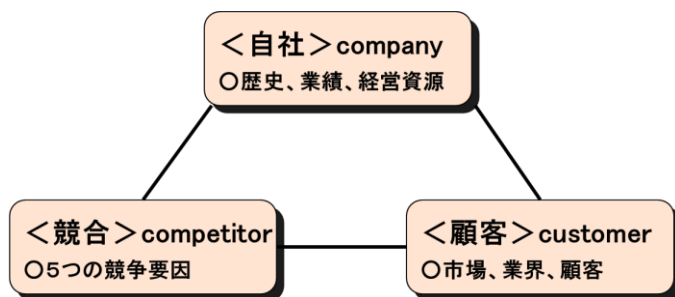
IV 自分の会社をよく知るために ～組織プロフィール作成の勧め～

経営コンサルタントを活用して成果をあげるためには、会社の現状と経営者の成長への想いを整理したうえで、経営コンサルタントに依頼することが重要です。そのうえで、革新の現場では、いい会社を創るパートナーとして、経営コンサルタントと切磋琢磨する姿勢が必要です。

●なぜ 顧客から選ばれているのかを整理する

企業は、顧客の要望・期待と競合他社との関係性の中から、顧客に選ばれて成り立っています。従って、自社の現状を客観的に把握するために、自社と顧客の要望・期待と競合他社との関係性を明らかにして、顧客から選ばれている理由、さらに、将来への想いを整理する組織プロフィール*の作成をお勧めします。

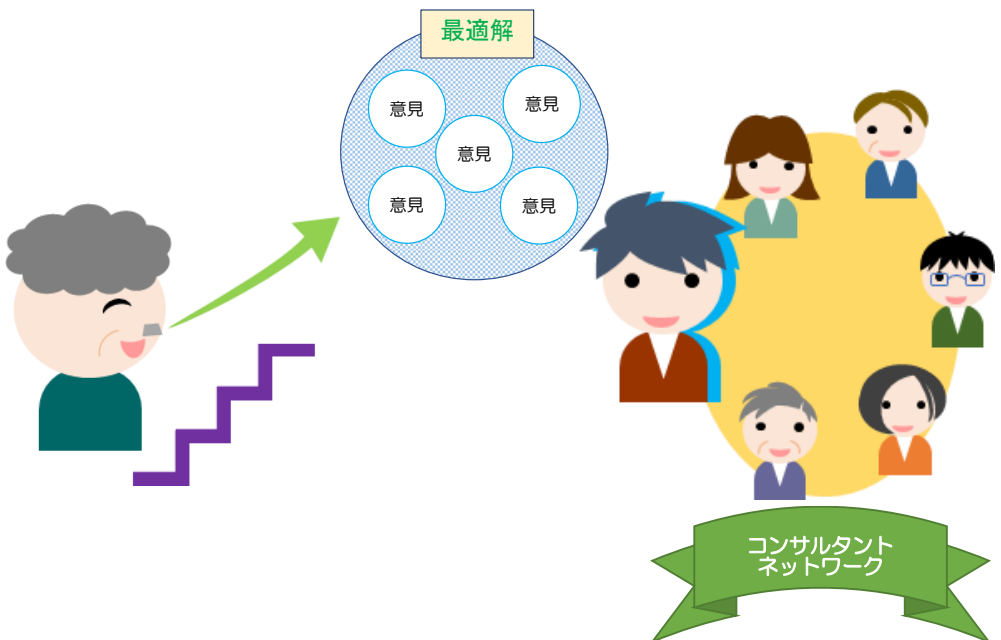
*組織プロフィールとは、会社の現状への認識と将来の想いを整理する「100年企業創り合同会社」が提供する支援ツールです。



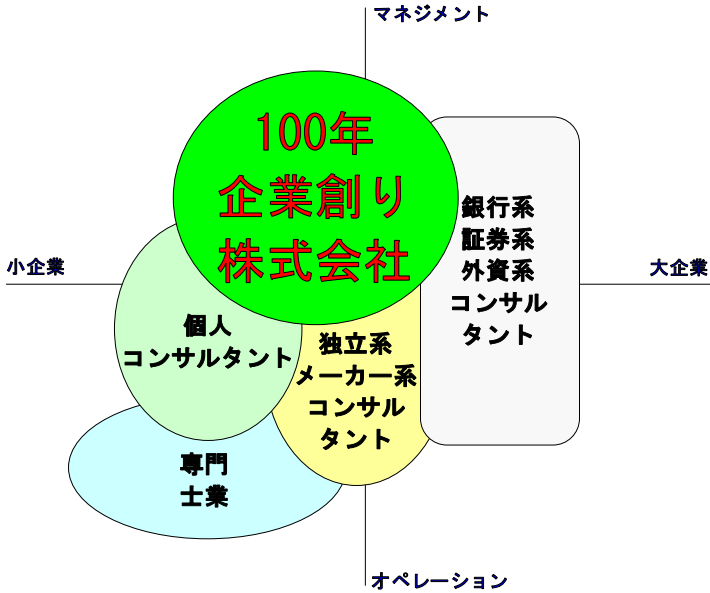
●いい会社を創るパートナーとして切磋琢磨しましょう

経営は真剣勝負の場であり、事上磨練（日々の経営をしながら自己を磨く）しながら経営者としての自分自身を成長させることが求められます。そのためには、“いい会社”を創るパートナーである経営コンサルタントと切磋琢磨する関係を築き、会社の永続・発展のため、“いい会社”創りのため、正しい要求をして、経営コンサルタントと厳しい議論を繰り返すことが必要不可欠です。さらに、経営コンサルタントを活用して、成果をあげていくには、経営コンサルタントの人的ネットワークを活用することも必要です。

予測不能の時代においては、絶対的な正解はありません。従って、経営コンサルタントを正しく活用することによって、経営者としての結論を導き出さなければならないのです。



100年企業創り株式会社の立ち位置



100年企業創り株式会社

■ 100年企業創り株式会社 ■

小野 知己 ● 日高 安則

〒530-0037 大阪市北区松ヶ枝町 6-17 第7新興ビル 401号

TEL 06-6809-6391 FAX 06-6809-6392 <https://www.100jp.co.jp> info@100jp.co.jp

詳しくはQRコードを
読み取ってください
ホームページにアクセスできます

