コンサルタントの現場から

第131回

（株）ジェムコ日本経営　高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかという四方山話を綴ったものです。

チャンスを掴む

環境変化への的確な対応

経営環境は常に変化している。この変化を的確に捉え、逸早くそれに対応した手を打てている企業は成長が著しい。

例えば、M&Aで事業を拡大されてきた企業などは、日頃から将来を見て事業拡大のチャンスとなる案件を逃すことなく取り込んでいる。すなわち、自社の現在の事業に対し、将来の方向を見極め、関連技術や川上・川下の領域、また、異業種や自社が取引できていないエリアや取引先を有する等、買収することで相乗効果や相互補完効果が見込めるところはどういうところかを日頃から意識していることで、「これは」という案件を取りこぼすことなく取り込めている。もちろん、その前提は外部からそのような案件情報が入手できる情報網があるからだ。

経営再建のプロ

また、企業買収案件は経営が順調でないケースが多い。売却を考える企業からすると、お荷物になっているか、主力事業との関係が薄くその事業を継続するような場合が多い。だから売却の話しがでるということだ。筆者が以前ご支援させていただいていた企業には、金融機関から何件も買収案件が持ち込まれていた。金融機関からの案件の多くは融資先の経営が思わしくなく、その企業に助けてもらいたいという思いがある。筆者がご支援させていただいた内容は、買収した企業の経営再建策の中の一つであったのだが、企業買収を成功させる力があるかどうかは、経営再建をする力を有するかどうかが重要だ。順調な経営状態にある企業でも、歴史や風土の違う企業を一緒にするには大変なパワーが必要になる。すなわち、買収を成功させていくためには、将来の方向性を見極める力と共に、経営再建のプロであることが必要ということだ。実際、企業買収で事業拡大を成功させている経営者は風土改革を含めた経営再建のプロばかりだ。すなわち真の経営者でないと難しいということであり、経営力の無い企業では、買収した事業がお荷物になり本体の事業までもがおかしくなったという企業もある。

チャンスを掴むには

ところで、話しが少し脱線してしまったが、経営力としては、事業のチャンスを敏感に察知しそれをものにする力、また、適切に経営課題を察知して先手で対策を打って行く力が大切なのだが、そこには、事業機会や顧客ニーズをキャッチするセンス、また、質の良い的確な情報を掴む力がベースとして必要となる。やはり待っているだけで「棚から牡丹餅」のようなうまい話しは来ない。それを引き寄せるためには、そのための行動が必要であり、そのために一番重要なことは、どけだけ有効な人脈を作れるかということだ。

経営者と言われる方は、自分の楽しみでゴルフや会食ということもない訳ではないが、その場は人脈を作り、事業のチャンスとなる情報を入手する場にされている。実際、筆者なども企業への訪問時間調整の際に、お昼にお越しいただけませんかという企業もある。昼食をご一緒しながらお話しさせていただきたいと言われるような経営者は、雑談の場を作ることで他の業界や世の中の動きを聞きたいという思いを持たれているからだ。

人脈の多さの評価を

ところで、どれだけの有効な人脈を持っているかということは人事評価の対象になっていないケースが大半だ。海外拠点でもその国やエリアでの人脈をもすごく多く持たれている方とそうでない方の差は大きい。特に海外での事業運営には、海外事情に精通しているか否かは極めて重要であり、それが不足していたためにストライキによって事業停止に追い込まれることもある。一朝一夕では人脈を引き継ぐことはできない。実際、有効な情報を提供してもらえる関係になるには時間がかかる。海外出向責任者を交代させる場合は、このあたりのことにも十分な配慮が必要なのだが、意外にこのあたりは忘れられていることが多いのが現実だ。

内弁慶では経営できない

ところで、皆さんはどれだけの人脈をお持ちだろうか。内弁慶で社内のメンバーにだけ厳しく言っていて、素直に意見交換ができる外部の人脈がほとんどないということでは、チャンスを掴むことは難しいし、変化に気付くこともできず経営の舵取りを誤ることになる。自分のやっていることを得意気に話しをされる方もあるが、それでは情報は入ってこない。やはり積極的に外部の人と接する行動力と素直に教えてもらう姿勢が外部人脈を増やす上では大切だ。真に将来にわたって事業を存続発展させていくためには、情報をくれる外部の人脈を意識して作ることが大切であり、それがチャンスを掴むポイントになるということだ。

＜執筆者プロフィール＞

高橋 功吉
（たかはし こうきち）
㈱ジェムコ日本経営
常務理事 グローバル事業担当

大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007 年執行役員、2011 年取締役、2015 年 6 月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」（日経 BP）他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMCI（国際公認経営コンサルティング協会）認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マスターマネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

特選物件情報

コンドミニアム販売物件情報

場所	チェンマイ
階数	7階
広さ間取り	1ベッドルーム　54.29㎡
価格	600万バーツ
住所	Huay Kaew soi 3 Chonprathan Rd.

コンドミニアム周辺情報
ドイステープやチェンマイウォーキングストリート、チェンマイ大学が近く、和食、中華、イタリア料理等、様々なレストランが周辺に多数あり、生活に便利です。

お問合せ >>> バンコク週報グループ
TEL:(02)632-9179　FAX:(02)632-9354～5
Charn Issara Tower 1st Floor, 942/43 Rama4 RD., Suriyawongse, Bangkok 10500

レンタル ゴルフクラブ セット

ゴルフクラブ
11本セットを
お貸しします。

ご宿泊先ホテル・コンドミニアムまでお届け致します。

メーカー　ブラスター（アメリカン・クラブ）
価格　1,000バーツ（VAT 7 %別）

貸シューズも
ご用意しております。

ご予約・お問合せは下記まで
info@bangkokshuho.com
電話：02-632-9179　バンコク週報：ソム（日本語可）まで