

「26th ミーティングに関する報告書」(2002.4.6)

1. 全体的な印象

近年よく見かける職業「経営コンサルタント」。

なんだかんだと、システム構築やら、企業間の提携交渉やら、リストラやらで、引く手数多のようです。では、その人達が、どんな考え方で、そして、どんな方法で、仕事をこなしているのか？

.....でした。

ただ、参加人数ありがたいことに20名を超え、近況報告に時間を割きましたので、ディスカッションはほんの少々。

2. フリーディスカッション

- ザ・外資 >>アメリカの尖兵たる新生銀行??
 - 商法改正 >>新株予約権など、4月1日施行とのこと。
 - 暴力団・W杯 >>とくに、W杯でのテロの危険性。
 - EDI >>eコマース。ネットセキュリティや認証などの問題。
 - 検索システム >>構文解析による。マーケティング活用など。
 - 営業 >>土業の業務範囲としてタイムリーなもの。
 - 村における事業再建 >>また、指紋認証システムなど。
-などなど。

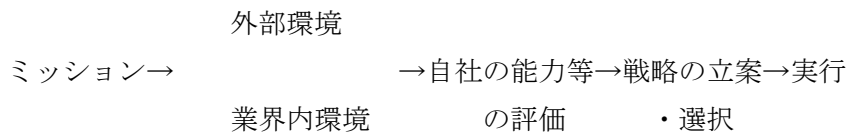
3.” 経営コンサルタントのお仕事って?”

発言者：菊池慎一郎さん（経営コンサルタント）

大筋としては、

- ①経営コンサルタントの業務の種類・流れ、
- ②経営コンサルタントの種類・特性、
- ③競争戦略
- ④経営コンサルタントの営業ペーパー
- ⑤経営コンサルタントの実態、という流れでした。

まず、①経営コンサルタントの業務の種類・流れとしては、

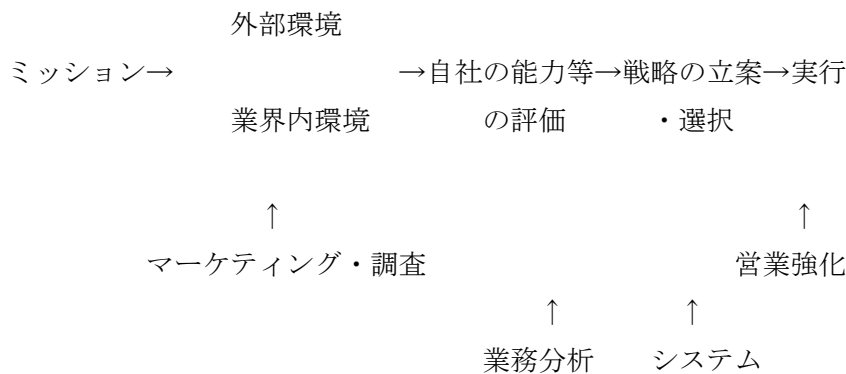


・・・という種類と流れとのこと。

また、「経営管理」(会計?)

- 「ビジネス開発」(新規顧客開拓など)
 - 「人材管理」(評価制度など)
 - 「生産管理」(SCMなど)
 - 「知財管理」(ビジネスモデル特許など)
 - 「公共系管理」(学会など)
- ・・・といったものも。

具体的には、

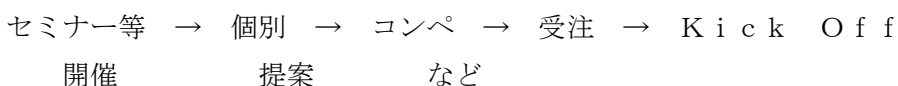


・・・とのこと。

マーケティング・業務分析・戦略立案というあたりがメインとなる。

ただ、ミッションそのものをコンサルタントに任せる企業もあり、一方、営業そのものをやるコンサルタントもあるとのこと。

そして、コンサルタントの受注としては、



・・・という流れとのことでした。

次いで、②経営コンサルタントの種類・特性として、

「戦略系」

「会計系」

「人事系」

「システム系」

「シンクタンク系」

「中小企業や特定業界などを対象系」

・・・など、経営コンサルタントといっても多義的であるとのこと。

また、システムとしては、

「ERP」・・・全社支援管理システム

「CRM」・・・お客さんとの関係を円滑

「SCM」・・・効率的な生産管理

・・・といったあたりが売られている。

そして、5年ぐらい前までは、戦略系・会計系と呼べるような（菊池さんの会社のような）、コンサルタント会社がかかなりがんばっていた（シェア？）が、現在は、システム系（たとえば、IBMや富士通など）が、コンサルタントのうまみに気付き、「逆襲」に転じているとのこと。

そして、③競争戦略のお話しとなり、

主には、「差別化」（と集中化）であり、いかに、コアコンピタンス（企業の中核能力）を、高められるかということであるとのこと。

具体例としては、

ソニー・・・小型化・デザイン

ホンダ・・・エンジン

トヨタ・・・ジャストインタイムの生産体制

・・・というように。

また、業界の参入障壁や、コストダウンにいかに耐えられるかなどをもって、競争戦略（ポーター提唱）を練ることになるとのこと。

さらに、④経営コンサルタントの営業ペーパーが配られ、

「高効率化 office 実現のためのショートレビューのご提案」というタイトル。

内容としては、

- 1) 煩雑・非効率な事務作業の現状を、
 - 2) 仕事の知性化（付加価値業務へのシフト）、（定型的）作業のIT化・外部化により、
 - 3) 高効率化し、
- 余力の創出とコアコンピタンスへの集中を図ろうというものでした。

・・・これにより、景気の変動による、人員の余剰と不足を最低限に回避できないかと。

・・・ただ、含意としては、「人員削減」ということ。

（菊池さん、このへんが多いとのこと。企業内部による人員削減は、経営陣も進めづらいときがあり、その外部よりの代行者として、コンサルタントに依頼がなされるとか）

さらに、⑤経営コンサルタントの実態について、

「コンサルティングの悪魔」（徳間書店）

「ザ・コンサルティング・ファーム」（日経BP社）

・・・という書籍が紹介され、

「知ったかぶりと騙しのプロ」との引用がありました。

（経営コンサルタントに、企業が1時間に支払う料金についての発表には、参加者一同より、どよめきが）

また、経営コンサルタントの資質として必要なものは、

「専門性」

「体力」（ここがもっとも強調されていました）

「ねばり」

そして、「お客さんに断言できること」

・・・とのことでした。

（ですので、コンサルタント会社は入れ替わりが激しい、と）

・・・というような感じで、あっという間の3時間でした。

さて、参加者からのDMを紹介します。

実は、まとめの段階で、警報装置が鳴り響き、危機管理・浅利さんの誘導のもと、参加者全員、会議室より、速やかに退去ということがありましたので、「まとめ」の代わりとして。

『コンサルタントは詐欺商売?』との件名で・・・

『〇年ほど前、〇〇にある中堅のコンサルタント会社のK専務曰く「ちょろっと話してガボット金が入る、こんな商売はやってられない」これは詐欺だと言わんばかりでした。

きのうの菊池氏の話聞いて改めてその確信を得ました。
そう言うわたしもその一人かも知れません。

K専務は「こんな人を騙すようなことはやめよう」とさっさと新たな事業を興し急成長し素晴らしい業績を続けています。』

私見（HP編集者）としては、「騙し」の側面もある一方、企業風土などが固定化して経済の現状に合わなくなったときなど、「外部からの評価」「客観的な思考」により、企業の再構築なり、抜本的革新を図るときには、有用でないかと。