

いわての

風

企業世話人活動約20年。そのうち2002年から長く関わらせていただいた盛岡市の委託業務を3月末で離れることになりました。今後は県外活動が多くなりますが、この機に20年を振り返り総括したいと思います。

併せて、最近では他地域も含め多くの関与先から「関さんとは他のコンサルとは全然違う」と口をそろえて言われるので、これにも少し触れます。

前半の10年ほどは、コーディネート語源「共に事を起こす」に忠実に、主に起業段階の方々に併走しました。

中小企業出身の私は、実務には多少の自信はありましたが、体系立てて経営を会得する機会がなかったため、当初は渡米も含めて懸命に経営手法を学び、起業家群と共有を図りました。

その結果、当時関与した起業者のみなさまの7割ほどは

関 洋一（一関市・企業世話人）



せき・よういち 1952年紫波町生まれ。東京理科大学。商社完全歩合制販社勤務、誘致企業取締役、県中小企業支援センターPMなどを経て現在は中小企業大学校講師、岩手大学客員教授、盛岡市企業支援マネジャー（今年3月末まで）など。著書に「倉定」社長学「実践『Sフレーム』のすすめ」。

事業課題 本質に迫る

10年以上経た今でも事業継続され、業界？的には驚異の実績数値となっています。

この時期に確立した私の独自手法が「事業ユニット」方式で、事業経営の本質を基本としています。自信をもって機会あるごとにお勧めするので、私と縁があった方々はピンとくるはずです。

そして、後半10年はさまざまな経営手法をいったん整理し、もっぱら一倉方式による経営サポートに徹した時期です。「戦略の誤りは戦術でカバーできない」との信念から、部分最適ツールは捨て、全体最適に資する高収益事業構造にテーマを絞って取り組むようにしたのです。

その大きな支柱が、一倉定氏の「社長学」で、著書全集

の総ページ数が4589ページという膨大な量で、かつ質も天下一品です。なぜなら、一倉氏が関与した数千社にもおよぶ経営指導実践で到達したエキスだからです。

前半10年間は納得感を脇に置き、まがいものを含めあえてさまざまな手法を試行錯誤しました。だからこそ、一倉社長学の本質に気づき、本物と出会えたのだと思います。

一倉氏は著書の中で次のように述べています。

世の経営コンサルタントと称する人々へ、不遜を承知でこの本を通じて苦言を呈したかったのである。それは、私がお伺いする会社で、経営コ

効果が上がらないというのだ。

その原因は、コンサルタントが自分の専門分野のテクニクを振りまわして、それを企業に押しつけているからである。企業の真の要求、社長の本当の悩みを聞こうとしない、ひとりよがりにあるのだ。

というより、経営とは何かを全然知らないところにあるというのが本当である。

経営にとって、管理のテクニクは重要であっても、第二義的な重要さなのである。企業の経営は、すべてが「結果」である。よい結果を得た考え方と行動のみが正しいのである。よい結果が得られなければ、いかに管理水準が高かろうと、意図が正しかろうと、それはすべてむなしも告する予定です。

のである。

40年前に書かれたこの内容に私も全く同感です。

一倉氏の指摘通り、一般にコンサルは自分流のテクニクに酔い、企業課題の本質に迫っていません。いわゆる対処療法で時を稼ぎ、たまたま外部要因で好業績になると、自分の手柄にします。

しかし、私は社長の仕事を「高収益経営の仕組み作り」と定義しているため、事実情報だけに基つき、どこをどうすればもつともうかるかを明示し、具体策に気づいていただけでなく終了です。

その後、関と企業さま自身が真剣に自助努力すれば「手に入れた結果」が当然得られるわけで、ここはサポート範囲を超えます。わが社のお客様に向き合い、教えを乞う姿勢を堅持すれば盤石です。

従って、半年も関与すれば私としての使命は全うでき、他のコンサルのように関と企業さまを長く収益対象としないので、冒頭の「他のコンサルとは違う」との評価は私にとって最高の褒め言葉です。

今ここにあるのは、任を与え自由に活動させて下さった盛岡市はじめご縁のあった皆さまの温かいお見守りのためものと心から感謝し、現時点の総括とします。次回の本欄では、66歳の新たな挑戦を報告する予定です。