

成功する 経営コンサルタントの Q&A

日本経営グループは、日本の医療経営をリードするコンサルティンググループです。



経営コンサルティングの仕事は、簡単に分かり易いこと:

1. 戦略、財務、人事の問題を解決し、
2. 生産性を向上させ、
3. 赤字を黒字へ転換し、黒字を最大の利益へ
4. 品質を最高にすること、等々
5. そして、顧客を社会に貢献できる事業体へ成長発展させること

コンサルタントは、仕事を通じて顧客の発展を支え、そして、社員の成長を通じて、社会貢献することが役割です。社会貢献とは、究極は社員とその家族の幸福を追求することです。存在価値と付加価値が大きい仕事であり、誇れる仕事です。

当社のトップコンサルタントの成功要因をQ&Aにて紹介します。コンサルティングの仕事だけではなく、将来の社会人として厳しさを参考にしてください。下記のQに答えている山本、銀屋、先崎、橋本、小畑は当社のトップコンサルタントです。

Q:コンサルティングで最も意識していることは何か?

- A:**
- 山本: 経営者とベクトルが一致していること。
銀屋: 状況によって使い分けしなくていい人間性を身につけられない姿勢を貫くこと。計画は論理的に、実行は自分の人間性により遂行する。
先崎: 結果を出すまで諦めないこと。
橋本: 顧客の期待を超越すること。

Q:コンサルティングの成功を持続させるポイントは?

- A:**
- 山本: 顧客である経営者の満足、常に経営者とのベクトルを一致させ続けること。
銀屋: コンサルティングをしていると思ったことがない。自分が経営している認識で取り組んでいる。
先崎: 自分にしか出来ないことを提供する、他人でも出来るのであれば自分がする必要はないと考えている。
橋本: 顧客の行動変容をもたらす。顧客が驚き、感動すること、そのために普通では得られない視座を提供すること。
小畑: チームの力、組織の力を最大に活用する。自分だけで考えない、自分の力を過信しない。

Q:コンサルタントとしての日頃の勉強・情報収集は何か?

- A:**
- 山本: 表に出ない情報を常に収集している。
銀屋: 年間百冊以上は本を読んでいる。本は同時に何冊も読み、読書して飽きてきたら気分転換に別の本を読んでいる。そのために複数同時に読む必要がある。
先崎: 様々なジャンルの本を読んでいる。経営者の思考・特性は共通するものもあるが、多様性を重視する。それが企業戦略と戦術に反映されるため。
橋本: 人の話をよく聞く。鵜呑みにせず、考えながら勉強する。
小畑: お客様の声から学ぶ、謙虚な姿勢が一番の勉強である。



どのような仕事であっても、その成功は:

1. 素直で謙虚な姿勢で
2. 他人の責任にしない、自責で考える
3. 家族への感謝の気持ちを大事にして
4. 自分のためではなく、相手(周囲)のために、配慮し、考え、行動する

普通の努力では足りません。誰にも負けない努力を続けることが仕事を楽しくします。

皆さんの将来に期待しています。



質問コーナー

- Q1. この仕事を志したきっかけは?
A1. 先生に勧められて興味をもちました
- Q2. 文系でしたか? 理系でしたか?
A2. 自分はどちらかというと「理系人間」です
- Q3. 経営コンサルタントとは? 一言で言うと?
A3. お客様の役に立てる仕事だと思っています