



有限会社 ブライトン 代表取締役 小山田 泉 先生

宮城県仙台市生まれ。早稲田大学商学部卒業後、都市銀行に入行。おもに貸付、外国為替の業務に従事。退行後は、欧州雑貨の輸入卸販売事業を創業、また欧米輸入住宅の建材輸入卸販売企業に乞われて、同社専務取締役就任。

その後、軍事アナリストの小川和久氏や政策ブレーンの若手政治家とともにリスク管理のシンクタンクを設立、初代内閣安全保障室長の佐々淳行氏の指導のもと危機管理等の概念を各種メディアを通じて世間に紹介した。現在は、企業の組織・業務改革(リスク管理、業務改善)やグループ経営・財務戦略等についてタスクフォース型の提案やアドバイスをを行っている。

PROFILE

連載企画「今月のプロフェッショナル」の最終回は、弊社の最高顧問であり、リスク管理(マネジメント)のスペシャリストである小山田泉先生にインタビューを行いました。

1. プロフェッショナル像をどのようにお考えですか？

深い専門性の追及、自己のテーマに関する研究への情熱と継続を怠らず、やがていつの日か、どのような形であれ、世の中へ「お返し」をするというのが私の考えです。

そして、仕事の中でも色々な楽しさを見出し、余暇にあっても、仕事のヒントになるようなものを発見できれば素晴らしいと考えています。

「仕事をする時間は労働で、残った時間は余った時間？働いている時間は苦しくて、解放された時間を待ち望む…」、このように仕事と余暇を分けて考えることは、言葉は悪くなりますが「奴隷の発想」と同等になってしまうのではないのでしょうか。

2. 現在のお仕事を始められたきっかけについて教えてください。

コンサルテーションを開始したきっかけは、ある大手旅行代理店の通信販売の企画です。企画が大当たりし、前年対比、300%を達成し、顧客に感謝された事が大きな自信となり、テーマ領域を拡大しました。現在は、業界専門家のチーム編成による、タスクフォース型の提案スタイルとなっていますが、問題解決に向けた発想の転換手法や、思考プロセスの技術は開始した頃とほぼ同じです。

3. 先生が一番得意とされるサービスはどのようなものですか？

中小・中堅オーナー企業の経営者の参謀業務が性に合っていますね。経営戦略、販売促進戦略等マーケティング活動の提言、さらには二世経営者への経営バトンタッチまでの体制作りなどですね。また、新興企業の若手経営者に対して、経営理念の「創り方」から経営戦略面、人事政策、業務体制構築のアドバイス等もしております。

4. 今後のビジネスモデルについてどのようにお考えですか？

ビジネスモデルは、「儲けを生み出す具体的な仕組み」だと思いますが考えればきりがありません。最近若い経営者や起業家から新規事業の相談で話を聞く機会も多いですが、アイディアは楽しそうだが回収エンジンが明確でないと感じるプランが多いですね。どうやって売上げを計上し、資金を回収し続けるのか、特に回収する部分が弱いと、大抵は失敗します。「たぶんお客さんがいるだろう」程度の思い込みでは成功できません。やがてじり貧になります。

先日、郊外型WEDDINGで企画運営して成功している若手経営者と知り合いました。郊外の田んぼの真ん中等に、場違いなくらい実にお洒落で優雅な建物を造り、新しいWEDDINGを提案しているのだが、人気は凄くて、順番待ちの状態のようです。ニーズを探さだけでなく、時にはマーケットを強引にリードして新しい市場を創るやり方もあるというわけです。

これまでマーケティングは、市場生活者のニーズに合わせて、企業側がそれに近づいていく、追っかけていくというスタイルが一般的でした。しかし、現代社会の多様な価値観や趣向の違いに対応する為には、このように企業からの積極的な半歩先を行く斬新な提案型のスタイルも必要です。

他に、テーマとして興味があるのは、企業の定年退職者の第二の生きがいを支援するサービスです。

ベビーブーマー世代は「ビジネス戦士が多く、遊びが下手」、こういう人たちに受けるビジネスはあるはず。ドリルダウンしていけば、たくさんアイディアが出てくるかもしれませんね。

常に、「歩」に戻る覚悟、泰然自若でありたい。最悪を想定している。小山田 泉 先生