

「前向きな経営者」の皆様と
前向きに考える姿勢を大切にしてサポートしています!!

中小企業診断士

吉倉

英代

先生



M&F コンサルティング 株式会社
代表取締役
中小企業診断士 吉倉 英代 先生

短大を卒業後、電子総合商社、保険会社に勤務。電子総合商社では営業管理業務、保険会社では主に、中小・ベンチャー企業を顧客とした業務や経営支援を行う。2001年に経営&資産コンサルタントとして独立開業し、2007年にM&F コンサルティング株式会社を設立。幅広い業種において人事・労務、マーケティング、資金調達、経営戦略、企業・創業支援等の専門家として活躍している。

PROFILE

連載企画「今月のプロフェッショナル」(士業特集)の第三回は、弊社のビジネスパートナーである、中小企業診断士の吉倉英代先生をインタビューしました。

1. 中小企業診断士を目指されたきっかけについてお話していただけますか?

現在は独立してちょうど8年がたちますが、私はもともと前職(保険会社)時代から中小企業の現場に近いところにいました。

その当時から経営支援のようなこともやっていたのですが、「**もっとしっかりと純粋に経営支援をしたい**」と考え、**独立を決意**しました。会社に属していたときもマイペースで自分の信じた道を突き進み、意に反することはやらないという姿勢でやっていたのですが、やはり組織の一員としてはそうとばかりも言ってもらえないときもあり、仕方なく従うこともあり、かなりストレスが溜まることも多かったと思います。

私の場合とにかく独立したかったのです。ゴーイングマイウェイという意味ではコンサルタントとして開業してからもこの姿勢は変わりません。

2. コンサルタント(プロフェッショナル)として大事にしていることがあれば教えてくださいませんか?

独立したての頃は、先輩診断士に「とにかく仕事は断ってはいけない」といわれていたもので、極力それは守るようにしました。(今でも守っています)しかし、身体が一つしかなく何から何まで一人でやらなければならない個人事業主としては、すべてを受けられない場合も出てきました。

また、時にはあまり気の進まない依頼もありました。いつからか仕事もある程度選別するようになってきたのですが、その基準は、**報酬金額の多寡ではなく、自分が納得できること、やりたいと思えること、将来プラスになることを優先**しています。

独立開業して間もない頃でしたが、ある企業から「経営革新支援法の認定取得支援を営業ツールとして使いたいので認定取得のところだけ手伝ってくれないか」という依頼がありました。これは「相手先企業に応じた革新的な事業を組み立てて申請書を作成する」という段階まで支援してほしいという案件でした。

計画を立て、申請書作成の支援をすることは難しいことではなく、**問題はその計画を企業がしっかり実行できるかどうかということ**であると思っています。認定だけ取らせてあとは関与しないでは何のためのコンサルタントかわかりません。私はそんな「**無責任**」な仕事をしたくないという思いから、「一度関与した企業には先方さえ問題なければその後もフォローできるようにしてほしい」と話しました。

しかし、それに対する答えは芳しくありませんでした。報酬自体は決して悪いものではなかったのですが最終的にこの仕事はやりませんでした。

自分の納得したことだけやる、このわがままが許されるのが事業主のいいところだと思います。それができなかつたら何のための独立か分かりません、だから気の進まない仕事はしないのですが、その代わり、自分が必要とされていて、共感できたときは、ほとんどボランティアのようなことでもやります。

ただ、今は会社組織にして従業員を抱えてしまったので、そうとばかりも言ってもらえなくなりました。私が直接収益にならないようなことを一生懸命やっていると「それはうちの会社にはどの程度に利益になるんですか」と突っ込まれるのです。やりにくくなってしまいました。(笑)

3. コンサルティング会社の代表として、また中小企業診断士として先生の行っている事業について簡単にご紹介いただけませんか？

私は「前向きな経営者」の皆さまに向けて、頼りになるビジネス&ライフパートナーとして『事業と資産』『経営と生活』を総合的に捉えた上で、目的達成に向けた最適なサポートの提供を行っています。

敢えて「前向きな経営者」と強調しているのは、経営者様自身がネガティブ思考であっては、いくら一生懸命サポートをさせていただいても、上手にくいにくいケースが多いからです。

事業に対する考え方や思いをお聞かせいただき、柔軟な発想で出来る方法を一緒に考え、課題を解決して事業を成功へと向かわせる。「前向きな経営者」の皆さまと、前向きに考える姿勢を大切にサポートをさせていただいております。

簡単にですが、弊社の特徴、他のコンサルティング会社との違いについてご説明させていただきます。まず社名の意味についてですが、

M&F（事業と個人資産）の両面から総合的に最適化させるコンサルティングという特性からこの社名を決定しました。

中小企業診断士スキルによる『事業・経営サポート』。そして、ファイナンシャルプランナー（CFP）スキルによる『資産・生活設計サポート』。この2つの視点からバランス良くサポート提供をすることで、経営者の皆さまの『事業』と『生活』の両面から、最適なサポートが提供出来ることにあります。

ブレイン編集担当者より

吉倉先生、ご多忙のところご協力くださり誠にありがとうございました。

これまで、吉倉先生と弊社はセミナー活動や企業診断、中小企業・個人事業者に対する経営コンサルティング、執筆活動等、様々な分野において古くから協業させていただいております。

先生は経営者をサポートするコンサルタントとしてご活躍されていますが、一方でご本人も従業員を抱える中小企業の経営者です。

朝早くから出社され、昼間は現場を訪問し、深夜遅くまで（時にはオフィスに泊まり込み）資料を作成しクライアントの経営戦略を練る。

ご自身がとても行動力のある会社経営者であるからこそ、お客様である経営者の方々によりサービスを提供し続けることができるのであると思います。

「顧客のために好きな仕事をとことんやる」。ご本人のおっしゃるとおり私どもも先生に対してその通りのイメージを持っております。



**事業経営と個人資産を
その両面から最適化!!**

- 経営コンサルティング事業
- ファイナンシャルプランニング事業

1. M&F(事業経営と個人資産)の両面から総合的に最適化させるコンサルティング
2. 到達目標とその成長過程に最適化させるコンサルティング
3. ネットワークを利用して最適化されたメンバーで行うコンサルティング

※会社イメージ

冒頭でも申し上げましたが、私自身、会社勤めをしてきた10年以上の間、業種に垣根を設けず数多くの中小企業の支援業務を経験してきました。

その経験を活かして経営コンサルタント、ファイナンシャルプランナーとして、幅広い業種の経営者の皆さまのサポートを行っております。

弊社のサポートに興味を持っていただけましたら、どんな業種、業態、地域の経営者の方でも全力でサポートさせていただきます!!

4. 最後に顧客や経営者の方々にメッセージ等がありましたらお願いします。

私にとって、この仕事の最大の魅力は、地域や業種等を越えて様々な人たちの様々な事業に関われることであると思っています。さらに弊社で作り上げたネットワークが皆様のお役に立てるという相乗効果があります。

これからも中小企業者の支援者、良きパートナーとして、自分の信じた道を進んでいきたいと思っています。



M&Fコンサルティングとブレインコンサルティングはパートナー企業として「連携」を大事にしています。

ブレインコンサルティングでは、各スタッフが財務・税務、ITのコンサルティング等の専門知識を持って、お客様に常によりよいサービスをご提案できるように努めておりますが、先生のようなパートナー専門家の方が得意とする分野について知恵をお借りすることで、幅広くより細かいサービスをご提供できることを強みに思っております。