

私の経営コンサルティング論

日本生産性本部 主任経営コンサルタント 村岡 伸彦

(むらおかのぶひこ) 1965年
生まれ。茨城県
出身。東京都立
大学経済学部
卒。アクセンチ
ュアに20年間在



籍し、エグゼクティブパートナ
ーとして多くの企業変革プロジ
ェクトを統括。その後、日本生
産性本部「経営コンサルタント
養成講座」を修了し、経営戦略
・事業戦略策定、経営計画策定
・実行支援、IT戦略・システ
ム化計画策定・実行支援、合併
・事業統合計画策定・実行支
援、業務プロセス改革・業務効
率化、事業デューデリジェンス、
事業承継計画策定・実行支援な
どのコンサルティングおよび経
営環境分析・経営戦略策定研修
などの人材育成を担う。行政書
士。主な著書に『金融業のIT
産業化』（共著、東洋経済新報
社）がある。

外資系コンサルティング
会社、個人事務所、そして

日本生産性本部専属経営コ
ンサルタントと、社会人と
してこの稼業一筋でキャリ
アを重ね、今年で34年目を
迎えた。企業経営において
は常に環境変化への対応が
求められる一方で、経営理
念をはじめ守り続けなけれ
ばならないものがある。そ
うした企業経営を経営コン
サルタントとして支援して
きた自分自身も、その時々
の時代の要請に合わせて変
化・進化しながらも、一貫
して常に心掛けてきたこと
がある。本稿ではその内容
をお伝えしたい。

観と客観的視点を持つこと
に立ち、常に大局観を持っ
てファクトを捉え、客観的
な視点からクライアントを
支援することを心掛けてい
る。

クライアントと共に進化

ど、社内外を含めて多岐に
渡り、様々な立場から経営
に関与している。したがっ
て、経営コンサルタントと
して企業の経営課題解決を
支援する場面においても、
それぞれの見方／考え方が
様々な意見や要請を受け
る。そうした声に真摯に耳
を傾けながらも、局所的な
意見に翻弄されたり一部の
関係者の意向に偏ったりす
ることなく、全ての利害関
係者から中立的ポジション

経営課題の解決に向けて常
に当事者意識を持ち、成果
にコミットすること

クライアント企業にとっ

この点を常に肝に銘じ、期
待された以上の成果を生み
出すことを使命として活動
している。

あくまでも主体はクライア
アント企業と

支援活動を通じて、クラ
イアント企業と
共に成長し、世
の中の進化向上
に貢献する。こ
れこそが経営コ
ンサルタントと
しての私の原動
力である。

て経営コンサルタントは外
部専門家ではあるが、あく
までも経営課題の解決にあ
たる当事者として活動すべ
きである。そして決して評
論家や学者ではなく、実務
家として事業の持続的な成
長・発展に貢献しなければ
ならない。クライアントは
経営コンサルタントを活用
するにあたり、お金・時間
・パワーといった貴重な経
営資源を投下し将来への投
資をしている。投資はそれ
を大きく上回る成果を期待
してなされるものである。

常に当事者意識を持って
支援活動を進める一方で、
企業活動の主体はあくまで
もクライアント自身である
ことを忘れてはならない。

成長のための努力を怠ら
ず、クライアントと共に進
化し続けること

経営理念の実現と経営目標
の達成というゴールに向け
て走るランナーはクライア
ント企業であり、経営コン
サルタントはいわばその伴
走者である。クライアント
の体力(経営資源や対応力)
を十分に考慮した上で、効
果的で現実的な走行ルート
(アプローチ)や走法(対
策)・スピードやペース配
分(スケジュール)などを
見極めて計画を策定し、実
行することが求められる。

そして最終的には経営コン
サルタントの伴走が無くとも、
クライアント自身が持
つ

この点を常に肝に銘じ、期
待された以上の成果を生み
出すことを使命として活動
している。

そして最終的には経営コン
サルタントの伴走が無くとも、
クライアント自身が持
つ

市場価値は間違いなく陳
腐化し凋落する。

この点を常に肝に銘じ、期
待された以上の成果を生み
出すことを使命として活動
している。

そして最終的には経営コン
サルタントの伴走が無くとも、
クライアント自身が持
つ

市場価値は間違いなく陳
腐化し凋落する。

15人の
経営コンサルタントによる
生産性向上策
～企業の成長と、
働く人のウェルビーイングを目指して～

公認講師 日本生産性本部
コンサルティング部長 堀

生産性の本質は前掲た
明日は今日に勝るとい精神が、世界を動かす。
できるだけ良い方へ、少しでも前へ。
企業の成長と、働く人のウェルビーイングを目指して。
あなたの明日は、どんなだろう。
いつぶに前へ

公認講師 日本生産性本部
経営戦略開発センター

Chapter 12:
全社生産性向上に向け
た間接部門の業務改善
企業経営において
は、限られた経営資源
を各事業領域に効果的
に配分し、持続的な成
長を図ることが求めら
れる。しかしながら企
業の成長に伴い間接部
門がいつの間にか肥大
化し、経営効率が悪化
してしまうケースも見
受けられる。間接部門
の業務改善を通じて経
営資源を捻出し、直接
部門や重点事業領域・
新たな成長分野などに
シフトすることにより、
全社的な生産性向上
を図る必要がある。

共に成長し、世
の中の進化向上
に貢献する。こ
れこそが経営コ
ンサルタントと
しての私の原動
力である。

全ての利害関係者から中立
のポジションに立ち、大局
係者から中立的ポジション