

仕組み化と可視化、チームワークで次のステージへ

当社は次の成長のステージの入口に差し掛かっています。

ステージを上げるためには個々人の能力を底上げする仕組み、チームワークでより高い価値提供を目指す姿勢が求められるでしょう。DXへの取り組みを後押ししつつ、新たな経営スタイルの確立に向けて貢献したいと考えています。

2025年3月、私は当社の社外取締役に就任しました。これまでコンサルティング会社、ソフトウェア企業日本法人の経営に携わってきた経験を活かし、当社のさらなる発展に貢献していきたいと考えています。

就任前、当社を外部コンサルタントの目で見ると感銘を受けたのは、秀逸なポジショニングです。富裕層という狭い対象にフォーカスしてニーズを深掘りし、総合的なコンサルティングを提供するというビジネスモデルは実にユニークなものです。また、他社が模倣しようとしても容易ではありません。

これまでの当社の発展は、蓮見正純社長のリーダーシップに負うところが大きかったと思います。ただ、連結従業員数で360人超、提携法人を含むグループ全体で800人を超える規模に成長した現在、経営スタイルを次のステージに引き上げる必要があると考えています。キーワードは仕組み化や可視化、チームワークです。

例えば、知りたいことがあれば即座に知識を取り出せるシステム、あるいはお客様への提案内容をブラッシュアップしてくれるシステム。過去・現在の知見に容易にアクセスでき、誰が何をしているのかという状況が見えるようなシステムです。こうした仕組みをベースに得意技を持つ者同士が協力し合えば、お客様により高い価値を提供することができるでしょう。

コンサルティング会社は事業の性質上、「個人商店の集まり」に

傾きやすいところがあります。そうではなく、当社はチームプレーを磨き、個人ではできないような価値提供を目指すべきだと考えます。

その道のりの先に、当社のビジョン「富裕層ビジネスの第一人者として認められるような存在」があるはずです。そのためには、誰もが誇りを持っていきいきと働ける、成長を実感できる会社でなければなりません。仮に他社に転じることがあっても、当社に対して「自分を育ててくれた」という感覚を持っている「卒業生」なら、以後も良好な関係を維持することができる。こうして、人の輪が広がっていきます。

もちろん、お客様から頼りにされる会社であり続けることは大前提ですが、お客様の要望通りに動くだけでは、真の信頼の獲得は難しいでしょう。ときには異なる視点から、自分が正しいと信じることを提案する必要があります。それがお客様の気づきにつながれば、コンサルタントへの信頼感はより確かなものになるでしょう。

私に期待されていることの1つは、DXの取り組みへの関与だと思います。当社が本格的にDXを推進する中、とてもよいタイミングで経営に参画することができました。今日において、デジタルを無視して経営戦略を策定することはできません。経営層から現場まで一人ひとりがデジタルを自分事としてとらえ、自ら変革に取り組むという姿勢が何よりも重要だと考えています。



社外取締役

内田 士郎

Shiro Uchida