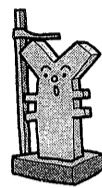


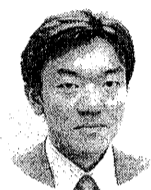
第三種郵便物認可

限界を認める勇氣

自社の明日を考える8



松本 晋



まつもと・すすむ=1992年3月法政大学法学部卒業。同年4月(株)三和銀行(現三菱東京UFJ銀行)入行。2005年9月(有)エムエス・コンサルティングを設立し代表取締役役に就任。06年6月に退社後、新生銀行に入行。ビジネスディベロップメントユニット次長に就任。08年1月(有)エムエス・コンサルティング代表取締役役に就任し現在に至る。

経営意欲が鍵握る

経営者はどうあるべきか。最近、小職はそれについて考えることが多い。また、会社を経営する上で何が一番大切なのかも考える。短い期間であるが自分で会社を経営してみてもいいかなと、色々な会社や経営者の方と接してきて、その都度、良い意味でも悪い意味でも大変勉強になった。今回は最終回なので、少し小職自身のことをお話ししたいと思う。

会社経営を甘く見ていた面もあったが、そのような理由だけで会社経営を始めたため、会社経営が自分の想像以上に大変厳しく辛いものだと知り、そのお客様から依頼いただいた業務が無事終了した後は、すぐにサラリーマンに戻った。現在は日中あわせて12名の従業員がいる。小職はもともと銀行員であったが、銀行員時代には起業する(と)考えたことはいくつもあった。しかし、サラリーマンに戻ったものの、一度、自分で会社を経営してみようとサラリーマン社会の歪みが以前より強く感じられるようになった。自分の理想とする仕事をすべく、再度、会社を経営することを決めた。それに

自ら先頭に立ち前進するのみ

しても会社経営は厳しくて辛いものだと思つた。会社を始めるきっかけとなった業務はM&Aであったが、銀行員時代にM&Aの業務を行っていた経験は、会社を運営することに必要であった。M&Aの報酬は『成

功報酬』がベースであり、終了しないと原則的には報酬はもらえない。その時のM&Aは業務開始から終了までに約1年間を要し、その間はM&A業務での収入はまったくなかった。そのため、少額の自己資金の他に

所を借り、従業員を雇い、各種経費を支払うなど恒常的に資金が必要になる。当初は多少の手元資金を持っていたが、いくら営業すればかかるとは気が付かず、銀行員時代の経験とノウハウだけで仕事をしようとしていたからである。銀行員時

代は企業の経営者・担当者として銀行との取引(融資)を期待して『銀行員の松本』に接してきていただけであり、それを『自分の力』だと錯覚していた。

課題がM&Aなのか企業再生なのかは顧客ごとに違つた。銀行員時代に多数の企業と接してきたことで企業管理・財務面のコンサルティングにはそれなりに自信を持っていたつもりだったが、元銀行員の経験を生かして顧客との間で『信頼関係』が構築できた時は、はじめて

それを知る事ができる。それを知ることができると、小職が手がけるコンサルティング業務は、お手伝い業であり、銀行とは異なる企業にとっては必要不可欠なものではない。自社の課題解決のために小職の存在が必要だと思つた。銀行員時代は、それが当たり前だと思つた。銀行員時代は、それが当たり前だと思つた。銀行員時代は、それが当たり前だと思つた。

だが、そうした姿を他人に見せる訳にはいかない。『経営者は孤独な存在である』と良く言われるが、常に決断を迫られ、それから逃げることはできない。会社の最高責任者である以上は当然のことであるが、経営者というのは本当に過酷な仕事であると思う。日本の経済全体、業界全体が成長期ならば、決断が多少遅れても大きな問題はないのである。現在の日本経済、印刷業界はそうではない。常に危機の突破を見出し、突破を続けるために自ら先頭に立ち、周囲を率いていかねばならない。そして、自分の会社の存在や事業の意義を改めて見直し、自分の立場はどうあるべきかを常に考え続ける必要がある。今日は『これが最善』と思つてきたことも、考え方を交えれば『まだ最善でない』(他に道があるかもしれない)と思えるようになる。しかし、『これでいいのだろ』と自ら限界をつくってしまう。それ以上一歩も進歩することはできない。ヒト・モノ・カネのすべてに劣る中小企業。今日を維持するのに精一杯なのに不況による競争の激化で経営はどうしようもないところまで追い詰められている。経営者というものは、どんな場合でも経営意欲を失ってはいけない。自分が希望を持ち、従業員に希望を持たせなければならぬ。経営者は自ら先頭に立ち、自らの勇氣を鼓舞し、前進するのみ。危機から逃げないで立ち向かい、そして危機を突破することです。それが正常に戻る。一歩ずつ、しっかりと正しく歩むことで、道はおのずかしく開けていく。『おわり』(有)エムエス・コンサルティング代表取締役