



# Success! Weekly Letter

## 企業の成長加速のためのコンサルタント活用法



私はコンサルタントという仕事柄、経営者や経営幹部の方と接する機会が多くあります。その中で、「業績の良い企業ほど、社外の人材をうまく活用している」と感じています。そのような企業に共通する点は、次の3つです。

- 常に事業の成長を考え、挑戦し続けている。
- 安定して売上や利益を生み出すシステムや仕組みづくりを重視している。
- 従業員の教育(人材育成)に熱心である。

これは非常に重要です。なぜなら、業績に差が生じる真の理由がここにあるからです。優れた経営者や経営幹部は、この3つの要素(事業のステージアップ、仕組みづくり、従業員教育)を理解し、社内にリソースが不足する場合に対応できるコンサルタントを求めています。しかし、コンサルタントを雇ったものの「期待していた人物とは異なる」と感じることも少なくないようです。私がそう指摘するのは、これまで多くの方々からコンサルティングの依頼や相談を受ける中で、そのような話を何度も聞いた経験があるからです。

これは、コンサルタントの活用法がいかに難しいかを示す一例ですが、コンサルタントをうまく活用して成果を上げるには、いくつかの重要なポイントがあります。ここでは、特に重要なポイントを3つご紹介します。以下のポイントを押さえることで、コンサルタントを効果的に活用し、企業の成長をより確実に実現できるでしょう。

### 1. 依頼の目的を明確に決めているか

企業がコンサルティングで成果を上げるには、**依頼の目的を明確にすることが極めて重要**です。この目的の明確化こそが、新たな仕組みを構築し、事業の成長を加速させるための、コンサルタントの選定と成果を確実にする鍵となります。

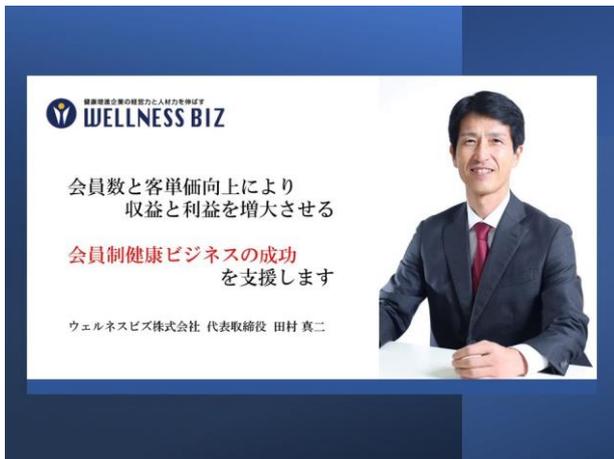
### 2. 受け入れ態勢と準備は万全か

コンサルティングの本質は、コンサルタントに「成果を出してもらおう」ことではなく、「仕組みをつくってもらい、自社で運営ノウハウを構築すること」です。したがって、受け入れ態勢と準備が整っているかが重要なポイントになります。

### 3. コンサルタントは適切か

「以前契約したコンサルタントは優秀でしたが、上から目線の指導が社員と合わず、成果が出ませんでした」という声を何度か聞いたことがあります。いくら優秀なコンサルタントでも、指導スタイルや相性が合わなければ成果は出ません。能力や実績の把握はもちろんですが、指導スタイルや相性の確認も契約前に必ず行うことをお勧めします。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

### お問い合わせ先

#### ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

### 免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。