

ガソリンスタンド

12月号

お店と
お客様を
つなぐ、
入り口です。

タイミー
timy

あなたのお店も登録しませんか。

<https://timy.jp/slp/partnership/>



カーメンテナンス予約受付・管理サービス「timy」

24時間365日
予約を獲得

かんたん操作で
登録完了

ネット予約も
電話で通知

『五つ星経営フロー』に見る 持続可能なSS経営

今

やSS業界に止まらず、さ
まざまな業種・業界の中

もはや日本人には、
経営に向いている遺伝
子が組み込まれている



企業の参考役として活躍する経営
コンサルタント・石原尚幸氏。大き
な時代の転換期を迎える中でこ
れからの経営者にはどのような視
点と着想が求められているのか。持
続可能なSS経営の勘所を聞いた。

100年企業の 秘訣とは?

日本に創業100年以上続い
ている企業がどのくらいあるかご
存知だろうか?

答えは約3万7000社。しか

も驚くのは、世界でも創業100
年以上の企業は7万4000社

ほどしかなく、日本の企業が実に
過半数(50・1%)を占めていると
いうことだ。さらに創業200年
以上で区分けすると、その比率は
65・2%に上昇。2位の米国(12・
4%)を50ポイント以上も引き離
している(出所:日経BPコンサル
ティング・周年事業ラボ)。

組みが随所に読み取れるという。
では、創業から100年以上続
く企業に共通して言えることと
は何か? :

残念ながらそれは人様の情報
ネタであり、ここで勝手にご紹介
することはできない。詳しく知り
たい方は、ジャパンコンサルティン
グファーム(本社=東京都港区)/
石原尚幸代表取締役社長)が主
催する新春セミナーまで。当日は

「成長と持続を両立させる100
年企業の秘訣に迫る!」と題して、
世界でも珍しい100年企業研
究の専門家が余すことなくノウ
ハウを披露してくれるそうだ。

ただそうは言つても気になると
ころなので、主催者である石原尚
幸氏にご自身の考え方を聞
いてみることにした。

ここで石原氏の名前
を聞いてピンと来た読
者も多いかもしれない。

そう、彼は石油業界出身の気鋭の
経営コンサルタントで、本誌でも
何度も取り上げたことがある。08年に出光興産(販売
部企画課)の社員から独立して以
来、持ち前の経験と専門的な財
務知識を武器に幅広い業界で活

躍してきた。

彼自身、たまたま別の勉強会で
先の100年企業研究家の講演
を聞き、ぜひ自分の主催するセミ
ナーでも登壇してもらいたいと、
オファーを持ちかけた。なんでも石原氏が手がけるコンサ
ルティングスタイルと合致すると

石原尚幸(いしはら・なおゆき)。1973年生まれ、愛知県名古屋市出身。96年、上智大学経済学部経営学科卒業後、出光興産に入社。京都支店、関東第二支店を経て05年本社・販売部企画課に配属。08年に独立起業し、2012年法人化した。

ころが多かつたからだという。

そんな石原氏が実践しているコンサルティングの流れを図表化したのが『五つ星経営フロー』である。

ざっと説明すると、①会社の目指す方向性を将来ビジョンとして定め、②その実現のためにどのようなビジネスモデルを構築するべきか全体の戦略を練る。さらに、③社内に落とし込んでいくための組織整備を行う一方、④人材の採用から教育、定着までの仕組みづくりを実施。そして最終段階として、経営の推進力を担う財務体質の健全化を図り、効率よく稼いだ利益を再び、①ビジョン実現のための投資に向ける……というフロー（循環）である。

信頼厚い 社外（読者）参謀

石原氏は強調する。

「どの経営課題も奥深く・複雑に絡まつており、どれか一部分だけ改善しても根本的な解決には至

りません。持続可能な経営を目指すならなおさら、ビジョン・戦略・組織・ヒト・カネという五つの流れで捉え直し、トータル的な視点で改善していく必要があります」

実際、売上偏重で資金の流れが読めず資金繰りに奔走している企業や、誰に何をどこで売るかといった基本的な戦略がないために闇雲な価格競争で疲弊している企業……など、「せつかくの経営資源を生かしきれていないところが多い。成長という名の階段の踊り場で停滞しているようなもので、非常にもつたいい状態です」（同）と指摘する。

石原氏のコンサルティングでは、決算諸表はもとより、社風から現場の状況まで含めて企業の内実を一つずつ独自の視点でスキャンし、問題点を抽出。企業の掲げる将来ビジョンの実現に向けて、具体的な改善・修正の手を経営者と一緒に打っていく。

クライアントから「社外参謀」として厚い信頼を得ているのも、まさに社長と共に細かな戦略を立てながら、改善しておいても会社は良い方向へと進み続ける。石原氏がコ

案し、それらの実行も支援するパートナー型コンサルティングを徹底しているからに他ならない。

石原氏の話を伺っていると、コンサルの世界は実に泥臭いことがよく分かる。むしろ経営者のマインド次第で、いかようにも企業が変わることを実感する。実際、組織力の高い企業で多いのは、経営トップが自らの思いを根気強く、社員に伝え続けているところだという。

では、なぜ従業員の方々が社長の言うことを素直に聞くのかと言えば、それは会社の掲げるビジョンを実現することで、自分たちの未来も明るくなることを実感しているからだ。

また経営者自身の泥臭さは、確実に人の成長をも促す。山本五六ならぬ『やつてみせ、言つて聞かせて、させてみせ……』の過程で、従業員の方々は自分で考えるようになり、次第にスキルアップやP D C Aを意識し始めるからだ。そうなれば後は放つておいても会社は良い

コンサルタントとして約束しているゴールもそこにある。

さて本誌では、そんな石原氏に連載のお願いをしているところ。もし何かプロの経営コンサルタントに聞いてみたいことがあれば、当社HPが担当編集・秋山まで（akiyama@ssmagazine.co.jp）ご連絡ください。



石原氏のコンサルティングの流れを図表化した「五つ星経営フロー」