

# コンサルティング技術とブランド力の融合 産業界の経営革新に貢献しつづける

JMACは広範な管理技術と高度なコンサルティング力によって、様々な経営革新に貢献してきたコンサルティングファームである。2013年7月1日に、「TPM」ブランドで知られるJIPM-Sと隔合した。コンサルティング技術力とブランド力を併せ持つ新たなコンサルタントファームとして新たなスタートを切った。そこで鈴木社長に、今後のJMACの方向性や課題についてうかがった。

——2013年から日本経済が少しずつ良い方向に変化していると思うが、現状をどうみるか。鈴木社長「明らかに2012年と比べて2013年は上向き傾向を示した。内需拡大、円安による輸出拡大、大手企業の収益も向上……日本経済全体に明るさがやや出始めたとみる。いわゆるアベノミクスがやや効いてきたのではないか。2014年も消費税増税はあるものの、全体としては上昇気運の流れで進んでいくと思っている。

JMACも、おかげ様で経営環境は良い方向に進んでいるので、さらにこれを押し上げていきたいと考えている。

世界経済をみても、米国は堅調、欧州も一時の低迷を脱しつつある。中国経済がやや懸念されるが、成長率がやや下ぶれるだけで、まだまだ成長のプロセスにある。

自動車産業を中心に、製造業が上向いてくれば、日本経済も一層前進できるものと思う」——昨年2つの組織を統合した理由は。

鈴木社長「2社とも日本能率協会グループとして活動してきたが、コンサルタント機能を持つ2つの組織を統合することで、真にシナジー効果が期待できると判断した。従来から

隔合することで、幅広く産業界に、各々のノウハウで一層ハイレベルのコンサルティングが可能になるのでは……私どもの提案力をさらに発揮できるものと考えている」

——社内カンパニー制をまずスタートさせたのはどんな理由か。

鈴木社長「2つの組織をすぐに1つにとはなかなかいかない。むしろ無理に統合させるとビジネスがスムーズに行かない場合もある。また2つの組織は各々歴史があり、コンサルティングのスタイルが異なる。まず社内カンパニー制をスタートさせて、徐々に「いいところ取り」をして、最終的には「ONE JMAC」にしていくのが一番いいと判断した。

新生JMACの中期3カ年計画をスタートさせており、2016年度にはONE JMACとなるべく努力していきたい。

各々のコンサルタント分野を生かしながら相乗効果が生み出せるようにリードしていくのが私の役割と思っている。具体的には、スタッフ機能をどう交流させ、融合させていくか、できる限り具体的に、できるところから着実に進めていきたい」

——JMACの人員、売上高については。

鈴木社長「正社員としてのコンサルタントが250名、委託100名。海外は中国、韓国、ミラノ、スカンジナビアの5拠点で約80名。売上高は2013年度で約60億強、新3カ年計画での目標は70億円とすること」

——2つのカンパニーの事業、その方向性をどうコントロールされるか。

鈴木社長「全体としては製造業がターゲットとなるが…2つのカンパニーのビジネス領域



代表取締役社長  
鈴木 享

〈略歴〉  
 ▷ 1955年9月生  
 ▷ 1981年3月  
 千葉大学大学院工学研究科修了  
 ▷ 1986年8月  
 (株)日本能率協会コンサルティング入社  
 ▷ 1991年4月  
 チーフ・コンサルタント

▷ 2000年4月  
 シニア・コンサルタント  
 ▷ 2009年6月  
 取締役就任  
 ▷ 2013年3月  
 代表取締役社長就任  
 (専門分野) 技術戦略、コスト開発、  
 開発プロセス革新



**経営コンサルティングカンパニー**  
 多様な技術とコンサルティングノウハウにより、経営革新を支援するプロのコンサルタント集団

**TPMコンサルティングカンパニー**  
 生産システムの効率化、生産経営の革新に貢献するTPMの展開

としてはそうなる。したがって、モノづくり分野においてのブランド作りをしっかりと、これからも迅速にやっていきたい。

「戦略、開発、物流、製造、マーケティング」をトータルにコンサルできるJMACとして、新しい地位をきづいていきたい。『モノづくりコンサルティングファームの世界No.1』こそ、私たちがめざすところ。そのための統合といえる。

自動車関連分野でいえば、自動車メーカー、部品メーカーなど徐々にではあるが昨今増えていることは間違いない。内容的には、やはりグローバル人材育成、それと新用途の開発に関するもの、部品メーカーは新規ビジョン…いずれにしても、時代の変化にスピーディーに対応するための課題が多く、JMACのコンサルティングが活かされる場所であり、私たちが提案すべき事はまだまだあるだろう」

——現在海外5拠点だが、今後の戦略としては拡大などの考えは。

鈴木社長「まず5拠点を固めていくことが大事である。ただ情勢をよく分析した上で、柔軟に対応することも必要とは考えている。

タイは注目しており、アセアン地域を考える時、製造業をポイントに今後の展開を考えれば重要拠点に位置付けてもよいのでは。

中国は上海を中心に、大都市や工業都市をせめているが、徐々にその成果も見えはじめてきたところ。

いずれにしても、各拠点をしっかりと作り込んでいくことがまず大事で、日本本社と5拠点、レベルにおいて同じ、全体のパワーでコンサルティングビジネスを展開していくことが大切と考えている」

——新生JMACをどういった企業に育て、成長させていきたいのか。その一端を。

鈴木社長「まず第1は、「稼ぐ主体、であるコンサルティング能力をさらに強くすること。第2に、海外拠点の拡充。これは人数のことではなく、コンサルティング事業をいかに拡大していくか。第3には、コンサルティングファーム世界No.1をめざす上で、やはりスタッフのレベルアップ。

これらをトータルな力として、新しいソリューションメソッドを創造し、開発し、他社より提案力のあるJMACにしていきたい。

新生JMACはまだスタートしたばかりであるが、持っている力はかなりのものがあると信じている。それを明確な企業戦略として具体的にさらに発揮していくために、中期3カ年計画は重要である。

私としては、JMAC飛躍の3カ年としてみたいと思っている」