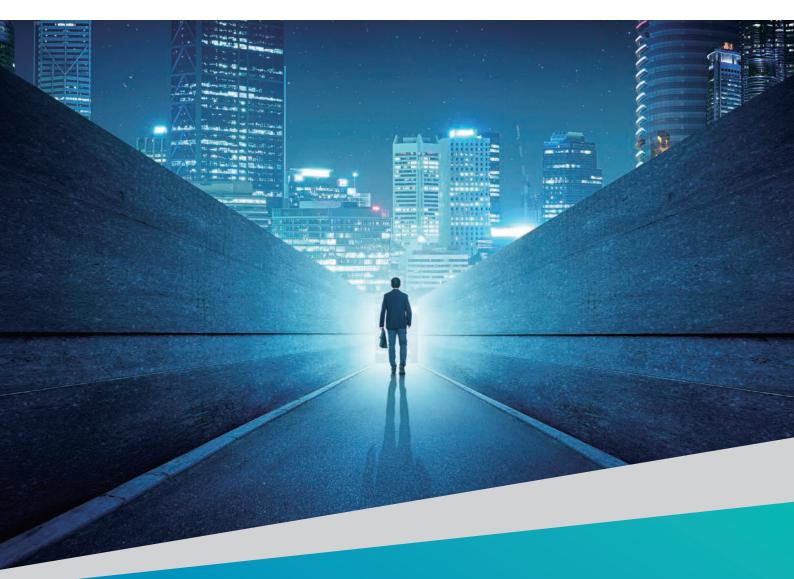


Co-Creation for Innovative MIRAI 2030

MIRAI NEWS

Vol.12

MIRAI Consulting Business News letter



MC4.0 始動

お客さまと共に新しい時代へ

課題解決と価値共創のハイブリッド型ビジネスパートナー

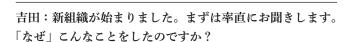
- みらいコンサルティンググループ 新組織のお知らせ
- モバイルフォース事業案内

お客さまと共に 新しい時代へ

課題解決と価値共創の ハイブリッド型ビジネスパートナー

「イノベーションのジレンマ」が提唱されて 20 余年。IT (情報技術)の進歩が飛躍的な変化を社会にもたらすことは明白になった今日、私たちはどうあるべきか。みらいコンサルティングが自ら取り組む「挑戦」をご紹介。

(聞き手:みらいバリュークリエイティブ 吉田聡子)



岡田:本当のことをいうと、過去10年以上にわたって売上は右肩上がり、直近の決算もおかげさまで過去最高だったのですが、一方で「工数商売」「業務請負コンサル」の限界も切実に感じています。今の困りごとをその場その場で解決するだけのコンサルティングでは、お客さまが向かうべき未来、しかも、破壊的イノベーションが待ち受けている未来に対して責任を全うしているとは言えません。

西村:代表の久保がよく言う「茹でガエル」にならないために、ということですね。カエルを水の中に入れて徐々に水温を上げていくと、自分の身に迫る危機に気付かず、気付いた時には茹でガエルになってしまっているという。

岡田:お客さま自身が気付いている課題に対し、私たちの 専門性を提供して解決すれば、お客さまは喜んでくれます。 でもそれは、目の前の課題を解決し、マイナスをゼロに戻 しただけのことであって、それだけでいいのかということ ですよね。

西村:お客さまの支援をさせていただいていると、目の前の課題を紐解いていくとその背景にもっと本質的な課題が隠れていることがほとんどです。例えば、「人が足りない」という課題をよく耳にしますが、そもそもその背景には今いる社員さんが次々に辞めていく組織の問題があったり、既存のビジネスモデルそのものを変えていかなければならない時期に来ていたりという本質的な課題が隠れています。そして、その解決方法は、お客さまの長期的な成長につながるものでなければなりません。

岡田: だからこそ私たち一人ひとりが、お客さまとともに 実現したい未来を描き、その未来から今を見つめて変革の 手助けができる力をつけなければならないということです ね。「コンサルティングファーム」から「真のビジネスパー トナー」へと、私たちのあり方も明確になってきました。



岡田 烈司 Atsushi Okada

みらいコンサルティング株式会社 代表取締役 早稲田大学教育学部卒。特定社会保険労務士。04 年 入社。人事労務コンサルティング事業の立ち上げに 尽力。現在は ASEAN 諸国への人事労務サービス展開 を手がける。19 年 10 月代表取締役就任。



西村 洋一Yoichi Nishimura

みらいコンサルティング株式会社 取締役 早稲田大学商学部卒。税理士。03 年入社。大阪・福 岡支社や税務コンサルティング事業の立ち上げに尽 力。現在は、新規事業支援やデジタルシフト事業を 手がける。



吉田: 今度の新組織は「3D 組織」ということで、あまり聞いたことがないのですが。組織論では「ティール組織」などが流行っているのですが、それとも違いますか?

岡田:もともと、私たちの考え方の中に、「ヒト・モノ・カネ」より「ヒト・ヒト」、すなわち結局は携わる「人材次第」という考えがあるのですが、今まで取り組み続けてきた「人ありき」という組織づくりの一つの形が見えた感じがします。簡単にいうと、「人としての成長」を組織として支援するカンパニー(GC = Growth Company)に全員が所属した上で、各々の「専門性」を高めていくカンパニー(SC = Speciality Company)、そして未来を見据えた様々な新規事業やプロジェクトに挑戦する「ビジョン共有」カンパニー(VC = Vision Company)の 2 軸の価値提供に参加する、ということになりました。3つなので3次元組織とか、ネットワーク型組織などと呼んでいます。

西村:面白い組織になりましたよね。専門分野での仕事を行うのはもちろんですが、年齢やスキルに関係なく、本人が希望すれば好きなプロジェクトに参加できて、そこで新しい仕事にもどんどんチャレンジできるし、社内起業だってできる。すでに、税理士がデジタルシフトの一環としてビジネスアプリを開発したり、社労士が AI を活用した新たなサービスを開発したりと、社内のあちこちで新規事業が立ち上がっています。

岡田:メンバーのチャレンジ意欲がすごいと感じています。 自立・自律の文化が根付けば、ティール組織といったまた 違った組織形態に進化できるのでしょうね。 吉田:新規事業も活性化しているようですね。今後どのように進めていく予定ですか?

西村:まず、先ほども出ていた SC や VC といったあくまでも既存事業の枠組みから創出していくというケースもあるでしょうが、もっとお客さまのお役に立つには全然足りないと感じています。なので、今回の新組織では、あえて事業創造カンパニー(BC = Business Creation Company)として既存のコンサルティング事業とはわけて考えることにしました。実際に、新規事業の推進に時間を割くためには、あえて既存事業から離れることも大事ですからね。



岡田:あと、BC での活動で特徴的なのは、自分たち単独で取り組むだけではなく、これまでの私たちのお客さまや、世に出たばかりのスタートアップ企業ともコラボしていく、ということです。

西村:コ・クリエーション(共創)です。私たちはコンサルタントとして多くのお客さまの実行支援をおこなってきましたが、本当の意味での「経営パートナー」であったわけではなかったと感じています。今回、この「コ・クリエーション」のコンセプトのもとで、お客さまに出資したり、共同出資会社を立ち上げたり、やり方はいろいろですが、とにかくお客さまと一緒に新しい事業を生み出し、お客さまと一緒に成長していきたい、と考えています。

吉田:実際に「出資」もはじめていますが、何か基準や審査などあるんですか?

西村:明確な基準とかあるわけではなく、社会に貢献していく、という「志」さえ共有できれば。実際に、スタートアップ企業へ出資したりしていますが、別に株式上場でキャピタルゲインを得ることを目的としているわけではありません。出資するのは「本気の経営パートナー」である証みたいなものですね。

岡田:コンサルティングによる「課題解決」と、事業創造による「価値共創」、これらのハイブリッド型のビジネスパートナーになることがこの新組織の目標です。

吉田:3D にハイブリッドですか。どうしてそんな器用なことができるんでしょうか。

岡田: 一見、複雑に見えるかもしれませんが、根幹に流れる「想い」は単純です。お客さまのために、社会を良くするためなら、何でもとことんやるべきだ、という気持ちです。 あと、優先順位ですね。お客さまや社会にとっての利益が、自身の利益よりも優先する。これは、組織に根付いた価値観、 といってもいいでしょうね。このベースがあるからこそできる変革だと実感しています。大切なのは、全てが「お客さまの価値」につながっているということだと思うんです。 もちろん、それを実現するのは「ヒト」ですから、全員が「人として成長」することが根幹です。

西村:お客さまのため、社会を良くするためなら、まずはなんでもやってみようというだけです。例えば、「デジタル化」。これからの企業経営においてはデジタルシフトは必須と言われていますが、自分たちがデジタルに慣れていないのにお客さまの支援ができるわけがない。ウェブ会議やスマートフォンを活用した業務効率化など、私たちの社内でもデジタルを積極的に取り入れています。こうした自身の体験を、自分たちの言葉でお伝えしていきたいですね。

岡田: 偶然にお声掛けいただいたのですが、渋谷駅の再開発でできた「渋谷スクランブルスクエア」の 15 階に 2019年 11月1日に開業するコミュニティスペース「SHIBUYA QWS (渋谷キューズ)」にサテライトオフィスを開設することになりました。既存のコンサルティング事業だけをやっていくのであれば、必要ないのでしょうが、事業創造に必要な新しい感性が磨かれるのではないかと期待しています。

吉田:いま、世界中で「SDGs (=持続可能な開発目標)」 が重要なテーマになっていますが、持続可能な企業経営の ヒントがここにはありそうですね。



西村:SDGs というと環境問題のような捉え方をする方もいます。もちろんそれはそれで重要なテーマですけど、本質的には「正しい経営活動」を通じて好循環をうむ、ということなのだと思います。

岡田: 志があり、取引先や従業員、 そして社会へ価値を提供しようと 日々努力しているお客さまと一緒に なって新しい時代に向かっていきた いですね。



渋谷スクランブルスクエア 15 階「SHIBUYA QWS」に みらいイノベーションセンター SHIBUYA を開設します (2019.11.1)



MIRAI Innovation Center SHIBUYA

社会課題解決の 若いアイデアを、 誕生の瞬間から 見守り、応援します。

みらいコンサルティング新組織について

新組織において、お客さまへの価値提供は、SC(Speciality Company)と VC(Vision Company)、そして、BC (Business Creation Company) を通じておこないます。 それぞれのカンパニー(「会社」ではなく、「仲間」や「集団」の意味で使用)をご紹介。



Speciality Company



FBS 神原志郎 Shiro Kanbara

事業の承継や組織再編など、ファミリービジネスに関する 課題を、お客さまに寄り添って解消します。「事業そのもの の引継ぎ」「株式など経営権」「自己の財産」など、あらゆ る事業承継に関する内容から、組織再編や資本政策まで、 ご相談ください。何から取り組むとよいのか、どういう着 眼点に留意したらいいのか、一緒に悩み、考え抜きます。



税務 伊藤哲也 Tetsuya Ito

上場会社、中堅・中小企業およびその経営者個人に対する 税務や中堅・中小企業に対する会計を、税理士・会計士な どエキスパートがサポートします。複雑で曖昧な「税金」 に関する相談から、グローバル化するビジネス環境では欠 かせない「国際税務」など、税務会計のパートナーとして 進化・深化を続けます。



人事労務 森田穣治 George Morita

人手不足が社会問題化し、働き方改革、外国人雇用など本当の意味での「多様性思考」が求められるいま、従来の一辺倒な人事モデルは通用しなくなっています。世の中に数多く生み出される『HR tech』を自社でどう活用し、さらに、自社のパフォーマンスを最大化するための人事制度や人材採用方法とは何なのか、正解のない世界で「最適解」を共に探します。



BCS 竹中啓親 Keishin Takenaka

これまで培ってきた、再生・再建ステージにある企業向け「現状分析~計画策定~実行支援(PDCA・幹部育成等)」の一連のプロセスを活かし、あらゆる企業に対し『真の強みの発見と本質的な課題の抽出と整理』を提供、そして、実行支援するために切磋琢磨し続けます。そのためにも、業種・業界別の取り組みを深度化し、よりお客さまに寄り添います。



CPA 車田英樹 Hideki Kurumada

内部管理体制構築・J-SOX 準備・申請書類作成支援といった主に IPO に向けた支援、M&A の場面などにおける財務調査、会計監査など、スペシャリストが企業の成長を支援します。ただし、大切なのは「全体最適」の視点です。お客さまの未来に向けた成長を実現するために私たちがどうあるべきか、を常に自問し続けています。



MAFA 土田真人 Masato Tsuchida



MAFA 遠藤雅和 Masakazu Endo

M&A に関する知識と経験を持つメンバーが、お客さまの意向をじっくりヒアリング。お客さまの目的や状況を適切に理解したうえで、お客さまにとっての利益(経済的利益+社会的利益)となる M&A を実現するため、アドバイザー、契約書の精査、企業価値算定といったあらゆる実行支援をおこないます。



HRBPS 福田芳明 Yoshiaki Fukuda

ビジネスプロセスを専門企業に外部委託するのはもう当たり前。給与計算や社会保険対応といった BPO 実務の提供にとどまらず、人事分野における情報技術の活用など、お客さまの課題やニーズ、ビジネスモデルに最適な BPR (ビジネスプロセスリエンジニアリング) サービスを提供します。

VC Vision Company

コーポレートサイト・みらい経営者 ONLINE リニューアルのお知らせ

新しいコーポレートサイトでは、みらいコンサルティングが大切にしてきた理念や取り組みを、みらい経営者オンラインでは、お客さまにとって価値ある情報を、お届けします。









経営プロフェッショナル 和田健裕 Takehiro Wada

不確定・不明瞭な将来に向かって生きる経営者の「真の経営パートナー」になることこそがもっとも必要だと考えます。新しく導入した「みらいセッション」を通じて、お客さまの未来を真剣に語り合い、成功と成長に貢献します。



フィナンシャル・ プロフェッショナル 近藤雅浩 Masahiro Kondo

財務諸表は、短期的な利益を確認するだけのものではありません。在庫、売掛買掛、投資、資金調達・・・・すべてに意味があり相互に連動しているのです。「ファイナンス思考」に代表されるような、長期目線で持続可能な経営を「キャッシュフロー」を軸に提供します。



組織と人のプロフェッショナル 守田善紀 Yoshinori Morita

組織論は数多く存在します。唯一無二の正解はなく、時代 によっても変化します。ゆえに大事なのは、企業経営の底 流にある普遍的な「文化や風土」。ここに着目し、それぞれ の企業に最適な制度や仕組みを提供します。



グローバルビジネス 関一則 Kazunori Seki



グローバルビジネス 金井健一 Kenichi Kanai

世界の経済大国に躍り出た中国、成長著しい ASEAN 諸国。 少し外に目を向ければ輝かしい未来が見えます。今こそ日 本国内で培った経営品質を発信するときです。あらゆる角 度からお客さまの挑戦を支援していきます。



デジタルシフト 西村洋一 Yoichi Nishimura



デジタルシフト 大谷公紀 Masaki Ohtani

これからの経営で「デジタル」要素は欠かせません。これから挑戦される方へは「デジタル体験」を、もっと推進したい方には「デジタルソリューション」を。お客さまそれぞれの状況に合わせた価値を提供します。



Business Creation Company



事業創造カンパニー 西村洋一 Yoichi Nishimura

コ・クリエーションとイノベーションをテーマに 私たちの大切なお客さまと一緒に 理念を共有する取引先と一緒に 挑戦するスタートアップ企業と一緒に 有用な知見をもったパートナーと一緒に 企業経営にとって役立つ事業、 世の中がよくなるための事業を「共創」していきます。



新会社設立のお知らせ

みらいからお客さまへ、新しい価値を提供



みらいウェルスは「経営者のビジョン」と 「資産形成」を同時に見つめる ネオプライベートバンクを目指します



※サービス案内については 次項をご覧ください。

中堅中小企業の

「真のデジタルシフトを実現する」ために

社労士・税理士・会計士・経営コンサルタントが、 みなさまと共に本気になって取り組みます! 仲間・組織にとって、それぞれが持続的に成長・発展するために 努力し続ける会社を一緒に創っていきませんか

いつもポケットにビジネスを







スケジュールを起点に効率化!約80%削減 デジタルで仕事も気持ちも可視化する

ココロがわかれば、もっと社内はスムーズに

- スケジュール起点で業務報告を効率化 ひとつのアプリにインプットを集約し、入力も承認も簡単。すきま時間の活用で働き方改革を実践!
- リアルタイムな情報の見える化 必要な情報がスムーズに集まるから、データにもとづく経営が実現。これが「デジタルシフト」!
- プロジェクト単位・週単位で「ココロの天気」を選択 スタッフのリアルな気持ちをキャッチし、リーダーたちが動き出す自立型組織へ!



提供アプリラインナップ





所在地:東京都中央区京橋2丁目2-1京橋エドグラン19階(みらいコンサルティンググループ内) Tel. 03-6281-9810(営業時間9:30~17:00)

いつもポケットにビジネスを













自社でも活用! ブラッシュアップ中

社労士・税理士・会計士・経営コンサルタントが 本気でつくったアプリ

真の 働き方改革

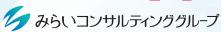
すきま時間

人手不足

エンゲージ メント 自立型組織

プロセス 効率化







ご相談は
こちらから



※ご相談をお申込みになる場合に、ご記入いただきました個人情報は、みらいコンサルティンググループと株式会社ユニフィニティーの責任において管理されます。 また、各種サービスの案内やアンケート等の連絡をさせていただく場合がございます。ご了承の上、お申込みをお願いいたします。 ※QR コードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。 ※みらいコンサルティンググループ 個人情報保護方針 https://www.miraic.jp/privacy/ ※株式会社ユニフィニティー 個人情報保護方針 https://www.unifnity.co.jp/privacy-plolicy/