



魅力的な経営者

ビジネスファームサカモト 代表
中小企業診断士

坂元雅子



独立後、早いもので17年間コンサルタントとして活動しているが、ここ5年間は、国の（独）中小企業基盤整備機構にて、「販路開拓コーディネーター事業」という中小企業の新製品の販路開拓のお手伝いしている。

事業全体では年間35社～40社、私の担当は6社程度であるが、相談はその3倍以上で、5年間で100社の経営者にお目にかかっている。企業・製品サービスの強みを確認し、最適ターゲットを検討し、用途提案まで検討することも多く、半年の短い期間でも企業や経営者の真の姿に触れることも多い。

ごく最近、優れたビジネスモデルを確立したカリスマ的経営者が亡くなられたのだが、その前後の「急激な成長と、反動とも言える危機的状況」から、改めて、「優れた製品サービスが継続した収益をもたらすのではなく、よい人が企業を成長させる」ということを痛感している。

現在、私が見習いたいと考える「魅力的な経営者」は二人おられる。どちらも60歳代であるが、たたき上げの創業社長と、大企業出身で他人の会社を継がれた社長である。経歴も育ちも全く異なるのだが、共通点がある。

①「粘る」力と姿勢

新製品が売れず、ターゲット先が見出せない状況にあっても簡単には諦めない。中途半端に投げ出さず、やれることはすべてやり尽し、自身も社員も協力者も納得のいくところまで徹底して実施し、撤退or事業継続、成長の方向性を見極める力を持つ。

②可愛らしく、厚かましい

時期を間違わず、社内外に「嫌」とは言わせない頼み上手。嫌々ではなく、「してあげたい、し

てあげなくてはいけない」という気持ちにさせる。相手の立場や気持ちも考慮しつつ、頼みごとをする「絶妙なバランス感覚」がある。

③笑顔

思い出す時はいつも笑顔である。一緒に居ると、「明るく前向き」な気持ちになる。

どうも「豪腕カリスマ社長」とは真逆にある「社長像」が思い浮かぶ。「私の好み」という側面は否めないが、予測不可能な厳しい環境であるからこそ、利害関係者を一つにまとめる「しなやかな魅力」が必要である。

私自身、謙虚に、経営学の最初に学んだ、企業は「ゴーイングコンサーン（継続事業体）」であり、「社会的な存在」であるという原点に立ち戻り、時期を間違わず、確実にゆっくりだが背中を押す支援をしていきたいと考えている。

今後も経営環境は厳しく、制御困難な場面に直面することが予想される。こうした時にこそ、上記①～③の姿勢と力で、ツキも呼び寄せることが可能となると思われる。

プロフィール

1984年 服飾雑貨バイヤーとして従事。

1995年 中小企業診断士（通産省登録）取得

1996年 ビジネスファームサカモトを設立

*小売業・卸売業のマーケティング戦略、経営指導、教育訓練、講演等を実施。

*（独）中小企業基盤整備機構にてチーフアドバイザーとして販路開拓支援に従事。企業状況に応じたきめ細かな支援をモットーとして活動している。