

<http://toyokeizai.net/articles/-/86634?page=2>

東洋経済新報社 成長戦略フォーラム

Forum Report

新たな成長エンジン！ 社外人材の活用で、 企業の成長を加速する

売上拡大！ 新ビジネス創造！ 課題解決の糸口

は、経験豊富なプロフェッショナルの活用にある

制作：東洋経済企画広告制作チーム [一覧](#) [B!](#) [印刷](#) [AA](#)

ディスカッション I

売上の拡大×社外人材



パネリスト

宮崎 博 氏



パネリスト

小林 敏光 氏



パネリスト

小林 明彦 氏

akソリューションアドバイザー 代表

ディスカッション I では、営業支援の分野で顧問として活躍している 3 名が登壇。多くの企業が抱える「営業力」の課題について、解決方法を議論した。デルで営業責任者の経験を持つ宮崎博氏は「営業をできるだけ数値化、可視化して PDCA を回すことが重要。データから失注の原因等を把握し、打ち手を検討・実施するサイクルをつくる」と語った。

資生堂の元営業担当役員の小林敏光氏は「まずは営業一人ひとりとじっくり話をし、悩みを聞き、課題を抽出する。そうすると、評価制度や会社全体の信頼関係の問題など、さまざまな課題が出てきます」と述べた。

金融業界の役員を歴任した小林明彦氏は「電話や訪問を重ねても適切な相手に会えないといったことは、自分のような人材を活用することで効率化できます」と強調。

「営業のモチベーションが低い」という課題について、宮崎氏は「不満の原因の多くは、自分が正当に評価されていないという思いです。営業の可視化で、人と比較した自分の立ち位置が見えれば、ある程度解決できます」と話す。

小林敏光氏は「相手に信頼されて営業が楽しいとわかるところまで上司が引っ張ること、評価ポイントをクリアにすることも大事です」と述べた。

小林明彦氏は「会社の課題、ステージに応じ、豊富なノウハウを持つ顧問をうまく活用してほしいと思います」と訴えた。

ディスカッションⅡ

新ビジネスの創造×社外人材



パネリスト

渡辺 雅幸 氏

クロスマインド代表



パネリスト

橋本 元司 氏

新価値創造研究所代表



パネリスト

佐藤 良仁 氏

ENTERPRISE SUPERVISOR

ディスカッションⅡでは、新規事業創造の分野で顧問として活躍している3名が登壇。新規事業に関して、多くの企業が抱える課題について議論を行った。「良いアイデアが思いつかない」という課題に対して、リクルートホールディングス出身の渡辺雅幸氏は「事業内容、競合相手、顧客像、社の沿革を調べ、どこに強みがあるかを把握したうえで、仮説を構築する。良い商品サービスを持ちながら、その強みを自覚していないケースは意外に多い」と指摘する。

パイオニア出身で企業間のコラボレーションを得意とする橋本元司氏は「会社の強みとなる事業に、事業機会や社会的課題を掛け合わせ、世界を広げるのがポイントです。そこには本気で取り組むメンバーの熱意も欠かせません」と話す。

広告制作業界を中心に、多くの企業の顧問として活躍する佐藤良仁氏は「アイデアも大事ですが、従業員が育たなければ新規事業は続かない。伴走して、壁を乗り越える手助けをすることで、新たな価値を生み出し続けられる組織をつくるというスタンスで取り組んでいます」と述べた。

また、「新規事業に投資する資金不足」という課題について、渡辺氏は「資金のつくり方は複数あるし、お金をかけないやり方もある。他社の事例を知ることで、実現可能な手法に気づくことができるケースもある」と示唆。

橋本氏は「他力を使う異業種コラボ、顧客の参画で生まれる共感資本の活用はお金をかけずにできます」と語った。

佐藤氏は「お金がなければ、知恵を使う。従業員の通常業務を効率化することで、新規事業に取り組む時間を捻出できる」と訴えた。



モデレーター

佐藤 学 氏

リクルートキャリア

執行役員 中途事業本部長

最後に、ディスカッションのモデレーターを務めたリクルートキャリア執行役員中途事業本部長の佐藤学氏が「企業が抱える課題を解決する新たな人材活用の形をつくり、企業の成長を支援したい。また、この取り組みが個人の皆さんの働き方、生き方の多様化につながれば幸いです」とまとめ、閉会した。