終わりに

ちょうどこの本を執筆し始めた頃、東京で出身高校の同窓会がありました。

卒業後、早稲田大学ラグビー部、商社でのモーレツサラリーマン、ＭＢＡ留学、独立起業と息つく暇もなく走り続けてきた私は、高校の同窓会に参加した記憶が殆どありません。その日も、10年近く会っていなかった同期の一人が、有難くもメールを私に転送してくれ、かつ開催日が偶然久々に過ごす、東京での休日に開かれた為に、運よく飛び入りで参加させてもらったのです。

そこに、高校時代の一番の親友で、三菱とは別の財閥系商社で活躍している同期が来ていました。懐かしさと久しぶりに再会できた嬉しさで、一番に彼に駆け寄り、お互いに近況を報告し合っていた時のことです。

私がいま、経営コンサルティングを行なっていることを知ると、彼はいきなり「コンサルという業種は一番インチキだ」と言ったのです……。驚きました（笑）。

しかし、私は彼に反論しませんでした。いきなりそう言われて戸惑った部分もあったのですが、実は私自身、三菱商事時代に何度か仕事で経営コンサルタントと出会った際に、同じことを感じていたのです。

高いコンサルティング料を取りながら、在り来りの市場／競合調査をし、アメリカの誰かが作ったセオリーと机上の理論を使って分かり切った結論を語るだけ——。恐らく彼も、そのようなコンサルタントと何度も仕事をする機会があったのだと思います。

皆さんの中にも、「コンサルタント」という人種にあまり良いイメージを持って居ない方もいらっしゃるのではないでしょうか。私のクライアントの中にも、最初はそういった反応を示される方が少なからずいらっしゃいます。

正直に申し上げると、私は独立するにあたって、この「経営コンサルタント」という仕事を生業にしていくことになるとは、全く想定していませんでした。

私の専門や強みは、あくまでも現場ビジネスの最前線にあり、コンサルティングのスキルも経験も無い自分が、いきなり人のビジネスに意見をする側に立つなどとは、考えたこともなかったのです。

しかしながら、ある時、偶然のようなきっかけをいただき、そのような機会に恵まれました。そして、その後もご依頼をいただくことが続き、気がつけば、私は普通に仕事としてコンサルティングを行なうようになっていたのです。

さきほど書いたような、親友が軽蔑する、アイディアを出して後はお任せ。時にはそのアイディアすら大した価値がない——といったコンサルタントではなく、しっかりとブランディング・サイクルを回す習慣ができるところまで併走できるコンサルタントであろうと、前のめりに仕事に取り組んでいるうちに、私はあることに気付きました。

それは、ビジネスコンサルティングという仕事が世の中に与える価値は、単にビジネスのレクチャーではなく、そのことを通じて、「経営者やその社員の方々に、夢や希望、幸せを与えることができるのだ」、ということです。

まさにこの「終わりに」を日付が変わった深夜に書いているその前日、私はあるクライアントの社員研修を行っていました。このクライアントは不採算が長期

に渡り、社員全員が、働いても働いても光の見えないトンネルの中で長い間もがき苦しみ続けた結果、経営幹部も社員も疲弊しきっており、皆が投げやりで、良い会社になることを殆どの社員が諦めているように見えました。

私は、この社員達に、研修だけでなく、数ヵ月に渡る全社員との個人面談も含め、ビジネスの話を通じて、一体何の為に人は働くのか、経営陣や周りは関係無く、自分自身の人生に誇りを持って生きる為に、いまある環境の中で自分ができるベストを尽くすこと、少しでもやりがいを持って仕事をする為にいま自分にできることをやらない理由は何もないこと、人生にやりがいを持てるかどうかは、本当は全て自分の普段の行動の中にあること、などを、様々な言葉を使いながら、必死に粘り強く語りかけていました。しかしながら昨日研修を行ったその部署は、社内で最も重労働で、かつ人員削減の余波をまともに受けている部署のためか組織としての疲弊感が特に強く、私の声が届いているかどうか、研修の最後まで分かりませんでした。まるで、「こんなことをやったってこの会社は変わらない」と言われている様な気がしていました。

しかしながら研修の最後に、何か質問がないかと尋ねると、暫くの沈黙の後、

1人の社員の方が手を挙げ、私の目を見つめてこう聞きました。

「最後に聞きたいのですが、林さんは本当に心からこの会社が変われると信じていますか?」

私は、「届いていた」と思いました。皆さん次第で必ず変わることができる、という趣旨の答えをすると、その社員は「私は林さんのその言葉が聞きたかったのです。では、私も信じて頑張ります」と言ってくれました。

また、事前の個人面談では私とろくに口も聞いてくれなかった別の社員の方は、研修で会社の問題点を、叱責を恐れる事なく役員の前で挙げてくれました、そして休憩中に2人になった時に、「いままで誰が来ても駄目だったけど、林さんならこの会社を変えてくれると信じられるから、私もできる限り協力します」と言ってくれました。

私はそれらの言葉に触れて、涙が溢れそうになりました。いままで何をやっても駄目だと言われて希望を失いかけていた人たちが、私の言うことを信じて、境遇に言い訳をせず、まず自分から変わる、と言ってくれている。何とか彼等を助けてあげたい、何とか彼等の為に、この会社を良い会社に変えたい、と思いまし

た。そして、「この人ならこの会社を、自分達の人生を変えてくれるかも知れない」そう思ってくれる人がこの世に1人でも居る限り、私はこの仕事を続けよう、と思えました。

少しでも仕事にやりがいを持ちたい、仕事を通じて人生の自己実現を果たしたい、と思っているということは、「少しでも人生に夢や希望を持ちたい、そして幸せになりたい」と同義語ではないでしょうか。

私がビジネスのコンサルティングを通じ、経営者やその社員の方々に少しでもいい影響を与え、少しでも以前より幸せな人生になったと感じていただけるのであれば、その為に私にできることは全てやりたい、と心から思っています。そして、この仕事は、そうやって人々を幸せにできる仕事だと信じています。

これからも、一人でも多くの、仕事に、人生に、やりがいを求める人に、夢や希望を見出していただけるよう、全身全霊を掛けて仕事に邁進する所存です。

最後に、この場を借りて、これまで私を育て、支え、応援してくださった皆様に感謝の想いを込めて、お礼を申し上げたいと思います。

中山さん。中山さんと一緒に戦ったあの13年間無しにいまの私はありません。ここまで育ててくださり、本当に有難うございました。苦しい時はいつも中山さんと過ごした日々を思い出し、リーダーシップや社員教育を語る時、いつも中山さんに教えていただいたことを思い出します。本当に有難うございました。

池本さん。独立以来、暖かい御支援と御指導、本当に有難うございます。

三菱商事の諸先輩方。生意気な後輩にも関わらず、公私共に可愛がってくださり有難うございました。お蔭でとても充実した日々を送ることができました。

三菱商事の後輩の皆。あの頃は怒鳴ってばかりだったのに、いまでも慕ってくれている皆には沢山力を貰っています。有難う。

同期とヤメシーの皆。いつも有難う。これからも変わらず宜しく。

シゲ。忘れているかも知れないけれど、君があの時「リスクを取って人生勝負」と言ってくれなければいまの僕はありません。感謝しています。これからも刺激し合いながらお互いに頑張りましょう。

すぐる。君の大きな優しさには感謝の言葉もありません。本当にいつも有難

う。

谷田さん。いつもサポート有難うございます。谷田さん無しにここまで来ることはできませんでした。

山口さん。いつも暖かい御支援本当に有難うございます。長崎のお父さんと思っています。

我が社の皆。全く会社に居ない社長をいつも支えてくれて有難う。いつか皆には必ず恩返しします。一緒に頑張っていつか大きな星を皆で掴もう。

クロスメディア・パブリッシングの小早川代表、編集担当の田中さん。私の我儘と執筆の遅さに最後までお付合いくださり、このような素晴らしい機会を与えていただき、本当に有難うございました。

そして、若輩者の私のアドバイスを愚直に信じ、ひたすら共に戦ってくれる全てのクライアントとその社員の皆様に、この場を借りて心より感謝と御礼を申し上げます。私も皆様から沢山のものを与えられ、日々教えていただいています。本当に有難うございます。

最後に、顔もろくに出さない私を、田舎からいつも応援してくれている両親と兄妹に、心から感謝とお礼を言いたいと思います。本当に有難う。

皆様の、この多大な御恩に必ず報いる様、これからも日々努力して参ります。

２０１４年１月　林 大吾

【 著者略歴 】

林 大吾（はやし・だいご）

アクシード（株）代表取締役。1973 年三重県生まれ。早稲田大学商学部卒業。三菱商事でトレーディング及び海外プロジェクトに従事した後、シカゴ大学経営大学院でMBA（経営学修士）取得。現在は、数社の代表を兼任しながら、大手中小問わず、企業の理念、組織作り、商品開発、販売方法、海外展開支援まで幅広くサポート。早稲田大学ラグビー部出身、総合商社時代には「1 日 30 時間、1 週間 10 日働く」姿勢で、14 年間にわたりトップ営業マンとして活躍。“モーレツ・熱血”指導で多くの企業のビジネスをコンサルティングしている。

勝ち続けるためのブランド戦略

2014 年 2 月 14 日　初版発行

発 行　**株式会社クロスメディア・パブリッシング**
発 行 者　小早川 幸一郎
〒 151−0051　東京都渋谷区千駄ヶ谷 4-20-3 東栄神宮外苑ビル
http://www.cm−publishing.co.jp

発 売　**株式会社インプレスコミュニケーションズ**
〒 102−0075　東京都千代田区三番町20
TEL (03)5275−2442　FAX (03)5275−2444

■ 本の内容に関するお問い合わせ先 …… クロスメディア・パブリッシング
TEL (03)5413−3140　FAX (03)5413−3141

■ 乱丁本・落丁本のお取り替えに関する お問い合わせ先 …… インプレスコミュニケーションズ　カスタマーセンター
TEL (03)5275−9051　FAX (03)5275−2443

カバー・本文デザイン　安賀裕子
ISBN978-4-8443-7333-9 C2034
印刷・製本　株式会社 シナノ
© Daigo Hayashi 2014 Printed in Japan