



表紙画：七戸 優

猫も杓子もコンサルタントを名乗る時代に、本物はいるのか!?
—それが探せばいるのだ。
クライアントとウマが合えば、料金は出世払いでも構わない
という考えをもつ起業家向きの人たちが。
特集末尾に一覧リストをつけたので、便利帳として活用してほしい。

超保存版

特集 1

日本のコンサルタント

101

BIG2 8
ベンチャー市場を舞台に激突



堀 紘一
「ベンチャーキャピタル方式」

起業家支援の手法は違えど
日本活性化の志は共通

VS 大前 研一
「起業家育成プロデュース方式」



密着レポート 10

「ただのオープン屋ではダメ」

2001年9月3日麻布十番に開店予定の「rainbow roll sushi」の打ち合わせ会議に密着した。中村悌二氏、稲本健一氏ら、実力派のコンサルタントは、どんなアドバイスをするのか。店づくり、レストラン経営の極意を、誌面で再現した。

出店コンサルタント一覧表(10人を集中掲載)



インタビュー

「究極のコンサルタントは松下幸之助だ」 14

柳井 正ファーストリテイリング(ユニクロ)社長に聞く

覆面座談会

「コンサルタントをうまく活用する術教えます」 コラム 歴史に名を残すコンサルタント5人 16

得意分野別

→ コンサルタント83人名辞典 19

掲載一覧 氏名、社名、所在地、TEL、特徴、料金、掲載頁 41



URL ▶ <http://www.fashion-net.com>

小島 健輔

小島ファッションマーケティング代表



アパレルコンサル

**業界の天気予報を出す
ベテラン水先案内人**

アパレルなど流通業界のご意見番的存在である小島健輔氏は、「天気」ときに次の雨のための傘を準備する」のがコンサルと定義する。これまで数十社ものコンサルを請け負ってきた小島氏がずっと大事に

personal history

1950年生まれ、慶應義塾大学経済学部卒業後、大手婦人服専門店チェーンに勤務した後、83年小島ファッションマーケティング設立、著書多数。

してきたのが、店頭から集める基礎データだ。「外部からは順調そうに見えても、実は内部では崩壊寸前という企業は多い。企業の病巣は何かを見極めるには日ごろの細かいデータ集めが必要だ」。

今は天気でも次は曇りだと天気予報を出す。常に先を見たコンサルが小島氏の真骨頂だ。アパレル業界はベンチャーが生まれやすい。だが、「知らない」と損することが多い（小島氏）ため、水先案内人も必要だ。

URL ▶ <http://www.v-news.co.jp>

日本ヒューマニクス社長

中村 和雄



中国ビジネス
コンサル

**中国の行政当局や企業との
情報交換の場を提供**

日本ヒューマニクスは、人材採用のほか、中国関連ビジネスのコンサルティンクを手掛けている。中村和雄社長は、関連団体である日中ベンチャー交流促進センターの専務理事も務めている。同センターは日本と

personal history

1952年生まれ、東京電機大学中退。リクルート系広告代理店勤務、情報誌出版社社長を経て、92年日本ヒューマニクス設立。

中国のベンチャー企業同士の交流を目的にした活動を行っている。たとえば、今年10月25日から三日間の日程で「第三回 上海環境科学技術・政策国際会議2001」が開催される。会議では、上海市環境保護局やその傘下企業との情報交換会やテーマ別の分科会などが開かれる予定で、中国側の参加者は二〇〇〜三〇〇名に上る。参加登録料および情報交換会への参加料はそれぞれ一名当たり二万五〇〇〇円だ。

TEL ▶ 0423-22-2251

**職人の世界に経営持ち込む
「メガネ屋になるな、メガネを売れ」**

村松美尚氏は一匹狼のメガネ専門店向け経営コンサルタントだ。「僕は、コンサルは現場に行つてなんぼだと思つている」。自身が以前コンサルを受けたとき、現場に出ないコンサルの不明瞭なアドバイスに憤慨したことを反面教師にしている。メガネ店は加工と検眼のスキルがあれば、商売ができる職人の世界。「技術で食えるから、経営をしよつとする人が少ない」（村松氏）。だからこそ、事業を拡大するには村松氏の存在が必要になってくる。メ

メガネ専門店
コンサル



村松 美尚

パップ研究所代表

personal history

1945年生まれ、武蔵大学経済学部卒。米国で飲食店を経営し帰国。経営コンサルティンク会社、メガネ専門店勤務を経て、パップ研究所を設立。

ガネという商品は売り上げ規模は小さいものの、粗利約六割の高収益商品。「単なるメガネ屋になるな。メガネを売れ」と経営指導する村松氏は創業者に人気が高い。

URL ▶ <http://www.mori-office.com>

**コンサルティンクは企業相手
コーチングは一人相手**

コンサルティンク会社で活躍する傍ら、メールマガジンを発行したら大反響。そこで個人オフィスを構えることになったのが森英樹氏だ。経営コンサルの顧問契約料は月一〇万円だが、ベンチャー相手では難しい。「ゼロからなので、売れたら何%かの成功報酬をもらおう」仕組みにした。また森氏が力を入れているのはコーチング。「効果的な質問によって本音を引き出す」（森氏）スタイルを自ら取り入れるだけでなく、専門家を招き入る春からセミナー

personal history

1959年生まれ、上智大学卒業。経営コンサル会社で中堅企業の経営戦略を専門に活躍。森オフィス設立。ベンチャー向けコンサルを手掛ける。

を開催。初級が四万七二五〇円で二日間。「個人相手のコンサル」ともいえるコーチングは、悩み多き経営者にとって「使える」。これは週一回三〇分、月三万円の体系だ。

コーチング・経営
コンサル



森オフィス代表

森 英樹