

社長 第286回 INTERVIEW

熱意を持って会社に寄り添う

NBCコンサルタンツ(株)

— 野呂 泰史 社長に聞く

NBCコンサルタンツ(株)は、人・組織の改革から業績の改善を図るコンサルティングファーム。東京・札幌本社のほか全国の主要都市（仙台・名古屋・大阪・福岡）に拠点をもち、その全てのオフィスにグループ企業の「NBC税理士法人」を併設するなど、経営から会計・営業コンサルティング、各種人財教育・研修、さらには全国各地でのセミナー開催など事業領域は広い。「縁のあったお客様は絶対に倒産させない」と、熱意を持って会社に寄り添うことを信条とする野呂泰史社長にお話を伺った。

（聞き手：札幌支店情報部長 篠塚 悟）

— 「士業」からコンサルティングへ領域を拡げ、30年以上の実績を積み上げてこられました

当社は86年に創業者であり現会長の野呂敏彦が前身となる税理士事務所を立ち上げスタートしました。当時から「税理士は税金の計算だけにとどまるべきではない」との想いをもっていました。と言うのも、世の中の中小企業の7割が赤字と言われるなか、会社の決算内容から経営者、そして社風などを把握している税理士こそ、中小企業を助けることができる存在であると考えていたからです。今では「士業」も競争が激しさを増し、コンサルティングを手がけるところも増えてきましたが、当時、税理士の業務をコンサルティングにまで拡げていたところとなると、多くなかったものと思います。また、税理士事務所というと地域密着型が一般的ですが、98年に東京へ進出したことも大きな転機であったと思います。不転の決意で、事務所不動産まで購入しましてね（笑）、その後も大阪、名古屋、福岡、仙台と全国展開を図ってきました。



野呂 泰史 社長

— 東京は競争も激しいですね。そのなかで御社の強みはどこにあるとお考えですか

当社のコンサルティングのポイントは大きく2つになります。一つは経営の羅針盤となる計数をベースにしたコンサルティングです。経営者の多くは事前に計数の勉強をしてから事業承継した方よりも、引き継がなければならない状況のなかで経営者になっている方も多くいらっしゃいます。そのため計数面に強い経営者は決して多いわけはありません。2つめは人です。改善点を分析し、指摘したところで、社員の方々が本気でやる気になっていただかなければ経営は絶対に改善されません。当社は、「縁のあったお客様は絶対に倒産させない」という理念を持ち、その理念に共感した社員が集まっています。社長や幹部の方と喧々諤々、時に厳しいことも言わなければなりませんし、夜遅くまで語り合うことも珍しくありません。嬉しく思うのは、お客様から「熱意を感じる」と仰っていただけることがしばしばあることです。これはつまりお客様と真剣に向かい合ってきた結果だと思っています。ですから、お客様に寄り添う熱意こそ、当社の本質的な強みであると考えています。

— では、実際のコンサルティングの流れはどのようになっているのでしょうか？

一般的な流れとしては、個別にご相談をお寄せいただいた方やセミナーに参加していただいたお客様に対して、まず「経営力診断調査」を行います。ここでは決算書分析に加えて、社風分析のための社員アンケート、幹部の方々へのヒアリング、職

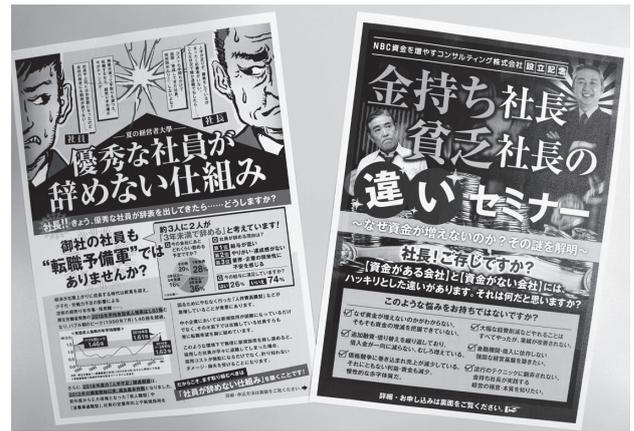
場や工場などの視察を行い、強みや改善点を明らかにしていきます。よく「氷山の一角」という例えをしておりますが、表面に表れる業績に対して、目には見えにくい社員の愛社精神や、やる気を含めて突き詰めていかなければ表面に表れる部分が良くなることもありません。次のステップとして経営者や幹部の方向けの研修型支援メニューである「実践社長塾®」に参加していただいております。この研修では、決算書や社風を見たときに何が問題で、いかに改善していくのか忌憚なくアドバイスさせていただいておりますが、その上で共感・納得していただいたお客様と正式にご契約させていただくこととなります。支援の手法や内容についてきちんとお伝えし、合意していただくことが大事なポイントです。その後、さらに詳細な計数面の調査、管理体制や人事評価制度、業務の流れからモチベーションに至るまでの調査、企業単位での「実践人財塾®」などを通じて意識改革や改善報告の実施などを行っていきます。申し上げましたように、これらはオーソドックスな流れになりますので、例えば「経営力診断調査」のみのお客様や人財教育に絞って研修を受けられるお客様もいらっしゃいます。

一 最近のニーズや注力している支援メニューなどはありますか

当社では特定の業種に限ることなく、様々な経営のテーマに対するコンサルティングを行っていますが、なかでも最近「働き方改革」が叫ばれるなかで人事評価制度に関わるテーマのほか、資金改善をテーマに、セミナー開催を含め注力しています。資金の増やし方をきちんと理解している経営者は決して多いわけではありませんし、一方で黒字倒産してしまうケースもあるわけです。資金改善については、新たにグループ会社である「NBC資金を増やすコンサルティング(株)」を今年4月に設立しました。それから事業承継ですね。後継者不足のなかで、いかに後継者あるいは後継者を支える幹部を育成するか、また相続税や自社株式相続などの対策支援、さらにはM&Aのお手伝いまでを含め、事業承継のコンサルティングをトータルに手がけています。

一 コンサルをするうえで大事にしていることは

当社に入ってくる社員のほとんどが未経験者として、中途入社の方が一人前になるのに大体3年程度かかります。社員の成長=当社の成長に繋がりますから、社員育成にはもちろん力を入れてお



りますが、なかでも最も大事にしているのは先ほども申しました「お客様の会社を良くしたい」という熱意・想いです。ある意味、営利を超えてお客様と“絆”で繋がっている面もあると思っています。例えば、先ほどの事業承継の支援では全国から後継者を北海道に集め、3週間ほどの研修を行う「実践後継者塾®」を行っていますが、のちに後継者が立派に社長の後を継いでいる姿を見たときなどは強く印象に残るものですし、この仕事のやりがいや喜びの深さを感じる瞬間でもあります。

一 最後に一言お願いします

経営者は腹を割って話ができる相談相手がなかなかいるものではありません。私どもはそうした方々を元気にする実績を積み重ねてきました。経営の課題はそれぞれだと思いますが、当社では様々な経営課題をテーマに、全国で年間200回程度、セミナーを開催しています。料金も5000円程度になりますので、是非、ご参加いただき、ご相談のきっかけを作っていただければと思います。

一 本日はありがとうございました

会社概要

NBCコンサルタンツ(株)

企業コード：010421122

札幌本社：

札幌市東区東苗穂4条2-1-58 NBCビル

電話：011-786-6777

<http://www.nbc-consul.co.jp/>