



# 「事業再生請負人」 という生き様。

株式会社アジルパートナーズ パートナー 山崎 将志

## 再生の鍵は現場にある。

事業再生やM&Aの事例を分析すると、単に不採算事業を切り離すなどの財務的な処置のみに終始している案件はほとんどが失敗に終わっている。一方で日々の売上から顧客、

伴うのはそのうちほんの二〇から二〇くらいだと思います。事業再生において成果が出なければその企業には文字通りの死が待っている。アジルパートナーズのビジネスモデルが、成果に連動した報酬体系を取っているのもそのためだ。クライアントのビジネスの現場に入り込み、課題抽出から改善策の立案、実行まで、すべてのフェーズにおいて全力を尽くして再生を現場レベルと経営層の両面から変革を支援する。背水の陣で事業再生に取り組む責任を持つからこそ、彼には多くの事業再生案件が寄せられ、金融機関やマーケットから信頼されるパートナーとして認められているわけだ。

## 成果にこだわる。貪欲に。

ここで、山崎が最近携わっている事業再生案件の一例をご紹介しよう。二〇〇六年にM&Aを経験した物流業A社のストーリーだ。A社は売上高が年間数百億の中堅企業、業界の過当競争により、価格の下落を余儀なくされ売上はジリ貧。株主は風向きを変えるために、新しい経営者を就任させる。しかし、課題はあまりにも多く、難しいため、確実に成果を出すコンサルティング会社として評価の高いアジルパートナーズに支援を依頼した。売上増加は時間も掛かる。不確実性も高い。山崎がまず取り組んだことは、今の売上でも利益が出る体質にすること。それにはP/L等のまとまった情報だけでなく、何千もの膨大な伝票を自らの目で一枚一枚、確認。

そして社内の担当者のみならず、取引先まで向いて課題をヒアリング。その先で、想像を絶するほど混乱した購買機能を目のあたりにする。各部門によるバラバラ発注、価格も様々で、サプライヤーの数は約数百社にも及んでいる。これがA社の経営を圧迫していた大きな要因だったのだ。コストをコントロールするために、単価、買入方、買入時期、買う相手を整理する機能を社内に構築することが急務であった。中でも山崎が重点をおいて取り組んだのが、トラックのメンテナンスコスト削減。トラックの管理方法を全国レベルで標準化し、維持管理に不可欠な消耗パーツの購買に徹底的にメスを入れ、徹底的なコストの削減に取り組んだ。サプライヤー一社一社と丁寧に交渉を重ね、業界内での各社のポジションやサービスを把握。二〇〇社の中から、本当にクライアントと長期的な成長を実現できる企業だけを選び出し、互いがWin Winになれる最適な取引の状態を構築する。ものによっては単価にして一円以下の交渉で年に数千万円のコスト削減に繋げていく。こうして新しく生まれ変わった購買機能によって黒字化への道筋ができた。

誰よりも当事者意識を持ち、膨大な業務に地道に取り組むことで、事業再生を成功へと一歩ずつ近づける。そう、この仕事には成果にどこまでも貪欲であることが求められるのだ。「どんな仕事もそうだが、特にこの仕事は諦めちゃだめですね。絶対にやり遂げるという意志がなによりも大切に

## 成長の壁がない。

現在、国内には顕在化しているだけで、一〇〇以上の事業再生案件があるといわれている。しかしビジネスの現場から事業再生を支援するコンサルタントが圧倒的に不足している。案件が特定のところに集中しているのだ。事業再生に携わる魅力について山崎は強調する。「特に事業再生やM&A案件では具体的な成果以外は無価値。エキサイティングな環境です。問題発見や分析、戦略立案というのはもはやビジネスマンの基本動作ですから、その一歩先の世界を見たい方にとっては、こんなに刺激的な仕事は他にないと思います」。コンサルタントに関して多く著作を持ち、様々な企業の事業再生を成功に導いてきた山崎のすぐ側で、コンサルタントとしての役割はもちろん、自社の組織づくりも今回入社される方の大切な仕事として考えている。自らが手掛ける事業再生プロジェクトの数の分だけ成功体験を積み、ビジネスコンサルタントとして、どこまでも伸ばしていきたい。ここでの仕事は、それが約束されている。

実現される——これは、事業再生における実務改革で手腕を振るうアジルパートナーズの山崎将志の実感値である。彼は言う。「戦略立案の重要性は誰もが認めるところですが、成果を出すにはそれをやり切らなきゃならない。再生案件が一〇〇あるとすると、戦略は一〇〇ある。でも、実行が、

## 山崎将志について。

東京大学経済学部卒。一九九四年にアクセンチュア入社。二〇〇三年、業務・組織改革コンサルティングを行う知識工房を設立。チェンジマネジメント、組織・業務改革が専門。生命保険、製薬、物流、ITなどさまざまな業種の事業再生支援のコンサルティングに携わる。「会議の教科書」「ファシリテーション」共著に「時間とムダの科学」など様々な著書がある。ほかに日経産業新聞、プレジデント、週刊東洋経済、日経BP各誌、ASCC、ITメディアなど寄稿多数。



数多くの著作は、山崎のコンサルタントとしての経験値を表しているといえる。その彼のすぐ側で経験を積むことができる環境がアジルパートナーズなのだ。

## 募集要項

### 事業再生コンサルタント

【仕事内容】●再生対象企業に対する経営改革案の立案およびプランの実行支援、定着化を行います。  
【応募資格】●大卒以上 実務経験3年以上。以下の経験・知識をお持ちの方は歓迎します。○戦略・ITなどのコンサルティング会社にお勤めの方 ○大手法人を対象とした営業経験がある方 ○改善策の実行をサポートするコミュニケーションスキルを有する方  
【給与】年俸制/400万円以上（モデル年収：マネジャー800万円～1200万円）※経験・能力・前給を考慮し、当社規定により優遇します。  
【勤務地】東京都港区赤坂  
【勤務時間】9：00～18：00  
【休日休暇】完全週休2日制（土・日）、祝日、年次有給休暇、年末年始、慶弔休暇、特別休暇など  
【待遇】昇給年1回、決算賞与年1回（年俸とは別に業績に応じて支給）、交通費支給、社会保険完備

## 会社概要

【事業内容】○経営戦略、事業戦略策定 ○組織・業務変革構想策定 ○調達改革  
【応募方法】求人情報検索サイト「@type (http://type.jp)」から応募ください。

## 採用関係連絡先

〒107-0052  
東京都港区赤坂3-4-3 赤坂ゲイトウェイビル3階  
Email：hr@apltd.jp TEL：03-5575-3801

## 株式会社アジルパートナーズ

<http://apltd.jp/>



## 株式会社アジルパートナーズ

異業種出身者にも拡大するチャンス！コンサルティング業界で広げるキャリア

