



伊藤 健

株式会社びのしろ経営 代表取締役

1978年生まれ。大学卒業後、信用金庫や会計事務所、コンサルティング会社などさまざまな勤務経験。20代で起業して創業させた経験を持つ。2019年に20人以下の中小企業の経営を支援するコンサルティング会社を立ち上げ独立開業。みずからの経験から「潰れない会社・成長する会社」をテーマに経営支援活動を行っている。

塚本祐馬・ブレインマークスビジネスコンサルタント どのような経緯でコンサルティング業務に携わりはじめたのですか。伊藤 健「大学の経営代表取締役後、私は大学を卒業してすぐに信用金庫に入り、融資営業を担当しました。ところが、そのときに専門的な財務の知識が必要

10年後をリードする 未来企業 137

小規模事業者を多角的に支援し「のびしろ」を最大限に伸ばす!!

横浜市を拠点に小規模事業者のコンサルティングを手掛けるのびしろ経営。経営者が何でも相談できる「親しみやすさ」が好評で、スモールビジネスの育成に注力しているという。「スモールビジネスこそこのびろがある」と話す伊藤社長は、いかにして同社を立ち上げ、現在の方針を掲げるようになったのか。株式会社ブレインマークスの塚本祐馬氏が聞いた。



経営計画の立案を支援

だに支感し、つぎに会計事務所で働くことになったのです。そして、そのついでにしているうちに「もっと多角的に小規模事業者を支援したい」と思うようになり、コンサルティング業を立ち上げることにしました。伊藤 健 「なぜ小規模事業者に注目したのですか。伊藤 実をいうと、学生時代に携帯電話の販売代理店を起業したことがあり、そのときからスモールビジネスの楽しさは実感

してました。その後、自分が小規模事業者を支援する側に回りたと思うようになり、まずは資金面から支えられないかと資金で働きはじめたのです。私が小規模事業者のコンサルタントになったのは必然だったのかもしれないですね。伊藤 ほかのコンサルティング会社との差別化のポイントはどういうところにあると思いますか。伊藤 顧問先からは「親しみやすさ」といわれることが多いの

で、それがポイントだと思えます。コンサルタントというところが、そのイメージが高いと思いますが、それが合は、そのようにはありません。以前、顧問先から「いちばん身近な他人」ということで、ええとかがあったのですが、これには素直に喜びを感じました。以来、それが当社が目指すべき目標になりました。

伊藤 具体的なサポートはどのようなコンサルティングをしているのですか。伊藤 顧問先が成長するうえで欠かせない財務や資金調達面でのサポートのほか、経営計画をつくり、毎月、P.D.C.A(計画・実行・評価・改善)をして継続的な業務改善や目標改良することとを両方実行も行っていきます。

伊藤 顧問先と信頼関係を構築

するために心掛けていることはありますか。伊藤 「何でも一緒に考える」こと、そして自分で調べてもらえないことは「そのまま伝えてみる」ことにしています。コンサルタントという立場上、ともしれば見栄を張ってしまいがちなのですが、知ったかぶりをして、的外れなアドバイスをすれば元も子もありません。また、それは顧問先のためにもなりません。だからこそ、当社では真の意味での「伴走支援」を目指し、顧問先とつねに真摯に向き合うように心掛けています。

伊藤 では、小規模事業者を支援するということに注力していますか。伊藤 国の定義によると、小規模事業者とは製造業やサービス業では従業員数が常時20人以下、ということになっています。出

社との顧問先の大半はまさしくこの規模の事業者で、この層こそ「もっともこのびろがある」事業領域だと認識しています。ただ、小規模事業者の支援においては、財務や資金調達など特定分野のノウハウを提供するだけではなく、顧問先のビジネスに定めた市場調査や戦略策定など、あらゆる分野の情報を集めるのが、経営者の皆さんが「本当にやりたいこと」を



(上)経営塾の様子 (下)社内経営計画発表会



塚本祐馬 つかもと・ゆうま 株式会社ブレインマークスビジネスコンサルタント

大手化学品メーカーで法人営業を担当。「業績を上げつつける仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが満足と感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。

10年後のためのアドバイス!

のびしろ経営では小規模事業者の成長に必要なのは「経営の基本型」だとして、ヒト(組織)、モノ(事業)、カネ(財務)に関する経営支援を中心に据えています。顧問先は新興企業が多く、まさに「のびしろ」は十分、それらのヒト、モノ、カネのバランスがとれれば大いに成長することができるとしています。また、会社経営の基本的な知識を学べる経営塾も好評で、その塾への参加をきっかけに業績を伸ばした顧問先も多いそうです。

伊藤 代表の「スモールビジネスこそこのびろがある」という考えには、私たちもブレインマークスとしても共感するところが大きいです。その思いを共有する者として、引きつづき全力で同社のビジネスを応援していきたいと思っています。

見出し、それらを深掘りすると、いうスタンスで成長を促すようにしています。伊藤 コンサルティングをするなかで、どのような点がボトルネックになることが多いですか。伊藤 当社も含めていえることですが、小規模事業者の成長のカギを握るのはやはり人材です。従業員が定着しなければ事業は安定しませんし、伸ばすこともできませんから、しかし、小規

模事業者においては従業員の定着率が低い傾向があり、これが成長の足かせになっています。伊藤 ほんとうはサポートが必要なのではないですか。伊藤 新規開業に乗り出す経営者は人・情、意欲や能力があるのですが、従業員にも同じ水準の仕事を期待したり、そんなつもりはなくても、レスポンスを与えてしまったりとあって、あるいは従業員の立場になってある余裕がなく、いわゆる放置状態にしてしまったり、といった感じになりがちです。すると、知らず知らずのうちに人が辞めてしまうという環境になってしまっているのです。ですから、当社では経営者に事業の方向性や従業員ごとのキャリアデザインを明確に掲げてもらうように促すようにしています。こうした心掛けで組織づくりをするということができれば、従業員の定着率が高まり、事業を軌道に乗せやすくなるはず

伊藤 今後の目標についてお聞かせください。伊藤 既存ビジネスの支援のほか、今後は創業支援にも力を入れていると考えています。そして、顧客とともに自身のビジネス規模も着実に拡大させていきたいと思っています。