

株式会社ベイカレント・コンサルティング

代表取締役

江口 新氏

顧客との良好なリレーションには
個々のコンサルタントの素養が重要



ビジネスとITソリューションを提供するベイカレント・コンサルティングの江口新氏は、顧客の動向に関して「投資に対する目が非常に鋭くなっている」と話す。ビジネス環境と技術進化のスピードが速いため、投資判断を下すタイミングも難しくなっているのだ。「各企業ともコストを水ぶくれさせることには慎重です。IT投資ひとつをとってもハードウェアやソフトウェアの進化と自社の経営環境を照らし合わせ、どのタイミングでシステム投資を行うのか、非常に難しい判断を迫られています。そうした状況に対し、ビジネスとITに対する

知見の両面を活かしながら解決策を提案するのが、私たちの仕事です」とはいえ、ITに通じ顧客の業界知識があるからといって、良いコンサルティングが行えるとは限らない。相手のニーズを測り、より良い提案を行い、良好なリレーションを築くためには、個々のコンサルタントの「素養」が重要。人間性に問題のある者には、どんな知識があっても良い仕事を成し遂げることは難しい。「我々の仕事はアカデミズムの世界とは違います。論文を書いて終わりなら知識だけで十分ですが、ビジネスは成果を残さなければなりません。システムも知識も、成果を出すため

の道具に過ぎないのです」と江口氏。システムに例えれば、知識は上書き可能なアプリケーション、素養がハードやOSにあたるという。「当社では社員の採用に際し、知識や経験よりも素養を重視する方針を取っています。ビジネスの現場では知識・理屈だけではなく、ヒューマンインターフェースが重要。だからこそ優れた素養を有して、行動力を発揮できる人が求められます。もちろん知識や経験も重要ですが、アプリは後でも大丈夫ですから」

「顧客第一」の姿勢を重視的確な助言とサポートを

ベイカレントの企業理念のひとつに「エクセレントピープルであること」がある。これは、高いスキルが要求されるように思われるが、それよりもベーシックな能力、「読む・書く・話す・聞く」に加え「考える・行動する・対人感受性」が備えている人のことを指している。「コンサルタントには『行動すること』(コミュニケーション)」と『考えること』(分析・提案など)」が大切。この2つは、いずれも『言語能力』を軸に行われます。だからこそ、弊社のコンサルタントには日本語力を大事にしてほしい。資格や知識を得て安心してしまいがちですが、日本語力という土台がなければ、そうした長所を伸ばせないういでしょう」

同社では2007年、冒頭に挙げた顧客の投資判断をサポートしていくため、経営戦略のコンサルタント

2007年戦略のポイント

- 顧客の個別状況に応じ、ビジネスとITに対する知見を活かして解決法を提案
- 言語能力を軸にした「行動力」と「思考力」のあるコンサルタントの採用、育成