



現場目線のコンサルで ものづくり企業を活性化

株式会社HTAコンサルティング

代表取締役社長 島崎浩一

プロフィール 兵庫県出身。大学受験を機に神奈川県に移住。慶応義塾大学を卒業後、大手電機メーカーに入社し、ロボット設計に携わる。その後、大手音響機器製造会社に転職し、オーディオ機器等の商品設計を担当。50歳で退職して経営コンサルタントの資格を取得した。ものづくり専門のコンサル会社に6年勤めた後、経営コンサルティング会社を設立。現在、ものづくり企業を中心に、現場密着型の経営コンサルを行っている。【[ホームページ](#)】

日本のものづくりを支えてきた中小企業が今、様々な問題を抱えている。後継者・人材不足、経営不振に頭を悩ませているのだ。「ものづくりは国力の源泉。優れた技術を持つ中小企業だからこそ支援していきたい」と語る、株式会社HTAコンサルティングの島崎浩一代表取締役社長は、かつて設計者として、現場の社員と製品をつくった経験がある。現場を知り尽くした経営コンサルタント、島崎社長に仕事にかける熱い思いを聞いた。

設計者だった経験を生かして中小企業を支援

インタビュアー 川崎麻世 (タレント)

川崎 株式会社HTAコンサルティングさんは、ものづくり企業を中心とした経営コンサルを行っているそうですね。島崎社長ご自身、大手メーカーで商品設計をされていたとうかがいました。もともと、ものづくりにはご興味があったのでしょうか。

島崎 はい。学生時代から設計・製造の仕事に興味があって、大手メーカーに設計者として就職しました。常に人とは違うオリジナリティーのある製品設計を心がけていましたし、現場に足を運んで、自分の設計した製品と一緒にするのが楽しみでしたね。



インタビュアー 川崎麻世 (タレント)

川崎 設計者の方が、自らものづくり現場に出向いて仕事をするケースって多いんですか？

島崎 昔は工場が国内にありましたから、立ち上げから一緒に行くことも可能でした。現場を知ってこそ良い設計ができるんですよ。ところが今は、生産工場がほとんど海外に移っているので現場が見られない。同時に、国内の中小企業も非常に苦しい状況下にあります。

川崎 なるほど。設計者の時代から、ものづくりを現場レベルで熟知されていたのですね。それで、中小企業をサポートしていきこうと、コンサル会社を起業されたと。

現場に入り込んで具体的なサポートを行う

島崎 そうです。私が就職した大手企業でさえも、相次いで経営難に陥ったので、経営の重要性を痛感し、経営コンサルの会社を立ち上げる決意をしました。50歳で退職して資格を取り、起業したのは、ものづくり企業のコンサル会社に勤めた6年後の2009年です。

川崎 50歳で転職とは！ 起業も含めてかなり勇気が必要だったでしょう。

島崎 「やっちゃえ」ってノリでした(笑)。すると偶然にも、技術士事務所を経営していた、弊社現会長の川田から事業継承の話があって起業が叶ったんです。



川崎 「中小企業を応援したい」というご自身の熱意が、道を開かせたように感じます。そうした思いで立ち上げられた、御社の事業内容、特長について教えてください。

島崎 多くの経営コンサルと同様に、まず、企業の経営計画をつくることから始め、計画に沿って、生産性の向上や、品質、費用面等を向上させるための指導を行っていきます。大きな特長は、経営者目線で問題を捉えて現場目線で改善を行い、成果や目標数値に徹底的にこだわる点です。

川崎 現場目線というのは、現場で働く人に対する提案もされるということですか。

島崎 実際に経営計画を実行する人は現場の人間だし、利益を出すのも現場でしょう？ だから、会社のトップ、管理職、現場の担当者が一体となった改善、改革活動を支援し、経営者の方に提案しています。

川崎 なるほど。僕は、経営コンサルタントがつくった経営計画や経営戦略を基に、企業側で細部を練ったり、目標を立てたりするのが普通だと思っていました。

島崎 大手のコンサル会社ですと、提案して終わりというパターンが一般的なので、利益が上がらない場合が多いように思います。でも我々は現場レベルで、成果を上げているんです。

川崎 現場に入り込むというと、具体的にはどのように指導されるのですか。

島崎 例えば、ある製品が 100 分間に 10 本つくられているとしますね。そこへ生産性を向上するための指導をする場合、「80 分でつくるようにしましょう。そのためには、この工程をこう変えると良いですよ」とか、現場が実行できるところまで落とし込んでいくんです。



島崎社長が行うセミナーの様子

川崎 具体的で非常にわかりやすいですね。ただ、相手がベテランの職人さんの場合、「キャリアを否定された」と思う方もいませんか。役者の世界でも、監督や演出家は、その点に非常に気を遣っています。

強い意志を持って臨めば困難もクリアできる

島崎 私も現場の方々のプライドやこだわりには注意しています。また、現場では経営者が一緒になって活動してくれるとうまくいくので、必ず社長を巻き込みますよ。

川崎 人間関係をどう築いていくか、という点も重要ですね。どんなに良い提案、改革であっても、信頼感が芽生えなければ実行してもらえないし、謙虚すぎても説得力がないし。



島崎 全くその通りで、経験を積んだベテランのコンサルタントは、そのさじ加減が上手です。相手の知識をうまく引き出しながら改善に導いていきます。それが私たち、プロのコンサル集団の仕事なのです。

川崎 お話をうかがっていて、御社はベテランの方々が幅広く、そして深くクライアントさんをサポートしているとわかりました。でも、ものづくりの現場では、どんなに気をつけていても不良品が出ますよね。その数を減らすこともできるのですか。

島崎 できます。不良がなぜ出るのか分析していくと、設備だったりヒューマンエラーだったり、必ず原因がわかるんです。また、誤って不良品を出荷しないために工程ごとに検査をしますが、基本的に検査は無駄な部類に入っていると思っています。

川崎 最後のほうで不良が見つければ、それまでの工程が全て無駄になってしまうから？

島崎 そうです。業界用語で「手戻り」と言いますが、途中で大きな問題が発見されたら、前段階に戻ってやり直すことになります。最後の工程に近いほど、みんなの作業がムダになる。弊社ではそれをなくすために、どうしたら良いのかみんな考えていくよう提案しているんです。

川崎 そうして1つの企業につき、どのくらいの期間、サポートしていけるのですか。

島崎 企業によりますが、弊社では短くて1~3年間ぐらいのお付き合いが多いです。

川崎 何年も寄り添った企業から、「ありがとうございます、利益が出ました！」と言われると最高に嬉しいでしょうね。



島崎 そう言われたとき、一番やりがいを感じます。私の仕事の信条は、上杉鷹山の「為せば成る為さねばならぬ何事も 成らぬは人の為さぬなりけり」の言葉通りです。どんなに厳しくても強い意志を持ってやり通せば必ず叶う。全ては努力にかかっていると思います。

川崎 島崎社長の辿られた道、そのものですね。今後は海外のコンサルも視野に入れた事業展開を考えていらっしゃるとお聞きしました。国内外を問わず、ぜひ、ものづくり企業を元気にして行ってください。

「仕事を楽しむ」とは..

自分の仕事が、自分自身・家族・クライアントみんなの“幸せ”につながっている、と思えるように取り組むことですね。

(島崎浩一)

:: 会社概要 ::

■ 社名	株式会社 HTA コンサルティング
■ 本社	〒214-0012 神奈川県川崎市多摩区中野島 6-29-5-912
■ 事業内容	経営コンサルティング/アウトソーシング
■ 設立	平成7年6月
■ 従業員数	40名
■ ホームページ	https://hta-consulting.com/