



大島総合経営事務所

Ohata Total Management Office

人のために、社会に役立つ。



事務所概要

住 所	東京都千代田区九段南2-4-12 アビスタ九段ビル5F
電 話	03-3265-3999
F A X	03-3265-3998
人 数	4名
代 表 者	大島祐一郎
取引銀行	東京三菱UFJ銀行 虎ノ門支店



事業所沿革

1996年 大島総合経営事務所開設

中小企業経営者の相続・事業承継及び企業保険財務等のコンサルティングを開始。

1998年 事務所を東京都港区虎ノ門に移転

企業年金制度を専門分野に加え、中小企業の退職金制度改革を実務ベースで展開する傍ら、全国各地で公認会計士や税理士・社会保険労務士を受講生に、401k企業年金制度を中小企業への功罪と言う視点からの講演を受託する。

2000年 公的研究機関の委託を受け、公的特許を利用した中小企業の技術開発と新規事業支援も開始、平行して中小企業の人材育成、組織改革にも数多く取り組む。

2002年 中小企業経営者の「経営理念」を社内の隅々まで浸透させ、企業活動を活性化させる経営思想コンサルティングを基本に、人事・組織及びマーケティングの分野も指導範囲に加える。

2010年 事務所を千代田区九段に移転(現在の事務所)

企業経営指導

- 事業全般** 中小企業経営者の『経営思想』を固め、わかりやすい「企業理念」として社内外に浸透させ、＜企業基盤＞をより強固にする実質的な solution を見出します。
- 財務改善** 企業体力増強のため中・長期の企業投資に役立つよう「キャッシュフローと内部留保」のバランスを考えた財務戦略を組み立てます。
- 人事組織** 社員の能力を最大限生かして、中小企業経営者の経営戦略に沿う人材の配置や組織の再編により、企業活動をより活性化させます。

新規事業支援

- 新事業モデル** 業界不振やマーケットの閉塞感から、成長をあきらめかけている新旧の商品またはサービスを根本から洗い直し、もう一度「一般消費者サイドに立った」新しい視点から社内の[宝物]を発掘。関係先企業や個人顧客と永続的に良好な経済関係を築きつつ利益をかさ上げしたいという経営者にWin & Winの新ビジネスモデルとして再構築して、収益事業を組み上げるお手伝いをします。
- 人材の活性化** 既存の組織体のなかでは、未だ企業理念を十分に把握できず、Action力も企業貢献度の低い社員について「新規事業参画」という視点から適正を洗い直した後、収益力、成長性の高い新規事業実務に積極的に関わらせることで再度人材化を図り、企業パフォーマンスをTotalに高めていくお手伝いをします。

略歴

昭和 33 年 大分県臼杵市生まれ

昭和 58 年 東京大学法学部卒業

三井石油化学（株）（現 三井化学（株））入社

人事・経営管理部門等を経て平成 8 年経営コンサルタントとして独立。
中小企業の経営地盤の強化を中心に『経営者相談』、『実践型 Solution
コンサルティング』を展開する。



大島 祐一郎
(おおはた ゆういちろう)

活動

<著 書> 「会社を潰さない退職金再設計マニュアル」（日本法令）

<執 筆> 「経営者会報」（日本実業出版社）
「企業と組合」（中小企業団体中央会 / 中小企業庁） 他多数

<講 演> 「日本版 401 k と会計原則」（会計 EXPO）
「ペイオフと企業危機管理」（東京労保連合）
「中小企業の退職金制度」（りそな銀総研）

世の中に経営コンサルタント業としての登録者数は3,000とも10,000とも言われていますが、多くは投資、マーケティング、会計、組織、システム等、特徴的な専門分野について、期間と分野を絞ってSPOT的に企業と請負契約を結ぶ方式が一般的で、私どものように長期に亘る継続委託を基本とする企業参謀型経営相談スタイルは極めて少数派です。現在、売上高3億円～500億円の中小企業10社の経営相談に預かっていますが、全て第1ステップは「社長との『経営思想』の構築、摺り合わせ」から始めています。「なぜ起業（or 企業継承）したのか？」「どうして今の業種や業態を選んだのか？」「**自社の商品・サービスは世の中に本当に役に立つものなのか？**」「**自分は会社を通じて家庭、社員、地域、社会にどう貢献したいのか**」等々、社長のホンネをじっくり聞き出してから、それをベースに社長固有の『経営思想』をいっしょに再構築して、次の実践ステップに移ります。

と言うのも、中小企業は経営者の経営意思・姿勢如何によって、発展のスケールやスピードが大きく違って来るからです。企業活動のダイナミズムは「『経営思想』→「企業理念」→事業戦略→営業戦術→個別の作戦→結果分析→(戦略・戦術・作戦)改善」という所謂PDCAサイクルを拡大スパイラルに回すことで生まれます。このとき「企業理念」が社員間でバラついてしまうと、サイクル何週目かで止まってしまう。経営者自身が確固たる『経営思想』を掲げて、それを社員全員に「企業理念」として浸透するように普遍化できれば、あとは毎日生き生きと胸を張っている後姿を見せ続けているだけで、社員も「社業=天職！」「会社利益=生活向上！=社会貢献！」と理解して、自社で働けることに感謝、かつ、誇りに思っ120%の成果をあげてくれます。社長一人が声を嚙らして叱咤激励したり、頻繁にイベントを起こして同胞意識を確認し合わなくても、社員自らが進んで会社発展の方策を考え、多くの提案が社長に上がってくるようになります。

企業の経営活動が「**収益 - 費用 = 利益**」で表されるのは周知のことです。各要素の意味を考えますと、まず「**収益**」は「**自社の商品・サービスにする社会貢献への対価**」といえるでしょう。次の「**費用**」はどうでしょうか？費用を「収益をどう配分するか」という観点から捉えてみると「**①社員の生活安定及び消費の促進**」及び「**②取引先の収益確保及びそこから派生する経済社会活性化の潤滑油**」という2分類となり、いずれも社会経済の活性化=社会貢献に寄与することが分かります。では、企業活動の結果生み出される「利益」はというと、こちらは「**①配当→株主への恩返し、②資本増強→翌朝以降の収益に貢献&資金調達、③社員のincentive→社会奉仕**」と分類されます。このような分類で俯瞰すると、不思議にも正常な企業経営の意義は、まさに有償の《社会奉仕》の一面も有することに改めて気付かされます。

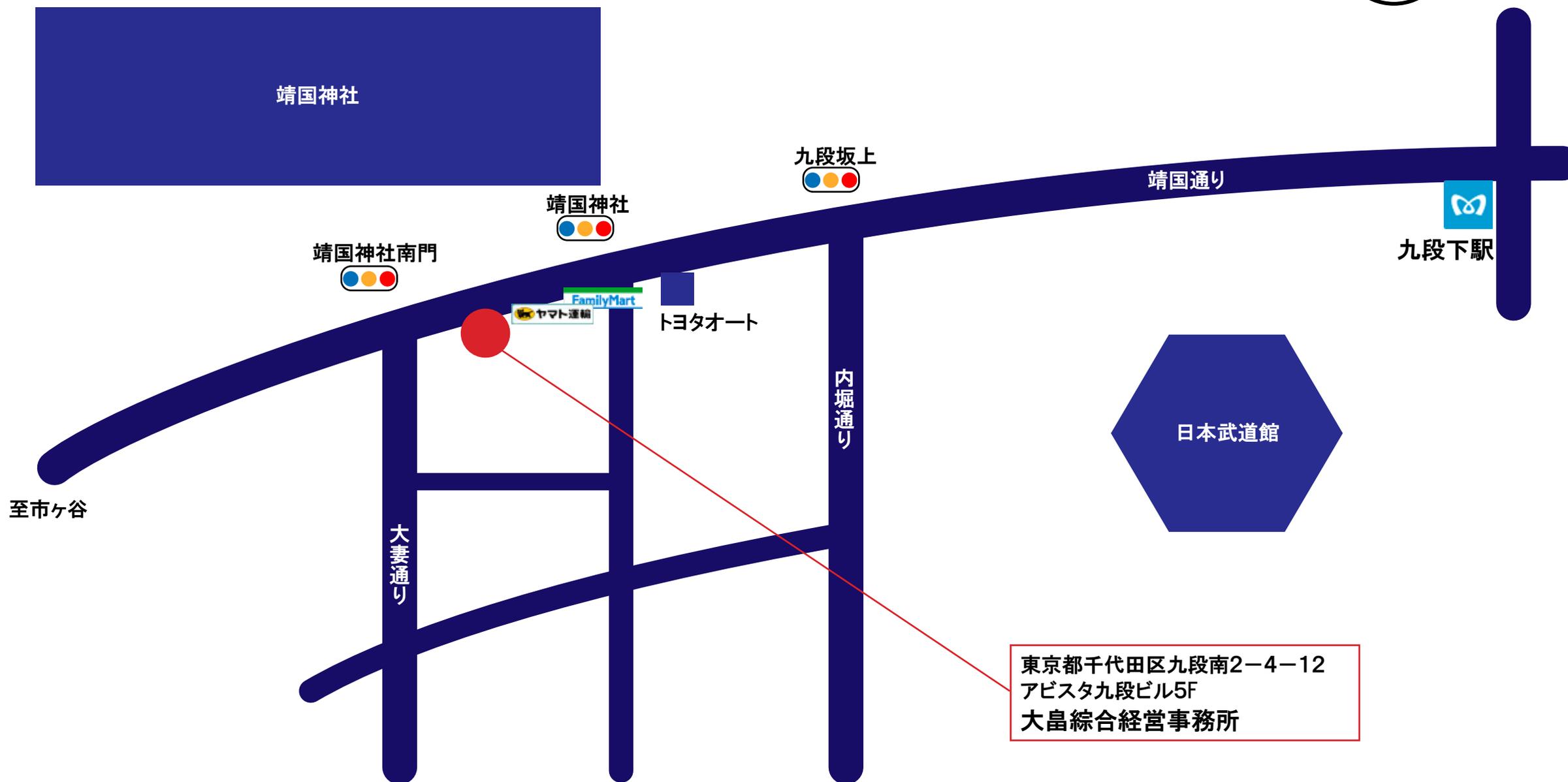
前頁の「利益」①～④の中でつい軽んじられがちなのが③社員の incentive と④税金でしょう。利益が上がっていると言う事は、社員から見れば、会社が“費用＝自分たちが満足できる生活給”を払った上で、なお余りある“収益＝社会貢献”を遂げていると言う証です。社員としても、社業を誇ると同時に社長への信頼感が強まり、(地域)社会への帰属意識も自然と高まってきて、翌朝からの企業活動に必ずプラスに作用します。

ここで留意すべき点は、あくまで前段階の“費用①＝社員への給与・賞与”が構成・公平に十分であることが前提です。社員への分配に不安や不満が生じていては、いくら利益を出していても、それは継続的な社員の士気高揚にはなりません、だからといって、費用を重んじ過ぎて赤字が続けば企業活動が継続できないことは明白の理ですから、このバランスを上手にコントロールすることが正に経営の妙となります。

④税金についても同じです。公正な企業活動の果実である利益から適度に税金を払うということは、経営者としては、立派に社会奉仕を果たしていることとなります。堂々と胸を張るべき事実です。ただし、この社会奉仕は、活動の全部を行政に委ねてしまうため、対象者及び用途は無記名、不特定となります。同じ社会貢献でも“費用①&②”のように、社員、取引先を通じて行うほうが、より直接的で達成感も強くなるでしょう。しかし、十分な“費用①&②”を使った上で、健全な利益を生み出すことによって、①～③と言う企業発展に直結する積極的意義に加えて、社会奉仕を‘プラスα’で達成できるという④税金の社会効果も鑑みつつ、利益配分を適法に工夫することこそ、優れた経営者の特権です。

これらの意義にどう priority を付して (あるいは何れかを割愛して)、今期及び3年、5年後の企業発展の目標を設定していくことこそ、正に経営戦略であり、経営者 (= 企業) の個性が躊躇に出てくる部分です。企業の使命は、**Going Concern**、継続して事業を発展させて続けることしかありません。私どもが行っている経営相談とは、社長の意思を100%表す『経営思想』として再構成するお手伝いと、その『経営思想』を経営者自ら社員の心に1番響く言葉として、また、実際の制度・施策に落とし込んでしっかり伝え、「企業理念」として定着させていく実践サポートに集約されます。一見遠回りに見えますが、実は、会社を伸ばし続ける事を約束する一番確実な方法です。裏方に徹する地味な仕事ではありますが、中小企業を社長の意思に沿って再活性化できるという大きな貢献に、スタッフ一同やり甲斐を感じて日々経営支援の実践に勤しんでいます。

大島総合経営事務所 ご案内マップ



詳細につきまして

靖国通り沿いで、「九段坂上」を過ぎ、次の交差点「靖国神社」とその次の交差点「靖国神社南門」との間に位置するビル「アビスタ九段ビル」の5Fに当事務所がございます。
※2Fが日本料理店”おおつか”となっており、その左側の階段を上って奥のエレベーター（L階）より5Fへお越し下さい。