

新種コンサル「躍進の秘密」

コンサルバブル期に続々と生まれた新興ファームの数々。
 その中で、昨今の顧客ニーズをしっかりとつかみ、快進撃を見せるファームを紹介。
 その意外なサービスのツボとは？

case

1

クレイグ・コンサルティング

主力事業：CSRコンサルティング、事業再生、M&A支援 ほか

【設立】2004年

【社員数】非公開

【URL】<http://www.craig.co.jp/>

企業の社会価値を向上させて 組織を活性化



代表取締役
小河光生氏

CSR（企業の社会的責任）コンサルティング、地方企業の事業再生、未公開企業に特化したM&A支援。一見無関係な分野を主力事業とするクレイグ・コンサルティング。しかしその裏には、ある一貫したテーマが存在する。

「どんなに優れた戦略も、それを実行する社員がやりがいを持って取り組まなければ意味がない。だからわれわれは組織の活性化、中でも従業員の誇り、働きがいを重視したコンサルティングを信条としています」

そう語るのは、代表取締役の小河光生氏だ。例えばCSR。世の中では環境対策や内部統制の取り組みと思われがちだが、小河氏が提唱するCSRは一味違う。

「本業を通じた社会活動は企業イメージを良くするだけでなく、社員のやりがいを生み、新商品、新サービスの開発にもつながります。問題は、CSRの思想が組織や社員の意識とつながっていないことです。そのため、本来は企業価値の向上につながるCSRがそうになっていない。このギャップを埋めるため、われわれは社員を含めたマルチステークホルダーを対象に独自の「CSR診断」を行って課題を

抽出。社内外の関係者全員が意義を感じるような具体的な施策を提案、支援しています」

狙うは地域社会の継続的発展

こうしたコンサルテーションを行う上で、同社が重視しているポリシーがもう一つある。それは「社会価値を高める取り組み」にこだわっていることだ。引き合いの多い地方企業の再生案件でも、経営を軌道に乗せ、銀行から新たな融資を得るまで長期間コミットすることで、融資先や地方銀行にも利益が生まれる。

「それがひいては地域社会の活性化にもつながります。これからのコンサルタントは、目先の利益ばかり追い求めているは組織の継続的な発展を支援できない。その企業を含めて社会価値を向上する視点をどれだけ持っているかが優劣を決めます」

この思いを軸に、最近は病院や学校のような非営利法人を対象にしたコンサルティングも行っている。「今の時代、社会価値を高める取り組みは『Nice to have』から『must have』に変わっている」という信念のもと、少数精鋭のチームで奮闘中だ。