

# 熊日プレジデント倶楽部 2013

## 大成経営コンサルティンググループ

### 時代を味方につけて事業展開へ

ーアジアに進出する企業のコンサルティングを数多く手掛けていらっしゃいます。

石本 熊本では中国や韓国進出に関する相談が多かったのですが、最近ではタイや東南アジアへ工場を移したいという企業が増えてきました。海外にビジネス展開する場合、人口や平均年齢、人口ピラミッド、国民性、政治の安定状況、経済開放政策などを考慮することが絶対条件です。その上で親日かどうかや為替リスクのほか、さまざまな条件を考えておく必要があります。リスク分散という部分で、中国からタイ、インドネシアなどへの展開を考える企業は多いですし、ベトナムに関する相談も年々、多くなっています。海外では、事業計画から資金調達や採用、申告業務まで、さまざまな相談を受けていますが、クラウドを導入しているため、どこにいても、日本にいる時と同じようにスムーズに仕事ができます。今後さらに相談は増えるのではないのでしょうか。



代表取締役会長兼CEO  
石本 義弘氏

ー国内は相変わらず厳しい経済状況が続いています。

石本 景気減速で中小企業の経営も厳しい状況が続いています。昔は何もなくても売り上げは伸びていましたが、今は何もしないとマイナスです。寡占化と系列化が進み、日本全国どこへ行っても、同じ看板が並んでいます。中小企業がどんどん淘汰され、ニッチとオンリーワンを持っている企業でないと存続は難しい状況です。私は衣料品や食品、サービスなどは、団塊の世代を意識することが大切だと思います。一番大きなマーケットであるこの世代を無視できないのが、時代の流れです。観光面では熊本には日本三大名城の一つ熊本城や、世界に誇る阿蘇があり、関西圏から熊本まで新幹線で約3時間で来ることができます。ゆとりのある団塊の世代にどんどんアピールして、地域経済を活性化していく必要があると思います。

ー情報通信技術（ICT）の浸透で、仕事や生活スタイルも変化していますね。

石本 ネットショッピングが一般的になったように、ICTの普及が娯楽や消費などの生活スタイルを大きく変えました。もはや流通・消費構造そのものを変えつつあります。経営においても、ICTを無視することはできない時代です。消費者の変化に、経営者も変わらなければいけない。時代を味方につけた人のみが生き残る時代といえるのではないのでしょうか。



熊本本社