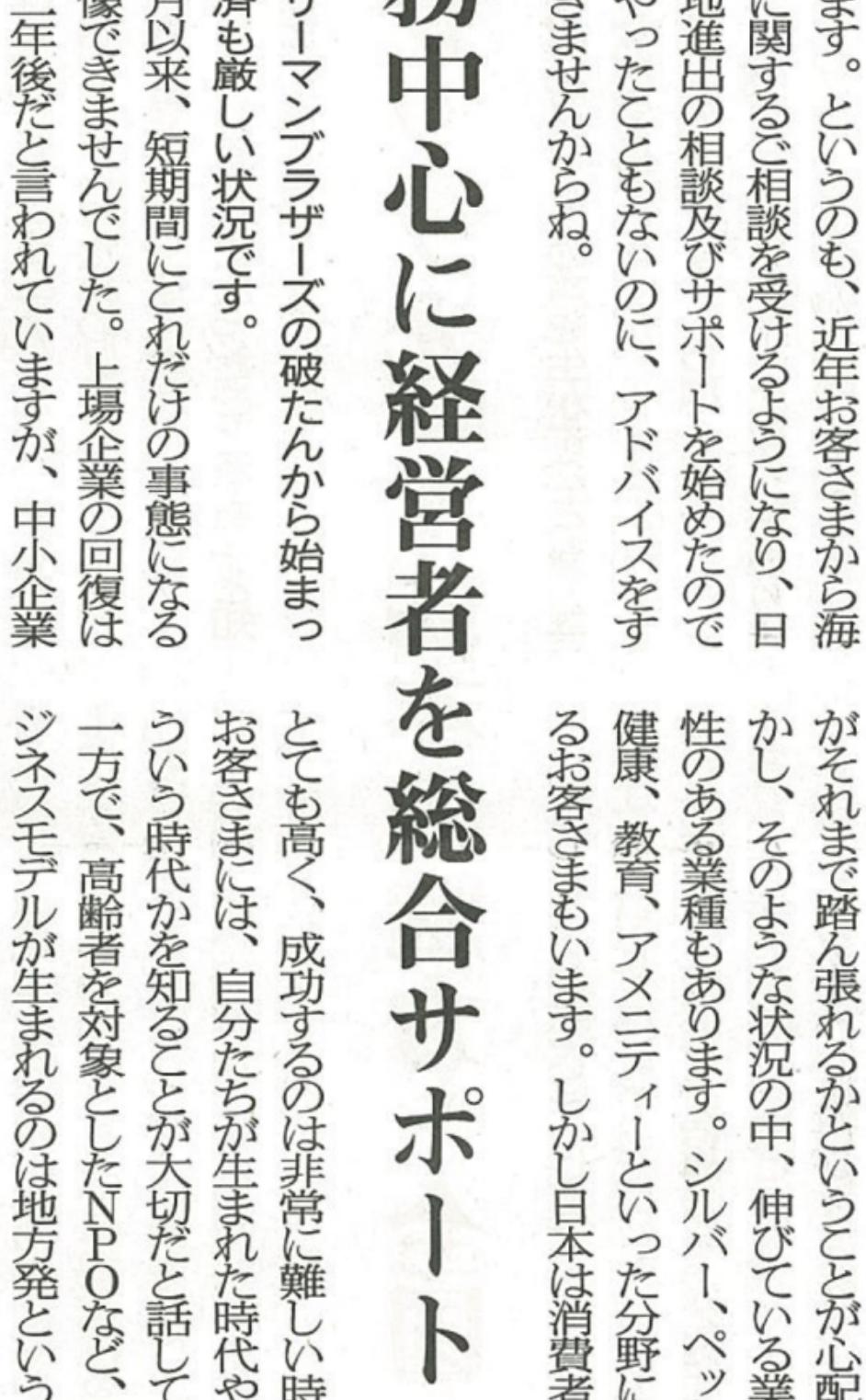


「船井総合研究所との共同事業など、多岐にわたる事業を展開しておられますね。」

石本 当社はもともと税理士事務所としてスタートしましたが、現在は税理士、司法書士、社会保険労務士、保険などの専門家が集まり、財務関係総合コンサルタントとして、経営者の方をさまざまな方面からサポートしています。同時に、船井総研グループと共に設立した(株)船井財産コンサルタンツ熊本では、企業再生やM&A、事業継承、資産運用などを手がけています。

「海外での投資活動についてはいかがですか。」
石本 海外貿易商社である大成グローバル・トレーディングが中心となって、ベトナムでの事業活動

① 大成経営コンサルティンググループ



を行っています。というのも、近年お客さまから海外での事業に関するご相談を受けるようになり、日本同様に現地進出の相談及びサポートを始めたのです。自分がやったこともないのに、アドバイスをするとはできませんからね。

財務中心に経営者を総合サポート

「昨年のリーマンブラザーズの破たんから始まって、世界経済も厳しい状況です。」

石本 九月以来、短期間にこれだけの事態になるとは誰も想像できませんでした。上場企業の回復は早くて一二二年後だと言われていますが、中小企業

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。しかし、そのような状況の中、伸びている業種、可能な業種もあります。シルバー、ペット、美容、健康、教育、アメニティーといった分野に進出されるのではないでしょうか。

「この時代だからこそ、経営者の姿勢が求められます。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。」

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビジネスモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増えることは間違いないでしょう。」

「この時代だからこそ、経営者の姿勢が求められます。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。」

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビジネスモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増

がこれまで踏ん張れるかということが心配です。し

かし、そのような状況の中、伸びている業種、可能

性のある業種もあります。シルバー、ペット、美容、

健康、教育、アメニティーといった分野に進出され

るお客様もいます。しかし日本は消費者の指向が

石本 やはり社長のマネジメントに対する姿勢は重要です。同じ商品・サービスを提供していても、経営者の感度、社員教育、地域に対する情報発信、接客などが積もり積もって違った結果になります。

右肩上がりの時代は、誰でも社長が務まりました。お客様には、自分たちが生まれた時代や、今がどう

ういう時代かを知ることが大切だと話しています。一方で、高齢者を対象としたNPOなど、新しいビ

スモデルが生まれるのは地方発ということが多

い。国の政策から考えても、今後、NPO活動が増