

高橋 直喜/Naoki Takahashi

ミーティングプラス コンサルティング合同会社 代表社員

マネジメントコーチ

プロフィール

兵庫県出身

九州大学大学院経済学府産業マネジメント専攻修士課程修了(MBA)

大阪市立大学生活科学部前期博士課程住居環境学修了

大阪市立大学生活科学部生活環境学科卒業

大学卒業後、積水ハウス株式会社に入社、高級分譲マンションの設計・監理に従事。大きな組織での仕事の進め方、プロジェクトのマネジメントやカスタマーサービスなどを経験し、厳しくも良き先輩・上司のもと社会人・ビジネスマンとしての基礎を学びました。30歳になって実家の工務店に入社するため積水ハウスを退社。実家の工務店では、住宅営業、設計、現場監督、分譲地開発、顧客対応など何役も掛け持ちすることで小さな会社の業務全般に精通することができました。また後継者として中小企業の経営や戦略に興味を持ち出したのもこの時期です。しかし思い通りに進まない仕事や同族ゆえの人間関係の軋轢など、自分の力不足を痛感しもっと広い世界で成長したいと思いました。その後、縁あって外資系保険会社プルデンシャル生命保険株式会社に入社し完全歩合給の個人事業主として再出発。アメリカ流の営業手法、特に心理学やコミュニケーション術を徹底的に身に付け、初年度から毎週連続契約記録を2年間継続し MDRT(世界中のトップクラスのメンバーで構成され、相互研鑽と社会貢献を活動の柱としホール・パーソンを目指す組織)入会資格も獲得。個人から法人、経営者へと顧客層を拡大移行していく中で、以前実家で挫折した経営というものをもっと深く学びたいと思い、2009年から在職中に九州大学大学院ビジネススクール(QBS)に通い組織マネジメントやマーケティング戦略を学びました。やがて保険の販売だけでは解決できる範囲が狭い、もっと幅広く経営者や中小企業の役に立ちたいとの思いから、15年間勤めたプルデンシャル生命を退職し、2019年コンサルタントとして独立起業しました。

専門領域

セールスコンサルティング(マーケティング、戦略策定、KPI マネジメント)

セールスプロセス構築とセールストレーニング(スクリプト作成、ロールプレイング)

会議改革とファシリテーション

マネジメントコーチング

メッセージ

私の創業理念は、「人と人の接点に新しい価値をプラスする力となる」ことです。経営者と社員、幹部と部下、企業(法人)とお客さま、それぞれの場面で私は良きパートナーとしてソリューションを提供し、成長と目標達成を支援いたします。

そのような理念を掲げた原点は、やはり実家の家業を継ぐことができなかったからです。当時の私は知識も経験も人間力もないまま、後継者としてこの会社をなんとかしなければと意気込んでいました。大企業のやり方を真似てみたり、変えようとして変わらない会社や社員を批判し、ついには孤立し退社しました。もしあの時、私にもっと志があれば、経営を学んでいれば、もっとリーダーシップがあって仲間と協力していれば等々、自分の至らなさに後悔の念を禁じえません。

多くの中小企業には、経営者の理念も素晴らしく、卓越したリソースを持ち、ヤル気のある社員がいます。反面、もっと経営資源を活かす方法があるのではないかと、さらに効率を高める余地があるのではないかと、もったいないもったできるのという問題意識が私にはあります。外部の人間が客観的にこれまでと違う視点で少しサポートするだけで、新しい発想と気付きを得て経営者が成長戦略を描く、社員が生き活きと主体的に活躍する。そんな新しい価値を提供する存在になりたいと思います。ちょうど、実家で上手くいかなかった当時の私に、今の私がアドバイスをするように。

私の強みは、心理学やコミュニケーション術を用いたコーチングと、MBA で学んだコンサルティング、そして会議のファシリテーションを融合するノウハウです。また外資系仕込みのセールスノウハウを用い、営業力強化や売上向上をサポートすることを得意分野としています。

取り組みの一例ですが、ある経営者とのコーチングセッションで一緒に経営課題の棚卸をしてみると、幹部社員が自ら主体的に経営に関わってほしい、もっと数字に責任をもってほしいという願望が浮き彫りになりました。そこで目標達成と人材育成の両立を目指し、バランススコアカードとKPI マネジメントの導入をコンサルティングし、幹部社員をメンバーとするプロジェクト会議を立ち上げ、メンバー自ら計画立案、実行、管理、改善ができるよう会議をファシリテートしました。プロジェクト終了後、新たなノウハウとスキルを得た幹部社員が他の社員を巻き込み率先して会議を運営し、目標達成に向け全社一丸となってチャレンジしています。

近い将来、人口減少・高齢化社会の到来は日本にどのような経済変化をもたらすのでしょうか？このような時代をどうすれば成長機会と捉えることができるのでしょうか？AI の活用、M&A、国際化、海外マーケット等々、選択肢はまだたくさん有るでしょう。しかし、つまるところ、企業はヒトなり。環境変化がいかに激しくとも、オートメーション化が進もうとも、人の成長があればこそ企業も社会も成長発展すると信じています。私の使命は人と人が知恵を出し合い価値を創造することをサポートする、そして目の前の人々が幸福になることです。その人を通じて世の中により良い影響の輪が広がることで貢献します。