

コンサルタントの現場から

第112回

(株)ジェムコ日本経営 高橋 功吉

「コンサルタントの現場から」のコラムは、コンサルタントがコンサルティング等の現場で見聞きしたことの中から、参考になるのではないかと四方山話を綴ったものです。

あなたは専門職？ それとも管理職？

ある程度キャリアを積むと、この先、専門知識や技術・技能を極めその分野の専門家として仕事をしていくか、それとも、管理職としてマネージメントを中心とした仕事をしていくかの分岐点を迎えることがある。企業によっては、専門職と管理職というように分けていくところもあるが、大抵なればなるほど、組織が大きくなることもあり、専門職でもあり管理職でもあるというところは難しくなる。

最たる例で言うところ管理職の頂点が社長だ。社長の仕事はマネージ

適性を見極める

専門職の道を歩むか、

社長の指示であれば、担当者にとってはそれが最優先事項になって

メントに他ならない。もし、社長が自分の得意とする特定分野について事細かに指示したり、自ら研究や検討をしていたら、その企業はどうなるだろうか。間違いなく経営そのものが危うくなる。経営者には専門分野に自ら没頭するような時間はないし、そのようなことをしているのは、変化

すなわち、管理職の道を歩むのであれば、適切に課題認識ができ、組織としてやるべきことがわかり、各人の能力を引き出してその課題解決に向けて推進する力が必要になるということであり、管理職になった途端、専門職のように自分の興味や専門分野視点で事に当たることができないということになる。

逆には、管理職として仕事をされているのであれば、マネージメント力が求められる。経営環境の変化や自社の経営課題を適切に把握し、経営ビジョンや経営計画の策定と共に、その達成に向けて、経営資源をいかにうまく活用し、その組織の果たすべき役割を実現していく責任がある。経営のプロとしての力が求められる。

皆さんに技術や技能の伝承、またその分野の研究や進化を追求されているはずだ。

また、販売拠点であれば営業職で販売のプロが赴任する。しかし、海外拠点の経営を担うという立場になると、専門職として仕事をしたのでは経営はできない。経営のプロとして、経営の基本を理解しておくことが大切ということであり、それを自覚することが大切だ。今まで専門職として仕事をされてきた方の中には、経営数字への苦

手意識を持たれている方もあるのではないだろうか。そういう方は、まずは苦手意識を克服するために、経営の基本となるお金の流れを理解すると共に、実際の取り組み内容がどう財務三表の数字に結び付くかを学ぶところから始めてみてはどうだろうか。苦手なので専門分野に逃げると経営そのものがおかしくなる。プロの管理職、プロの経営者を目指す絶好の機会と認識することが大切だ。

大手の場合、経営層の大半は海外経験者という企業が多い。在タイ企業の経営を担われている方々が全社の経営を担う立場になる可能性は高いということだ。その第一歩は、専門職と管理職の違いを意識し、経営のプロであればどうなければならぬかを考えることがスタートではないだろうか。

<執筆者プロフィール>

高橋 功吉
(たかはし こうきち)

(株)ジェムコ日本経営
常務理事 グローバル事業担当



大手家電メーカーにて、海外経営責任者などの要職を歴任後、ジェムコ日本経営に入社。2007年執行役員、2011年取締役、2015年6月より現職。上場企業経営トップおよびボードメンバーへの顧問型経営支援をはじめ、グローバル戦略の構築から、製造現場の現場力向上、品質革新など、経営全般にわたり幅広く活躍している。実践に裏打ちされた「わかりやすい」コンサルティングが身上。「ものづくり経営入門」(日経 BP) 他、雑誌や媒体への執筆、講演も多い。

主な資格は、ICMCI (国際公認経営コンサルティング協会) 認定コンサルタント、公益社団法人全日本能率連盟認定マスターマネジメントコンサルタント、経済産業大臣登録中小企業診断士

すなわち、管理職の道を歩むのであれば、適切に課題認識ができ、組織としてやるべきことがわかり、各人の能力を引き出してその課題解決に向けて推進する力が必要になるということであり、管理職になった途端、専門職のように自分の興味や専門分野視点で事に当たることができないということになる。

逆には、管理職として仕事をされているのであれば、マネージメント力が求められる。経営環境の変化や自社の経営課題を適切に把握し、経営ビジョンや経営計画の策定と共に、その達成に向けて、経営資源をいかにうまく活用し、その組織の果たすべき役割を実現していく責任がある。経営のプロとしての力が求められる。

皆さんに技術や技能の伝承、またその分野の研究や進化を追求されているはずだ。

また、販売拠点であれば営業職で販売のプロが赴任する。しかし、海外拠点の経営を担うという立場になると、専門職として仕事をしたのでは経営はできない。経営のプロとして、経営の基本を理解しておくことが大切ということであり、それを自覚することが大切だ。今まで専門職として仕事をされてきた方の中には、経営数字への苦

手意識を持たれている方もあるのではないだろうか。そういう方は、まずは苦手意識を克服するために、経営の基本となるお金の流れを理解すると共に、実際の取り組み内容がどう財務三表の数字に結び付くかを学ぶところから始めてみてはどうだろうか。苦手なので専門分野に逃げると経営そのものがおかしくなる。プロの管理職、プロの経営者を目指す絶好の機会と認識することが大切だ。

大手の場合、経営層の大半は海外経験者という企業が多い。在タイ企業の経営を担われている方々が全社の経営を担う立場になる可能性は高いということだ。その第一歩は、専門職と管理職の違いを意識し、経営のプロであればどうなければならぬかを考えることがスタートではないだろうか。

MÖVENPICK
RESIDENCES EKKAMAI
BANGKOK

バンコクのご自宅で
おくつろぎください

特別な
オープン記念
プロモーション
期間限定

オープン記念プロモーションでは家具完備のお住まいをお得な料金でご提供いたします。

本日から2017年9月30日まで、1ベッドルームのユニットは30,000++パーツより、2ベッドルームのユニットは45,000++パーツよりの料金となります。ご入居のお客様には2日間のカオヤイ旅行(2名様ディナー付き)を無料でお楽しみいただけます。

詳細に関するお問い合わせやご予約は、
Residences.Ekkamai.Reservation@movenpick.com 宛に電子メールをお送りいただくか、+66-2-3786969までお電話ください。

movenpick.com