

第32回

CDI-Vietnam

コーポレート・ディレクション・ベトナム
(CDI-Vietnam)

●業務内容

経営戦略コンサルティング(参入戦略策定支援、事業拡大戦略策定支援、事業構造改革支援、生産拠点再配置支援、ASEAN域内統合支援、戦略実行支援等)、市場競合調査、M&A・提携アドバイザー、M&A・提携後の統合支援、現地法人・本社コミュニケーション支援等

●ベトナム事務所

4th Fl, Phuong Tower 31 C Ly Tu Trong Street,
Ben Nghe Ward, Dist 1, HCMC
Tel: (08) 3910 6315

●日本本社

東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー20階
Tel: +81 3-5510-5300

コーポレート・ディレクション(CDI)は、外資系の大手戦略コンサルティングファームに在籍していたコンサルタント10名により設立された独立系経営戦略コンサルティング企業です。

同社は2011年ASEAN地域の拠点としてベトナムにコーポレート・ディレクション・ベトナム社を設立しました。

今回は、そんなコーポレート・ディレクション・ベトナム(CDI-Vietnam)の小川達大チーフコンサルタントにお話を伺いました。

―御社の事業内容を教えていただけますか？

弊社は、1986年に当時外資系経営戦略コンサルティングファームに在籍していたコンサルタント達により、欧米の合理的な経営戦略思考と日本企業の強みや文化を融合させたサービスを提供することを目的として設立されました。

弊社のサービスは、事業やプロジェクトを運営する際の中期的な経営方針の策定をサポートし、更にその経営方針を実現するために、各種オペレーション、財務、組織などの変革をサポートいたします。それは、企業がどの様に事業を発展させていくべきかを検討し、結果へと落とし込んでいく作業になります。もう少し具体的に申し上げますと、実際の市場を見なければ戦略が立てられませんので、市場調

査をして、その結果がクライアントに対してどのような意味があるかを分析し、今後の方針をご提案します。他にもベトナムの場合で申し上げますと、ローカル企業とパートナーを組みたいまたは、出資をしたいといった場合にご相談を頂くこともあります。どのような企業が適切か、具体的にどのような企業が存在するかを調査し、更に契約交渉においてどのような部分が譲歩できるか、譲歩できない部分はどこかといったポイントを同席してサポートしたりもします。

また、海外への進出を検討されている企業様に対して、進出する場合、進出する意味があるか？どのような形で進出するべきか？進出することでどの程度のメリットが得られるか？といった内容を検討した

り、既に進出されている企業様に対して、更にビジネスを拡大するための戦略を立案したり、当初の目論見と実際の結果が伴っていない場合に、再度事業戦略を見直す場合などにお手伝いをさせて頂くこともあります。

―御社のコンサルティングを受けることで会社の業績は必ず上がるものなのでしょうか？

我々は経営者の方に結果を出して頂くためにサポートしておりますので、当然業績の改善も視野には入ります。

ただ、必ずしも短期的な業績を上げることをのみを主眼に置くわけではなく、中・長期的な視点に立って、今後事業をどのような方向に進めていくべきかといった戦略を策定することがメインの業務になります。分かりやすいイメージで言いますと、

企業が大海原を公開する船だとすると、我々は、地図とコンパスを作ってお渡しするというイメージかもしれませんね。

ご相談いただく内容が必ずしも具体的でなく、そもそも何が問題か良く分からないが、売上が上がらない、業績が改善しないといった場合でも、会社全体が今のような状況になっているかを分析し、改善策をご提案をするというのも弊社の重要な業務の一つになります。こちらは例えると医師に近いのですが、例えば患者さんが原因が分からないけれどなぜか体調が悪く、医師の診断を受けた場合、医師は、患者さんの体を様々な角度から調べてその原因を追究し、対処方法を検討しますが、我々戦略コンサルティングも同じように企業の不振の原因を様々な角度から検討・分析しその対処法をご提案しています。

ーベトナムに進出された経緯を教えてくださいいただけますか？

弊社のクライアントは日本企業が多いのですが、近年、日本企業の全社的な成長戦略を考える際に、アジアの占める重要度が年々増してきており、アジアの成長戦略を描くことが日本企業の成長戦略を描くことにも繋がるという企業が増えています。そこで、我々も日本企業をサポートするためにはアジアをより深く理解しておくかなければならないと考えるようになりました。その中でASEAN地域の拠点として、地理的な利便性なども考え、ここホーチミン市に現地法人を設立しました。

現在弊社の海外拠点としましては、上海、バンコク、ホーチミン、シンガポールがあるのですが、ホーチミン事務所は、ベトナムだけを見ているわけではなく、ASEAN全域にわたりサポートをさせていただいています。

ーベトナムで事業を行う上で課題などありますか？

弊社は、日本企業が顧客の大半を占めておりますが、日本企業だけを対象としているわけではありませので、当然ベトナムに進出している欧米企業やベトナム企業もターゲットにはなりますし、其中で、ベトナム国内の経営者の皆様とディスカッションも積極的にさせていただいています。

個人的にはベトナム社会の発展に貢献したいという気持ちは強くありますので、ベトナム企業の成長の助けになる仕事であれば是非やらせていただきたいと考えています。ただ、ベトナムではまだ、外部の企業に経営の戦略を考えてもらうという発想自体が余り馴染んでいませんし、ベトナム語でコンサルティングはトゥバン(Tu Van)というのですが、このトゥバンという言葉は、怪しい職業と捉えられたりもしますので、そういった誤解を解き、ベトナムに経営戦略コンサルティングという市場を作っていくのが今後の課題になります。そのためにベトナム人経営者向けのマネジメントスクールを開始したり、新聞に寄稿したりして、啓蒙活動を地道に続けていきたいと考えています。

ーベトナム人スタッフの評価は如何ですか？

現在弊社では私とベトナム人スタッフ3名の4名体制でやっております。ベトナムでは経営コンサルティングの経験者というのは余りいませんし、経験があると返って教育しづらい部分もあるので、海外留学経験者で英語か日本語ができて、柔軟な考えが出来る人という条件で採用したのですが、皆、真面目に頑張ってくれています。

ー今後の展望は如何でしょうか？

ベトナムに経営コンサルティングという市場を根付かせるということが一つの目標で、其の上で、ベトナムで活躍される経営者の方に経営上の相談をするならCDIベトナムだと思っていただける存在になりたいと考えています。後はスタッフも今後は増強していきたいと思っていますし、ベトナム人のコンサルタントも育成していきたいです。最終的にはベトナム人がこの会社の責任者になってくれればと期待しています。

最後になりますが、弊社もまだまだベトナムを勉強中ですので、様々な企業の経営者の方とベトナム事業に関する議論をしていきたいと考えていますし、ベトナムを含むASEANの今後の事業戦略でお悩みの企業様がありましたら、お気軽にご相談いただければ幸いです。

ーありがとうございました。

Corporate Directions (Vietnam) Co., Ltd