

Company data

CEO

木村 眞一

学業修了後、大手商社で30年以上にわたり勤め上げる。2018年10月に定年退職し、経営戦略コンサルティングを手掛ける(株)エス・キムラを起業。豊富な海外との取り引きの経験を生かし、海外ベンチャー企業の日本進出を後押ししている。

Personal data



30年以上の現場経験をもって 海外企業の日本での成功を支援

大路 まずは、木村社長が経営コンサルタントとして開業するまでの歩みを教えてくださいませんか？

木村 もともと私は大手商社に勤めており、東アフリカ諸国向けに建設機械を輸出する業務を担当していました。そして1992年に、液体輸送容器のレンタルシステムを日本に初めて導入しまして。子会社において、その事業化に成功したんです。そして、2018年10月まで30年以上にわたって商社に勤めた後、定年退職しました。そのまま残るとい選択肢もあったのですが、若い頃からの夢だった起業の道を選んだんです。そうして、当社を立ち上げました。

大路 実際に御社では、どういった事業を手掛けていらっしゃるのでしょうか？

木村 海外のベンチャー企業や国内企業

が、日本市場で製品やサービスを売り込むためのサポートをしています。具体的には、長年の現場経験で学んだ競争戦略の提案や、現場営業を強化するための理論を指導しているのです。実際に現在は、中国・上海の企業と契約を結び、コンサルティングを手掛けています。

大路 商社に在職されていた時のご経験が、コンサルタントとしての強みになっているのでしょうか。

木村 そうですね。輸送容器の事業は手掛け始めてから利益が出るまで5年ほど掛かりましたが、今ではその商社の中心的な事業になっているんですよ。その中で学んだのは、日本の市場は品質に厳しく、海外の企業にとってはハードルが高いということ。いくら発想がユニークでも、緻密な日本人の感覚が受け入れられ

ず、撤退してしまうケースも多いんです。そこで、当社が間に入ることによって、文化の違いといった面からのアドバイスも行うことで、海外の企業が日本市場で成功するための橋渡しになれたらと考えています。

大路 社長のコンサルティングで日本に進出できれば、魅力的な成果を手に入れることができそうです。

木村 ありがとうございます。日本市場は一度受け入れられれば、長く使ってくれるので、大きなリターンを得られるんですよ。苦労は多くても見返りが大きい日本市場で成功を目指し、海外の企業にそのためのノウハウを積極的にお伝えしたいと考えています。そうして合理的で安全な商品を普及させて、消費者にも還元していきたいです。

大路 では最後に、今後の展望についてお願いいたします。

木村 切り口を変えて新しいビジネスチャンスを見いだすという、当社のビジョンに賛同してくれる仲間を増やしていきたいです。いずれは国内外を問わず多くの企業のコンサルティングを手掛けたいですね。確かな戦略と強い営業力があれば必ず成功するというのが、私の経験則です。一緒にチャレンジしていきましょう。

Guest Comment

大路 恵美 (女優)

30年以上にわたって海外の企業とのビジネスを続けられてきた木村社長は、日本市場と海外企業の懸け橋として最適な方。日本への参入を考える海外企業にとって、とても心強いサポーターになるでしょう。定年後の新たなチャレンジに立ち向かう社長を、私も心から応援しています！

