

講師プロフィール
**株式会社 タカハシ&パートナーズ
パートナーコンサルタント 山田 修**


1949 年生まれ。学習院大学・大学院修士卒(国文学)。
 サンダーバード国際経営大学院 MBA、元同校准教授及び元日本同窓会長。
 留学体験を描いた「アメリカンビジネススクール決算期」
 (新潮社、1985 年)がベストセラーとなり 90 年代の MBA 留学ブーム
 の先駆けとなったことから、「元祖 MBA」などと呼ばれた。
 20 年以上に渡り外資 4 社及び日系 2 社で経営専門家として社長職を歴任。
 不調業績をすべて回復させるなどして「再建請負経営者」と評された。
 またフィリップス社長在任中に経営学博士課程を修了(49 歳:法政大学:国際経営比較論)して、「MBA 社長」の異名を取る。「売れる仕組みと儲かる仕組みの構築」を早くから提唱、組織戦略とコミュニケーションを重視している。また現在は経営指導及び研修も行い、自らの CEO 体験と経営学を融合して企業幹部向けに個別指導を行う「MBA 経営道場」も行っている。

【経営実績】
1987 年～1992 年:37～42 歳
ポント・データ・ジャパン社

金融情報のリアルタイム提供・世界 6 位
 (IT・通信・金融)
 ・着任 4 ヶ月目で黒字転換を果たす
 ・経常利益率 60%の事業を実現
 ・ターゲット顧客の顧客化達成率 66%

1992 年～1996 年:42 歳～46 歳
王氏港建日本㈱

同地最大のエレクトロニクス・OEM メーカー
 (エレクトロニクス・ハイテク)
 ・既存顧客 2 社から新規顧客 12 社を獲得
 ・日本からの売上貢献は本社の 6 割に

1996 年～1999 年:46 歳～49 歳
フィリップス・ライティング㈱

照明機器で世界最大・ヨーロッパを代表する多国籍企業(国内製造と BtoB)
 ・売上を 75 億円から 200 億円に(2.7 倍)
 ・実質日本 3 位の社員一人当たり経常利益額
 ・過去 3 年間で半減していた売上を“ホッケー・スティック型”回復

1999 年～2003 年:49 歳～54 歳
ミードウエストペーコ社

フォーチュン 500 企業・アメリカの大手製紙会社・飲料包装資材(国内製造と BtoB)
 ・7 年間減り続けていた売上を 2 年間で 25%伸張
 ・7 年間経常赤字だったのを、着任年の後半期に黒字転換
 ・経常利益率 8%台の優良会社に

2003 年～2005 年:54 歳～56 歳
キッチンハウス社

システムキッチンの草分け・最高級キッチン
 (国内製造と販売)
 ・ファンドによる買収、派遣社長として経営受託
 ・1 年半という異例の早さでエグジット(売却)実現

2006 年～2008 年:57 歳～58 歳
トーラス社

ネットベンチャーを創業支援(インターネット・IT)
 ・インターネット Web テクノロジー技術の事業化
 ・月次黒転を果たし、創業者に経営移管

【研修・講演実績】

(団体)

日本経済新聞社、社会経済生産性本部、清和会、国際政経懇話会
日本経営者同友会、住友青年経営者研究会、全日本能率連盟
SMB C (三井住友銀行) コンサルティング二世経営者研修セミナー
日本経営開発協会、関西経営管理協会、日本経営者協会
各地商工会議所、各地ライオンズクラブ、大阪府経営合理化協会 など

(企業)

船井総合研究所、日本IBM、JA
三菱グループ共同マーケティング研究会
JT(日本たばこ)、富士電機、富士通、アサヒビール
中経出版、大成建設、丸井、全国セルコグループ、曙ブレーキ など

(大学・大学院)

青山学院社会人大学院、法政大学社会人大学院
米国サンダーバード国際経営大学院CEOセミナー名誉スピーカー
専修大学、麗澤大学、国際関係大学院 など

【著書】

『あなたの会社、誰に継がせますか、売りますか』ダイヤモンド社、2007年5月。
『あなたの会社を買われる日』PHP研究所、2006年8月。
『実践！企業再生52週間プログラム』ダイヤモンド社、2003年11月。
『MBA社長の実践 社会人勉強心得帖』プレジデント社、2003年1月。
『MBA社長のロジカルマネジメント』講談社、2002年3月
『タフ・ネゴシエーターの人を見抜く技術』講談社、2001年6月
『就職人に告ぐ』プレジデント社、2002年
『初めて海外からゲストを迎える時に読む本』アルク、1999年
『華僑、最強の家業経営』日本実業出版社、1996年
『大失業時代に職を見つける』明日香出版社、1995年
『MBA, それからの十年』日本実業出版社、1994年
『アメリカンビジネススクール決算記』新潮社、1985年
他。翻訳書および経営学論文、ビジネス誌記事など多数。

【主な講演テーマ】

< 企業経営 >

「変革期における経営戦略の立て方」
「経営再建 - 52週間で立て直す - 」
「3年間で売り上げを3倍増させた売れる仕組みと儲かる仕組み」
「MBA社長のロジカル・マネジメント - 組織が最重要戦略」「外資の経営から学ぶ - 英華蘭米の外資を経営して」

< リーダーシップと人材育成 >

「求められるリーダーシップ像とは 不況時代の管理職の役割」
「コミュニケーション リーダーシップが最強のチームを作る」
「人/ジョブ・スペック/組み合わせ、で組織を作る」

など多数を展開中