エア・ウォーター経営企画部　〇〇会社の〇〇部ってどんな仕事なの？（2）

一般的に経営企画というとエリートの集まりで、一人でバリバリ仕事を進めていくイメージがある。実際はどうなのか。中期経営計画の策定やM＆Aの交渉などを手がけるエア・ウォーター＜4088＞の経営企画部を訪ねてみた。

新入社員もM＆A を担当する

エア・ウォーター社長室経営企画部の北川裕二部長（執行役員）の朝は早い。午前6時に起き、新聞を読んで朝食を取ればすぐに出社する。早く会社に行って午前8時半位までにメールを読み、よく考えなければならない仕事をこなすためだ。

出社する人が増えてくると、いろんな仕事が入り、電話もかかってくるため、なかなかじっくりと仕事ができない。「今日はこれをしようと思っても全くその通りにならないというのがほぼ毎日」と北川部長は苦笑する。

同社経営企画部の仕事は、中期経営計画の策定、事業戦略の立案などがあるが、もう少し地味な仕事もある。市場調査や技術の市場性の判断、収益性の計算などがそれだ。

地味な仕事の中にはM＆Aによってグループ会社になった企業のサポートなどもある。例えばエア・ウォーターの稟議制度や、社内手続きが分からない場合は書類作成の手伝いを行う。またグループ会社が多くなったため、グループ内にどんな会社があるのか、紹介したりすることもある。

「ちょっとしたエアウォーターツアーを行うこともある」（北川部長）ようで、関連しそうなグループ会社をいっしょに訪問し紹介するという。「よく分からないことや、ややこしいものは経営企画部が引き受けるという感じ」（同）だとか。

「突然言われる仕事がほとんど」という北川部長

エア・ウォーターの中期経営計画は、2018年度が3カ年計画の最終年度のため、新しい計画を2018年の下期から半年位かけて作り、2019年の4月から新しくスタートする。このようにスケジュールがはっきりと決まっているものもあるが、基本的にはルーチンワークはほとんどない。突然言われる仕事がほとんどだ。

事業部門からの依頼には当該の事業部門に教えてもらいながら、どのようにするのがいいのかを決めていく。事業部門の方は自身である程度、解決策を用意しており、これをどういう風にまとめ、経営に上げるかを判断する。決して一人だけでできる仕事ではないという。

こうした仕事のやり方は新入社員であっても同じで、事業部門の相談に対応したり、M＆A

に取り組んだりする。もちろん先輩や上司といっしょになってチームで取り組み、経営企画部として結論を出すため、一人に任せっきりになることはない。

職業選択は幅広く

北川部長は企業への就職を考えている大学生に対し、「合同就職説明会のようなイベントに参加してみるといい」と薦める。それは大学時代は会社のことをあまり知らないため有名な会社に就職したがる傾向があるためで「中小企業にも面白い会社がたくさんあり、そこで気づくことが多くある」（同）という。

自身も大学では化学を専攻しており、入社時には研究所に配属されたが、今は経営企画にいる。企業に入社するといろんな仕事をすることになるため、業種や職種を絞り過ぎず、幅を広くしておいた方が良いとみる。

エア・ウォーターは2000年に大同ほくさんと共同酸素が合併して誕生した企業。窒素や酸素、アルゴンガスなどの産業ガスが祖業だが、その割合は2018年3月期で21.1％と低く、医療や農業・食品、エネルギーなどの産業ガス以外の事業が伸びてきた。同社ではＭ＆Ａを積極的に進めており、エア・ウォーターが発足した2000年以降でも主なＭ＆Ａが120件以上ある。これに伴ってグループ会社数も増えており、現在は250社ほどに達している。

エア・ウォーターの2018年3月期の部門別の売上高構成比

事業部門構成比産業ガス
21.1%
ケミカル
9.0%
医療
22.7%
エネルギー
6.8%
農業・食品
17.7%
物流
6.0%
その他
16.6%

取材・文：Ｍ＆Ａ Online編集部