

3. 事例紹介 私の資格活用術(1)



「出会い系ツール」中小企業診断士資格の活かし方

木伏 源太

日本経営システム株式会社 マネジメントコンサルタント

1. 有益な「出会い系ツール」

経営について関心や知見を持つビジネスパーソンが取得をめざし、忙しい業務のかたわら勉強を重ね取得する資格「中小企業診断士」。さまざまな業種・職種の優秀な人材が集まるこの資格が、人脈形成や自己啓発機会の創出に役に立たないはずはない。ビジネス上の「出会い」を求めるならナンバーワンの資格だと確信している。

私は、コンサルティング会社で主に大企業向けのコンサルティング業務を行っている「企業内診断士」である。私の事例が、セレンディピティについての理解の助けとなり、また資格の活かし方の参考となることを願う。

2. 私のセレンディピティ体験

初めに私の体験をいくつか紹介する。

(1) 月刊『企業診断』の環境経営特集執筆
『企業診断』(同友館)2006年9月号の環境経営特集に「環境会計」についての記事を執筆したが、このときの経緯はセレンディピティに満ちている。

会社の仕事について研究会で紹介

当時、私は会社で環境会計の仕事をしていました。そのことをMRC研究会という若手診断士中心の研究会での自己紹介で話していた。

先輩診断士から執筆の打診を受ける

この話を覚えていた先輩診断士が『企業診

断』の特集を担当していた診断士に紹介してくれたのである。私はさっそく担当診断士に会い、執筆を引き受けることにした。

絶妙のタイミングでセミナーに出会う

執筆にあたって構想はできあがったが、普段の顧客が大企業なので、中小企業の事例が不足して困っていた。そこに先輩診断士からメール。なんと、中小企業基盤整備機構が「環境会計」のセミナーを開催するという。さっそく参加を申し込み、無事執筆を終えた。

会合や研究会で講師を務める機会を得る

このときまとめた内容に基づいて、中小企業診断士稲門会の会合で講師を務め、MRC研究会でも発表の機会を得ることができた。

別のクライアントから反響

さらに驚くことが待っていた。記事の掲載後に、まったく別のクライアントから「企業診断を読み、共感した」という反響があったのだ。これには本当に驚き、そして感謝した。

(2) 中條高德氏の塾に参加

私はアサヒビールの元副社長、中條高德氏の「東京中條塾」に参加している。参加にいたる経緯もセレンディピティ的である。

中條氏の著書を再読、書評を掲載

私は縁あって、中條氏の著書『おじいちゃん戦争のことを教えて』を読んだことがあった。良書だったので再読して、ブログに感想を掲載していた。

偶然から世話人を紹介される

このブログの記事をMRC研究会のメンバーが読んでくれていた。彼はたまたま「東京中條塾」の世話人と懇意で、積極的に紹介の労をとってくれた。私はさっそく世話人のもとにおうかがいし、尊敬する中條氏の塾に参加できることになった。

(3) 実務従事事業で指導員を経験

私は昨年末、新しい診断士制度下で開始された実務従事事業で指導員を務めた。これもセレンディピティな体験だった。

制度改定対応ワーキンググループに参加
東京支部中央支会の業務推進委員会メンバーだった私は、中央支会の制度改定対応ワーキンググループの委員に任命された。

勘違いからプロジェクトに参加

その後、実務従事事業の指導員説明会が開催された。これに参加した私は、ある勘違いをした。説明会后に委員は残るようにとの発言があり、席に座っていた。しかし実はすでにワーキンググループから発展的に実務従事プロジェクトが発足しており、その委員への指示だったのだ。実務従事に関心と問題意識を持っていた私は、偶然の勘違いをきっかけにプロジェクトに参加させてもらった。

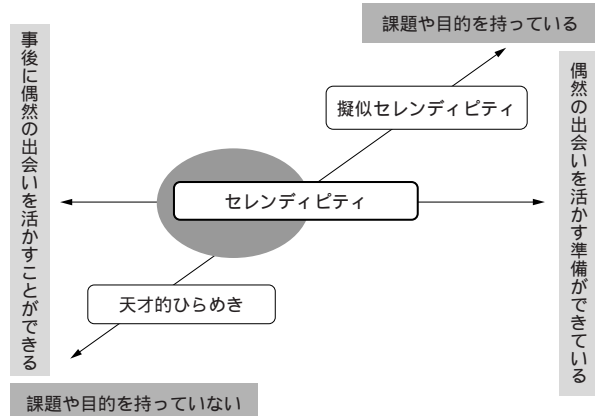
自ら指導員として案件を企画、実施

あるとき、MRC研究会のメンバーから実務従事事業の案件候補があることを聞いた。プロジェクトに参加していた私は、プロトタイプとして今後の事業運営に役立てることもできると考え、自ら案件を実施することにした。複数のネットワークを使ってメンバーを募集し、無事中央支会のプロジェクトでは第1号の終了案件となり、プロトタイプとしての貢献もできた。私自身も20代で指導員を務めるという貴重な経験を積むことができた。

(4) 私の事例からいえること

本稿を執筆するにあたってセレンディピテ

図表1 セレンディピティ概念の整理



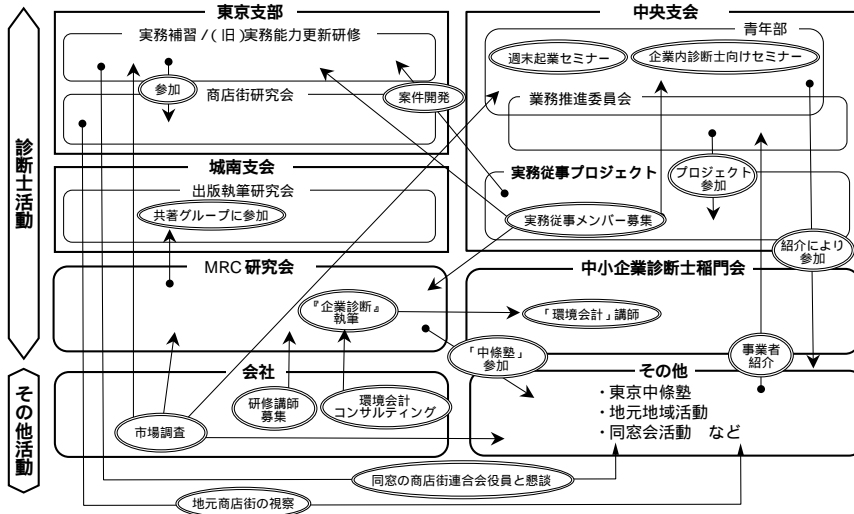
ィに関連する書籍を10冊以上読み、私なりにセレンディピティ概念について整理したものが図表1である。セレンディピティの本義が「探しものをしているうちに、もっと大切なほかのものが見つかる」ことであるのに対して、右上の擬似セレンディピティは、青カビが偶然混入したことでペニシリンの発見に至ったフレミングの例のように「探しものをしていたら偶然の作用でその探しものが見つかる」ものである。一方左下は、植物の実が衣服に付着したことからマジックテープを発明したジョルジュ・ド・メストラルのように「特に探していなかったがひらめく」ものだ。

私の事例は図表1の円形の部分に該当する。課題や目的意識はあいまいで、偶然に対して最初から準備ができていたことなどない。それでも事後に偶然を活かすことができればセレンディピティな体験ができる。一見受動的にみえるかもしれないが、このスタンスで十分に機会を活用していると思っている。

3 . 「出会い」を活かすと資格が活きる

ただ、私が偶然を事後に活かすことができたのは、情報が入ってくるネットワークと、活かそうと思ったときに頼りにできるネットワークを持っていたからである。企業内診断士が資格を活かすためには、セレンディピティに限らず「出会い」を活かすことが大切だと感じている。以下に、企業内診断士が「出

図表2 私の診断士活動の全体像



会い」を活かすポイントについて述べる。

(1) 企業内診断士の人脈づくり

活動の方向性を定める

勤務先の業務に忙しい企業内診断士が少ない活動時間の中で十分に「出会い」を活かすためには、活動の方向性を定めることが大事だ。

私にはコンサルタントとして独立しようという志向がない。だから活動を選択する基準は「自分が面白いと思うこと」「自分を磨くのに役立つこと」「会社の業務に役立つこと」である。こうした自分なりの軸に基づいて活動を選択することが深い人脈につながる。

「一緒に仕事をする」ことで深める

人脈は名刺交換した数や知り合いの数ではない。大事なはいざというときに助け合える間柄かどうかである。そのためには、どんな小さなことでも構わないので一緒に仕事をしてみることだ。普通の人は一度や二度会っただけの人を信頼することはできないからだ。

(2) 私の活動の全体像

参考に、私の診断士活動の全体像を紹介する(図表2参照)。活動の多くは平成16年以降に登録した若手診断士が中心のMRC研究会に関連している。また本文中ではあまり触

れなかったが、会社の業務にも「出会い」からつながったネットワークを活用している。

4. セレンディピティ向上のために

私が「セレンディピティ」という言葉を初めて耳にしたのは5年ほど前のことだった。その後、「計画された偶然性(Planned Happenstance)」というセレンディピティとも親和性の高いキャリア理論を知り、注目していた。偶然の「出会い」が自分の人生に大きく作用していると感じていたからだ。

独立診断士が仕事で果実を得られるのに対して、企業内診断士は人脈から資格取得の果実を手にするしかない。「出会い」を大切にすることでセレンディピティを高めることが、企業内診断士にとって唯一にして最大の資格活用方法ではないかと思っている。

木伏 源太

(きぶし げんた)

2002年早稲田大学政治経済学部卒業後、コンサルティング会社・日本経営システム株式会社勤務。2005年中小企業診断士登録。戦略・組織、事業再生、マーケティング、人事制度、環境・CSR、内部統制など幅広いテーマのコンサルティングに従事。他方で地域や各種の任意団体の活動にも参加、役員などを務めることも多い。ブログ <http://prompter.livedoor.biz/>

