

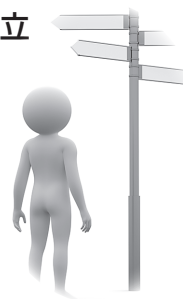
特集 企業内診断士4つの選択——企業内・副業・転職・独立

## 第3章

### 【副業・兼業】

## 本業と優先順位に差をつけない

山本 一臣さん



山浦 広大  
東京都中小企業診断士協会中央支部

副業・兼業として診断士活動を行いたいが、どのように活動すればよいのか。これは、企業内診断士の多くが抱える疑問ではないだろうか。この疑問への1つの解答が、NTT データで経営管理の仕事をしつつ、中小企業診断士の副業も積極的にを行う山本さんの活動だ。

山本さんは、診断士登録をした2007年から診断士活動を行い、2018年には「診断士活動にギャチェンジ」を行って、よりいっそう積極的に活動しているという。

本章では、山本さんが多忙な本業を抱えながらも、どのように副業としての診断士活動をこなしてきたのか、その秘訣をお聞きした。



#### 【山本さんの略歴】

1991年：NTT データ通信株式会社  
(現・株式会社 NTT データ) 入社  
2007年：中小企業診断士登録

### 1. 資格取得のきっかけと活動の原点

#### (1) システム構築に生かすために資格取得

システムエンジニアとして働いていた山本さんが診断士資格に興味を持ったのは、資格を取得した先輩SEから、「ITは、あくまで経営のツールだ。だから経営を知っているということは、ITの設計・構築に役立つ」との話聞いたことがきっかけである。SEとしての資格活用を意識して、診断士試験の受験を志したのだ。

結婚や経営企画部への異動などによる多忙のため、一時的に受験から遠ざかる時期もあった。しかしながら、それらを乗り越えて、2006年に無事に試験合格を果たした。翌2007年には診断士登録を行い、以降、副業として診断士活動を積極的に行っていくことになる。

#### (2) 活動の原点は支部と研究会への入会

診断士試験に合格し資格登録後、山本さんは、さっそく東京協会の城北支部に入会する。城北支部では青年部に入部し、会合にもよく顔を出すようにしていた。

また、2年目からは、城北支部主催の「企業内診断士フォーラム」という研究会にも入会した。診断士登録をした1年目は、これら支部や研究会のつながりによる実務従事案件を行っていたという。

「たとえば、研究会に所属している中小企

業診断士の知人である個人事業主のところにいき、経営改善の提案などを行っていました」

当時に行った経営改善提案で、非常に印象深い案件があると山本さんは言う。

「ある個人事業主に対して、城北支部のメンバー4人で、経営診断と改善提案を行ったのです。提案できたのは3ヵ月後くらいで、私の中では割とうまくいったと思ったのですが、後日、その事業者にアンケートを取って見たところ、散々な酷評を受けたのです。あれは、結構ショックでした」

この個人事業主に対しては、実務補習で行うような総合診断業務を行ったところ、「即効性のある提案がなかった」、「提案を待っているうちに倒産してしまう」、「わかっていることを長々と書かれて嫌になる」などの痛烈なコメントがあったそうだ。

中小企業診断士としてのスタート時点で、手痛い失敗をしてしまったわけであるが、この失敗が現在の山本さんの診断士活動に生かされている。この後、順調な提案活動を行えるようになったことも、この個人事業主のおかげといえるのかもしれない。

## 2. 役職定年に向けた「ギヤチェンジ」

山本さんが勤める NTT データでは、55歳での役職定年制度があるという。現在、山本さんは53歳で、あと数年で役職定年を迎える状況にある。これを見据え、2018年には診断士活動の「ギヤ」をチェンジし、より積極的な活動を行うようになった。

「たとえば、今携わっている案件としては、台東区中小企業診断士会での福祉作業所の案件があります。福祉作業所とは、障害のある方が社会に出られるように職業訓練を行う施設で、そのマーケティング支援を行っています。作業所の方々が作っているものの販売数をどうやって増やし、どうやって皆さんの工賃を上げられるか、というのが具体的なテーマです」

このプロジェクトは、2019年10月から始ま

り、およそ月1回の頻度で訪問している。

そのほかにも、同診断士会の案件で月1回の商店街支援や、山本さんが所属する城北支部の公的支援サポート研究会の紹介案件で、女性・若者・シニア創業サポート事業で融資を受けた創業者に対する支援も行っている。この案件は各事業者に対し、年3回程度の経営アドバイスをを行うものであり、対象事業者数はかなりの数が見込まれるだけに、山本さんの診断士活動は、これからますます忙しくなりそうだ。



城北支部賀詞交換会交流イベント優勝記念撮影（撮影：石田紀彦氏）

「ギヤチェンジ」後の山本さんの診断士活動は、これらの活動にとどまらない。その活動の1つが、「NTT データグループ診断士有志の会」の立ち上げだ。契機となったのは、2019年にNTTグループ診断士会が立ち上がり、それに参加したことである。

「もともと、アサヒビール、NEC、富士通などの企業が社内で診断士会を立ち上げていたことを知っていて、企業内のメンバーで集まってさまざまなことができるのだ、と考えていました。そこで自分も、NTT データグループの診断士会を立ち上げたかったのですが、なかなかうまくいかなかった。ところが、NTT グループの診断士会が立ち上がったのを知って、これはチャンスだと思ったのです」

NTT グループの診断士会に所属している NTT データの方であれば、NTT データグループの診断士会にも入ってくれるだろう。そのような目算もあり、NTT グループ診断士会

のメンバーと新たな診断士会を立ち上げたのだ。

「メンバーのアイデアで、正式発足日は2019年11月4日。中小企業診断士の日にしました」

まだ発足したばかりの会ではあるが、まずは2ヵ月に1回程度の頻度で、勉強会を開催していく方向だという。さらに会に所属するメンバーに対して、実務従事のコツも提供していく考えだ。

### 3. 副業として診断士活動を行う秘訣

このように、本業を抱えながらも積極的な診断士活動を行う山本さん。しかし、このような活動を行ううえでは、多くの課題があるのではないだろうか。

企業内診断士の方々が一番気になるであろう(1)仕事の獲得方法、(2)時間の作り方、(3)本業と副業のバランスの3点について、その秘訣を聞いた。

#### (1) 仕事の獲得方法

山本さんは、研究会、診断士会に所属しているに加え、城北支部の活動も行っており、所属団体数は10を超えるという。そして、仕事はこれらの団体や、そのメンバーからの紹介によって獲得している。では、どのような基準で所属団体を選んでいるのだろうか。

「明確な基準というものはありません。面白そうだった団体に積極的に顔を出していた結果、今に至っています」

しかし、単に多くの団体に所属しただけで、多くの仕事を受けることができるわけではないだろう。この点に関して、山本さんは次のように秘訣を語った。

「仕事を依頼する側も、自分の知っている人でないと安心して仕事を任せられないと思います。ですから、会合には可能な限り出席して、自分というものをいっぱい知ってもらうようにしています。また、飲み会はよほどの理由がない限り、必ず出席しています」

営業の基本が、チャンネルの「本数」×「太さ」であることは、診断士業界も世間一般もまったく同様であるようだ。ただし、企業内診断士は時間の制約がある以上、その実践は決して容易ではない。

では、山本さんはこのような団体での活動も含め、診断士活動を行う時間を捻出するために、どのようなことを行っているのだろうか。

#### (2) 時間の作り方

診断士活動を行う時間を作るために、山本さんは暦どおりの休日を活用することに加え、有給休暇の取得にも気を配っている。

「有給休暇や夏季休暇を合わせると、月当たり2日は休める計算になります。この休暇の取得を、本業に影響のない日で、2〜3ヵ月前に決めてしまうのです。すると、その日は完全に自由に使える日になるため、そこに診断士活動の予定を入れています」

ちなみに、有給休暇の取得に対する考え方も、以前から大きく変わったという。

「昔は、休みを入れると周りに迷惑をかけてしまうと考えていました。しかし今は、あらかじめ休みを決めておくと本業とのメリハリがつくし、チームのメンバーも上司の自分が休めば休みやすくなるため、積極的に休みを取ったほうがよいと思っています」

副業として診断士活動を行うためには、このような本業とのメリハリのついた仕事の進め方や、中小企業診断士として活動するときの気持ちの切り替えも、きわめて重要であると考えられる。

#### (3) 本業と副業のバランス

本業も忙しく、また、副業としての診断士活動もきわめて多忙な状況にある山本さんであるが、本業と副業のバランスについては、どのように考えているのだろうか。

「副業をきちんとできるように、休暇の取得時期も考えて本業での調整を行っています。もし本業に影響が出そうになった場合、本業

に穴をあけるわけにはいきません。少し遅くまでの残業やテレワークで本業をこなすことで、副業のための時間を捻出しています。その意味では、本業と副業は同じレベルで考えています。両方に影響がないようにしています」

本業と副業にかけられる時間の違いはあるが、双方の仕事に対する優先順位づけに差はない。この優先順位づけの考え方を意識することが、副業として診断士活動を行うにあたって重要な点であると考えている。

#### 4. 診断士業務の休止はもったいない

企業内診断士にとって診断士資格の活用方法は、企業内活動に生かしたり、企業外活動で活躍したりと、人それぞれの考え方があってしかるべきだと山本さんは考えている。ただし、どのような場合であっても、診断士業務を休止することだけは避けるべきだという。

それは、山本さん自身がこれまでの診断士業務を振り返って、診断士活動には自分の視野が広がったり、新たな気づきを得たり、本業をやっていただけでは得られなかった大きなメリットを感じているからである。

「少しでもよいから診断士仲間と診断士活動を行うことで、必ず得られるものがあります。ですから、休止せず、ぜひ継続してほしい。実務従事ポイントの取得が難しくて休止する方もいるかと思います。しかし、研究会仲間や中小企業診断士の受験仲間でも構わないと思いますが、そのようなつながりがあると、ポイント取得に関しては、割と何らかの話があると思うのです」

先に述べたNTTデータグループの診断士会でも、メンバー向けにポイントを提供する仕組み作りを考えている。実務従事ポイントの取得が困難なことから業務の休止を考えている方には、研究会などの仲間とのつながりを意識するほか、所属する企業内に診断士会があれば、そのような会の活用もポイント取得のために一考する価値はある。

#### 5. 本業では味わえない経験ができる

本業においても、副業としての診断士活動においても精力的に活動されていて、活躍中の山本さんであるが、このような活動を継続的に行うのは並大抵のことではないだろう。

しかしながら、副業で診断士活動を行っていくことは、本業では出会えなかった人に出会えたり、本業では味わえないことを経験できたり、そのメリットは非常に大きいといえる。会社が副業を認めているのであれば、その制度を利用してみる価値はあると思う。

山本さんのインタビューを通して確信したのは、山本さんは定年後も順調なプロコン活動を行っているだろうということである。副業で診断士活動の基盤を固めて、本業の定年後はさらに飛躍していくのだろうと思った。

副業で診断士資格を生かそうと考えている方は、山本さんの実践例を参考としていただきたい。

#### 山本 一臣

(やまもと かずおみ)

大学卒業後、NTTデータ通信株式会社(現・株式会社NTTデータ)に入社。経営を専門とするスタッフとして業務をこなす一方で、商店街支援などのコンサルティング業務のほか、「NTTデータグループ診断士有志の会」立ち上げなど、診断士業務でも活躍している。2007年中小企業診断士登録。



#### 山浦 広大

(やまうら こうだい)

大学卒業後、日本IBM、あずさ監査法人、PwCコンサルティングを経て、2018年に独立。独立後はシステム導入支援などのコンサルティング業務のほか、セミナー講師業や執筆業も行っている。2019年中小企業診断士登録。

