

特集 活躍の場を広げる企業内診断士

第1章

ロケットスタートを心がけて

——診断士登録直後の活動 土佐林義孝さん



佐古田 寛司
東京都中小企業診断士協会

1. 診断士1年目から精力的に活動

柔らかな雰囲気の魅力の土佐林義孝さんは、2019年に診断士登録をした企業内診断士である。機械の総合商社に勤めており、海外企業との輸出入取引の業務を経て、現在は新規取引先の開拓営業を担当している。

診断士登録直後、東京都中小企業診断士協会中央支部に入会し、3つの部に所属。2つのマスターコースを受講した。中央支部の講師オーディション準優勝、中央支部オブザイヤーの新人賞獲得など、1年目から精力的に活動を行っている。

土佐林さんが活躍の場をどのように広げていったのか、また、企業内診断士として、診断士活動と会社・家庭とをどのように両立しているのかなどについて話を伺った。



プレゼンテーション中の土佐林さん

2. 資格取得のきっかけ

会社に入って10年目の頃である。得意先は大手企業が中心だが、仕入先は中小企業と取引を行うことが多かった土佐林さん。中小企業の社長と営業や海外出張に同行する中で、会社の組織運営、営業戦略、マーケティングなどの話題になることが多々あった。しかし、自分の中に体系的な知識がなく、うまく受け答えができなかった。そこで、知識を蓄えるためにどうしたらよいか調べてみたところ、診断士資格を知る。

取引先との会話の中で、補助金の話題が上がることもある。中小企業診断士なら、中小企業の経営課題に対応する知識が身につく、さらに補助金についても理解できると考え、挑戦することにした。

診断士試験合格までには5年かかった。1次試験の経営情報システムの科目が苦手で、1問のミスで不合格となった年もあった。

「その時は受験をやめようと思いました。ただ、仕事上取引先の中小企業の方々と話をする中で、経営戦略の話や設備調達時の補助金の話が出てくると、やはり診断士資格を取得して助言できるようになりたい、取得できれば、より多くの中小企業に寄り添って営業活動ができると思い、挑戦し続けました」

そして、見事試験に合格し、診断士登録を果たした。

3. 診断士1年目の活動

(1) まずはやってみる

土佐林さんの行動力には、目を見張るものがある。合格してすぐに、診断士受験生支援団体にリーダーとして参加。4月には東京協会中央支部に準会員として入会した。まず会社のこれまでの業務と関係が深い国際部に入りたいと思い、実務補習の先生に国際部長を紹介してもらい所属する。

中小企業診断士はプレゼンテーションの機会が多いと聞いていたが、自分は営業にもかかわらずプレゼンテーションに対して苦手意識があった。何とか克服したいと考え、国際部の懇親会で先輩に相談すると、あるマスターコースを勧められたため、代表者に直接連絡し受講を決めた。

そのマスターコースや診断士受験生支援団体の先輩から誘われて、ビジネス創造部や青年部にも所属。人とつながり、どんどん活動の幅が広がっていく。さまざまな人に話を聞く中、1年目は基礎力を蓄える期間だと聞いて調査を重ね、もう1つマスターコースを受講した。

2つのマスターコースを受講することを悩むことはなかったのか。また、会社業務と両立できるかなど、不安はなかったのか。

「悩みませんでした。入ってから考えよう、まずはやってみようと思いました。先輩診断士にマスターコースをいくつか受講できるかを尋ね、2つまではいけると聞いて、挑戦を決意しました。診断士受験時代、たとえば平日に2、3時間勉強して、週末に5時間、週20時間くらい勉強していたため、その範囲だったらいけるかなと思いました」

築き上げた診断士受験時代の勉強習慣が途切れる前に、新たな生活スタイルを築いたのである。

(2) ロケットスタート

マスターコース受講の影響は大きかった。

ゴールデンウィークでの受講時、5年後、10年後にどうなりたいかというキャリアビジョンを立てた。そのとき、「とにかく1年目はロケットスタートだ。1年目からさまざまな研究会や支部活動にチャレンジしていく人と、2年目から活動する人では差がつくと助言を受けました。それを信じて、本当にロケットスタートをしようと思いました」と土佐林さんは言う。そして、本当に実行したのである。

(3) 転機

土佐林さんは、中央支部の秋大会の講師オーディションで準優勝した。参加のきっかけは、マスターコースを受講中、出場を打診されて参加しなければならないと勘違いしたことである。実際は必須ではなかった。

プレゼンテーションには苦手意識があった。2つのマスターコースで勉強してきたが、自信は全然なかった。だが、失うものは何もない。そういう開き直りもあったが、準備はしっかりした。先輩診断士たちに発表内容を見てもらい、指摘を素直に聞いて改善した。準優勝の瞬間は、信じられなかったそうである。

「ほかの人はとてももうまいなと思って見ていました。その中で準優勝でき、意識が変わりました。勝手にプレゼンテーションは駄目だと思い込んでいましたが、自分でもやればできるという自信を持ってました」

このオーディションをきっかけに、プレゼンテーションがまったく苦にならなくなった。会社でもプレゼンテーションのときは以前と比べて人が変わったと言われた。行動が変化を引き起こしたのである。

(4) 多様な経験を積む

土佐林さんは、ほかにも多くの活動を行っている。1年目に中小企業診断士としての経験を積みたいと、複数の実務従事に積極的に参加した。また、中央支部のフレッシュ診断士研究会で、書籍『フレッシュ中小企業診断士による合格・資格活用の秘訣』を執筆。本の執筆は初めてで、時期がちょうど実務従事

と重なりかなり大変だったが、貴重な経験だった。1年目から2年目にかけては補助金申請支援も行った。

(5) 支部活動について

企業内診断士だから、すぐに独立してお金が必要ということはない。だが、60歳を過ぎたら、独立して仕事を行いたい気持ちがある。そのため、「将来につながる人脈が大事だと考えています。支部の活動は投資的な位置づけで、すぐの採算性は求めていません。60歳を過ぎていきなり独立する人と、60歳を過ぎたときに人脈を持っている人では、ビジネスを軌道に乗せるスピードに違いが出ると思っています」と土佐林さんは言う。

独立する前にしておくべきこととして「人脈を広げておくこと」は、本誌2020年3月号の特集記事のアンケートでも上位に挙がっていた。中小企業診断士の仕事は人の紹介から得ることが多いため、幅広く人脈を広げておくことが重要である。土佐林さんは20年後の将来を見据えて行動している。



支部活動での土佐林さん

4. 企業内診断士として

(1) 会社での変化

診断士資格を取得して、会社での変化はあったのだろうか。

「中小企業の取引先が多いため、取引先からこの財務内容はどうなのかと尋ねられたり、経営法務的なことを相談されたり、補助金のことを聞かれたりすることが増えたと感じています」

診断士資格の取得により、取引先と話すきっかけができ、仕事の相談や新規事業の声もかかるようになり、仕事にも良い効果が生まれているようだ。

また、コロナ禍の中、支部活動でZoomなどのリモート会議の準備やセミナーを担当することが多くなった。会社でもWeb展示会の担当や、役員からのWeb会議の準備の依頼など、声をかけられる機会も増えてきた。診断士1次試験で経営情報システムの科目が苦手だった土佐林さんが、今では会社の中でIT担当のような位置づけになっている。同一人物とは思えない飛躍である。

(2) 会社、家庭、中小企業診断士

これだけ診断士活動を行っている、会社、家庭、中小企業診断士の時間をそれぞれどのように工面しているのかが気になる。しかも、2020年には結婚もしたとのこと。2人で過ごす時間も必要だろうし結婚式の準備等もあったはずである。

「『時間割』という表現でよいのか、月単位、日単位で診断士活動の時間を決めています。この日のこの時間は家庭の時間、自分の時間、仕事の時間と決めて行動しています」

結婚してからは、20時30分以降を家庭で過ごす時間と決めているそうである。ONとOFFの切り替えがうまいのか。それでも時間が足りず大変だったのではと聞くと、全然そんなことはないと返ってくる。どんなに忙しくても、必要以上に深刻そうにせず、前向きに取り組む姿勢には感嘆するばかりだ。

5. 中小企業診断士の魅力と今後の活動

(1) 多くの刺激

土佐林さんに、登録直後の中小企業診断士

へのメッセージをお願いした。

「多くの人々と接点が増えて、さまざまな刺激を受けます。たとえば、自社のことや業務内容を話すだけでも、異なった業界や業務を経験してきている中小企業診断士に聞いてもらうと、多様な意見があり、自社の良いところや悪いところを比較できて新たな気づきを得ることができます。また、新たなチャンスを得られることもあり、非常に魅力的な世界が待っていると思います」

ただ、診断士資格を取得しても行動しなければ何も変わらない。どのような未来を作るかは、現在の自分の行動にかかっている。

(2) コロナ禍での活動の変化

昨年は新型コロナウイルスの感染拡大という想定外の事態が起り、日本だけでなく世界中が影響を受けている。その中で、会社や中小企業診断士としての活動がどう変わってくるか。「会社は、ITツールを使うスタイルが多くなります。営業でも、以前は名古屋や長野まで訪問しての打ち合わせは大変でした。今はオンラインで打ち合わせができ、逆に取引先ともメーカーとも密にコミュニケーションが取れています。そうすると、営業効率も上がって、診断士活動の時間も取れるかなと感じています」と土佐林さんは語る。

「診断士活動としては、経営が厳しい中小企業を支援するため、補助金関係がメインになると考えています。本当は講師業もやりたいのですが、コロナ禍でもあり、今は難しいです」

働き方の面では、テレワークが日常化し、オンラインでの会議が定着した。経済面では、行動自粛の影響で景気が後退し、大きな打撃を受けている中小企業も多い。中小企業診断士は、この環境変化に柔軟かつ迅速に対応し、中小企業へのさらなる支援活動を期待される。

(3) 中小企業への貢献

土佐林さんは、「コロナ禍で景気が悪くなっています。困っている中小企業のために、

もっと貢献していきたい。そのために、まずは補助金申請の支援に取り組みたい」と語る。

補助金申請の支援も、マスターコースの先輩や支部活動で知り合った方から声がかかる。中央支部の講師オーディション準優勝、中央支部オブザイヤーの新人賞獲得で名前が知られるようになった影響も大きい。声がかかったら、前向きに引き受ける。そして、しっかり結果を出す。ソーシャルディスタンスが求められる社会で人々の心をつなぐのは「信頼」だ。行動し、信頼を得て、人脈が広がっていく。60歳を待たずして、すでにロケットスタートの効果が現れている。

「最近の目標は、子会社の経営幹部になることです。経営の立場を経験しないと、中小企業経営者の気持ちはつかめないと感じています」

土佐林さんの静かな語り口の中に、企業内診断士として、困っている中小企業のために尽くしたいという強い意思が感じられた。

土佐林 義孝

(とさばやし よしたか)

東京都出身、成蹊大学法学部政治学科卒業。2019年中小企業診断士登録。機械の総合商社に入社以来、営業職として機械設備輸出入取引、展示会を活用した新規取引先開拓に従事。



佐古田 寛司

(さこた かんじ)

大学卒業後、電機会社を経て、通信会社勤務。ネットワークエンジニアとして活動後、現在は物流・調達業務に従事。2020年中小企業診断士登録。

