

特集 地域で羽ばたく中小企業診断士 2

第5章

滋賀県の若手経営者支援に尽力

——「経営塾」で地元の未来を仲間とともに作る



田内 孝宜
滋賀県中小企業診断士協会

私は2016年に診断士登録を行い、独立。現在、地元滋賀県で経営コンサルティング、企業研修、自主開催の勉強会などを通じて、地域の経営者を支援している。本稿では独立の経緯からコロナ禍での対応、今後の展望について紹介する。



筆者近影

流れが一気に進み、発送電分離（電力会社の解体）が決定した。電力システム改革の詳細は割愛するが、これが進むと電力会社は分社化することになる。

当時、経営戦略本部にいた私は、分社化によりマネジメントを担える人材の需要が一気に高まり、人材不足になると懸念していた。発電会社、送電会社、営業会社の各社に経営企画に関する部署が必要となるためである。そこで私が勉強を開始したのが中小企業診断士である。経営を客観的に見る力が分社化後に必要になる。まずは自分が率先して結果を出すことで、周囲のメンバーに良い影響を与えられるのではないかと考えていた。

(2) 地元での貢献を誓い独立

診断士試験の勉強を進めていく中で、自分自身の視野が広がっていくことを感じた。具体的に気づいたことは2点ある。

1つ目は、社内にはマネジメントができる人材がいるということである。視野が広がり、組織構成の意味や各役職の機能などをそれまでと異なる視点から見られるようになり、今まで気づいていなかった組織としての底力や人材の多様性を理解できるようになった。

2つ目は、自分自身に対する思いである。地元・滋賀県を離れ、名古屋を中心に8年ほど頑張ってきたが、長い目で見ると、自分の力を地元の活性化のために使えれば、それが自分にとってより大きな生き甲斐につながる

1. 滋賀県で活動することになった経緯

(1) 電力会社での経験

「地域に貢献できる仕事がしたい」という思いから、名古屋に本社のある中部電力株式会社に入社した。電力会社はインフラを担うため、まさに地域を支える仕事ができると感じていた。

私が在職中に中小企業診断士を受験するきっかけとなったのが、2011年の東日本大震災である。震災を機に「電力システム改革」の

のではないかと感じ始めたのだ。

日に日にこのような思いが強くなり、紆余曲折はあったが、2016年に独立することとなった。当時、滋賀県にはまったく人脈もなく、完全にゼロからのスタートであった。

2. 滋賀県の経営環境

(1) 滋賀県の概要と企業数

滋賀県は人口140万人ほどであり、日本で最大の湖、琵琶湖を有している。中世から近代にかけては、近江商人が全国各地に進出し活躍した。近江商人を起源とする企業は多く、三方よしに代表されるその精神は多くの企業の中で今も息づいている。

「中小企業白書2018年版」によると、滋賀県における中小企業の数36,520社（全国では3,809,228社）で、県内企業数に占める中小企業の割合は99.8%（同99.7%）を占めている。小規模企業の数31,225社（同3,252,254社）で、全体の85.4%（同85.1%）を占めている。滋賀県を見る目安は「全国規模の1%程度」とよく言われている。

(2) 滋賀県中小企業診断士協会の活動

私が所属する滋賀県中小企業診断士協会（以下、診断士協会）には約100名の中小企業診断士が登録している。診断士協会として、地元行政機関、保証協会、金融機関、支援機関などと連携しており、経営診断、経営相談会、各種セミナーの開催など、地元経営者の力になるための活動を展開している。

前会長や現会長をはじめ、多くの先輩方が開かれた診断士協会であることを心掛けておられ、年齢、実績などにかかわらず、多くの会員に仕事の機会が提供されている。地元での人脈も社会人としての実績も何もなかった私は、このような先輩の皆様方に助けられ、何とか独立診断士としてやってこられた。

私も2019年より理事として協会運営に携わっている。今後、入会する後輩たちが活躍しやすいような環境づくりに貢献していきたい。

3. 地域にかける思いと活動

(1) 「ミ」ライを「ナ」カマと「ト」モに

私の設立した会社は、「ミナト経営株式会社」という名称である。私の出身は草津市で、琵琶湖に面している。そして「津」という字には「みなと」という意味がある。港には人が集まる。人が集まるとそこにはにぎわいや安心感が生まれ、多くの情報も集まってくる。

地元・滋賀県を元気にするお手伝いをしたいと思い創業した私は、このような思いに加え、そこに未来を切り開くメッセージを込め、「ミライをナカマとトモにつくる」会社として、地元経営者の支援に当たっている。

現在の事業内容は、地元企業へのコンサルティング、企業研修、自主開催の経営塾が合わせて5割、公的機関からの仕事が3割、全国各地でのセミナー業などその他が2割という構成である。滋賀県を盛り上げるために自分一人では限られているが、地元企業の経営者、経営幹部を支援することで大きなうねりを作り、地域活性化にレバレッジを効かせられると信じて日々活動している。

(2) 地元支援機関の皆様との協業

私が独立以降、一貫して心がけてきたことが、地元支援機関の皆様と協業することである。地元支援機関の職員は地域の経営者とのネットワークを持っており、そこに溶け込むことで地元での経営支援が効果的に行えると考えているからだ。



支援機関職員との協業による支援

専門家派遣や創業塾などの機会をうまくとらえ、小規模事業者などが自己負担なく（あるいは軽く）経営支援を受けられる機会をできるだけ設けられるように配慮してきた。滋賀県内の各地域の魅力は、そこで事業活動を続ける中小企業、小規模事業者の元気度と比例している。そのような事業者が生き生きと活躍できるよう、裏方として活動している。

(3) 自主開催の経営塾を実施

地元への貢献を一層強めるため、独立5年目の2020年から自主開催の経営塾を開始した。都会と異なり、滋賀県には経営者が客観的に経営を学んだり、その経営上の実践をお互いに励まし合ったりする機会がほとんどない。経営者が戦略的な思考を身につけつつ、互いに切磋琢磨できる環境を提供することで、地元を盛り上げる原動力としていきたいと思い、活動を継続している。

2020年の第0期から始まり、本稿を執筆している2021年1月時点では第2期が進行中である。每期10～20名の地元若手経営者が参加しており、経営戦略論や組織づくりについて学んでいただいている。

当塾の卒塾生の中からは、コロナ禍の状況においても、飲食店（業歴5年）として過去最高売上（月単位および日単位）を更新した経営者が出るなど成果が上がってきている。また、その事実が他の塾生の刺激にもなっており、このコミュニティを通じて良い循環が生まれつつあると手応えを感じている。



ミナト経営塾の塾生たちと（筆者は最後列左端）

4. コロナ禍における経営支援活動

(1) 地域金融機関と組み無料相談会を開催

診断士協会と滋賀中央信用金庫は、2016年10月に「中小企業支援等の協力に関する覚書」を締結している。目的は、信用金庫の取引先企業などに対する経営支援に関し、相互に協力、提携することにより円滑かつ有効な経営支援を行い、地域経済の活性化を図ることである。

昨年度はこの覚書に基づき、信用金庫の本店および各支店を中小企業診断士が訪問し、予約制の無料相談会を実施した。

相談内容は、新型コロナウイルス感染症特別貸付、持続化給付金、家賃支援給付金の申請など急場をしのぐ資金繰りに関する相談が中心であった。スマホを握りしめ、「給付金の申請を手伝ってほしい」と相談に訪れたご年配の相談者からは、「おかげさまで無事申請ができてホッとした」と感謝の言葉をいただくことができた。

上記に加え、小規模事業者持続化補助金をはじめとした各種補助金の活用に関する相談も多かった。コロナ禍においても「ピンチをチャンスに変える」積極的な経営姿勢を持った経営者が多いことに、驚きとともに応援したい気持ちを強く感じた。

2021年もこの取組みは継続している。

(2) オンラインセミナー

2020年は、年初から徐々に新型コロナウイルスによる社会や経済に対する影響が強まっていく中で、三密が敬遠される傾向が強まり、集合型の研修や授業の実施が難しくなった。一方で、事業者の情報収集や学生の学びを止めるわけにはいかない。このような状況下で、オンラインでのセミナーや講義が多くなった。

具体的には、草津商工会議所での小規模事業者持続化補助金に関する事業計画策定セミナーの事例がある。このときは、集合研修を回避するために事前に動画撮影を行い、それ

をYouTube上で限定公開した。希望者は1ヵ月間の公開期間中に動画を確認し、別途用意したダウンロード用のワーク資料を用いて事業計画を策定してもらう仕組みとした。

このほかにも、例年行っている商工会議所の経営指導員向け研修を動画化したり、滋賀県立大学で担当する講義を事前撮影に切り替えたり、大分県や島根県で実施する県外のセミナーをZoom配信にしたりするなど、多様な対応を行い、事業者や学生などの貴重な学びの機会を損なわないよう尽力した。



オンラインセミナーの様子

5. 今後の展望

(1) 若手経営者が活躍できる場の提供

創業して6年目を迎えるにあたり、改めて経営支援の現場で感じることは、若手経営者の活躍が地元の将来を明るくするという点である。若い人が生き生きとしていることが、地域の活性化には必要だ。

2020年から開始したミナト経営塾には、卒業後も月に1回集まる仕掛けを設けている。継続的に「ナカマ」から刺激を与え続けられる環境を提供することで、若手経営者が自ら育っていく仕組みを作りたい。

5年後、10年後にはミナト経営塾を卒業したメンバーが県内各地で活躍し、他地域の方から「滋賀県は頑張っている若手経営者が多いね」と言われるような状況を実現したいと考えている。

(2) デジタルトランスフォーメーション化

私は経営を支援する立場であるが、同時に一経営者でもある。新型コロナウイルス感染症拡大の影響でデジタルトランスフォーメーション（DX）がさらに加速すると肌で感じている。一極集中から分散型社会に変革していく中で、DX対応は事業継続の必要条件となると考えている。

2020年3月には自社のYouTubeチャンネルを開設し、経営戦略や組織づくりに関する情報発信を開始した。現在、150本程度の動画を公開している。また、11月にはオフラインで開催していた経営塾の内容を完全オンラインコンテンツとしてパッケージ化し、提供を開始した。

現状で私が実施していることは、まだまだDX対応とは言いがたく、単なるオンラインコンテンツの提供だ。しかし、一経営者としてDXに対応しようと努力していることは、経営者「ナカマ」が見ている。まずは自分で実践し、その姿勢を見せることで、支援が必要となった際に相談してもらえたり、その知識や経験が生きたりすると考える。

今後も社会や経済の環境変化に合わせて自社のビジネスモデルを変革し続けていき、地元継続的に貢献できる事業者として頑張っていきたい。

田内 孝宣

(たうち たかのぶ)

京都大学文学部卒業後、中部電力に勤務。広報部や経営戦略本部を経験。2016年中小企業診断士登録、独立。2019年ミナト経営株式会社を設立。現在、地元・滋賀県密着での経営コンサルティング、企業研修、経営塾の自主開催を行いつつ、全国各地でセミナー活動を実施。2021年2月時点で25府県を回り、全国制覇を目指している。

