

第1章

遅咲きの企業内診断士、 パラレルキャリアに挑戦中



三宅 裕子

岡山県中小企業診断士会／香川県中小企業診断士協会

1. 中小企業診断士になった経緯

(1) 販売店支援で全国各地へ出張の日々

筆者は、2021年5月に診断士登録を行った新米の企業内診断士である。

1985年、京都の短大を卒業後、地元・岡山の学生服メーカーにUターン就職。商品企画、販売促進を経て、2007年よりVMD（ビジュアルマーチャンダイジング）をベースとした販売店支援全般を担当している。呼ばれたところが仕事場となるため、日本全国各地へ出張の日々を送っている。

中小企業診断士としては、岡山県中小企業診断士会と香川県中小企業診断士協会に所属し、パラレルキャリアに挑戦中である。



筆者近影

(2) 資格取得奨励制度で診断士資格を知る

中小企業診断士という国家資格を初めて知ったのは、社内に資格取得奨励制度が導入された1997年である。

難易度別の資格リストの一番上に、「経営分野、難易度5、資格取得奨励金30万円」と記載されていたのが「中小企業診断士」だった。人事分野の社会保険労務士、会計分野の日商簿記1級がともに難易度4、資格取得奨励金10万円に対し、中小企業診断士への会社の格づけは飛び抜けていた。

それまでの人生で中小企業診断士に一度も出会ったことがなかったため、具体的にどのような資格でどのような仕事をするのか想像できず、今から26年前の筆者には、とにかく難しく自分には縁のない「難易度5の資格」であった。

(3) 中小企業診断士は女性が多いと思込む

それから12年後の2009年、販売店の拡売に役に立つセミナー講師を探すため、筆者は大阪ギフトショーを訪れていた。そこで、生まれて初めて中小企業診断士に出会う。

実例写真のスライドを次々と投影しながら、関西弁でテンポ良く「売れるチラシセミナー」に登壇されていた石川香代先生（株式会社ビーアップ）である。名刺に記された「中小企業診断士」の肩書きを見たとき、「難易度5の人が目の前に実在した」と思った。そして、初めて遭遇した中小企業診断士は女性

だったのだ。石川先生にはその後、弊社のチラシ・POPのセミナー講師として何度もお世話になっている。

2011年、今度は販売店に接客を教えてくれるセミナー講師を探しに、大阪ギフトショーに出向いた。そのときのセミナーブースは、広いギフトショー会場の一角を仕切っただけの簡易なものであった。パーテーション越しに聞こえてくる雑音をもものともせず、開口一番、50名ほどの受講者の気持ちを一瞬でつかんだ講師のセミナー力に圧倒された。

「私の声は後ろの人までちゃんと届いていますか。私は中小企業診断士、オフィスウエダの上田実千代と申します。診断士資格には独占業務がありません。それぞれ得意分野で仕事をするのですが、私、上田の得意分野は『人と企業の元気を応援すること』です」

人生2人目の中小企業診断士は、またもや女性であった。上田先生にもその後、弊社の接客セミナーの講師として何度もご登壇いただくことになる。上田先生主催の勉強会でお会いした片山祐姫先生、岡崎永実子先生も女性診断士だったため、これは女性が多い資格なのかもしれないと筆者はすっかり思い込んでしまっていた。

(4) 支援先の経営改善にかかわりたくて

筆者の業務である販売店支援は、VMDを使った店舗改善、売場設計、展示陳列指導から、POP・チラシ、HP・SNS運用、接客教育、クレーム対応教育まで多岐にわたる。

この10数年の間に携わってきた販売店の数は200店舗以上。その規模や形態は多様で、制服専門店だけでなく、一般衣料や化粧品、文房具、寝具などとの複合店であるパパママショップ、メーカーとしての直営店もある。

全国に出張する日々の中で、いわゆるシャッター通りになってしまった商店街や、後継者不足による事業承継問題など、販売店が直面しているさまざまな経営課題を垣間見ることになる。支援を続ける中で、筆者をコンサルタント扱いしてくれる店主も出てきた。

このように販売店支援を続けるうちに、売場やチラシの改善だけでは解決できない販売店の経営改善にもかかわる本物のコンサルタントになりたいという思いが芽生えてきた。

2016年、石川先生や上田先生のような中小企業診断士を目指すことを決意。ここにきてようやく、中小企業診断士の合格者のうち、女性は1割にも満たない場合がほとんどであることを知る。

1次試験は科目合格を積み重ね、2次試験は2回と足掛け5年で合格にたどりつく。件の資格取得奨励金30万円は、実務補習15日間コースで広島へ通う交通費に大いに役立った。

2. リモートで受験生支援活動

中小企業診断士1年目はタキプロ12期に参加。タキプロは診断士試験合格1年目のメンバーがボランティアで活動する受験生支援団体である。

コロナ禍真っ只中でスタートした12期の活動はすべてオンラインで行われ、地方在住で出張の多い筆者も場所の制約を受けることなく参加できた。プログ班からスタートし、セミナー班、Twitter強化班、多団体連携プロジェクトと活動の幅を広げた。

タキプロの活動を通して、セミナー準備や運営のノウハウ、ディスカッション時のファシリテーション技術など多くの学びを得た。また、この経験は、オンラインでの診断士活動が広がる可能性を大いに感じさせてくれた。

個性豊かな仲間たちと力を合わせ切磋琢磨の1年間。会社勤務にはない刺激的で充実した経験となった。今も同期との親交は続き、仲間の活躍に刺激を受けている。

中小企業診断士2年目の2022年は、このタキプロの仲間に教えられた「取材の学校」で、インタビューや執筆の基本を学ぶ。そのご縁で雑誌『企業診断』（同友館）に記事を執筆する機会を得た。これも、中小企業診断士にならなければ経験できなかった新しい世界である。

3. リアルが楽しい診断士会での活動

2021年5月、診断士登録後、すぐに岡山県中小企業診断士会に入会。「診断士キャリアアップ研究会」、「問題解決力向上研究会」、「ものづくり企業研究会」の3つの研究会に参加している。

(1) 診断士キャリアアップ研究会での活動

同研究会は、入会3年目までの新米診断士のキャリアアップと診断士同士の懇親を目的に設置された。

この研究会では、中小企業診断士が「話す仕事=セミナー」をするための腕試しとして、順番に自分の得意分野のミニセミナーを行う。毎回、多様なメンバーのセミナーを聞くことで、知見が広がるだけでなく、セミナーにおける表現力、質問への受け答えを学べ、非常に勉強になる。そして感染対策に配慮した懇親会では、新米診断士同士の交流のひとつを過ごせるのがリアルで楽しい。

筆者は、2021年10月に「VMDを使った売場づくりについて」のミニセミナーを行った。この研究会をきっかけに、2022年3月には診断士会全体のフォーラムで発表する機会を得た。先輩診断士の方々の前での発表は緊張したが、リアル会場とZoom配信のハイブリッドセミナーを経験することができた。

(2) 問題解決力向上研究会での活動

こちらも主に新米診断士のメンバーで活動している研究会である。

2021年には、ある漁協の新商品開発に関するマーケティング支援に取り組んだ。漁協を訪れ、セリの様子を見学したり、漁場まで船で視察に行ったりと、実際に現場を見せいただき支援策を考えた。

私は、得意のパッケージ提案を含めた商品企画パートを担当。半年かけてチームで1つの支援策を作り上げる大変さと充実感を味わえ、実務ポイントも取得できた。

(3) ものづくり企業研究会での活動

毎回、大ベテラン診断士である岡田貞夫先生から、著書の『モノづくり人材のためのキャリアアップ読本』（『工場管理』2017年10月臨時増刊号、日刊工業新聞社）を教科書に、生産現場改善のポイントをレクチャーいただいている。

2022年は、研究会として報告書を執筆するプロジェクトに取り組んだ。実際にものづくり企業の工場見学に赴き、直接、社長から経営に関する考えを伺うなど、リアルな勉強をすることができた。構想から約1年後の2023年3月、総106ページの報告書ができ上がる。筆者は訪問したシバセ工業株式会社のパートを執筆、表紙デザインも担当した。



令和4年度ものづくり企業研究会「調査・研究事業」報告書

(4) 専門家派遣を経験

2022年、ついに「診る」仕事である「専門家派遣」を経験することになった。信用保証協会からの受託事業、岡山経営安定サポート2022事業において、筆者は訪問2回のサポートコースを2社担当した。

「2回のお話の中で、さまざまなハットとする『気付き』をいただきました。少しずつになるかもしれませんが、先送りすることなく進んでいきたいと思っています」と、訪問終了後、支援先の社長から嬉しいメールが届いた。新米診断士ながら少しは社長の背中を押すことができたのではないかとホッとした。

(5) 企業内診断士に嬉しい実務従事企画

診断士会では、企業内診断士の実務ポイント取得を支援するために、実務従事事業が用意されている。

2022年は企業内診断士9名で、ある商業施設の専門店組合向けに改善提案を行った。そのための情報収集として、メンバー自ら店頭に出立ち、400名分のお客様アンケートを集めて分析し、最終的にメンバーの意見をまとめて専門店組合員にプレゼンテーションを行った。

その中で、1人の組合員から「ワクワクする売場づくりを教えてください。専門家はいないか」との質問が出る。資金繰りを教える財務の専門家は多いが、実際の店づくりを教える専門家がいないというのだ。自分の専門分野である売場づくりのノウハウが、現場で求められることを実感できた。

4. 個人事業主を開業するまで

2021年の年末になると、専門家派遣やプチコンサルの顧問契約料により、新米診断士ながらも年間売上が20万円を超えることが見えてきた。そこで、正式に副業申請をしようと会社の就業規約を隅から隅まで確認してみた。すると、どこにも副業禁止とは記載されていない。しかし同時に、副業申請届のような副業を容認する制度を見つけることもできなかった。当時、副業が難しいことは、社内の暗黙のルールであった。

「働き方改革実行計画」において、副業・兼業の普及を図るという方向性が示されてから、その方針に従って大企業を中心に、副業・兼業を認める動きが徐々に広がってきていることを感じていた。副業・兼業は、労働者と企業それぞれにメリットと留意すべき点があると、厚生労働省「副業・兼業の促進に関するガイドライン」の中で明示されている。長時間労働による健康被害を起こさないようにすること、それぞれの仕事によって得た秘密情報の漏洩防止など、会社として副業・兼業

を認めるためには、細かい就業規則の見直しが必要となる。

コロナ禍が始まると速やかにテレワークを積極的に導入したわが社の企業風土から、副業申請も、きっとそのうち認められるようになるに違いないと、待つことにした。そして、その時は意外と早くやってきた。副業を思い立った翌年の2022年、会社として副業・兼業が申請できる人事制度が発表されたのだ。こうして筆者は、晴れて個人事業主として「オフィスさんなっぷ」を開業することができた。

5. 地の利を生かして活動を広げたい

筆者の住む倉敷市児島は瀬戸大橋のふもと、マリナライナー（JR）に乗れば岡山駅と高松駅のどちらにも30分ほどで行ける位置にある。2022年11月、香川県中小企業診断士協会のスキルアップ研修に参加したことを機に、活動の幅を橋の向こうまで広げてみようとして、同協会にも所属することにした。会員の約3分の1が県外からの入会であることも、筆者にとって魅力的であった。

2023年3月からは、月に1回のペースで高松商工会議所の経営アドバイザーを担当している。また、自主開催セミナーも構想中である。筆者は、2024年5月には定年を迎えるが、これからは診断士活動を通して、これまで自分を育ててくれた地域社会への「感謝と恩返し」ができれば、これほど素敵なセカンドキャリアはないと考えている。長年、培ってきた経験を生かし、店頭支援に強い中小企業診断士として頑張っていきたい。

三宅 裕子

(みやけ ゆうこ)

京都女子大学短期大学部卒業後、地元・岡山の学生服メーカーにUターン就職。VMDをベースとした販売店支援業務に従事。2021年中小企業診断士登録。1級販売士。

