

特集：多様な活躍を見せる企業内診断士たち

第5章 〈座談会〉 企業内診断士 社内外での活躍の可能性



大西 隆宏×荻原 文子×川居 宗則×村木 麻衣子(50音順) 〈司会・文〉村木 麻衣子
東京都中小企業診断士協会城南支部

開催日：2014年11月29日(土)

参加者：

大西 隆宏 (おおにし たかひろ)

早稲田大学法学部卒業後、アサヒビールに入社。国内営業、役員秘書などを経て、現在はアサヒグループホールディングスでアグリ事業を担当。アサヒグループ診断士の会の幹事を務める。2006年中小企業診断士登録。

荻原 文子 (おぎわら あやこ)

情報通信企業勤務。購買、営業企画、経営企画部門を経て、現在は営業部門で顧客対応のほか、予算管理業務を担当。2011年中小企業診断士登録。

川居 宗則 (かわい むねのり)

三井住友銀行勤務。法人融資、個人事業承継などを手がける。同社中小企業診断士会代表。商店街支援の経験を活かし、異業種交流会診断士メンバーなどと気仙沼市内仮設商店街を支援中。2009年中小企業診断士登録。

村木 麻衣子 (むらき まいこ)

神戸大学大学院法学研究科修了後、NECに入社。基幹業務システム導入に関するコンサルティングなどを経て、現在は日本電気労働組合に勤務。NECグループ診断士会共同代表。2010年中小企業診断士登録。

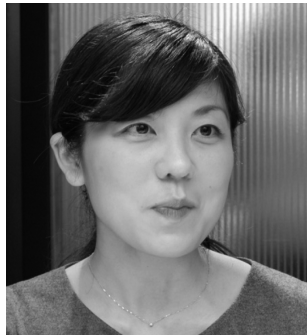
第1章から第4章まで、多様な形で診断士資格を活かす企業内診断士を取り上げてきた。第5章では、これまでキーワードとして出てきた「地域活性」、「本業での活用」というテーマの下、異業種の企業内診断士4名の資格活用の実態を探ることで、社内外での活躍の可能性をお伝えしたい。

1. 地域活性に資格を活かす

村木：第2章から第4章では、復興支援をはじめとする地方や地域を舞台とした活用例をご紹介します。まず、「地域活性」という切り口での、皆さんの診断士活動を教えてください。

大西：私は、農業関連の仕事をしている関係で数年前、同友館さんに、宇都宮でファームレストランを運営されている株式会社ファーム・アンド・ファーム・カンパニー代表の藤井大介氏をご紹介いただき、何度か情報交換をしてきました。藤井さんは独立診断士であり、起業家でもある方で、グリーンツーリズムの活動もされています。このテーマは当社のCSRにも関係があると考え、CSR部門と藤井さんをつなげるなど、これまで協働に向けて場を設定してきました。

荻原：「地域活性」、「本業での活用」の両方を実現されていますね。また、企業内診断士と独立診断士の協働の活動例でもあると



司会の村木麻衣子氏

思います。

大西：企業内診断士から見ると、藤井さんのような独立診断士の経験や見識は非常に参考になります。藤井さんも外食に携わられていますし、当社も外食店に対し、ビールの営業だけではなく、経営相談などコンサル的な助言をすることもあります。協働することで、藤井さんの経営者としての立場から学ぶことが非常に多いです。

川居：単発にとどまらず、継続して情報交換をできているのは、やはり根底に「診断士」という共通項があるからでしょうね。

大西：そのとおりだと思います。また、藤井さんは企業にお勤めの経験もあり、アサヒとしての立場を考慮したうえでのアドバイスをくださることもあります。

村木：両者にとってWin-Winの関係を築かれていますね。「地域活性」のキーワードでは、川居さんも世田谷や気仙沼などで活動をされていますが、いかがですか？

川居：大西さんも参加されていますが、世田谷の地域活性に思いを持つ診断士が100人程度集結している「せたがや中小企業経営支援センター」の活動に携わっています。独立診断士が中核となり、企業内診断士も一緒になって、「地域の中小企業・商店などの振興のお役に立ちたい」と、情報交換会や商店街サポート、セミナー開催など多岐にわたる活動をしています。

村木：以前、大西さんが講師を務められたセミナーも、この活動の1つですか？

川居：そうですね。世田谷区の企業オーナーやこれから起業する方を対象に、起業や事業振興などをテーマにセミナーを開催しています。

大西：私は当社での取り組み事例を参考に、新商品開発の進め方について、セミナーでお話をしました。

村木：会社でのご経験を、社外でのこうした「地域活性」の場に活かせるのは良いですね。川居さんご自身はこのコミュニティを通して、どのような活動をされているのでしょうか？

川居：これまでに、世田谷区内の東深沢や祖師谷大蔵の商店街サポートに携わってきました。地元に貢献できる楽しさもありますし、とにかく実践の場で学ぶことが多いですね。独立診断士の方々と協働する場面が多々あり、経験に基づく商店街とのコミュニケーションのとり方、プロジェクトのまとめ方など、大変参考になります。いま、中核メンバーとしてかかわっている気仙沼仮設商店街復興支援の取り組みにも活かしています。

村木：第3章執筆の石井さんや私もかかわらせていただいています。気仙沼仮設商店街復興支援は、そこが1つの原点でもあるのですね。

大西：先ほどから、独立診断士との協働というキーワードが出ています。少し話は変わりますが、第4章執筆の岩間さんも、セミナーなどで独立診断士と協働しています。私も藤井さんとの協働以外に、診断士として独立したOBと、私自身が農業関連の仕事をしている中で知り合った日本政策金融公庫の方をつなぐなど、企業に勤めているからこそそのネットワークを活用して、独立診断士とのコーディネータ役として立ち回ることもあります。

荻原：独立診断士から学ぶだけではなく、コーディネータ役として企業内診断士の貢献できる領域があるのは良いことですね。

2. 多様なメンバーとのプロジェクト遂行

村木：荻原さんは「地域活性」というキーワードではいかがですか？

荻原：NPO 法人「二枚目の名刺」が主催するプロジェクトに参画し、「地域活性」の支援に間接的に携わることができました。

村木：どのようなプロジェクトでしょうか？

荻原：NPO 法人「二枚目の名刺」は、社会人が5～6人でチームを作って、期間限定でNPOなどが抱える課題解決に取り組む場を提供しています。診断士ではないメンバー構成のプロジェクトに身を置くことで、新しい発見や学びがあるかもしれないと思い、参加しました。私が支援したのは、防災や全国の地域活性の取組みなど、コミュニティデザインをテーマにした情報を発信するウェブメディアを運営するNPOです。当初はマネタイズが課題でしたが、まずは、人的リソースが不足する中でも定期的に記事を発信する仕組みを解決策として考えました。

川居：どのような業種の方が参加されたのですか？

荻原：銀行やメーカー、ITなどさまざまでした。「社会のために何かをしたい」、「社外で能力を試して自分を成長させたい」という意欲を持っている人が多く、刺激を受けました。プロジェクト終了後には、ほかのプロジェクトのメンバーも参加する振り返りのイベントがありました。そこで、モチベーション維持の方法など、社外のプロジェクトならではの苦労や、得られたことを話し合えたのも良い経験でした。プロジェクトを通して自分のやりたいことが明確になるなど気づきが多く、中には終了後にNPOなどに転職するメンバーもいるそうです。

村木：社会人が仕事で得たスキルなどを使って社会貢献をする「プロボノ」にもどこか似ていますね。私は診断士登録の年に、会

社がCSRの一環で推進しているNECプロボノに参加しました。同じNECグループ内のメンバーでプロジェクトを回していくため、異業種のメンバーはいませんが、さまざまな部門の熱い思いを持ったメンバーが集まり、1つのプロジェクトを遂行する面白さを味わいました。仕事とは少し離れた場で“社会のために何かができる”活動は、それだけで刺激になりますし、醍醐味がありますよね。

荻原：「プロボノ」は、たしかにそうですね。

村木さんは「地域活性」という観点でどういった活動をしていますか？

村木：川居さんにお誘いいただいて、一昨年から気仙沼仮設商店街復興支援の取組みに参加しています。そこで、もっと商店街支援や地域活性について経験を重ねてみたいと思い、直近で声をかけていただいた谷中銀座商店街のイベント支援に携わりました。企業内診断士のみならず、独立診断士や、診断士資格保持者ではない社会人や学生などの多様なメンバー構成でのプロジェクトの回し方をはじめ、参考になる部分が多くありました。

荻原：私も谷中銀座商店街のイベント支援には参加しましたが、多様なメンバーがうまく連携しているのは新鮮でしたね。

3. 地域とのかかわり方

村木：気仙沼も谷中も魅力的な場所ではあり



大西隆宏氏

ますが、自分の出身や、いま住んでいる地域とはあまり馴染みのない場所でもあります。これまでかかわりのなかった地域とかかわりを持つことで、今後、これらの地域を身近に感じることができるのも、魅力の1つだと思います。ただ将来的には、自分が生まれ育った広島の地域活性に貢献したいという思いがありますね。

大西：地元や自分が住んでいる地域への貢献は、そこで生活してきた、もしくは生活している以上、大切なことですよ。一方で、自分にとって馴染みのない地域の支援も大切だと聞いています。いわゆる「よそ者」の視点ですよ。第2章執筆の伝田さんも少し離れたところから見ることができる「よそ者」の視点で、復興に貢献できることがあると言っています。

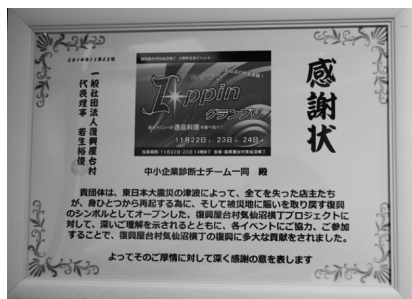
川居：気仙沼仮設商店街復興支援の場合も、「よそ者」の視点が役に立っています。最初は「よそ者」ということで、気仙沼の人たちとの間に距離感がありましたが、コミュニケーションをとっていく中で、「中小企業診断士」という資格への信頼と、「企業で培ったノウハウ」が役立ちました。診断士の視点を活かして、イベント終了後にデータを分析し、現地報告会を開催するなどといった付加価値を提供する活動もあり、「よそ者」を受け入れる信頼が構築されていったのだと思います。

村木：最近、感謝状をいただきましたよね。



荻原文子氏

川居：はい、サプライズで嬉しい出来事でした。仮設商店街の1つ、復興屋台村が3周年を迎え、その記念イベントを診断士で支援し、感謝状をいただきました。企業内診断士の活動の成果として、この信頼関係を大事にしていきたいですね。



復興屋台村気仙沼横丁からの感謝状

4. 本業での資格活用

村木：第1章で荻原さんが取材された遠藤さんのように、今回ご登場された方には、診断士資格を直接的に仕事に活かされている方が多くいらっしゃいます。先ほど、大西さんは本業との関連で農業分野での協働をお話してくださいましたが、荻原さんはいかがですか？

荻原：少し前まで所属していた経営企画部では、診断士で学んだフレームなどを直接活かせていました。また、診断士資格を保持していて良かったと思うのは、経営企画部所属の診断士を集めたコミュニティで、他社の方と同じ仕事の悩みの共有や情報交換ができたことです。

村木：具体的に、どのような場なのですか？

荻原：中期経営計画の立て方など毎回テーマを決めて、各社の方法を紹介したり、課題を共有したりする場です。悩みを解決する糸口が見つかることもありました。2014年10月からは営業部門に異動になったのですが、また違った観点で診断士資格を活かせそうです。先日、輸入製品の価格を検討する場面があり、“為替”の話になると、上

司から「診断士だから知っているよね」という見方をされました。資格を持っていることに甘んじず、引き続き勉強していこうという意識が高まっています。ところで、村木さんは本業にどう活かしていますか？

村木：現職では、経営層と協議する場があり、それに臨むにあたって、診断士で勉強したフレームや考え方を活かせる場があります。また、社内で財務勉強会の講師をする場を設けるなど、直接的に活かしているところもあります。「診断士だから財務を知っている」という見方をされることもあり、引き続き勉強していかなければ、と感じています。一方で、間接的かもしれませんが、一番活かしているのは社外のネットワークだと感じています。

大西：診断士には、「診断士」という共通項で、異業種の企業内診断士や独立診断士と研究会やプロジェクトに参画し、継続的につながる場がありますよね。

村木：そうですね。私は現職で、若手・中堅社員が早い段階から経営を意識し、行動できるような新しい取組みを企画し、実行しています。こうした新しいことに挑戦する際、糧になるのが、独立・企業内にかかわらず、「診断士」を共通項にしたネットワークです。社外の人と接することで、自ずとフットワークが軽くなるうえ、思考が柔軟になり、新しいことを企画しようというマインドの醸成や、ひらめきのヒントにつながっていると感じています。

荻原：長く同じ会社に勤務していると、良い意味でも悪い意味でも、思考が偏ってくると思います。社外の人と継続して接することのできる場合は、既存の仕事のやり方に対する疑問や、新しいことへのヒントを与えてくれると考えています。

大西：そうですね。診断士の活動を通して、物事を多様な視点で見られるようになると思います。アサヒグループ診断士の会では、先日、LIXILグループの診断士と合同で勉強会をしました。グローバルや多様性とい



川居宗則氏

う観点で、LIXILから学ぶ部分が多くあり、新たな気づきが多かったですね。また、セミナー講師を務めた際も、資料作成で独立診断士の方から多くのアドバイスをいただきました。まさに診断士の実践の場を通して、多様な視点で物事を見るのが養われている気がします。

村木：多様な視点以外にも、私は最近、診断士活動で経験したやり方を参考にして、「ワールド・カフェ」などを仕事の場で実践してみました。社外での活動には、さまざまなヒントがありますよね。川居さんは本業という観点でいかがですか？

川居：私は本業を通して、診断士としての「専門性」を広げていかなければならないと強く思っています。これまでは本業で中小企業の融資が専門でしたが、いまはオーナー向け事業承継・相続ビジネスを専門にしています。「企業内診断士」という名称の中で、自身の強みをより磨いていきたいと考えています。

5. 診断士としての「強み」

村木：大西さんは「専門性」について、どのようにお考えでしょうか？

大西：企業内診断士ということもあり、診断士活動の場においても、「アサヒ」の名前に助けてもらっているところが大きいにあります。この看板を外して、個人の名前で勝負できるのかと考えたときに、疑問が残りますね。やはり、「専門性」や「強み」を

自問自答しつつ、独立診断士からアドバイスをいただくなどして明確にしていかなければならないと感じています。

川居：第3章執筆の石井さんは、本業でのWeb関係の仕事と、診断士の活動をうまくリンクしていますよね。気仙沼仮設商店街復興支援の街バルのWebページも、一昨年秋から石井さんを中心に制作いただいています。本業での「強み」を活かしてください。大変見やすくなっています。

荻原：診断士としての「強み」は、村木さんと私がよく悩んでいる話ですよ。

村木：私は診断士登録からのこの5年間は、誘っていただいたプロジェクトに興味のあるものに参加する姿勢でした。その中で、診断士としての「強み」を見つけなければと思いながら、まだ見つかっていません。これまでの活動や自分の思いなどから「強み」を見つけて、レベルアップしていきたいですね。今日のテーマである「地域活性」は意識していきたいです。

川居：毎年恒例となった、10社100名以上の企業内診断士が集まる異業種交流会で、2014年はテーマに分かれてディスカッションをしました。このときは、「パラレル・キャリア」が一番人気のテーマでしたね。本業以外に診断士という切り口で、自分として何をプラスしていくとよいのか、前向きに考えている人が多い証だと思います。

大西：とは言え、企業内診断士である以上、軸足は本業だと思います。診断士としての社外での活動とシナジーを発揮させることが理想ですが、そこで得た気づきなどを参考にしながら、本業でのパフォーマンスを上げ、仕事の価値を高めていくことが大切だとも思います。

6. 発信すること

村木：最近、「企業内診断士」の認知度が少しずつ上がってきました。『企業診断ニュース』でも、毎年取り上げていただくよう

になり活動も広がっていますが、背景には何があると思いますか？

大西：活動を発信し、行動に移してきたということでしょうか。それを重ねることで、少しずつ企業内診断士の活動も変わってきていると思います。アサヒグループ診断士の会および個人の活動は、可能な限りオープンにして発信することで、社内外へのコミットメントにつなげています。そうすると、やめられない。良い意味で正のスパイラルが回っていると思います。

荻原：そうですね。個人的には、こういった座談会や、取材させていただく機会を通して、改めて診断士としての自分を振り返り、次はどうしようかと考えるきっかけにもなっています。川居さんは、どのようにお考えですか？

川居：誰かに何かをしてもらったら、その誰かに別の何かをしていけるような、Win-Winの関係を築くことが大事だと思います。ただ、そこで難しく考える必要はなく、「できることから始めよう」を積み重ねていった結果に、そのような関係があると理想ですね。

村木：「できることから始めよう」は、気仙沼仮設商店街復興支援のキャッチフレーズですね。今日お話いただいた各々の診断士活動も、「できることから」積み重ねていった結果ですよ。

川居：加えて、大西さんがいつも言われている「継続は力なり」も大切だと思います。発信することでコミットメントにつながる。そうするとやめられない。これが継続につながる力になっていると思います。

村木：この座談会も発信の場になりますね。今日お話しした「地域活性」、「本業での活用」においても、さまざまな資格の活かし方があると改めて実感しました。これからも診断士を含む多様な方々と協働し、中小企業への貢献や地域活性に努めていきたいですね。皆さん、今日はありがとうございました。