

第3章

【事業会社に転職】

幅広い経験とキャリアが未来を創る

萩原 駿也さん



延島 隆裕

東京都中小企業診断士協会城北支部

2018年5月に株式会社日本 M&A センターに転職をした萩原駿也さん（32歳）。3社目となる転職歴は、転職経験のない方にとっては多いと感じるかもしれない。

そんな萩原さんに、ネクストキャリアについての考え方、診断士資格の活用状況について話を伺った。



【萩原さんの略歴】

2009年：(株)竹中工務店入社
2011年：一級建築士資格取得
2012年：(株)リクルート住まいカンパニー入社
2016年：宅地建物取引士資格取得
2017年：中小企業診断士試験合格
2018年：中小企業診断士登録
(株)日本 M&A センター入社

1. これまでのキャリアの変遷

(1) 妻との出会いが転職に

大学で建築を専攻し、第一希望の竹中工務店に新卒で入社。商業高層ビルと教会等の施工現場で職人さんが作業しやすい環境整備や近隣住民の対応をするなど、安全第一で計画どおりに竣工させる現場監督の仕事にやりがいを感じていた。

だが、妻との出会いが転機となり、転職への志が芽生えたという。妻は当時、成長著しいベンチャー企業の営業職として抜群の営業成績を上げ、エリア統括マネージャーを務めるまでになっていた。26歳でそのポジションを任されて頑張っている姿が輝かしく見えたと同時に悔しさを覚えたという。

「そこで数十年かけて自分のキャリアを積み上げる年功序列の組織にいるよりも、やはり個人としてどれだけできるか挑戦したくなりました。営業職に異動しようとしたのですが、ゼネコンの営業は組織営業なので、自分が求めている場とは違います。そこで、個人の成長機会を求めてリクルートに転職しました」

(2) 理想と現実のギャップを感じる

リクルートへの転職は、その後のキャリアへのステップが前提にあったようだ。

「リクルートは人材輩出企業と呼ばれます。入社前から、次のキャリアは何をするのかと

いう出口戦略を考える風土です。次のキャリアを考えると営業スキルは必須だと考えていたので、営業スキルを徹底的に磨き、できるだけ多くの経営者に会うことを念頭に、5年間を目安に成果を出そうと決めていました」

営業未経験ながら、持ち前のバイタリティで営業スキルを磨いた萩原さん。当初の目標どおり、すべての在籍期間で個人の営業予算を達成、社内で表彰されるなど、抜群の営業成績を収めていた。しかし、転職して約3年も経過すると、理想と現実のキャリアにギャップを感じ始めていた。

「当然ながら下の年代が入社してきて、個人のパフォーマンスはもちろんのこと、チームのマネジメント能力も求められる年齢になりました。ただ私としては、マネージャー職を目指すよりもプレーヤーとして個人の成長をより高めようと志向していて、仕事への動機づけがうまくできずにいました」

一方、住宅広告を販売するという職種柄、不動産会社の経営者と接する機会が多く、さまざまな問題と向き合う経営者の姿を見るたびに、経営知識を学ぶ必要性を感じていた。独立を選んだ後は忙しくなるため、事前に学びたいと考えていた。

そのようなときに出会ったのが、診断士資格だった。

(3) 3度目の転職

リクルートでの仕事は面白かったが、一種の閉塞感を感じ始めていたという。

「それを打破するために次のキャリアを志向し始めました。起業も視野に入れていたので、経営知識を広く学べる診断士資格は無駄にはならないだろうと勉強を始めました」

結果、勉強を開始した2016年に1次試験に合格。2次試験は翌年の2017年に合格した。

勉強と同時に、3度目の転職活動をスタートさせた。将来起業するときに役立つであろうということで、転職活動先は外資系コンサルティング業界やM&A業界が中心だった。転職活動を始めたのが2017年9月というから、

診断士試験合格前だ。転職活動時は、「今年2次試験に合格予定です」とアピールしていたという。ただ、大企業向けのビジネスを展開する業界特性上、診断士資格について話題が及ぶことは多くなかったという。

とはいえ、一級建築士や宅地建物取引士の資格をすでに取得していたことと併せ、学ぶ意欲や目標を達成するまでやり抜く力は評価されたであろう、と推測できる。

日本M&Aセンターへの転職を決めた理由は、金融業界出身でなくても20歳代後半～30歳代前半の営業職人材を積極採用しており、組織でありながら個人プレーヤーとして活動できるからだ。

2. 仕事観と現状について

(1) 診断士資格の活用

現在の仕事は、M&Aにおける売り手企業と買い手企業の仲介業務であるが、企業の財務諸表の分析や企業価値算出の際に、診断士資格の知識が役立っているという。

加えて、特に「文章を書く力」が非常に役立っているというのは、大変興味深い。

「国語が元来苦手だったのですが、社会に出て国語をしっかりと勉強する場がなかったのです。しかし、2次試験合格を目指す勉強会に参加し、そこで徹底的に文章の書き方の型を勉強できました。業務上、契約書等で文章を書くことも読むことも多く、2次筆記試験対策が非常に役に立っています」

診断士資格の有用性は経営知識取得の側面で語られることが多いが、作問者の意図を汲み取り自身の考えを決められた文字数内で表現する技術が鍛えられた、という意見は筆者も共感するところがある。

日本M&Aセンターの業務上、売り手企業の経営者に対し、その企業を買収したい買い手企業の経営者がその意思を表す「意向表明書」を示す。人気のある売り手企業には買い手企業が複数社殺到するケースもあり、トップ面談後にやり取りされる意向表明書の内容

が非常に重要になってくるのだ。

「読み手側の経歴によってわかりやすい文章の型や納得感を持つ情報は違うので、それを加味した文章を書くことを心がけています」

また、業界動向などの外部環境、強みや企業永続の源泉などの内部環境といった観点を持って企業を見ることができるといふ。

「企業をモノとして値づけをするのではなく、多様な観点から見て、その企業の付加価値や、M&Aを行う意義を見出すことができるのは、中小企業診断士として優位性を発揮できる特徴だと考えています」

現在、大きな案件を任されているが、萩原さんがかかわった意向表明書が複数社のコンペを勝ち抜いた結果だといふ。

(2) キャリアの積み上げ方

会社員としてのキャリアには大きく2つある。キャリアアップとキャリアチェンジだ。キャリアアップは前職時代の業界経験や職種経験を生かして、同業界内で専門性を追求する職、高い地位や高給職に転職することだ。一方、キャリアチェンジとは、未経験の業界や職種に転職することである。

30歳前後の転職において、人材育成コストと時間を要するキャリアチェンジは一般的に難しいといわれているが、萩原さんのこれまでの転職は、すべてキャリアチェンジだ。

「これまで積み上げた業界知識や経験、資格取得などに費やした時間やコストに比して、それを次のキャリアで有効活用できるかという観点で見ると、効率の悪いキャリアの積み方と思われるかもしれませんが。過去にしがみつくとか、もったいないという考え方はしていないため、幅広く経験してきたキャリアは一切無駄なことはなく、どこかでつながるだろうと考えています」

実際、大企業の組織で決まったことを決まったとおりに仕事を進める1社目の文化、結果が伴えば自由な裁量で進められる2社目の文化など、まったく異なる文化や風土、業界で働いた経験は、M&Aの現場でさまざまな



企業評価をするうえで役立っているといふ。

(3) 仕事に対する理念

M&A業界はハードワークだといわれているが、実際にそのとおりだといふ。

「ただ、今は自ら望んで、貪欲に仕事をしている感じです。極端な言い方をすれば、成果を出せば何でもOKという働き方がわかりやすいと思います。決められた時間内で効率良く成果を出すという働き方もありますが、効率と成果の両立は難しいと考えていました」

30歳代までは、若いときにある体力を何に換えていくかだと考えていたといふ。

「経験なのか、知力なのか、財力なのか、体力を使わない仕事はもったいないと思っています。私の場合は、仕事の時間に充てようと決めたので、『いかに眠る時間を短くするか』を最近考えています」

現在の働き方に対する家族の理解は大丈夫かとの質問には、「診断士資格の受験期間と同じく、十分な説明をして理解してもらったから、特に転職直後の期間ということで何とか了承を得ています」と笑顔で答えてくれた。

3. 未来に向けて

(1) 行動力の源泉

非常に精力的にキャリアを積んでいる萩原さんだが、その行動力の源は何なのだろうか。「死ぬときに後悔したくないという焦りと

承認欲求です。生き急いでいるとよくいわれます。人間誰しもいつかは絶対に死ぬわけで、そのときが来たときに後悔したくない。そのためには、人生の充実度が重要で、さまざまなことにチャレンジして人生の密度を上げるしかないと考えています。だから、頑張れるのだと思います。頑張らないと生きているのがもったいないし、やり抜いてやり尽くした感を感じたいという焦りが強い。その結果を認められたいという気持ちが強いですね」

そして、一番認められたい人は、やはり妻だという。

(2) 今後の展望

ネクストキャリアとしては、経営や組織マネジメント、人材育成にかかわる仕事を行いたいという。

「人の動機や欲求というものに興味があるから、人にかかわって生きていきたいです。自分が起業した会社でやればベストですね。人生の中で経営者になる経験をしたと考えています。ただ、現在の仕事の満足感が非常に高いので、現在の経験のうえでできればと思っています」

現在は手がけた M&A の案件数にこだわって成果を出すことを一番に考えている。

「会社の環境、メンバーに恵まれ、日々楽しく働けており、診断士資格を取得し、転職して本当に良かったと実感しています」

4. 企業内診断士へのメッセージ

最後に、ネクストキャリアを志向する企業内診断士に対してのメッセージを伺った。転職の場合、安定的な収入があるため、不安要素を深刻に考えなくてもよいと語る。

「悩みはあるでしょうが、診断士試験に合格できる実力とバイタリティがある方ならば、不安に思う必要はないと思います。人生という時間が有限の中、転職で悩む時間がもったいない。中小企業診断士を通して学んだことはあらゆる仕事で役に立つと思います」

各々の仕事でのキャリアはもちろん、学ぶ力・目標達成できる力、中小企業診断士としてのベースの能力は、交流のある人を見ていて「すごい」と感じるとも語る。

「だから、診断士資格を取得したこと自体を自信にしてよいと思います。皆様とぜひ、取得後の転職組として盛り上がっていただけたいです。『中小企業の存続と発展のために貢献したい』という熱い思いを持つ中小企業診断士の方と仕事をしたいです。そしてこのインタビューを機に、ぜひ同志の皆様と一緒に M&A 案件の仕事ができれば幸いです」

嫌らしさを感じさせないトークからも萩原さんの人間力が垣間見られた。キャリアを重ねるたびに、そこでの目標を掲げ常に達成し、そのキャリアでしか得られないものを習得してきたことに、萩原さんのネクストキャリアの特徴がある。次につなげるために幅広いキャリアを積んできたと言っても過言ではない。これからも自身の確固たる信念のもと、着実にキャリアを積み上げていこう。

萩原 駿也

(はぎわら しゅんや)

1986年新潟県新潟市生まれ。現在は、日本 M&A センター役員室ファンドカバレッジチームにて、投資案件提案・EXIT 提案を实践。一方、買い手・売り手企業の新規案件受託に全国を奔走中。2018年中小企業診断士登録。一級建築士、宅地建物取引士。
hagiwara@nihon-ma.co.jp



延島 隆裕

(のぶしま たかひろ)

約15年間、中小企業の経営力向上コンサルティングを实践。製造業、流通業におけるインターネットマーケティングを活用した売上向上・収益改善の実績多数。2018年中小企業診断士登録。

