

特集 企業内診断士のネクストキャリア

第4章

【独立して起業】

好奇心を持って何事にもチャレンジ

戸井 優貴さん



加藤 智康

愛知県中小企業診断士協会

戸井優貴さん（32歳）は、2015年に診断士資格取得後、愛知県みよし市において株式会社 Tcell 医療福祉経営コンサルタント（以下、Tcell）を設立し独立した。



独立直後、放課後等デイサービスを行う児童福祉施設でいーせるも開設。その後、歯のホワイトニング事業も立ち上げたほか、着物事業も M&A で獲得した。

現在は、薬剤師、中小企業診断士、経営者として活動しながら、長期的には地元の都市計画の実現を目指してつながりを広げている。そんな戸井さんのネクストキャリアに、診断士資格がどのように役立っているのかについて伺った。

1. 常に新しいことに挑戦する

戸井さんは、これまで数々の新しいことに挑戦し続け、キャリアと可能性を切り開いてきた。

キャリアのスタートは薬剤師だった。比較的、自由な家庭環境で育ったが、教育熱心だった両親に対しては「将来は薬剤師になる」ことを約束していた。戸井さんは薬剤師を「自由への免罪符」と考え、無事に資格を取得した。

調剤薬局に薬剤師として勤務しながら、医療系の勉強にも興味を持つ。そして、脳腫瘍の研究のため、名古屋大学大学院の医療系研究科に進んだ。

「薬剤師から医療系研究という違う領域に入る経験をしたことで、新しいことにチャレンジすることへの心理的障壁がとてもしなりました」

【戸井さんの略歴】

- 2009年：薬剤師免許取得
- 2011年：名古屋大学大学院修了。調剤薬局に薬剤師として従事。愛知県庁入庁
- 2012年：東証一部上場製薬メーカー勤務
- 2015年：中小企業診断士登録。株式会社 Tcell 医療福祉経営コンサルタント設立。児童福祉施設でいーせる設立
- 2016年：歯のホワイトニング事業参入。着物事業を M&A で獲得
- 2018年：歯のホワイトニング事業撤退。M&A アドバイザー取得

その後、「薬剤師職」として愛知県庁に入庁。公務員として働く中、戸井さんは地元の三河地方では医療系の施策が遅れていると感じる。「医療に携わる自分が何とかしたい」と熱い思いを募らせた。

公務員の範疇を超えてでも行動したいと考え、政治塾にも通った。市議会議員と議論する中、地域の課題を解決するには「多くの人を巻き込まなければならぬ」と悟る。

戸井さんは「公務員で自分のビジョンを達成することができなければ、自分の手でやろう」と考え、その手段を探し始めた。

2. 診断士資格取得のきっかけ

そのとき、かつて県庁の出先の仕事で医療系コンサルタントと出会っていたことを思い出した。

「コンサルタントであれば、さまざまな会社や人とつながることができ、自分の影響力を高められる」

熟慮の結果、コンサルタントになることを決意。「どうすればコンサルタントになれるか」を調べた結果、中小企業診断士の資格の存在を知った。公務員を経験したこともあり、国家資格の有効性と信用力は肌で感じていた。診断士資格を取得するべく、受験勉強を開始する。

その後、26歳でいったん製薬メーカーに転職。コンサルタントを目指すうえにおいても、メーカーや民間企業の知識が役に立つと考えたからだ。会社の経営数字を見ること、公務員と違うビジネスのやり方を学ぶことも目的だった。

メーカーに在籍しながら、受験勉強を継続。診断士試験の可否にかかわらず、独立の計画は進めていて、その意思是事前に会社へ伝えていた。

そして、2015年に診断士試験に合格、独立を果たした。

戸井さんは、今まで意思決定は自分ひとりで行ってきた。ときには大胆な意思決定を行

う中でも、やりたいことへつながるステップを考える思慮深さを併せ持っていたことが、今までのキャリアにつながっている。

3. 中小企業診断士の力で危機脱出

こうして独立し、児童福祉施設も開設した戸井さんだが、それまで会社経営の経験がなかったため、さっそく壁にぶち当たる。従業員への給与資金が不足したのだ。

日本政策金融公庫から融資も受け、事業計画も立てていたが、一部費用の見積もりを誤り、実現不可能な売上計画を立ててしまったからだという。

そのときは、中小企業診断士の経験豊富な仲間や戸井さん自身の知識や知見を生かすことで、金融機関と調整して乗り切った。

「今思えば、最初から計画をきちんと作り、金融機関からの融資をより多めに受けておけば良かったです。ただ、この経験と中小企業診断士としての知識は、コンサルティングに生きています。創業後の資金繰りの難しさがわかるから、創業系の支援を行うときに必ずこの話をしますが、支援先企業への説得力が増します。あのときは本当に診断士資格と仲間に助けられました」

独立直後の中小企業診断士が苦勞することの多い新規顧客の獲得では、今までのキャリアとの相乗効果があるという。

「何ができる人間かを説明するときに、薬剤師はわかりやすいです。また、中小企業診断士としてM&Aができるというのも顧客には受け入れてもらいやすいです」

M&Aでも診断士資格が生きている。診断士試験の勉強でM&Aを学んだことで、専門家としての信用があり、案件の依頼もあるという。

創業して事業を軌道に乗せるのはたやすいが、人脈や資格の信用力を活用して仕事を得ている。医療系コンサルタントとしては、信用力を増すために中小企業診断士という国家資格の取得を目指したことは間違いではな

かった。

また、独立当初から経験の少なさを補っているのは、好奇心だという。

「子どもの頃から好奇心が強いこともあり、チャレンジに躊躇しないことも良い結果につながっているのではと思います」

4. 自分の事業を客観視する

中小企業診断士であることが経営に役立っており、特に自分の事業を客観的に見られることが大きいと戸井さんは分析している。

Tcellの3つの事業は、いずれも直近の3年間に立ち上げた。①コンサルタント事業、②児童福祉事業、③着物事業の順だ。各々の売上構成比を見ながら、事業戦略を考える。

着物事業参入前は、①コンサルタント事業と②児童福祉事業で事業運営を行っていた。各事業を分析すると、国の方針に依存していることにリスクがあると気づいた。

当時、コンサルタントとして補助金申請支援を行っていたが、補助金関連の仕事はいつなくなるかわからない。また、児童福祉事業も、国の認可制であることから、単価を国が下げると、事業が立ち行かなくなるリスクがあると考えた。そこで、個人向けの事業への参入を考えた。ちょうどその頃、M&Aの案件として着物会社が出ていたため、参入を決めM&Aで取得した。



展示会に参加するTcell

着物事業は卒業式に使う袴を提供しており、学生との接点を持てることで、児童福祉事業への採用などのシナジー効果も期待した。自分の事業の財務状況を客観的に見ながら、国に依存しない売上構成にするという事業戦略に合致していたことも判断理由だった。

着物事業参入と同時期に、ホワイトニング事業へも参入したが、事業はうまくいかなかった。ビジネスモデルや事業内容とTcellのビジョンが結果的に合わなかったためだ。失敗は失敗と認め、冷静に決断し2018年に撤退した。

「相当額の損失も経験しましたが、取り組んではいけない事業が何かを知ることができたので、良い授業料だったと思います」

診断士資格取得のために勉強したおかげで、さまざまな決断ができたという。また、決断をする際に、相談できる中小企業診断士もいるという。同じ資格を取得しながら、人間性としても経歴としても多様な友人がいる。信頼できる仲間がいることが事業を行っていくときの安心感になっているし、さらに事業拡大の際の原動力にもなっている。

5. 事業の足元を固めるために

事業の足元を固めるための組織運営でも、診断士資格が役立っているという。

これまでは、設立当時の危機を脱し、拡大路線を目指してきたが、現在は次のステップに向かうため既存事業の強化に取り組んでいる。「足元を固める」ことに意を注ぐ。

まず、コンサルタント事業の運営方法を見直し、セミナーによる集客を企画した。その結果、今期は大きく顧問先が増えたという。PDCAをきちんと回せるのが中小企業診断士のスキルや知識を生かしている点といえる。

また、児童福祉事業は競合企業が出現したため、サービス内容を見直す予定である。競合他社と比較し、自社の強みをいかに発揮していくか、差別化戦略を練っている。

中小企業診断士として、内部・外部環境の

変化を見落とさないように客観的に判断している。そして、一番重要なのは、経営者として Tcell の従業員を大切にすることだという。従業員を家族のように考え、現場の判断と社長がすべき判断を明確に区別するように努めている。権限と責任を意識しての経営だ。

「中小企業なので、社長が右を向けといえ、左だと思っている社員も右を向いてしまいます。しかし、社員を育てるには一方的に上からの判断で指示することはやってはいけないことだと思っています」

成功した企業のあるべき姿を多く見てきた経験と知識により、従業員が企業にとって大切な戦力であると考えているからこそその経営方針である。

6. やりたいと思ったら実行する

若いときに中小企業診断士になって、独立というネクストキャリアを選んだ。若いからこそ知らないことを強みにもできたし、周りの先輩診断士が支えてくれるのも大きいという。

戸井さんは、企業内診断士のネクストキャリアについては独立にし、転職にし、やりたいことは必死にやるべきだという。

「やりたいことをやったほうが良いと思います。仮に失敗したとしても、復活できる道はありますから」

倒産の危機を経験し、乗り越えられたからこそ、挑戦することの必要性を感じている。

そんな戸井さんは、都市計画を策定できる人材になるため、確実に人脈を広げている。その人脈の広がり、関東から中国地方にまで広がっている。

さらには、2018年12月18日に M&A アドバイザーの認定も受けた。中小企業診断士として、経営者として、戸井さんのチャレンジは続く。

戸井さんは、知らないことに対して何事にもチャレンジしてみるという意識を持っている。だからこそ、薬剤師や公務員からのネク

ストキャリアに果敢にチャレンジできた。

また、「学びたい」、「経験したい」という姿勢を持っているからこそ、中小企業診断士の先輩や仲間のみならず、経営者も応援したくなるのではないだろうか。もちろん、決断力も必要ではあるが、失敗を恐れずにチャレンジし楽しむことが、起業や M&A を短期間で可能にした原動力になっている。

戸井 優貴

(と い ゆうき)

1986年愛知県豊田市出身。薬剤師、第1種衛生管理者。名古屋大学大学院医学系研究科修了後、愛知県職員・製薬メーカーを経て、株式会社 Tcell 医療福祉経営コンサルタントを経営。経営コンサルタントと並行し、児童福祉施設、レンタル袴事業などを行う。2015年中小企業診断士登録。



加藤 智康

(かとう ともやす)

1969年生まれ、愛知県出身。2018年中小企業診断士登録。現在は名古屋の製造業で社内 SE をしている。商店街に住んでいることもあり、地元貢献を目指してネクストキャリアを計画している。

