

第5章 受託事業と中小企業診断士の キャリアアップ



小澤 竜一郎
埼玉県中小企業診断協会

1. キャリアアップへの第1ステップ

(1) 「経営」と「支援」の二足のわらじ

私は以前、外資系のシステムインテグレーターとして、法人向けのシステムの企画提案・開発・導入・運用の業務に従事してきた。現在は父が創業した中小企業を弟と一緒に継ぐとともに、平成28年に中小企業診断士登録を行い、中小企業の経営と支援という二足のわらじを履いている。

(2) 診断士登録直後の悩み

15日間の実務補習を終え、中小企業診断士登録を行った後、私は受験生活と実務補習を終えた安堵から、半年間ほど情報収集のために埼玉県協会に入会した以外、中小企業診断士としての活動は何も行わなかった。

しばらくすると「取得した資格を活用したい」思いが生じたが、「会社の経営を行うため、限られた時間の中で企業支援を行うにはどうしたらよいのか」、「診断士活動を行うにも何から始めてよいかわからない状態で中小企業診断士のキャリアをどうやって積み上げていくのか」などと悩んでいた。そこへ、埼玉県協会から全会員向けに受託事業に関する1通の案内メールが届いた。「シニアの活躍の場の拡大事業」のアドバイザーの募集である。これが私のキャリアアップの第1ステップとなった。

(3) シニアの活躍の場の拡大事業への参加

本事業は、「1. 県内企業にアポイントを取り」、「2. 実際に企業を訪問し、シニアを含めた人材の活用状況をヒアリング」（この時点で一定の要件を満たせばシニア活躍宣言企業の認定が受けられる）、さらに企業が希望すれば、「3. 企業等のシニア活用・活躍の助言のための専門家派遣」を行う。主な業務内容は、上記の「1」と「2」のシニア活躍宣言企業の認定支援までである。

企業支援の要素が少なかったため迷ったが、まずは企業のドアの叩き方を学ばなければ何も始まらないと思い、参加を決意した。私自身、経営者として広告関連業者や人材紹介会社などの営業担当者から訪問のアポイントを受けることが多々ある。しかし、よほど困っている状況でない限り外部訪問者に時間を割きたいとは考えないからである。

2. 企業訪問の実際

(1) 企業のドアの叩き方を学ぶ

はじめに、事務局から配布される訪問候補企業リストをもとに電話で訪問のアポイントを取らなければならない。しかし、アポイントを取るのが非常に難しい。

私はHPなどで企業の情報を調べ、電話の応対者が誰になるのかを想定した。ある程度規模の大きい中堅企業であれば人事担当者、小規模事業者であれば社長である。担当者に

よりアプローチの仕方を変え、アポイントの獲得を試みた。

具体的には、中堅企業の人事担当者であれば「御社のシニア活躍の取組みについてぜひお話を伺い、他県内企業へ事例として紹介したい」という趣旨で、小規模事業者の社長であれば、「人材が不足していませんか？ 他の企業の取組みを紹介いたします」という趣旨でアプローチした。

電話の応対者によりアプローチを変えるなど工夫した。「時間を割きたくない」と思われられないようにするためには電話で何を伝えればよいかに知恵を絞ることで、アポイントが少しずつ取れるようになっていった。

(2) 最新の知識・情報の習得

新人診断士が受託事業に参加することにおいて良い点には、最新の知識・情報を得られることがある。

「働き方改革」という言葉をよく耳にするようになったのは平成28年以降である。生産年齢人口の減少を背景に、多様な人材の活用と労働環境の整備を行い、業務効率化などによる付加価値の向上を実現することが働き方改革であると、私は参加を契機に理解した。

私が参加した受託事業は、いずれも働き方改革に関連するものであったため、受託事業開始前のさまざまな研修で働き方改革に関する知識・情報を習得することができた。

県が実施する事業は、国の政策に基づくものであるため、その時々最新の知識・情報を得ることができる。中小企業診断士として企業が抱える課題解決に向けた旬な知識・情報を得られることは非常に有益である。

3. 今後のキャリアアップに向けて

(1) さらなる受託事業への参加

中小企業診断士としての私の強みは、実際に中小企業を経営していることである。中小企業でも活用できるIT、働き方改革に関する取組み、事業承継など、喫緊のテーマに関し、

自社の経験を踏まえた企業支援活動を今後も行っていきたい。

現在は、シニアの活躍の場の拡大事業以外の働き方改革関連の受託事業にも参加し、働き方改革に関する専門家として人材不足解消や業務効率化に関する企業支援活動を行っている。

支援を行った企業のある社長からは、県の事業とは別にITの利活用を促進するために支援してほしいという非常にありがたいお話をいただいた。社長は「業務の効率化を図り、これから迎える時間外労働規制への対応を進めたい」ということでIT利活用へ積極的な姿勢を示されている。そのためには、抱える経営課題を1つずつ解決できるように依頼企業とともに努力したいと考えている。

(2) 今後の目標

私は、自治体の受託事業や、商工会・商工会議所から依頼された経営革新計画策定支援などで企業支援を経験することができた。そして今後の目標は、企業との直接契約によるより具体的な企業支援活動である。

回数の限られた支援活動では実際の実行支援まで行うことはなかなかできない。必要となる期間・回数を設定して実行支援を行い、依頼企業と一緒に改善を進めていきたい。

小澤 竜一郎

(おざわ りゅういちろう)

上智大学卒業後、日本ヒューレット・パッカーに勤務。システム提案、システム開発などを担当。2016年中小企業診断士登録。現在は父親が創業した中小企業を弟とともに継ぎ経営するとともに、中小企業診断士として県内企業の支援を行っている。

