

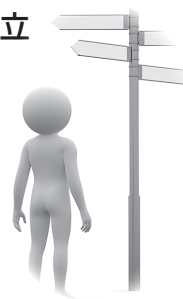
特集 企業内診断士4つの選択——企業内・副業・転職・独立

第4章

【転職】

業界が違っても役立つ診断士スキル

小路 康弘さん



斎藤 優子
神奈川県中小企業診断協会

大企業のNTT西日本（西日本電信電話株式会社）で、情報通信系の法人営業の第一線で活動していた小路さんは、一転、教育系の会社に転職した。

「転職して良かった」と語る小路さんに、転職に至る経緯と診断士資格をどのように活用しているのか、お話を伺った。



【小路さんの略歴】

2005年：NTT西日本入社 広島に配属
2007年：同社 名古屋に異動
2009年：同社 大阪に異動
2011年：同社 愛媛に異動
2012年：中小企業診断士登録
2013年：同社 大阪に異動
2017年：KJホールディングス入社

1. 転職に次ぐ転職の後に

NTT西日本時代の小路さんは、まさに転勤族を絵に描いたような会社員時代を送る。

2005年にNTT西日本に入社。出身は愛知県だが、配属先は広島だった。SEとして大学や県庁相手のシステム提案・構築を行う。

2年後（2007年）、地元である名古屋に転勤。そこで企画系の業務にかかわる。

さらに2年後（2009年）、次は大阪に転勤。法人営業本部でデータセンタービジネスの立ち上げに携わる。

2年間同事業を推進した後、2011年に愛媛に転勤。そこでも法人営業系の業務を担当した。データセンターや、当時日本でも流行り出したクラウドサービスを四国で立ち上げ、推進していくという役割だった。

さらに2年後の2013年、再び大阪に戻る。ビジネス営業本部で、今度は西日本全体のクラウドサービスの事業企画や販売支援に従事。

そして4年後の2017年7月、現在の会社に転職した。

2. 井の中の蛙だった

10年以上、情報通信系の法人営業の第一線で事業の推進に努めてきた小路さんだが、なぜ診断士資格の取得を考えるようになったのだろうか。

転職が訪れたのは2009年、一度目の大阪勤務で、データセンタービジネスの立ち上げにかかわったときだ。

入社からの2年間は、県庁や大学などの限られた業種の顧客を担当していた。次の企画職は社内業務で、お客様と接すること自体がなかった。しかし、データセンタービジネスの立ち上げ時には、業種を問わず、さまざまな事業規模のお客様を訪問して営業活動を行うことになり、多種多様な業界の人たちと話す機会が一気に増えた。

「そのときに、自分は何も話すネタを持っておらず、世の中のことを何も知らないことに気づかされました。知識面はもちろん、ビジネスの話題や経営的な話が出たときに、まったくついていくことができなかつたのです。自分なりにお客様と話ができるようになりたいと思ったのが、診断士資格の取得を考える最初のきっかけでした」

ビジネスや経営的な知識を一通り学べるということで、診断士資格に興味を持ち、勉強をスタートする。

3. 資格を取得して世界が変わった

大阪で2010年12月から勉強を始め、愛媛に渡って1年目の2011年8月に1次試験を受験。10月と12月に2次試験を受け、2012年4月に診断士登録を行った。スピード合格だ。

診断士資格の取得により、さまざまな顧客と話ができるようになりたいという課題解決に向けた一歩を踏み出すことはできたが、診断士資格は、社内よりも社外で生かされる方向に向かう。

最初は、愛媛県中小企業診断士協会に入会した。そこで、社外の人たちとの交流や執筆活動に携わり、診断士活動の第一歩をスタートすることになった。

大阪に異動後は、診断士関連のさまざまなコミュニティへ積極的に参加した。この姿勢が功を奏し、企業の経営診断や診断士受験生向け勉強会の講師役、イベントの企画運営、

補助金申請支援業務、執筆業務、共著出版など、会社では体験できないさまざまな機会を得ることができた。

また、中小企業診断士としての活動の幅を広げていただけでなく、今でも交流のある、小路さんの人生に非常に大きな影響を与えた先輩診断士との出会いもあった。

それまでは会社一辺倒の人生であったが、資格を取得し外の世界を知ることによって、小路さんの中で意識の変化が起り始めた。

「もともと、1つの会社でサラリーマンとして頑張ることしかイメージしていなかったのです。しかし、社外の方と交流を深めていく中で、転職している方、起業している方、フリーランスの方など、多様な生き方があることに遅まきながら気づくことができました。その中で自分自身も、このまま1つの会社でずっと頑張り続ける以外の道もあるのではないか、と思い始めるようになりました」

診断士資格を取得し、さまざまな人たちとの交流や体験を通して、転職の道を考え始めるようになる。

4. どうせならばガラッと違うことを

転職先の業種は、教育系を目指すことにした。情報通信系から教育系へと、大きく変わることになる。10年以上携わった情報通信技術から離れることに迷いはなかった。

「子どもが生まれたことが大きかったです。その子の将来を考えたときに、教育のことが非常に気になり始めました。また、これまでNTT西日本で経験してきた業務の中で、自分は何をやっているときに楽しかったのだろう、と考え、新入社員の採用活動や社内研修などの人の成長や人とのかかわりがある業務に携わっていたときが一番楽しかったとわかりました。そこで、今後の自分のキャリアを考えたとき、このままずっと情報通信系で進むのではなく、教育系の業界にかかわり、専門知識や経験を積みたいと考えるようになりました」

業種だけでなく、勤務地も西日本から東日本へ目が向いた。「関東圏に行くことで、自分の成長や学びの機会がたくさんあると思いました」と小路さんは言う。

そして、関東圏の教育系企業を探すことになる。転職にあたり家族の問題も特になかった。奥様も「子どもが小学校に入る前だったら別に良い」と、それほど反対されなかった。

5. 一度は転職を断念

ただし、転職を意識してから実現するまでには4年を要した。二度目の大阪転勤から2年経った頃、初めて転職活動を行い、関東圏の会社2社の内定を得ることができた。しかし、このときは最終的に断念した。

「そのときは、腹をくくれなかったのです。少し逃げ腰でした」と小路さんは語る。NTT西日本という安定した場所から外に出て大丈夫か、自分は外で通用するのかと悩み、もう2年間、今の会社で頑張ることを選択したのだ。

そして、36歳で満を持して転職した。転職先は、河合塾グループの中で教育系の事業会社を束ねている持株会社の株式会社KJホールディングスだ。

6. 子どもの未来につながる仕事

転職して2年。現在はKJホールディングスで、経営企画部の調査役として、大きく2つの業務に携わっている。

1つは、大学向けのサービス提供会社や出版事業会社、各種試験の運営会社など、教育事業に関する10以上の会社の事業管理・運営などの経営管理系の業務全般。

もう1つは、新規教育サービスの企画立案、M & Aなどの新規事業の検討である。さらに庶務や総務も含めて何でも屋でもあります、と小路さんは笑った。

調査役とは、いわゆる課長である。マトリックス組織でチームメンバーは2人。小規模

の組織のため、すべてを自分でやるプレイングマネージャーである。

人材研修会社のような教育サービスそのものを提供する会社よりは、教育に関する企画や経営に興味があったことから、今の会社を選んだという。

「自分の子どもの未来のためにも、良い教育サービスを作りたいです」

7. 仕事における診断士スキル

今の仕事には、診断士スキルは大いに役立っているという。

たとえば、種々の会社の決算書を見る機会が多く、会社法や労働基準法などにかかわることも多い。また、M & Aや会社設立にあたって、定款や就業規則の作成にかかわる業務も経験した。この点は、診断士試験の企業経営理論や財務・会計、経営法務で学んだこととかかわりが深い。

業界も職種も働いている場所も企業規模も、NTT西日本時代の仕事とはまったく異なるが、当時は生かしきれなかった中小企業診断士のスキルが生きている。

それでも、まだまだ勉強が必要と小路さんは言う。

「転職して2年経ちますが、知らないことばかりだったのだと、いまだに思う日々です。診断士資格を取得した後も、勉強することばかりです。今の業務を通じて、自分のスキル・経験を高めていきたいです」

8. 企業外での活動は小休止

現在、診断士活動は、大阪時代と比較すると社外活動をセーブし、執筆業務を中心に行っている。というのは、子どもがまだ小さく、土日がなかなか空けられないから、と小路さんは優しい父親の顔をのぞかせた。

「もちろん、診断士活動は広げていきたいと考えています。子どもがもう少し大きくなったら、社外での活動を増やしていきたいで

す」と小路さんは語ってくれた。

9. 明確に固まっていなくても

「何にでも飛び込んでみると言いますか、とりあえずさまざまなことをやってみるのはありかなと思います」

たとえば、小路さんの場合はこういうことがあった。大阪にいたときに、東京で開催される中小企業診断士のコミュニティに興味を持ち、行ってみた。それから数年後、そのときのメンバーの何人かと違うコミュニティで再会し、そこで話がふくらみ、新しい仕事の機会につながるがあった。

また、ある案件を得る機会があったときに、自分のスキルや経験でできるかどうかわからなくても、とりあえず手を挙げてチャレンジしてみた。すると、その案件を通じて新しい縁が生まれ、その方からまた別の案件をいただいた、というようにさまざまな機会が広がっていった。

「とりあえず一歩踏み出してやってみる。明確にやりたいことが固まっていなくても、興味があればやってみる。逆に興味が固まってないからこそ何かやってみると、実はそこで興味があったものが見つかったりする。人がやっているのを見て、『あっ、そういう考えもあるのだ』と知ることもできる。動けば何か起きるのが、中小企業診断士という資格なのではないか、という気がします。私の場合、診断士資格を取得したことで転職することもできました」

逆に言うと、自分から動かなければ何も起こらない、何も広がらないということである。それが業務独占資格ではない、診断士資格の特殊性だろう。

「当然、転職したばかりの頃は種々悩んだこともありましたが、結果として、転職して良かったと思います」

小路さんは、最初から明確に進むべき道を決めて、迷わず突き進んできたというのではない。進みながら、その時々置かれた状況

に柔軟に対応し、その中でさまざまなことを素直に吸収しながら、自分の思いを大切にしてい進んできた。その原動力は、柔軟な思考と行動力である。

「何かをやってみれば、何かが変わる」

現在、企業内診断士の人たちには、明確な将来が見えてこず、悩みを抱えている方々も多いのではないかと思うが、小路さんのケースは参考になる部分が多いと思われる。

将来についても考えを固めすぎない、しなやかな思考と行動力で、小路さんが今後どのような活躍をされるのか、注目される。

小路 康弘

(しょうじ やすひろ)

愛知県出身。情報通信会社を経て教育系会社へ転職し、新規教育サービスの企画立案、経営管理などに従事。主な執筆実績として『2019速修テキスト〈6〉経営情報システム（早稲田出版、共著）』。

『中小企業のための補助金・助成金徹底活用ガイド2019-2020年版（同友館、共著）』。2012年中小企業診断士登録。情報処理技術者（プロジェクトマネージャ）。



斎藤 優子

(さいとう ゆうこ)

IT企業にてパッケージシステムの開発保守に長年従事。2018年中小企業診断士登録。現在は主に神奈川県中小企業診断協会での活動が中心だが、独立に向け準備中。

