

特集 企業内診断士のパラレルキャリア

第5章

専門性の深化にこだわらず 「つながり」で価値を創る

林 大祐さん



柏村 斉
千葉県中小企業診断士協会

「独立していないからこそ、新たな資格の生かし方を模索できます」

そう語る林大祐さんは、金融機関勤務の傍ら、人的ネットワークを構築しながら、個人と個人を結び付け、対話を通じて新たなイノベーションを起こす仕組みづくりに力を入れている。一般的な中小企業診断士が志向する専門性の深化にはこだわらず、異色の活躍をする林さんの活動内容について伺った。

1. 金融機関における複業のパイオニア

林大祐さんは、奈良県に本店を置く南都銀行で働きながら、企業内診断士として複業に取り組んでいる。南都銀行は、関西の地方銀行の中で副業を最初に解禁した先進的な銀行である。林さんは、南都銀行の中でも早期に副業申請が認められた、金融機関における複業実践者のパイオニアだ。



奈良や大阪で活躍する林大祐さん

現在、複業で、講演や執筆、会社案内などの作成のほか、大阪府中小企業診断協会の受託事業委員として活動している。

特徴的な取組みは、60以上のコミュニティに参加して人的ネットワークを構築しながら、新たな個人をコミュニティに迎え入れることで、個人を結び付け新たなビジネスを構築していることだ。

また、自らも「奈良の新しい取り組みを知る対話会」を立ち上げ、奈良で多様な取組みをする方々が本音で対話をして仲間になる機会を提供している。

2. 「つながり」の可能性に気づく

林さんは、これまで順風満帆で診断士活動に取り組めてきたわけではない。

2007年に診断士登録後、経営コンサルタントとして活動したい気持ちはあったものの、金融機関勤務で副業制度もなかったため、機会を見いだせなかった。また、リーマンショック後は業務が繁忙だったことから、ワーク・ライフ・バランスを考慮し、大阪府中小企業診断協会のセミナーやイベントへの参加以外の診断士活動は諦めていたという。

2016年頃から勤務先で働き方改革が始まったことが転機になった。少しずつ時間的な余裕ができてきたこともあり、中小企業診断士としての活動を再開しようと考えた。

しかし、診断士登録を行ってから、早10年。

出戻り感もあった。

「それなら」と、大阪以外の地域の雰囲気を感じてみようとして、興味の赴くままに関西の各地で開催されるセミナーや診断協会の活動などに積極的に参加することにした。コロナ禍になってからは、地方創生や対話などのさまざまなオンラインの会合にも積極的に参加するようになった。

シンクタンクや横浜の中小企業診断士が運営するワークショップにオンラインで参加していたあるときのこと、経営デザインシート（内閣府が公表している企業の価値創造メカニズムをデザインするシート）に関する意見交換の機会に恵まれた。

林さんは大阪府中小企業診断協会の知的資産経営研究会で学んでいたため、金融業界に経営デザインシートを広めたいと考えていることを話した。これを聞いた参加者に共感いただき、知的資産経営 WEEK2020「経営デザインシートで始める事業性評価と知的資産経営」の講演をオンラインで依頼されることとなった。

林さんは快諾し、「金融機関での経営デザインシート活用の可能性」と題して、初めて全国の参加者に向け、講演を行った。

これは、林さんにとって衝撃的な出来事であった。これまで一度も対面で会ったこともない方から講演を依頼されたのである。また、全国の参加者とつながることができることにも可能性を感じた。

これを機に、業界の第一人者と知り合うこともでき、別のイベントでの講演機会にもつながった。林さんは、共感する個人の「つながり」に可能性を感じた。

3. 人をつなげてイノベーションを

(1) つながりが新たなビジネスを生む

「中小企業診断士は専門性を深める人が多いけれども、私は人と人との『つながり』で価値を創る人になりたい」と林さんは語る。

林さんは、さまざまなバックボーンを持つ

個人が意気投合してつながることで、イノベーションが起きる、その場に自分自身がかかわっていきたくて考えているからだ。

そこで、奈良の人が全国の知人とオンラインで交流できる場を設けた。奈良の人たちの中に異なる考え方を持つ全国の人が混ざることでお互いを刺激し合うことになり、新しいビジネスが生まれた。

直近でも、奈良で縁ができたキャリアコンサルタントの協力を得て開催した対話会において、「ライフシフト100年時代の人生戦略」に関する考え方で意気投合し、新しいビジネスをお手伝いする流れができた。

対話を通じて構築されてきたものが徐々に形になり、「つながり」が新たなイノベーションを起こすことを実感しているという。



奈良で縁ができたキャリアコンサルタントの高橋紀子さんと

(2) 2つの顔を持つからできる人つなぎ

個人が新たにつながるためには、面識がない人同士が出会わなければならない。ただ、新たな出会いを得るために、未知のコミュニティに自発的に参加できる人は少ない。しかし、林さんを知っていれば、新たなコミュニティにも参加しやすくなる。林さんは、自分自身を媒介に、人と人をつなげていきたいという。

この人的ネットワーク構築術は、林さんが銀行員と中小企業診断士の両面の顔を持つからこそできる。林さんは銀行員という仕事柄、さまざまな人と会うことに対し抵抗がない。だから、躊躇なく新たなコミュニティに飛び

込むことができる。また、銀行員だからこそ参加できるコミュニティもあれば、銀行員ではなく中小企業診断士として入ったほうがよいコミュニティもある。林さんが銀行員と中小企業診断士の両面の顔を持つからこそできるのだ。今では、60個以上のコミュニティで活動している。1日3件の予定が入ることもあるという。

(3) パラレルキャリアの効能

「パラレルキャリアを構築することの最大のメリットは、視野が広がることです」と林さんは語る。

社会人経験が長くなると、組織のルールや価値観に合わせた行動を無意識にしていまいがちで、自身の考え方も知らず知らずのうちに凝り固まっていた。しかし、本業以外で出会う人と対話をする、異なる視点で意見をもらえるため、対話後に内省すると自分の中に新しい考えが浮かんだり、意識していなかったことに気づかされたりするという。

また、銀行員として多くの方と話す機会があるが、立場を変えて中小企業診断士や個人として会話すると、銀行員の立場ではこれまで聞いたことがない話が聞けるため、気づきを得るそうだ。

「本業だけだと、無意識に役割を意識して内向きになりがちです。外向きになることで、自分の組織の尺度だけではなく、もっと広い視野で見られるようになる。つながる能力がある銀行員こそ、複業をして外向きになるとよい」と考える林さん。その実現のために、地方創生に関心のある熱量の高い奈良の公務員や金融パーソンが肩書きを外して交流する有志の対話会も立ち上げた。



オンライン対話会の様子

4. 複業を始めるときのポイント

金融業界の複業のパイオニアである林さんのもとには、副業が解禁された全国の銀行員や銀行員とかかわりのある中小企業診断士が相談に来る。「副業申請が承認されない」、「副業を始めるにあたり何を最初にしたらよいか」という悩みが多いそうだ。林さんの考えは次のとおりである。

(1) 副業申請の承認を得る方法

金融機関の場合、「中小企業のコンサルティング支援」のような業務内容が曖昧な申請を行うと、本業と競合しないか懸念されるため、承認されにくいという。

林さんが考える副業申請の承認を得るポイントは、所属している組織が認めやすい内容を記載することである。

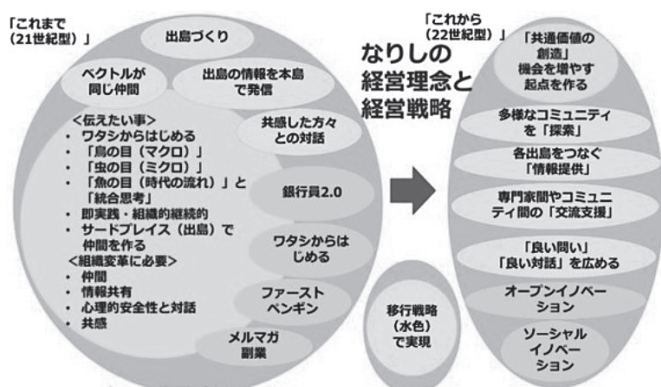
相談を受けた際、林さんは自身の事例を紹介している。林さんは、会社案内・ホームページの作成、講演・執筆、診断協会の運用支援で承認を得たそうだ。会社案内やホームページの作成を通じて、企業の強みの分析やマーケティング支援などの知見を生かせる。結果として、中小企業の支援ができるのである。このように、曖昧さを排除し、所属する組織の業務と競合しない業務として申請することは、金融業界に限らないだろう。

(2) まず経営理念や屋号を考える

林さんが大切にしているのは、複業の業務内容を考える前に、個人の価値基準を言語化することだ。自分の価値基準を明確にし、経営理念や屋号を先に考えてから複業の業務内容を考える。これができると、自分の業務内容の説明に説得力が増す。

自分の価値基準を明確化するためには、あえて複業以外の大事なことを最初に整理するとよいという。複業単体で考えるのではなく、人生全体で大切なことを整理してから、複業として何をすべきかで複業内容を考える。

図表 林さんのビジョン



<https://www.facebook.com/daisuke.hayashi.9615>

複業は、あくまでも自身の理念やビジョンを実現するうえでの一手段なのである。「せっかく始めるのなら、生き生きと充実して健康な状態を目指したいものです」と林さん。

林さんの場合、ビジョンは「さまざまなバックボーンの人をつなげてイノベーションを起こす役割を果たす」ことだ。

そのビジョンから、「ナラティブな」（企業の存在意義、企業経営の根底にある強い思いをストーリーとして伝えることのできる）、「リーダーを」、「支援する」の頭文字と、そのリーダーたちが変革を実践して価値の起点を作り、イノベティブな企業や社会が生まれることを期待して、屋号を「なりし価値起点イノベーターズ」と名づけた。

また、ビジョンを図表のようにビジュアル化して、名刺の裏面に載せている。

これを説明すると、自分のやりたいイメージが相手に伝わり、「なるほど、そういう方法もありますね」と食いついてくれるという。

5. 奈良の人との接点を

(1) 林さんの今後のビジョン

林さんは、地域の金融機関で働いているため、複業でも地域に貢献したいと考えている。昨今、ワーケーションという考え方が広まってきたことから、奈良に移住する人も増えて

ほしいそうだ。しかし、人や地域に縁がなければ移住しづらいている。そこで、県外の人と奈良の人が知り合う接点を作ろうと取り組んでいる。

(2) これからパラレルキャリアを歩む方へ

最後に、今後パラレルキャリアを考える方へのアドバイスを伺った。

「中小企業診断士の中には、私と同じように資格を保有したがタイミングが合わず、活動を

始められる環境が整うまで時間がたってしまった方もいると思う。その際には、二の足を踏まずに、まず飛び込んでみることをお勧めします。ぜひ私にもお声がけください」

今後も人と人をつなげて、価値を創る。林さんが行う複業は、一般的な中小企業診断士の考える企業支援とは異なる。中小企業の経営支援にこだわらず、自分が実現したいビジョンのための複業というのも1つのキャリアの在り方かもしれない。また、それを模索できるのも、本業があるパラレルキャリア診断士の良さである。

林 大祐

(はやし だいすけ)

なりし価値起点イノベーターズ代表。同志社大学商学部卒業後、南都銀行入行。2007年中小企業診断士登録。「奈良の新しい取り組みを知る対話会」「奈良ダイアログ分科会」「知的資産経営研究会（大阪）ワタシカラはじめるしなやかな変革分科会」主宰者。奈良県中小企業診断士协会会员、大阪府中小企業診断協会会員。



柏村 斉

(かしむら ひとし)

早稲田大学大学院理工学研究所卒業後、建設コンサルタント会社で技術者として土木インフラの構想・計画策定や設計業務などに従事。現在は経営コンサルティング会社でBPR・DX・経営戦略策定支援などの業務に従事。2021年中小企業診断士登録。技術士（上下水道部門）、PMI認定PMPR。

