

第5章

私が中小企業支援の現場に 立てるようになるまで



渡邊 奈月

千葉県中小企業診断士協会

1. 劣等生でも中小企業支援の現場に立てる

受験者が年々増加する人気資格の「中小企業診断士」。しかし、苦労して取得はしたものの、5年ごとの更新のみを行っているという企業内診断士も少なくないのではないだろうか。

実は私自身、2014年に試験合格後、4年ほど資格を活用できなかった。しかし、8年が経った今では、セミナー、コンサルティング、専門家派遣、相談窓口、執筆などで、中小企業支援の現場に立つことができている。

本章では、そのような企業内診断士の私ができるようにして中小企業に案件としてかわるようになったか、具体的にお伝えしたい。



筆者近影

2. 私の中小企業支援の実例

(1) 何ができるのか

初めに、経営者の勤務日数を週7日から6日に削減した成功事例を紹介したい。その経営者は「顧客からの注文は、土日にかかわらずメールで入るから」と事務所に休日も出勤していた。ところが、「メールは手元のスマホでも確認できるのです」という私の一言で、その経営者はプロバイダのWebメールの存在を知った。翌週よりその経営者は、週1日の休日を確保し、家族との時間や新規事業の情報収集の時間が取れるようになった。

本事例は、決して中小企業診断士の仕事を過少に見ているわけではない。私の経験では、ちょっとした助言をきっかけに経営が好転したケースは少なくない。中小企業経営者は経営のすべての分野に責任を持つがゆえに、多くを自己流で試行錯誤している。よって、ある分野の定石や最新情報に抜け漏れがあることがしばしばある。

中小企業診断士には、経営を俯瞰し、同じ目線で経営者と会話できる知識がある。すると、「もっとこうしたらよいのでは」と頭をよぎることが必ず出てくるはずだ。それが専門性である。たとえば、Excelが使えるだけでも中小企業にとっては生産性を大きく向上させる「魔法使い」になれることがある。貢献できることは、必ずある。

(2) 経営者との出会い

企業内診断士からは、「経営者の知り合いがない」という声も聞かれる。だが、友人、親戚、同級生、先輩、後輩、趣味、ご近所、そのご家族などプライベートのつながりに注意してみると、経営者がいる場合がある。

私の場合は運よく、診断士試験の資格学校の同期に中小企業経営者がいた。その同期・Aさんの知り合いの経営者の店で食事会をした際、Aさんは「この店、移転したばかりで、もっと売上が上がればよいのに」とつぶやいた。思わず、Webマーケティングの経験者としての血が騒ぎ、経営者を紹介していただき、その店のマーケティング戦略から制作までの支援を行うことになった。

まったく経営者に心当たりがない場合は、中小企業診断士協会の活動への「参加」が有効である。先輩診断士の先生方は、中小企業支援をチームで行う案件を有していたり、実務従事の参加者を募っていたりする。先生方からは「会ったことがない人に案件を任せるのはリスクが大きい」という声を聞くため、まず会いに行くことから始めるが良い。

(3) 「案件」に携わるには

「ご紹介上手」がキャリアを広げるカギとなる。中小企業診断士の仕事はBtoB。すなわち、信用が欠かせず、自身をブランディングするか、紹介で仕事を得なければならない。

私の場合はAさんの紹介からスタートした。徐々に案件数が増える中で自身のブランディングがなされ、まったく知らない方から新規の仕事を受注するという経緯をたどった。

また、入会した千葉県中小企業診断士協会では、「講師発掘オーディション」に応募した。これまでの中小企業支援から得たWebマーケティングやスマホでできる販促ノウハウをセミナーコンテンツとしてまとめ、紹介した。すると、聴講された方から「このセミナーで話してほしい」、「このような支援をしてほしい」とご紹介をいただいた。

全国の商工団体でもセミナー、講演の機会

を得ているが、これは執筆のノウハウやインタビューを学ぶ学校から紹介された研修会社からの紹介であった。「〇〇さんは、××に強い」と認識されると、案件の相談が来る可能性が高くなる。ポイントは、「××に強い」を絞り込むこと、そしてそれが、中小企業支援にニーズのある分野であることである。

多くの企業内診断士は、大企業ならジョブローテーション、中小企業なら兼務で、複数の専門分野を持っている。私も勤め人としてISOやプライバシーマークの取得や審査、生産管理、総務・人事、管理会計など、深く入り込んでスキルを身につけた分野がある。

しかし、経営者と対話する中で、マーケティングやIT化のニーズが圧倒的に高いことがわかり、私は、あえてほかの専門分野には触れないようにしている。専門分野を絞り込んで自身をブランディング化し、「ご紹介上手」に覚えていただくことをお勧めする。



オーディション後に登壇した創業スクール

3. 企業内診断士に最適な案件

平日フルタイムで働く企業内診断士は、その時点で、案件としてかかわることを諦めてはいないだろうか。しかし近年、複業を後押しする気運の高まりやオンライン会議の普及など、時間・場所の制約は徐々に取り払われてきている。

以下、私の実体験から、企業内診断士に最適な案件について整理してみた。

(1) サービス業・飲食業・小売業の支援

土日祝日または夜間も営業しているBtoC

の事業所では、企業内診断士でも現地調査や対面の打ち合わせが可能である。対面と宿題を組み合わせながら案件を進めていくことで、支援は十分に可能だ。

専門家派遣など、商工団体や支援機関担当者の同行が必要な場合は、基本は平日だが、午前早く、または夕方スタートかつオンライン会議で行うなど、事業者と専門家双方の事情を考慮してくれる支援機関が多い。担当者は定時外にかかわってくれているため、感謝とともに最善を尽くしたい。

(2) 創業塾など土日・夜間のセミナー

創業塾や創業スクールは、参加者がフルタイムの勤め人であるケースも少なくなく、土日・夜間の開催が多い。複業の企業内診断士自身が、スモールビジネスの先輩として助言できることも多く、相性が良いと感じる。

創業塾や創業スクールの案件自体は、特定創業支援等事業などの国の施策があるため、開催件数が多い。研究会に所属するのも一案である。ほかにも、土日・夜間開催のセミナー、研修の事例としては、下記のようなものがある。

- 商工団体の青年部等イベントの基調講演
- 民間企業の課外セミナー
- 全社員・職員を対象とした研修

土日・夜間のセミナーや研修は絶対数が少ないが、家庭の事情から避ける講師も存在する。研修会社やご紹介者に積極的に土日・夜間に働きたいと話しておくことで紹介を受けられる場合もある。かつて、主催者が講師である私の事情も踏まえ、夜間のセミナーを企画してくれたこともあった。SNS集客という、経営者からスタッフまで広い関心のあるテーマを設定し、参加しやすい時間帯だったため、集客にも貢献した。企画の妙である。

(3) オンラインを利用した支援

コロナ禍で加速したオンライン会議やセミナーに対しては参加者の抵抗感が薄れており、特に地方の事業者や支援機関が積極的に活用

している印象がある。

前述のBtoCの事業所に限らず、民間のコンサルティング契約であれば、必要な打ち合わせをすべてオンラインにすることで、双方のコスト、時間が削減されるため、提案が受け入れられやすい。

公的な専門家派遣でもオンラインを活用する商工団体、支援機関は増えている。ただし、方針は、団体、機関、担当者によってバラツキが大きいのが現状だ。よって、まずこちらからオンラインでの支援を提案してみる。すべてをオンラインにするか、一部をオンラインにするか、担当者や支援のゴールイメージをすり合わせたくて、事業者や担当者のメリットになる提案を行うこととなる。

(4) 商工団体・金融機関主催のセミナー

民間企業の研修は1日単位での開催が主だが、商工団体主催のセミナーは2～3時間で設定されているケースが多い。フルタイムの勤め人でも半休や時間休を取得すれば、平日昼間でも登壇できることがある。商工団体だけでも、全国には515の商工会議所、1,643の商工会があるため（2022年時点）、開催件数は多く、次の場合は登壇しやすい。

- 登壇者の企業がテレワークの場合
- オンラインセミナーの場合
- 自宅の近隣で開催される場合

なお、私をご紹介を受ける商工団体は全国津々浦々にあり、自宅から片道6時間かかる地域など、この仕事があれば出会えなかった方々のご縁ができることも多い。



中小企業診断士だからこそ生まれた全国のご縁
(出所：三島商工会議所 Facebook ページ)

その地域で、Webマーケティングの知見を共有できることは大きなやりがいであり、事業者や担当者の方と腹を割った話ができるような関係性が持てることは、中小企業診断士という仕事が生み出した奇跡だと感じる。

4. 企業内診断士の注意点

(1) フルタイムの仕事があることを話す

私自身、活動当初1年ほどは、企業内診断士であることに触れないようにしていた。「企業内かどうかは、お客様には関係ない」という意見を聞き、一理あると考えたからだ。

すると、ご紹介者や担当者は、中小企業診断士は独立しているものという先入観があるため、平日昼間10日間連続の大型セミナー案件の打診があったり、遠方では専門家派遣やセミナーに合わせ、ご厚意で1日かけて街を案内するといったプランが用意されたりするケースもあった。良かれと思っての提案をお断りするのには心苦しい。また、昼間にご連絡をいただいても返信、返答することも難しい。

そこで、ある時から、企業内診断士であることを積極的に開示するようにしたところ、そのようなストレスがなくなり、案件の調整は一気にスピーディになった。

(2) 「無償」の支援について

企業内診断士は独立診断士と異なり、すでに経済的な基盤があることから、気軽に無償でサービスを提供することがある。私自身、駆け出しの頃はこのバランスに苦慮した。

無償でサービス提供を行うことは、以下の点でリスクがある。無償で行う案件についても、内容や免責事項を文書化して、合意したうえで進めるべきである。

①事業者が遠慮する

たとえば、ホームページを無償で作成して納品したとしよう。しかし、経営は生き物であり、ホームページで変更したい箇所は必ず出てくる。その際に、「今は忙しそうだし、また無料でやってもらおうのも」と事業者が依

頼しづらくなることがある。1円でも対価をもらっていれば仕事上の関係であり、互いに仕事の会話として気兼ねなく会話がしやすい。

②「無償だから」と甘えが出る

最初は高い志で受けた依頼も、フルタイムの仕事やプライベートが立て込むと、品質や納期について「無償」を言い訳に甘えが出ることがある。事業者が全身全霊をかけて経営をしている中で、「最初の話と違う」「全然納品されない」など迷惑がかかることになる。

③事業者の体力に見合わないことがある

「PowerPointでメニュー表を作りました」「Excelで資金繰り表を作りました」などちょっとしたことでも、パソコンにPowerPointが入っていないければ価格改定はできないし、Excelもうっかり関数を削除してしまうと復元ができないこともある。事業者の体制やスキルを勘案し、それが内製化できるまで伴走するか、修正を外注した場合のコストが支払えるかも見極めて、無償支援は提案すべきである。

中小企業支援の現場に出て痛感するのは、中小企業支援を行う専門家が少ないことである。しかし、企業内診断士の声を聞くと、力になりたいと考えている人は多く、また、そのスキルも十分に有している。

もし、企業内診断士として中小企業支援を行いたいと考えているならば、経営者と会話し、ご紹介者につながることで、世界は広がる。一步踏み出せば、自企業内だけでは想像できなかった素晴らしい世界が待っている。

渡邊 奈月

(わたなべ なつき)

IT企業勤務。全国で中小事業者向けWebマーケティング・ITセミナーを開催し、IT初心者でもスマホ1つで参加できると好評。今年度はChatGPT販促活用セミナーを開講する。2015年中小企業診断士登録。情報処理技術者。

