

## 特集 活躍の場を広げる企業内診断士

### 第5章

# 副業は経営者

——会社設立は決意の見える化 伊藤一彦さん



武田 宗久  
大阪府中小企業診断協会

## 1. 会社を設立した企業内診断士

企業内診断士は、企業の従業員として本来の業務に従事する一方、平日の夜や土日に中小企業診断士としての活動を行うのが通例である。

このことにより、時間などの点でさまざまな制約が生じることから、企業内診断士は個人として診断士活動を行っている。

そのような中で、会社を設立した企業内診断士がいる。伊藤一彦さんである。

伊藤さんは、大学卒業後、銀行で法人融資の営業の業務に従事し、金融機関系のベンチャー・キャピタル（以下、VC）においてベンチャーファンドの設立などに関与してきた。



研修講師を務める伊藤さん

そして、2018年には診断士試験に合格し、翌2019年に診断士登録をした。その後、2020年6月19日に合同会社を設立し、代表社員となった。

現在はVCの業務部長として、年間の投資計画の立案、投資業務の契約・現物管理などの手続きの標準化および初任者・中堅・ベテランの各階層に分けた研修の実施などの業務を行っている。

## 2. 企業内診断士による会社設立

### (1) 自分の決意の見える化

伊藤さんは、「アナタの財務部長合同会社」（以下、伊藤さんの会社）という社名の会社を設立した。伊藤さんはなぜ、企業内診断士でありながら会社の設立をしようと考えたのであろうか。

この点について、伊藤さんが会社の設立を決めたのは2019年10月と、診断士登録とはほぼ同時期である。伊藤さんは登録に際し、将来的には今以上に中小企業診断士としての活動の比重を高めていきたいと考えた。そして、中小企業診断士としての活動を拡大していくにあたっては、その決意を明確にする必要があると思ったという。

すなわち、個人で細々とした活動をするのではなく、ゆくゆくは診断士活動を拡大していくのだという自分の明確な決意を客観的に明らかにしたいと考えたのだ。自分の決意の

見える化ということであろうか。

たしかに、一般的にいわれる法人成りには、節税などの面だけでなく、社会的な信用という面でメリットも多い。その一方で、いきなり会社を設立した形での起業については、躊躇するのが通例ではないだろうか。

この点について伊藤さんは、これまで自分がVCに勤務し、ベンチャー企業の立ち上げにも関与していたため、会社設立自体に特段の抵抗はなかったという。伊藤さんのこれまでのキャリアが、会社設立の決意を促した要因の1つであるのだ。

これまでの自分のキャリアと診断士活動を結びつけるという視点は、大いに学ぶべきであろう。

## (2) 勤務先の兼業許可も会社設立の追い風

伊藤さんが会社の設立を決めた要因は、ほかにもある。

伊藤さんの勤務先は、2019年10月から兼業を認めることになった。ただし、労働法規上の取り扱いなどの観点から、兼業は雇用される形ではなく、業務委託の形で行うことが必要であった。

したがって、会社を設立しておけば、会社の受注となる以上、業務委託で業務を行っていることが明確になる。この意味で、勤務先での兼業が可能となったことも伊藤さんが会社を設立する追い風になった。

このように、伊藤さんは職場の状況の変化に機敏に対応している。この点も、大いに学ぶべきところであろう。

## 3. 合同会社という会社形態

### (1) 合同会社について

一般に会社の設立といえば、株式会社の設立を指すであろう。しかし、伊藤さんが設立したのは、合同会社である。

合同会社とは、会社法上の持分会社にあたり、有限責任社員だけからなる会社である。合同会社は、一般に機関設計などの面で広範

な定款自治が認められていること、設立時のコストが低いこと、役員の変更も義務付けられておらず、決算公告も不要なため運営コストも少ないことなどから、スモールビジネスの運営に最適な会社といわれている。

### (2) 話のきっかけになる合同会社

では、伊藤さんはなぜ合同会社を設立したのであろうか。この形態を選んだ理由は、設立や運用のコストの安さもあるが、それ以上に営業面のメリットだったという。

合同会社は、株式会社に比べればまだまだ知名度が低い。しかし、それゆえにもの珍しさから名刺交換などの際の話のきっかけになるという。

そして、ベンチャー企業などは合同会社の形態を選ぶことが多い。伊藤さんは、自分で合同会社の設立を行うことで自身のコンサルティングスキルの向上にもつながったという。一連の手続きを経験するからこそ見えてくるものがあるのである。

## 4. 事業ドメインを決める会社名の決定

### (1) 自分の強みは何か

伊藤さんは会社の設立に際して、自分の強みを分析した。自分の強みを生かすことなしに中小企業診断士としての活動を成功させることはできないと考えたからである。そして伊藤さんは、金融機関やVCで企業家の資金調達に関与していたキャリアが自身の強みであると分析した。

### (2) 事業展開をPRする社名に

伊藤さんは自らの強みを踏まえ、起業や創業の支援、具体的には資金調達支援を事業展開の中心に据えることとした。

そして、よく言われる「企業に寄り添う」といった支援だけではなく、もう一步踏み込んだ資金調達の支援ができることをPRできる社名はないかと考えた。

その結果、あたかも依頼者の一部のように

活動するという「思い」を込めて「あなたの財務部長合同会社」という社名にすることとした。

伊藤さんは、会社形態の決定よりも、むしろ会社名を決定することに多くの時間がかかったという。

これは、会社名の決定が対外的にもPRできるドメインの決定を意味し、経営戦略における重要な意思決定となるとの認識から出たものである。

## 5. コロナ禍と会社の設立

### (1) 伊藤さんの会社の業務

伊藤さんの会社は現在、資金調達支援に関する執筆、コンサルティング、セミナーなどを行っている。

### (2) コロナ禍こそ会社設立のチャンス

伊藤さんの会社が設立された2020年6月は、新型コロナウイルスに関する緊急事態宣言が解除されて間もない頃である。そのような中で、新規に何かを始めることに躊躇する企業は多かった。伊藤さんも、本当に今、会社を設立すべきか逡巡したという。

しかし、その中で、会社を設立するのであれば、コロナ禍の今がむしろチャンスになるのではないかとの結論に至った。

そもそもコロナ禍だからこそ、企業は資金調達に苦勞している。しかも、資金調達の方法も、融資よりも返済不要な補助金のニーズが高まる。むしろコロナ禍で、伊藤さんの会社が行う事業に関する市場は拡大しているのである。

また、執筆は対面の打ち合わせを必要としない。さらに、補助金申請の支援や研修もオンラインを用いれば、対面の打ち合わせは必要最小限で済む。すなわち、コロナ禍でも伊藤さんの会社の事業の遂行が妨げられることはないのである。



常に熱く語りかける伊藤さん

## 6. 会社設立のための準備と投資

### (1) 人・モノ・カネ

伊藤さんの会社は、特段の従業員を雇用することを想定せず、一人会社であるため、人件費は発生しない。また、自宅を本店所在地としており、賃料なども発生しないというのに、打ち合わせはオンラインでできるため、自宅で業務を進めることに何の支障も生じていない。

会社設立自体に要した費用は、登記費用など20~30万円程度に過ぎない。このため、伊藤さんは、特段の借入を行うことなく会社を設立することができた。

ただ、今後の会社の事業展開次第では、あえて融資を受けることも考えると伊藤さんは言う。融資を受ける以上、これを返済していくだけの収益を上げる必要がある。この意味で、融資を受けるのも「決意の見える化」ということができるであろう。

### (2) 情報（スキル・人脈）

他方、会社設立後を見据え、伊藤さんは起業塾に足しげく通うなど、スキルの取得や人脈の構築のための投資は惜しまなかった。

これらの起業塾で知り合った人たちを通じて、伊藤さんが案件を受注できたこともある。また、伊藤さんは、起業塾で効率的な起業のた

めに必要な情報を仕入れることもできたのだ。

## 7. 今後の会社の事業展開

### (1) 現在はチャレンジャー

伊藤さんの会社は、現在は低廉な報酬であってもとにかく受注して、スキルとノウハウの獲得を行っている段階である。ポジショニング的には、会社はまだまだチャレンジャーであると、伊藤さんは現状を分析する。

しかし、将来的には資金調達の支援を行うため、執筆、コンサルティング、研修を事業の3つの柱にしていきたいと伊藤さんは熱く語る。

### (2) 将来は地元貢献

伊藤さんは、神奈川県横須賀市の出身である。いずれは横須賀の地域ファンドを作って地元貢献していきたいと将来の抱負を語っている。

伊藤さんはこれまで、金融機関やVCでさまざまなファンドの創設に関与してきた。ファンドはただ作ればよいというものではない。きちんと運用してくれる人が必要である。

地域ファンドを創設して地元の企業の資金調達を容易にするだけでなく、その後の経営支援も併せて行っていく。少しでも地元の企業が発展していくことを生きがいにしたいとの思いからである。

## 8. 企業内診断士による会社設立とは

コストを極力、低廉にすることも可能であるから、企業内診断士による会社設立は、自分の思いを見える化したい人にとっては良い方法であると伊藤さんは言う。

「ゆくゆくは中小企業診断士としての活動を本格的に展開していきたい」と心の中で思うことは誰でもできる。しかし、それを実行に移すのは容易なことではない。心の中で思ったことを形にした伊藤さんの今後の活躍に大いに期待したい。

### 伊藤 一彦

(いとう かずひこ)

2019年中小企業診断士登録。東京大学卒業。銀行で法人融資営業に従事。以後、金融機関系のVCに勤務。複数のベンチャーファンドの設立・運営や投資先のEXIT支援などに従事。これらで得たノウハウと診断士資格を生かし、「アナタの財務部長合同会社」を設立。中小事業者がお金の問題に悩まされず経営に専念できるよう、補助金や融資などを活用した資金調達支援に取り組んでいる。



### 武田 宗久

(たけだ むねひさ)

2020年中小企業診断士登録。弁護士・近畿大学非常勤講師。京都大学大学院法学研究科修了。債権回収や離婚等の一般民事事件を担当する一方、大阪の中小企業や自治体を元気にするため、法務・労務を中心とした支援に取り組む。著書に『改正民法対応！自治体職員のためのすぐ使える契約書式解説集』（令和2年、第一法規、共著）など。

