

特集 地域支援で輝く！ 企業内診断士

第2章

東京と大分の2拠点で「三方良し」の働き方

古城 秀明 さん



永田 あゆみ

東京都中小企業診断士協会

診断士登録からまだ1年半ながら、故郷の大分と東京で15社の中小企業を支援。現在住んでいる東京と大分を往復し、本業と診断士活動を両立。ほかにも複数の研究会や広報部へ積極的に参加する古城秀明さん。

本章では、地域支援へ強い思いを持ち、将来の目標に向けて少しずつ活躍の幅を広げている古城さんに、本業とのバランスや、東京と大分の2拠点で活動する工夫などについて、お話を伺った。



古城秀明さん

1. 資格を取得後、社内初の副業宣言

古城さんは株式会社大分放送で報道部署に所属し、地元で約16年間、記者やディレクターとして勤務。その後、2019年に東京の支社へ異動し、現在は広告代理店を通じた営業と、大分県内の放送番組を決める編成を担当

する。

一見、中小企業とは縁遠い職業に思える古城さんが、なぜ中小企業診断士を目指し地域支援活動を始めたのか。

(1) 資格を目指した3つのきっかけ

古城さんは「経営」に関する知識の必要性を感じ、独学で診断士試験の勉強を開始した。中小企業診断士を目指したのは、仕事をしていて感じた3つのきっかけだった。

まず、会社の労働組合で執行委員長を務めた際、団体交渉の相手である経営層と対等に話せる経営知識を身につけたいと思ったこと。

また、地方放送局の衰退を肌で感じており、将来についての危機感から会社を改革する必要があると考えていたこと。

そして、地元の飲食店や事業者を取材で訪問した際、「もっとここを改善したら良くなるのでは」と各事業者に対する課題や改善案が漠然と思い浮かぶものの、自分の役割ではその会社を報道することしかできない。いつか専門知識を取得し、地元企業の課題解決の一助になりたいという思いがあった。

(2) 独学での受験、社内初の副業申請へ

会社の仕事が夜遅くまでかかる日も多く、試験勉強は学校に通わず独学だったため、受験生時代は本当に大変な思いをしたという。

努力が実り、2022年に合格。10月の診断士登録後に、資格維持のためにも実務経験が必

要であることを会社へ説明し、副業を申請した。古城さんが社内初の副業申請者となった。

2. 最初の地域支援は縁のある地元企業

研究会やマスターコースで学ぶために東京都中小企業診断士協会へ入会。その後、大分県内の活動について問い合わせたことを契機に、大分県中小企業診断士協会へも入会し、地域支援活動を始める。

(1) 出合いは異業種交流会

「最初の支援先は、実は報道記者時代の取材先で、個人的にもお世話になっていた会社でした」

東京で開催された大分県の事業者が集う異業種交流会で、株式会社村ネットワーク（以下、村ネットワーク）の應和春香氏と出会う。村ネットワークは業務用野菜の加工を行う会社だが、近況を伺うと「野菜パウダーを開発したので、これを世の中に広めたい」と相談された。ただ、広めたいという思いがあるものの、目指すターゲット像や売り方は不明瞭だった。

そこで、恩返しをしたいという気持ちと自身の勉強になるとの思いから、無償での支援を申し出る（後日、商工会より専門家登録を勧められ、専門家派遣として正式に活動することになった）。



古城さんが取材した村ネットワークの應和春香氏（写真右）
（画像提供：株式会社大分放送）

(2) 会社の進むべき方向を明確化

ブランド・プランナーの資格も有していた古城さんは、まずはブランディングの第一歩として、ターゲット像と目的の明確化を目指した。

もともと、家業とは別に臨床心理士としてさまざまな心の相談に携わっていた應和氏。子どもの野菜嫌いという子育ての悩みは野菜パウダーで解消できると思いつく。野菜パウダーをほかの食材と混ぜれば、食べやすくなるからだ。そこで、野菜嫌いのお子さんを持つ保護者をターゲットに、「野菜嫌いをなくす」ことをミッションとした。

(3) 約半年間で顕著な成果、そして全国へ

ターゲットとミッションに合わせ、商品の打ち出しやPRを開始。支援から半年がたった頃には売上が順調に伸び、企業イメージの向上や雇用にも良い効果が現れ、インスタグラマーなど支援する人たちも増えた。

同時期に、應和氏が事業を承継し社長になることもあり「アツギ甲子園」へ出場。見事九州大会を勝ち抜き、ファイナリストとして全国大会への出場を果たした。

最初の支援を終えた後、古城さんは、應和氏から「頭の中でボヤッとしていたものが、すっきりしました」と言われたことがうれしかったという。

3. 本業と副業、両立の工夫

支援活動を始めた頃、大分までの往復の交通費は自腹、有給休暇を使っていた。だが支援先は徐々に増えていく。そこで古城さんは本業の仕事との両立や、社内での診断士資格の活用法を考え、上司へ提案をすることを決めた。

(1) win-winの働き方をプレゼン

大分放送では子会社の広告代理店が、主に地元の中小企業へCMなど広告枠を販売している。その相手はまさに中小企業診断士の支

援先候補でもある。そこで古城さんは、上司に資格を生かした新しい業務を提案した。

「現在の取引先の中で、経営に関する課題や悩みがある中小企業に対し、中小企業診断士として支援を行います。その企業の経営が改善すれば、大分放送に対する広告の継続や取引の拡大にもつながります。支援時に得られる報酬は、会社の収入として計上します」

上司はこの提案に理解を示し、本業の業務を軽減させ、旅費も会社負担とした。現在は月2回程度週末に大分へ移動し、週の前半は本業をリモートワークで行いながら、地元の企業を訪問し支援を行う。水曜の夜に帰京し、週の後半は東京のオフィスへ出勤するという勤務スタイルを確立した。



支援先の事業者と打ち合わせる古城さん（右）
（画像提供：古城秀明さん）

(2) 営業担当者向けの説明会で認知度促進

「支援先を拡大するターニングポイントでした」

新しい職務の了承は得られたものの、中小企業の経営者と接する機会はなかなかない。そこで、古城さんは広告代理店の営業担当者へ説明会を開催した。

中小企業診断士の支援内容について、中小企業と接点がある営業担当者を知ってもらうためである。最初は半信半疑だった営業担当者も、交渉の場に同席し古城さんの説明を聞くうちに、相手企業にとってプラスになることを理解し、徐々に支援先の紹介へとつながったという。

(3) 社内メールアドレスへ資格名を記載

古城さんは、中小企業診断士のほか、ブランド・プランナー（1級）、事業承継アドバイザー、事業再生アドバイザーなど複数の資格を保有している。これらの保有資格はメールの署名欄に列記し、関連する相談や質問は率先して受けている。

「常に社内外へ向けて自分を発信し、周囲への理解も広げています」

4. 東京と大分、2拠点活動の工夫

「都内の自宅から大分市までは移動に約6時間、正直、遠いのであまりお勧めしません」と古城さんは苦笑する。それでも2拠点で活動を行う意味は大きいという。

(1) インプットとアウトプットのバランス

「東京は中小企業診断士の数も情報量も多い、まさに『インプットの場』。そこで吸収し学んだ知識を、大分で実践する『アウトプットの場』で生かす。このインプットとアウトプットのバランスがとても良いと感じています」と2拠点のメリットを語った。

(2) 移動時の工夫

片道約6時間の移動は、パソコンをずっと開ける環境ではないため、機上時間にはドラマやYouTubeを見るなど、新たな情報のインプット時間として活用。

今まであまり関心がなかった金融系のドラマも、診断士資格取得後に見ると新鮮に感じ、支援時のヒントにもなっているという。

(3) ツールを駆使して効率化

「これがなかったら生きていけません」と笑う古城さん。ChatGPTによる文章作成や生成AIを使ったペルソナの作成など、最新の技術を駆使し、業務の効率化を図っているほか、支援に使うマーケティングのフレームワークを作成し、さまざまな企業の戦略を立てる際にアレンジして使えるよう準備している。



支援に活用する各種ツール類（画像提供：古城秀明さん）

5. 今後の活動について

中小企業診断士として念願の地域支援を始め、活動の幅を広げてきた古城さんに、将来の目指す方向や今後の活動、また、これから地域支援を行いたいと考えている企業内診断士へのアドバイスを伺った。

(1) 中小企業診断士として描く将来のビジョン

「私のミッションは、大分など地方が暮らしやすい地域として維持できるように支援活動を行うこと。地方の企業が発展すれば、そこで雇用が生まれ人口が維持され、地方社会を保つことができます」

将来は、コンサルティングやマーケティング分野のグループ関連会社を立ち上げたい。放送局も報道や広告など従来の手法ではない新しいビジネスモデルを模索中だという。

(2) 専門知識のスキルアップを目指す

「地域支援を経験し、自分のスキル不足を痛感しました」と話す古城さん。今保有している事業承継・事業再生アドバイザーの上級資格を取得することと、支援先企業のニーズが高いSNSやWeb関連について見識を持つインフルエンサーや専門家との人脈を拡大することを当面の目標にしている。

(3) 身近な場所から支援のきっかけづくり

これから地域支援を始める人へのアドバイスを尋ねると、「まずは自分の身近な地域で中小企業診断士協会や商工会を通じ、早めに

支援を1件行うこと」と古城さんは断言する。

「1社目の支援を経験すると、自分のスキルで足りない部分に気づきます。その部分を埋めるために勉強し、2社目を支援。経験と学びを繰り返しながら件数をこなすうちに実力もつき、自然と次の仕事へ声がかかるようになるはずです」。最初は無償でも仕事を引き受けることで自身の学びにつながると語る。

また、副業をするためには社内の理解も必要。上司や同僚に対し「会社のために自分が何をしたいのか」を明確に伝え、社内での認知度向上に努めるのが大事だという。

「社員が診断士活動を通じて成長することは、結果として会社の利益につながります。本業に貢献できることを見つけ会社に提案することで、チャンスが生まれるかもしれません。ぜひ行動を起こしてほしい」と語った。

本業で診断士資格を生かした新しい働き方を提案し、会社・支援先企業・自分の三者が「三方良し」となる道を切り開く古城さん。同じ診断士登録年の同期生として非常に刺激を受けた。

古城 秀明

(こじょう ひであき)

大学卒業後、大分放送に勤務し記者やディレクターを歴任。5年前より東京支社へ異動。2022年中小企業診断士登録。現在、東京都・大分県両方の診断士協会に所属し支援活動を行う。



永田 あゆみ

(ながた あゆみ)

大学卒業後、百貨店に勤務。商品開発や新人研修などを担当。2022年中小企業診断士登録。現在、小売業向けのマーケティング・ブランディングや店頭演出支援、執筆活動を中心に活動中。

