

特集 商工会・商工会議所の歩き方

第4章

診断士間ネットワークを生かし 商工団体の業務を獲得

中畑 慎博 氏



北川 雅也

東京都中小企業診断士協会

中畑慎博氏は、2013年中小企業診断士登録。東京都中小企業診断士協会（以下、協会）三多摩支部に所属し、現在は副支部長兼総務部長を務める。また、東京都商工会連合会で中小企業活力向上プロジェクトアドバンスのコーディネーターを担当するなど、公的支援においても活躍されている。

中畑氏に、ご自身の経歴や商工会・商工会議所（以下、商工団体）の業務に就いた経緯、今後目指すところなどについて伺った。



中畑慎博氏

1. 半導体商社で中小企業診断士に

(1) 企業で業務改善の腕を磨く

中畑氏は大学院中退後、半導体商社に入社して社内情報システムの企画・構築・運用を手がけた。会社は中畑氏の在籍中にちょうど株式上場作業に入り、社内システム担当の中畑氏は経理部の担当者とともに、上場企業の

適時開示作業に耐えられる会計システムの構築を進めたという。

その後、中畑氏は別の半導体商社のシステム子会社に転職。親会社は積極的なM&Aにより、当時から60社ほどのグループ会社を抱えていたが、それぞれの業種が多岐にわたっていた。加えて業務体制もまったく異なることから連結決算などが大変な作業になっていた。

グループ各社の業務改善とITの統一に向け、グループ内から適切な人材が親会社の情報システム室に出向の形で集められる。中畑氏もそこに加わり、各社の業務改善担当リーダーに就いた。なかでも「ある製造子会社の生産管理については鮮明に覚えています」と語る。

(2) 独立後の強みを確立

以前から、診断士資格については認識していたが、こうしたキャリアを積むことで診断士資格の有用性をさらに確信し、取得に至った。中畑氏は現在、独立診断士として活躍しており、会社員時代の経験が強みとして診断士業務に生かされている。

もともと独立志向はあった。ただ、社会人経験もなしに起業するというのはリスクと考へ、まずは企業に入社した。小学生の頃からコンピュータに触れられる環境にあり、自分で作ったプログラムの販売や他者にレクチャーすることが商売にならないかなどと考えていたと中畑氏は振り返る。

結果として、中畑氏は中小企業診断士の道

を選んだ。会社員時代に培った業務改善や原価管理の仕組みづくりで、各種支援機関からも引き合いが来ている。

2. 商工会議所での業務に携わる

(1) 協会内で積極的に活動して

診断士試験合格後、中畑氏は実務補習を終えて診断士登録をする前から、準会員として協会に入会した。そこから彼の診断士活動がスタートする。三多摩支部にとどまらず、中央支部・城南支部が主催するマスターコースや研究会に参加し、ネットワークを広げていった。並行して実務補習も修了し、診断士登録後、協会正会員となる。

こうした協会活動の中で、中畑氏はある「診断士会」の理事長と出会った。協会が、中小企業診断士相互の連携や資質向上などを主目的とする一方、各地の診断士会は、地域の中小企業診断士が参加しビジネス創出を主目的としている組織だ。理事長から誘われて、中畑氏はその診断士会に加入した。

当時はまだ企業内診断士であったが、時折、診断士会から「補助金について、商工会議所の相談窓口をやらないか」「今度、セミナーの講師をやらないか」といったオファーが来た。こうして仕事を受けたのが、商工会議所での業務に携わったきっかけである。

(2) 診断士会のビジネス創出

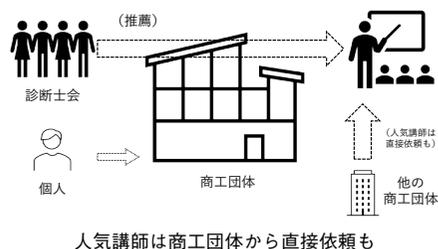
診断士会は各種の中小企業向けセミナーや相談会を企画し、近隣の商工団体へ継続的に提案を行っていた。また、複数の中小企業診断士を抱えており、企画に沿ってその分野に詳しい担当者を送り込める。なかには、診断士会のメンバーが商工会議所の議員に就き、より関係性を強化している場合もある。

こうして診断士会は、商工団体からの信頼を積み上げ、仕事の受注につなげていた。

「個人で商工会や商工会議所に企画を売り込んだということはほとんどありません」と中畑氏は言う。団体側からしても、力量のわ

からない個人より、豊富な人材を擁する診断士会のほうが業務の依頼先として安心感があると思われる。

当初は、診断士会を通じてある商工団体から受託したセミナーを行ったところ、その内容が好評だったという話が経営指導員間に伝わり、ほかの商工団体から直接引き合いが増えて人気診断士となる例もあると中畑氏は教えてくれた。



(3) 個人のネットワークが生きる

現在担当している中小企業活力向上プロジェクトアドバンスのコーディネーターも、協会内での活動で構築したつながりから声がかかったと中畑氏は話す。

「コーディネーターや商工団体の相談員は人数枠が決まっていて、何らかの理由で欠員が出ると追加の人員を探すことになります。そのようなときも、『顔の見える』診断士仲間にご相談が来ます」。独立行政法人中小企業基盤整備機構や公益財団法人東京都中小企業振興公社が専門家を公募するのとは違って、狭き門のようだ。

(4) 自身も商工会議所会員に

実は中畑氏自身も、2ヵ所の商工会議所で会員になっているという。

「会員になると、その団体の情報が早くつかめます。たとえば、団体が主催する交流会や賀詞交歓会に出席してさまざまな話をしていると、その団体や所属会員のニーズが拾えます」

それを受けて企画を考え、診断士会としての提案につなげることもあったという。



3. 中小企業診断士に求められるもの

(1) コロナ禍の混迷で

商工団体の業務を請け負った際、中小企業診断士に求められるものについて中畑氏に尋ねてみた。

「一番重要なのは、相談に来られる方への対応力です。商工会でコロナ対応の相談窓口を引き受けた際は、かなり鍛えられました」

当時は中小企業にとって事業を行える環境になく、持続化給付金や新型コロナウイルス感染症対応休業支援金・給付金の対応に迫られた。一方、創業を希望する人も相談に来る。彼らには特定創業支援等事業を案内し、セミナー受講を勧めた。

(2) 丁寧に話をひも解く

商工会の会員は小規模事業者が多く、資金の管理がしっかりとできていないところも多い。ある個人事業主の職人の方が、「とにかくお金が足りない」と相談窓口を訪れたときのことについて、中畑氏は振り返った。

「そこでなぜ足りなくなっているのか、原因を丁寧に探っていくのです。すると、どうやら急激に売上が伸びて、外注の利用が増えていることがわかりました。要は、増加した売上の入金よりも外注への支払いが先行して資金繰りが苦しくなっているのです。さらに、工事台帳を付けていないから案件別の損益がわからない。多分、利益は大丈夫だと言うから、こちらは今後の宿題として、問題は資金繰り。資金繰り表などを作っていないから、

サンプルを見せて作成を促しました。あとは目先の資金ショート回避のため、すぐ金融機関に相談してくださいとアドバイスしました。とにかく相手に合わせて、じっくりと課題をとらえていきます」

(3) 多彩な相談事項に対応

前向きな話ばかりではない。ある会社の社長が倒れ、その奥様とお母様が相談に訪れた。どちらも会社経営にはノータッチで、取引先からの支払請求などの対応に困り果てている。社長は重病で、内容の確認もできない。

「会社は債務超過の状態でした。そこでお二人に、『少々込み入った質問になりますが、今後会社をどうされたいですか』とお尋ねしました。たとえば、特別清算などの手続きを行って、取引先に債権放棄してもらう選択肢もありますけど。すると、ご主人ももう動けないからそうしたいという話になりました」

また、ある喫茶店を経営していた母娘から店舗の賃借契約について相談を受けたこともある。契約期限が切れ更新の必要があるが、連絡しても返事が来ない。屋根が破損していたが、修理の話もできない。

「それで契約書を見せてもらうと、建物の補修は借主が負担し、家主は負担しない内容になっていました。契約内容からすると、家主はこの老朽化した建物を維持したくないように見受けられました。そこで後を継ぐ予定の娘さんに、『これからも同じ場所で続けていきたいのですか。たとえば、別の場所で、同じコンセプトで移転開店することも考えてみてはいかがですか』とお伝えしました」

(4) 商工団体の意向にも配慮

商工団体の業務を請け負う場合、中小企業診断士にとって相談に訪れる小規模事業者はもちろん、業務を委託された商工団体も「顧客」の位置づけだ。ゆえに商工団体の意向は、配慮しなければならない。

「たとえば、経営分析報告書を提出する際も、ストレートな記載をした箇所について、

『もう少し柔らかな表現で』と注文がつくことがありました」

こうした依頼にも柔軟に対応することで、中畑氏は委託者からの信頼を積み上げているのだろう。

4. 仕事のやりがいと今後

(1) 改善が動き出したときのうれしさ

商工団体の窓口相談などで対応する経営者の多くは小規模事業者であり、いわゆる「民民」の契約に移行する例はそう多くはない。

ただ、商工団体の業務を通じて、相談者にアドバイスしたことがきちんと動き出したとき、さらに先方から喜ばれたときはとてもやりがいを感じるという。「だから、この仕事で稼ぐようなことはあまり考えていません」と中畑氏は明かした。

(2) 原価管理の仕組みづくり

中畑氏が独立後、代表を務める「原価の道場」はそのネーミングが功を奏し、原価管理に係る仕事の受託につながっている。

「同業者と話をしていると、製造業向けのコンサルティングを行っている人はそれなりにいることがわかりました。ただ、工程改善やコストダウンを得意とする人は結構いますが、原価管理の仕組みがないところにそれを導入する、いわば0を1にするという人が案外いないことに気づいたのです。では、そのファーストステップをお手伝いしようということで、『道場』の名前で開業しました」と、中畑氏はその名の由来を語ってくれた。



「原価の道場」Web サイト

(3) 原価管理をわかりやすく

製造業にとどまらず、中小企業の建設業や運送業でも原価管理は重要だと中畑氏は語る。

「これまで手書きで帳面を付けていた事業者さんに、それでは修正の際に手間でしょうからと表計算ソフトの利用をお勧めする。そうするとデータ分析が可能になって、それぞれの案件で利益が出たかどうかがわかる。ではそれを次の見積もりに生かしましょうと」

世にいうDXのように大なたを振るうのではなく、小規模事業者では「できるところから実行していく」ことの大切さを強調している。

(4) 若手の中小企業診断士に向けて

最後に、これから商工団体の業務を担当することになる中小企業診断士に向けてのメッセージを中畑氏にお願いした。

「初めて担当する際は緊張するとは思いますが、それほど気負う必要はないと思います。紹介・推薦があった場合は、本人の経歴も団体に共有されていますから。ただ、事前準備はしっかりと行って臨んでください」

5. まとめ

取材を通じて感じたのは、中小企業診断士が商工団体の業務を獲得するためには先方からの認知・信頼が必要だということだ。そのために、あらかじめ診断士間のネットワークを構築する、あるいは診断士会などの団体に所属するといった活動は有効といえる。また、自分なりの強みを持つことも大きなポイントである。実績が一度評価されれば、その後の可能性が広がることも十分に理解できた。

北川 雅也

(きたがわ まさや)

大学卒業後、証券会社にてIPO支援等に従事。中小IT企業に転職し管理部長・担当役員を歴任、人事制度改革やM&A実行を担当。2024年中小企業診断士登録。

