

特集 商工会・商工会議所の歩き方

第5章

研修やセミナーの講師から 経営相談員に広がる

角丸 善昭 氏



泉 香奈

京都府中小企業診断協会

「小規模事業者の伴走者」として活躍する角丸善昭氏。角丸氏は、2018年中小企業診断士登録。現在は京都府中小企業診断協会に所属し、商工会議所を通じて地域の小規模事業者支援に取り組む。

家電メーカーや就労支援施設勤務を経て独立したそのキャリアには、事業者の課題に寄り添い、相手の立場に立ちながら成果を追求する姿勢が貫かれている。

「事業者の声に耳を傾け、成果を示すことが信頼につながる」という信念を持つ角丸氏に、これまでの経験や成果を出す秘訣などを伺った。



角丸善昭氏（画像提供：角丸氏）

経験したが、仕事を続ける中で、将来的に自分の経験を誰かのために役立たせたいと感じたという。

海外部門の仕事は、現地での仕事以上に社内のさまざまな部門や工場に顔を出し、情報収集やさまざまな交渉をすることが多い。その中で、断片的に企業経営や組織に関する知識を身につけていった。

しかし、「海外での経験や自分の知識を体系立て、実践的な形で使えるようになりたかったのです」と語るとおり、誰かのために役立てるには、より体系的にそれらを整理したいと感じたそうだ。それが中小企業診断士の勉強を始めたきっかけでもある。

中小企業診断士の勉強を続けるうちに事業者支援に興味向き、京都府の就労支援施設に転職。事業者と就職活動中の学生を結びつけるべく、企業側に対して採用活動の支援や企業イメージ向上のためのブランディング支援を行った。

その途中で、診断士資格も取得。就労支援施設で継続していたブランディングのアドバイザーが、中小企業診断士としてのスタートとなった。

1. キャリア転機から中小企業診断士へ

(1) メーカーの海外部門から事業者支援へ

長年、家電メーカーで海外関係の仕事に従事していた角丸氏。10年を超える海外勤務も

(2) 独立へのステップ

しかし、角丸氏は就労支援施設での支援活動に限界を感じるようになった。「企業のブランディング強化の意義は明確でしたが、実際に中小企業診断士がかかわれる範囲は限定

的でした」と当時を振り返る。

ブランディングという点からは、中小企業診断士の活躍の場が確かにあったが、雇用という点からは、社会保険労務士が求められることが多かった。そのため、中小企業診断士としての活動の幅を広げるべく、独立の道を考えるようになった。

ちょうどその頃から、角丸氏は講師として登録したコンサルティング企業を通じて、研修講師の依頼を受けるようになった。それを契機に、商工会議所での研修やセミナーなどの依頼が増えたことも、独立を後押しする要因になった。初めは就労支援施設での勤務日数を減らして、ほかの仕事などを徐々に受注、安定して活動できる基盤を整えた。

そして完全に独立したのが、2021年のことである。

2. 商工会議所での業務に携わる

(1) 初仕事としての職員向け研修

初めての商工会議所での仕事は、職員向けの研修だった。所属していた中小企業診断士関係の団体からの公募がきっかけとなり、受注した。

その初仕事では、商工会議所の職員向けに中小企業政策の歴史や新たに導入されるシステムの使い方を説明した。

「当時、単にシステムの操作方法を教えるのではなく、小規模事業者支援の変遷などを踏まえ、なぜそのシステムが必要なのかなども解説したことが印象に残っています」と角丸氏は語る。商工会議所は全国にあり、同様の内部研修が各地で開催され、対応していったという。

始まりは内部研修ではあったが、この研修をきっかけにほかの研修テーマでも声がかかるようになり、商工会議所の会員事業者向けのセミナーへも仕事の幅が広がっていった。創業塾や経営分析セミナー、事業計画策定セミナーなどの実績を積み、今でも継続して依頼を受けている。



セミナー風景（画像提供：角丸氏）

(2) セミナーで信頼を築く工夫

継続して依頼を受ける秘訣について、「重要なことは、参加者の満足度です。そのために、参加者にとって研修やセミナーの内容が実践的で役立つものであるように心がけています」と角丸氏は話す。

参加者に役立つセミナーとするため、参加者が現場で活用できるような具体例や事例をふんだんに盛り込み、難しい経営理論をわかりやすく伝えるための工夫を欠かさない。研修やセミナーの内容を毎回少しずつ改良し、積極的に新しい情報や役に立ちそうな事例を取り入れるようにしているという。

「中小企業診断士の活動を始めてからずっと続けていることが、事例研究です。小規模事業者が直面する課題や成功事例、失敗事例を収集し、それを基にセミナーの内容を充実させています」

角丸氏の言葉のとおり、豊富な事例を用いた内容が事業者にとってのわかりやすさにつながっている。

内容の工夫に加え、参加者の反応を見ながら臨機応変に話す内容を調整し、対話をはさんだり、クイズ形式で質問を投げかけたりもする。聞き手の興味を引くような事例から話を始め、その例から学べることを問いかけることは、角丸氏の定番パターンだ。体感として、セミナーを受講する事業者の反応や評価も良いという。

(3) 事業者の納得を引き出す経営相談

研修やセミナーで実績を積んだ角丸氏の商工会議所での仕事は、研修やセミナーの講師から経営相談員へと広がっていった。

「経営相談員の仕事で大切なことは、事業者としっかりとコミュニケーションを取り、具体的な解決策を提示することです」

ある事業者は、利益が出ているはずなのに資金が減っていくという悩みを抱えていた。

「このような問題は意外とよくあります。しかし、感覚だけで説明しても事業者には納得してもらえないため、数字で見える形にすることが重要です」

そのために、事業者から直近2期分の決算書を預かり、貸借対照表の比較表を作成した。具体的に、どの項目が原因で資金が減少しているのかを明確に示すことで、事業者が現状を正確に把握し、適切な改善策を実行できるようサポートした。

口頭での説明にとどまらず、資料を作り込み、わかりやすく伝えることが事業者の実行意欲を上げ、成果につながる。そして、それが事業者からの信頼につながっていく。

3. 中小企業診断士に求められるもの

(1) 事業者との信頼を築く

商工会議所から仕事を継続してもらうためには、当然のことながら事業者との信頼構築が一番だと角丸氏は語る。

「たとえば、経営相談員の仕事は、事業者の目標達成を伴走しながら支える役割ですが、ただ結果を出すだけではなく、事業者が自身や事業を見直すきっかけを提供することもできるとよいと思っています」

そのため、角丸氏は、経営相談の場では進捗状況を定期的に確認する場を設けるなど、継続的なやり取りを大切にしている。大きな進捗がなく些細な雑談になったとしても、対話を重ねることは事業者にとっても新たな発見につながる。

その中で傾聴を意識した事業者とのコミュ

ニケーションを心がけ、事業者が持つ本質的な課題を深掘りし、経営者の「気づき」につなげていけると、事業者との信頼構築が進むとを感じるそうだ。

「研修やセミナーの後のアンケート結果や事業者と商工会議所の担当者間のコミュニケーションなど、事業者からの評価はさまざまな形で商工会議所に伝わります。事業者からの評価が良ければ、商工会議所の担当者も次回の依頼を行いやすくなります。支援内容が充実していることはもちろんですが、事業者との信頼関係構築が継続依頼につながっていると思います」

(2) 提案で広げる支援の可能性

角丸氏は、商工会議所の担当者に自分ができる支援を積極的に提案することもある。その提案で新しい支援の機会が生まれ、評価されていると感じる場面も増えているそうだ。

逆に商工会議所の担当者から提案を受けた際は、その提案の背景や本質的な部分を考え、担当者の理想を実現するために自分なら何ができるのか追加提案を心がけている。

そのために角丸氏は、担当者ともしっかりとコミュニケーションを取り、支援を形にしていけることを意識している。

「提案をそのまま受けるのではなく、提案を否定するわけでもなく、担当者の理想とする狙いを達成するために、『商工会議所の担当者と一緒に支援内容をつくりあげていく』姿勢が大切だと感じます」



誠実に事業者とコミュニケーションを重ねる角丸氏（画像右）

4. 仕事のやりがいと今後

(1) 事業者と喜びを共有する瞬間

角丸氏にとって、商工会議所での仕事のやりがいは、事業者の成長や成果を自分のことのように喜べることにあるという。

セミナーや経営相談の結果、目に見える形で事業者が成果を得られたときの喜ぶ姿や感謝の言葉を直接かけられたときなどが、最もやりがいを感じる瞬間だと語る。

(2) 信頼が次の仕事を生む

角丸氏のもう一つの仕事のやりがいは、信頼が仕事の広がりを生むことにある。商工会議所や事業者との信頼関係を築くことが、次の仕事への依頼や継続的な活動につながっている。事業者との関係、商工会議所の担当者との関係、それぞれが続く中で、新たな依頼や紹介を受けることは、「この人なら安心して任せられる」と思ってもらえていることの証左だ。

たとえば、新規事業を行うための銀行からの融資の支援を行った事業者がいた。その融資支援をきっかけに、その後、角丸氏が講師を務める創業塾やセミナーにも参加してくれ、何か困ったときに直接相談の連絡がくるようになった。1つの成果が次の支援のきっかけになり、事業者の課題解決につながっていく。その過程で見える事業者の喜ぶ姿や感謝の言葉が、角丸氏の原動力だ。

信頼を築きながら、自分の支援が事業者の成長につながり、さらにその先へとつながっていく。その循環が、角丸氏にとってこの仕事の大きな魅力となっている。

(3) 実践型支援の重要性

「これからも、小規模事業者さんの支援を続けていきたいです」と角丸氏は語る。商工会議所を通じて行う仕事の中で、小規模事業者が抱える特有の課題に目を向け、その解決策を模索し続けている。

「小規模事業者さんは、1人や少人数で多くの業務を抱えていることがほとんどです。時間も手も足りない状況で、やりたいことがあっても行動に移す余裕がないケースが多いのです」

この現状に対して、角丸氏は「ただアドバイスを提供するだけではなく、まずは支援者が手を動かして見本を示し、効果を体感してもらう必要があります」と話す。理論だけでなく実践に基づくアプローチが、角丸氏の目指す支援のスタイルだ。

(4) 若手の中小企業診断士に向けて

最後に、これから商工会議所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角丸氏にお願いした。

「小規模事業者さんが日本経済を支えていくという気持ちを持って、事業者さんに喜んでもらえることに喜びを感じられる人であってほしいです」

5. まとめ

取材を通じて感じたのは、角丸氏の小規模事業者への深い思いと誠実さだ。中小企業診断士が事業者や商工会議所の担当者と信頼関係を築くには、真摯に向き合いコミュニケーションを取ることが欠かせない。角丸氏の理論だけでなく実践や実例を重視し、自らが成果を示すことで事業者の行動を引き出すよう働きかけ、そのために支援を惜しまない姿勢はそのベースになっている。

泉 香奈 (いずみ かな)

特許事務所やメーカーにて知財管理
やバックオフィス環境整備に従事。
2024年中小企業診断士登録。

