

座談会 [新理事放談]

(司会) それではまず、自己紹介をお願いします。レディーファーストで中川さんから。



〈中川〉京都市サーチパークのEBSセンターで、社内ベンチャーの支援、第二創業支援、起業家塾、新規事業のサポート、個別プランのブラッシュアップなど、思いっきりコンサルしています(笑)。診断士と日常の業務が思い切り結びついていますね。

〈中村〉診断士は16年前に商業部門で資格取得しました。大阪は過当競争で情報部門がおいしく見えて(笑)、情報部門を取りました。当時は企業内診断士の典型で、せいぜい役立ったのはラインの管理くらい。ITCで玉垣さんと縁が出来て京都支部に転入しました。

〈藤井〉平成11年度の商業部門の登録です。二次試験で苦勞し、中小企業対策を相当勉強しました。合格後受験機関で教壇に立ちました。金融機関に勤めていたが破綻し、転職にあたって、診断士の資格を持っていたので、現在の長岡商工会に認定採用されました。

〈成岡〉平成12年度情報の登録です。32歳まで合繊メーカーの技術屋でしたが、義兄が社長の出版と印刷会社に転籍。パプルの崩壊で300人の従業員と100億の売上の出版社を清算しました。経営が何も分かっていないとそれから勉強して、たまたま合格しました。

〈辻〉中小企業事業団に1年間いて昭和63年に資格を取りました。当時は行政の商工部に所属して商店の診断業務などを担当しました。その後異動が頻繁にあり、現在は産業21のあきないサポートグループに所属していて、小売商業を担当しています。

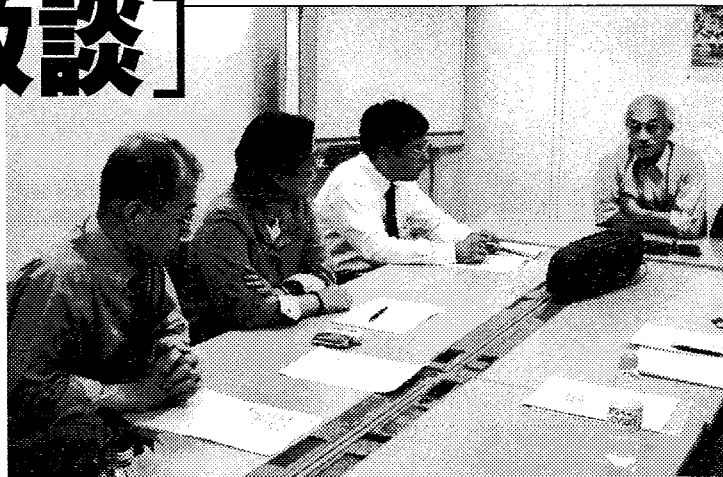
(司会) 診断士になって、京都支部に入られて、支部はどんな感じでした?

〈中川〉福岡県では理事でしたけれど、福岡は支部の中に株式会社を作って非常に紛糾しました。京都は支部と組合が公に別組織を作った初めてのケースではないですか? 派閥が出来るほど大きな組織でもないし、京都は非常にうまくバランスを取っていると思います。

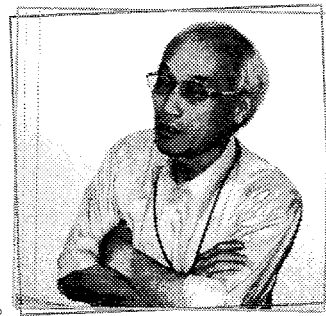
〈藤井〉実際に動いている人の人数を見ると派閥がどうこうというレベルではないと思います。ずっと京都支部にいますがアットホームな雰囲気があります。まず支部に所属して次に組合で仕事をしていただく。組合に発注される仕事が減っているのが気がかりですね。

〈中村〉大阪には診断士会という別組織があります。大阪に比べて診断士としての仕事の絶対量が少ないのに、京都のよさは二つの組織がある程度融合し、かつ棲み分けしてうまく機能していると思いますよ。

〈辻〉昭和63年の4月から京都支部に所属しています。当時は黒崎先生が支部長でした。かなり古手です(笑)。仲良く懇親という感じが強かったですが、経営革新研究会をはじめ、研究会が多くあり、を活発にやっていました。



〈成岡〉仕事の関係で大阪支部にも、東京支部にも所属しましたが、規模が全然違いますね。毎日、どこかで何かの勉強会をやっていますよ。京都の規模では支部が何かやってくれるんだ、ということではなく、自分で積極的に関わらないとダメですね。



(司会) 今回新しく理事になられて、何か今までと違うものはありますか?

〈全員〉まだ、理事会も1回ですから、分かりませんね。これからですよ!

〈藤井〉長岡の商工会の会員は1200件あって、確かに何もやってくれないという意見もあります。支部も同じですが、試験に通ったんだから、貪欲に自分から一歩踏み出して、積極的に支部と関わって欲しいですね。時間がどうこう言うのは言い訳ですよ。

〈辻〉仕事柄、逆に診断士の先生方を迎える立場でもありますが、まだまだ対外的なアピールが弱いと一層感じています。それと、自分もそうですが、企業内診断士の方にもっと支部のほうを向いて欲しいですね。

〈中川〉意思のある人はいいけど、保険のように思っただけの知的好奇心レベルで満足して止まっている人達に対して「場」を作るのが支部の役割ではないでしょうか? 少し腰が引けている人は結構多いと思いますよ。

〈成岡〉何かチャンスがあったら一歩踏み出したいと思っている人は多いと思いますよ。合格して一服してしまったり、次はどうしたらいいんだっけ? という人には、どんどん情報を流して、広報を積極的にすればいいと思います。



〈中村〉意外と診断士が社会に知られていないと痛感しましたね。先日の「大学発ベンチャー」の研究事業で感じました。独占業務がないからかもしれないませんが、大企業の人しか診断士という資格を認知していないのでは?

〈司会〉京都支部の会員へのメッセージがあればお願いします。

〈中村〉「いい支部に脱皮するから来てね」でしょうか(笑)。金融機関や大学校卒の人が比較的支部に加入していませんから、京都支部は何か魅力があるという意識を持ってもらいたいですね。そのために、下働きを一生懸命するつもりです。

〈中川〉全体の底上げも大事ですが、基礎体力がないと何もできないので、まず、それをつけることが重要ですね。やはり支部会員数の増加が第一でしょうか?企業内診断士の方への「場」の提供が出来るといいと思っています。

〈藤井〉時間の事を厳しく言えば、自分の仕事にどれだけ時間をかけるかが大事ですね。この資格は貪欲に活用しないと死んでしまいますから。土日に稼いでみようとか、土日にネットワークを作ってみようとか、想いがあれば出来ますよ。



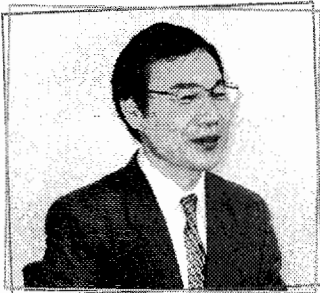
〈成岡〉この広報誌にもどんどん「人」を載せたいと思います。そしたら、更新研修に来られても何となく見た人がいるなあ、という感じになると思います。所詮ビジネスの基本は「人」のつながりですから、それを少しでも触媒になるようにと思っています。

〈辻〉府職員の現役最後の会員です。企業内診断士にもっと加入して欲しいと思っていますが、なかなか促進できませんね。メリットの云々以前に支部に加入したらどうなるという支部からのPRが足りないと思います。もっと積極的にしたらいいと思います。

〈司会〉玉垣新体制になって総会後の懇親会の雰囲気などは従来と全然違うように感じましたが、期待することはどんなことですか?

〈成岡〉過去のことは知りませんが、誰か何をどういう風にやっているんだということが、全然分からなかったですね。今は、情報の発信頻度も格段に増えて、非常によく見えてくるようになったと思っています。情報の共有は重要ですね。

〈中村〉支部といっても診断士としてのビジネスがあるわけで、従来はなかなか皆さん支部の活動に時間が割けなかったのでは。そういう意味では非常にいい人材をトップに迎えたので、組織としてやるべきことがきちっと出来るかと期待しています。



〈辻〉随分と組織的な対応に変わってきたと思います。以前は個人の集まりの感じでした。社団法人なのだから組織で動くのが当然だと思います。昔はもっとサロンの雰囲気でしたね。でも、フレンドリーな関係は必要ですね。

〈中川〉企業内診断士の方には支部が唯一の情報源ですよ。誰かが仕事を取ってきて、皆で連携して事業をやっていけばいいと思います。「場」の提供ですよ。単なる「勉強会」では実質的ではないですよ。そういうことが出来るのではと、期待しています。

〈藤井〉我々理事にもヤル気のある部門に手を挙げろ方式でしょ。支部の経営資源の集中配分も必要かと思いますが、50人くらいになったら成り立たなくなるので、まず有意義な情報発信の場を設けること。診断京都の発行頻度も増やすことですね。

〈司会〉最後に京都支部の診断士として今後どうしていきたいと思っていますか?

〈藤井〉地域中小企業支援センターがシニアアドバイザー制度が変わります。行政の方向もサバイバルになりますから、常にアンテナを高くして行きたいと思います。何しろ人生の方向転換を決定的にした資格ですから。「資格」が「死格」にならないようにしたいと思います。

〈中村〉昨年度やった調査研究事業をもっと「京都ブランド」を打ち出して進めていけばいいと思います。きちんと成果物を出してちゃんと利益が上がるものを作っていけばいいですよ。診断士はテリトリーが広いですから。

〈中川〉京都発の花火が上がればいいですね。何と言っても世界ブランドですから。京都ブランドはバリューがあるから東京からのベンチャー資本も来ますよ。京都支部がそういう役割を担えばいいですね。

〈成岡〉京都は閉鎖的な面があってコネクションも大事です。京都観光は「カネとコネ」があると格段に面白いです。我々の広いコネクションを最大限活用した「連携」を進めたいですね。これだけのスキルとネットワークを持った人の集まりですから。

〈辻〉自分のタイプとして地道にやっていくことでしょうか。それと学会などに所属してもっと勉強することが必要です。中小企業の困っていることをサポートするのだから、その時に診断士の人と支部や協会が頭に自然と浮かぶようになりたいですね。

〈司会〉本日はどうも有難うございました。初の座談会としてはまあ、何とかあったような気がします(笑)。

会員の書籍紹介



図解
よくわかる
これからの
外注管理

坂田 慎一 著
同文館出版刊