

# 企業診断

2008 vol.55 DECEMBER コンサルティングの理論・実務・情報

# 12

**連載** 経営者を読む  
 本田宗一郎・藤沢武夫(本田技研工業)  
 存在意義のストラテジー  
 (最終回)  
 おめでとう。あなたは素晴らしい!

**論考** 仙台駄菓子「熊谷屋」の  
 経営戦略  
 ——究極のニッチャーが一筋に歩む道



シリーズ 挑戦する経営者 第67回

不要になった「モノ」を  
 「宝」に変える、  
 循環型社会をリードする起業家  
 株式会社トレジャー・ファクトリー  
 代表取締役社長

**野坂英吾**さん

## 試験

平成20年度  
**中小企業診断士第2次試験**  
**【4科目全問題】**

## 講座

**【中小企業診断士試験】**  
**実力養成セミナー**  
 平成20年度 中小企業診断士第2次試験  
 ——出題傾向・解答例と学習のポイント  
**口述試験の傾向と対策**  
 ——筆記試験合格からの9日間のできる事前準備

進化する  
 コミュニティビジネス  
 診断士としてどうかかわり、どう支援するか



大幸経営有限会社取締役社長  
 関東学院大学経済学部非常勤講師  
 中小企業診断士

# 活躍する プロフェッショナルたち

第  
28  
回

## 独立開業研究会代表として 診断士の独立を支援 大石 幸紀さん

〈取材・執筆〉 福島 正人

合同会社夢をカナエル代表社員・COO  
 中小企業診断士  
<http://yume.main.jp>

### 1. 診断士資格との出会い

大幸経営有限会社社長で、中小企業診断士独立開業研究会の代表でもある大石幸紀氏を取材した。大石氏は、1972年福岡市生まれ。父親の転勤で、全国を転々とした後、小学校に入る前に千葉県松戸市に落ち着く。

中学時代は卓球部、高校時代は柔道部に所属する。

「中学時代は卓球部でした。顧問の先生の熱心な指導のおかげで、松戸市の大会で優勝したり、最後の大会では個人で千葉県ベスト8に入り、関東大会に進出しました。ただし、その分休みがほとんどなく、練習も厳しかったですね」

「高校では柔道部に入りました。卓球部に入ろうとも思ったのですが、県立高校で練習する環境が整っていない。中学生時代に勝てた相手にも、いざ勝てなくなるのはくやしい。それなら、まったく一から別のことにチャレンジしようと考えました。当時の柔道部は、部員が4人しかいませんでした。団体戦に出るには、最低5人必要です。あと1人必要なので頼むから入ってくれと請われて入部しました。ところが入部してみると、同じように口説かれた同期が2人いて、結局3年間補欠でした」

1年間の浪人後、早稲田大学商学部に進学し、サークル活動や麻雀に熱中する。その頃に偶然、中小企業診断士資格の存在を知る。

「父親の机の上に、日本マンパワーの診断士講座のテキストが置いてあったんです。なんだろうと思って見てみると、大学の講義でやっている内容と似ている。商学部ですから、経営学や簿記などの授業もある。“自分が勉強していることで、もらえる資格が世の中にあるんだな”と思ったのを覚えています」

大学3年生からは、現在中小企業診断士の試験委

員である、辻正雄先生のゼミを専攻する。

「2年生まで遊びすぎた危機感から、3年生からは心を入れ替えるつもりで辻先生のゼミに入りました。偶然にも、現在中小企業診断士試験の試験委員をされている方です。そこで会計情報システム論を学びました。上場企業の財務データをパソコンで多変量解析し、業績のよい企業に共通する主要因を検証するといった勉強でした」  
「ゼミの勉強はかなり厳しかったのですが、勉強した内容は社会人になってからとても役立ちました。私は現在のコンサル業務で、財務を強みとして企業支援に入ることが多いのですが、そのベースとなったのが辻先生のゼミでの勉強です。まさに現在の自分の原点ですね」

## 2. 松下電工に入社

大学卒業後は、松下電工（現・パナソニック電工）に入社する。

「入社したら、経理職に配属されました。松下電工では、経理職で入社したら原則として退職するまで経理です。経理という職種の中でジョブローテーションしていきます。経理職にも本社経理、工場経理、営業所経理などの職種があるのですが、私は営業所経理として配属されました」

「松下電工の場合、経理職には強い権限が与えられていました。各経理は、お金を使うことに関する決裁権が与えられています。経理の承認がなければ、お金は一銭も使えない。また、課長以上の会議であっても、経理担当者である自分は参加できる。入社早々、営業所経営に参画することができました」

経理の仕事は、とてもやりがいがあった。

「営業所の経理課は、私と40代くらいの課長と一般職の方4、5人で構成されていました。総合職の若手経理担当者というのは、200人以上から

成る営業所の中で自分しかいない。営業所長から新入社員まで、自分にさまざまなことを聞いてきます。「この処理は社内ルールに則しているか」とか「この費用は、税法上交際費になるか」などという質問ですね。そういう相談窓口的な役割が仕事の大部分を占めていました」

「優秀な経理マンと評価される基準は、質問への受け答えがきちんとできるかでした。調べて、勉強して、的確に答える。社内ルールはもちろん、税法や商法なども勉強しました。いろいろな人から必要とされることに、仕事の面白みとやりがいを感じました」

「仕事上さまざまな勉強をする必要があり、それに合った資格も取得していきました。“会計のことを勉強するなら、簿記の資格も取ろう”とか、“パソコンのことまで相談を受けるから、シアドの資格も取ろう”という感じです。人事のことを勉強した流れで、安全衛生管理者の資格を取ったりもしました。そうすると、労務・財務・情報の3つの資格が揃っていったんです。いまから思えば、その頃の勉強が診断士資格取得につながっていったと思います」

社員からの質問に的確に答えるだけでなく、商法や税法などについて研修を開くようになる。

「個別に聞かれるよりは、研修会を実施してまとめて教えたほうが効率的だと考えるようになりました。そこで、職場の中で商法や税法などの研修会を行いました。すると「次回はこういうテーマでやってくれ」などのリクエストもいただく。いろいろなテーマの研修を自分で企画して、パワーポイントをつくって説明していました。自分の考えていることが皆に伝わり、それによって営業所内の知識レベルが上がっていく……とてもやりがいがありましたし、面白いなと思いました」

「人前で話すことの面白さを感じたことは、のちの自分につながっています。その経験は、独立してから講師の仕事をするうえでも活かしました」

### 3. 合格しなければもったいない

入社して3年が経過したころ、大石氏は中小企業診断士を目指すことを決意する。会社の中での評価を上げることが、診断士の勉強を始めようと思ったきっかけだった。

「私には、“同期の中で一番出世したい”という思いがありました。でも同期にとっても優秀な人がいました。仕事ではとても勝てないと思うほど、優秀な人でした。同期に勝てる要素、仕事にプラスアルファできる要素はないかと考え“診断士資格取得”を思いつきました」

「会社の中でも自己啓発をきなさいといわれていました。その自己啓発の最高峰の位置づけに、診断士という資格がありました。松下電工の場合は、“資格を取る”という結果だけでなく、“資格にチャレンジしている”というプロセスも評価してくれます。もともと人事考課対策が目的ですので、資格の勉強をしていることをアピール材料にしました。診断士の試験勉強をしていた頃は、独立するつもりはほとんどありませんでしたけどね」

資格スクールは、TBC受験研究会の通学クラスに決めた。

「毎週日曜日に通うのは大変でした。でも職場で“診断士を取る”と宣言していたので、後に引くことはできません。職場の人から「ちゃんと勉強を続けているの？」などと聞かれたりする。勉強をやめたというのは恥だと思い、勉強を続けていきました。勉強が進んでくると“ここまで勉強した以上は、合格しなければもったいない”という思いも強くなりました」

上司もさりげなく、応援してくれた。

「当時は気づかなかったのですが、いま考えると上司も配慮してくれていました。試験日が近づい

てくると、仕事量をあまり増やさないようにしてくれる。上司に恵まれ、ありがたかったですね」

### 4. 意識の変化

1998年に1次試験に合格、翌年には2次試験に合格、実務補習を経て診断士に登録する。診断士になって、さまざまな診断士と交流する中で、大石氏の意識は大きく変化していく。

「診断士になって世界がパァッと広がりました。診断士資格を取るまでは、“出世したい”とか“社内で評価されたい”という思いが強かった。でも資格を取って、社外の優秀な人たちと出会い、活躍している先輩診断士をみて、意識が変わっていったんです。企業の中で出世するよりも、診断士になったことを活かして自分の人生をつくっていきたいと思うようになりました。“診断士という資格は、社内で評価されるための道具ではない”と大きく意識が変化しました」

企業に勤めながらも、さまざまな診断士の研究会に顔を出すようになる。診断や執筆などの仕事も行っていった。

「診断士に登録してから2年間は、企業に勤めながら診断士としても活動を続けました。診断協会の各種研究会に出るのはもちろん、休暇を取って沖縄県に行き、食品工場の事業計画作成支援の仕事も経験させてもらいました。自分の経歴を評価していただき、診断士として経験の浅い私をプロジェクトメンバーに加えていただいた山北浩史先生（中小企業診断士）には、現在でも引き続きご指導いただいています」

「有限会社ともえ産業情報代表の辻井啓作さん（中小企業診断士）が設立された独立開業研究会にも参加しました。同世代で独立している診断士とも交流でき、等身大の独立診断士を知ることができました。独立開業研究会をきっかけに、執筆や調査の仕事をいただくこともありました。いろ



大幸経営の HP (<http://dai-kei.com>)

いろいろな仕事を経験するうちに、独立したいという思いが強くなっていきましたね。独立開業研究会が私の背中を押してくれました」

独立への思いが強くなった大石氏は、会社を辞めることを決意する。

「2003年の1年間は、独立するかしないか、とことん迷いました。転職という選択肢は、考えませんでした。松下電工は、いまでも好きだし、他の会社に行くことはあり得ない。もし松下電工から離れるとしたら、転職ではなく独立だと思いました。そして、2004年の初めに、退職する旨を上司に伝えました」

## 5. 32歳で独立

2004年4月、大石氏は32歳で独立する。最初の仕事の柱の1つになったのが、資格スクールでの仕事だった。

「独立してすぐに、TBC受験研究会の資格スクールの仕事の請負を始めました。講師はもちろん、テストの作成や通信講座の企画運営なども行いました。それが独立してからの生活の基盤になりましたね。金銭的な不安を感じることなく独立のス

タートを切れたことを、いまでもTBC受験研究会さんに感謝しています」

独立当初は、講師業の割合が比較的多く、コンサルの仕事は少なかった。

「独立した当初は、コンサルをする自信がありませんでした。講義をしたり、調査や執筆の仕事をすることはできても、コンサルをする自信がない。企業に入って、経営者と話をしてコンサルするということが、なかなかうまくできませんでした。一

所懸命アドバイスをしてみても、どこか机上の空論になってしまう感覚がありました」

コンサルタントとしての土台づくりになったのが、税理士でコンサルタントの森井義之先生との出会いであった。

「独立して2年が過ぎたころに、森井先生とお会いしました。森井先生のセミナーを受けたり、2年間、先生のコンサルのお手伝いもしました。その経験により、コンサルをやるうえで基本となる経営観をつくることができました。“経営者とはどうあるべきか”とか“すばらしい企業体とはどうあるべきか”などという根本の部分です」

森井先生と出会い、企業を支援する力を蓄えていった大石氏は、コンサルの仕事を徐々に増やしていった。

「最初に顧問先になっていただいた企業が、自分に自信を与えてくれました。その企業には、もともと、さいたま市産業創造財団の専門家派遣の仕事で訪問しました。1ヵ月くらいの間に数度訪問し、5ヵ年の事業計画を社長とともに作りまし

た。するとその社長から、『この5年間の経営計画を達成するための手伝いもしてくれないか』と言っていただきました。『計画が達成できるまで見届けてくれ』と言われてうれしかったですね。その企業の支援はいまでも続け、成果もしっかり出てきています。お客さまがいるから、自分自身も成長できます。次の訪問のときに、よりよい提案をしようとするから、自分を磨くことができます。その企業の支援で本当の意味でのコンサルタントになれたと思います」

## 6. プロフェッショナルとは

大石氏は、関東学院大学経済学部の非常勤講師としてベンチャー企業論を教えるなど、活動の幅が広がっている。今年からは社員を1人雇い、独立開業研究会の2代目代表としても活動している。



いまがとても充実していると語る大石さん

「独立開業研究会の設立者である辻井さんから、バトンタッチされ、2代目代表をやっています。研究会は毎月開催していますので、業務負担は大きいのですが、自分が独立するときに背中を押してくれた会ですので、その代表就任の要請を断るわけにはいかないと感じました」

「社員も1人雇いました。それを機に、大幸経営の行動指針を整備し、経営理念と合わせて事務所に掲示してあります。経営理念と行動指針は、毎週必ず社員と一緒に唱和しています」

そんな大石氏にとって、プロフェッショナルとは何だろう。

「自分の価値を測る基準を、金銭以外に置いている人です。それは、お客さまへの貢献度であったり、いただいた感謝の言葉だったりする。貢献度や感謝の言葉……それを自分の源泉にしている人がプロですね。報酬というのは、あくまでもその結果に過ぎません」

「会社員のときといまの自分とで違うのは、そこだと思います。感謝される度合いが違うし、クライアントに役に立っている。やりがいも格段にある。会社員を辞めて、1日たりとも後悔したことはありません。それだけいま、充実しています。自分自身が毎日成長しているという実感がある。マズローでいえば、自己実現の段階に日々近づいている感じですね」

### 大幸経営(有)経営理念と行動指針

#### ●経営理念

一、大幸経営は、中小企業の発展を支援することで、誰もが仕事を通じて自己実現が図れる社会の実現を目指します。その支援手法の中心に「管理力」の提供を置きます。

一、大幸経営は、普遍的な情報と知識を収集し、体系化、分析、思考、表現する過程を通して、産業の発展と向上に貢献する英知を創造することを使命とします。

#### ●行動指針

一、我々は、顧客への喜び、安心、満足の提供を業務の最大目的と考えます。顧客からの感謝の念を、最大報酬と考えます。

一、我々は、顧客の手本となる経営手法を実践するために、日々の業務遂行において、常に最善の方法を模索し、実践することで、改善に取り組みます。

一、我々は、洞察力、調査力、分析力、思考力、表現力、提案力を高めるための自己研鑽を、日々継続すると共に、自らの「管理力」向上に励みます。