

「中小企業経営に効く資格」～その効用から短期合格法まで～

「中小企業の名参謀」中小企業診断士（第1回）



松本光正社労士・行政書士・診断士事務所

I はじめに

「テレビや新聞では、新型コロナが経済や雇用へ与える影響はまだまだこれからだと言っている。果たしてうちの会社は大丈夫なのだろうか。万が一に備えて資格でも取っておいた方が良さそうだ」

景気が悪化すると将来への不安から資格に挑戦する方が増加します。いざという時の転職のため、あるいは副業のため、という若手・中堅社員もいれば、定年後の第二の人生のため、というベテラン社員もいらっしゃるでしょう。

経営者としては、こうした社員の意欲を利用しない手はありません。資格取得のための費用負担や、合格時の祝い金、あるいは手当の支給などで、取得を推奨するのです。従業員のモチベーションが上がることはもちろん、「先のことまで考えて、人に投資してくれるのだから、うちの会社は大丈夫だろう」という安心にもつながります。もちろん、経営者自らが率先して資格に挑戦することは社内の士気を大いに高めることになるでしょう。

何より、それぞれの資格取得のための過程と取得してからの活動の中には、中小企業経営にとって大きな「効用」があるのです。

本連載では、ビジネスパーソンに人気で、1年以内の学習期間で合格・習得が可能な資格を取り上げ「中小企業経営にどういった効用があるか」という視点からご紹介します。どうすれば仕事をしながら効率的に短期合格できるかについてもお話しします。自らの取得経験と実務経験に基づいた楽しい読み物としてまいります。

それでは始めましょう。

第1回はまさに中小企業のための資格である「中小企業診断士」です。

II 中小企業診断士ってどんな人？

中小企業診断士（以下、診断士）はその名の通り、主に中小企業の経営者から相談を受け、悩みを聞き出し、抱えている問題点を整理し、助言を行う専門家です。

具体的にどういう人たちかを合格者の属性で見てください。企業や団体に勤務している人が約8割を占めています。また、30代と40代が約7割です。企業でバリバリと働いている中で、与えられた仕事だけでなく、経営全体についても知りたくなったという人たちと言えます。

男女の比率では約9：1と男性が圧倒的に多いです。1次試験の休憩時間には男子トイレにだけ長蛇の列ができます。診断士受験生にとっては真夏の風物詩です。

合格後は、独立開業する人やコンサルティング会社、中小企業支援機関等に転職する人もいますが、多くはそのまま勤務を続けキャリアアップにつなげています。企業内で活躍している診断士が全体の約6割を占めています。所属企業は多岐にわたり、金融、IT、製造といった業界の大手企業に所属している人が多いです。

独立開業する場合は、これまでの勤務経験を強みにするため、ひとつの業界に特化したり、専門分野を絞り込んだりしてスタートします。経験を積み重ねていく中で幅広い業務に対応できるようになっていきます。

30代～40代で、企業内で活躍する診断士が多数派です。

III 中小企業診断士の特徴

診断士の特徴を一言で表すならば「自由さ」でしょう。

診断士は、経営コンサルタントとしての唯一の国家資格とされています。

では、診断士にならないと経営コンサルタント業ができないのでしょうか。

いいえ、そんなことはありません。誰だってできます。どういうことでしょうか？

国家資格には、業務独占資格と名称独占資格というものがあります。

業務独占資格には、資格を持っている人だけができる、国が認めた独占業務があります。資格がなければその業務を行えません。弁護士や税理士、社会保険労務士等多くの士業がこれに当たります。

名称独占資格には、独占業務はありません。ただし資格がなければその名称を名乗れません。診断士はこちらです。コンサルティング業務を行うのに資格は必要ないけれども、診断士を名乗るには、試験に合格し、中小企業庁に登録していなければならないのです。

もちろん独占業務があるということは、資格のない業者や他士業との競争が生じることがないため、安定した仕事量が見込めます。ただ、業界の維持、発展を図っていくためには、今ある独占業務を死守していかなければなりませんし、独占業務のさらなる拡大を図るべく国へ働きかけをしていかなければなりません。そのために、それぞれの士業は全国組織の連合会、各都道府県の単位会、さらには支部を設けてさまざまな活動をします。有資格者は、事務所の住所地を管轄する単位会に所属し、入会金や年会費を納め、規則を遵守しなければ士業として業務を行うことができません。

しかし、診断士には独占業務がないため、そういった縛りはほとんどありません。最初に中小企業庁に登録さえすれば、診断士として活動することができます。連合会や単位会に相当する協会は

あるのですが、加入は任意で、どの都道府県の協会に所属しても良いし、複数の協会に所属することもできます。他の士業に比べて「～しなければならない」「～してはいけない」ということが圧倒的に少ないのです。

通常の士業では、連合会や単位会が多くの研修会等を実施し、会員の能力向上に努めますが、診断士はそもそも所属が自由であるため、自主的に研究会や勉強会を組織し、定期的集まっては情報交換を行っています。そのメンバーで、調査・研究を行ったり、事業を行ったりもします。

このように自由に活動できる診断士ですが、国家資格者としての能力は担保しておかなければなりません。そこで、これも他士業にはない特徴ですが、5年の更新制になっています。5年間で実務従事ポイントが30ポイント必要です。実際にコンサルティング業務を行ったことを、依頼人に証明してもらいます。1日あたり1ポイントです。

また、指定の研修会を5回以上受講する必要があります。

士業の中でも自由度が高く、各々が異なる強みを持つ、まさに十人十色なのが診断士です。

IV 中小企業経営への「効用」

来る日も来る日も、会社の中で目の前の業務にだけ取り組んでいると、ふと「自分はいったい何をしているのだろうか。この仕事は何の役に立っているのだろうか」と思うことがあります。組織が大きくなればなるほど、仕事の全体像が見えなくなってしまうのです。

いったん仕事を離れて、経営について幅広く学んでみると、自らの仕事を俯瞰して見ることができるようになります。仕事と仕事の繋がりが見え

てきて、与えられた役割の重要性に気が付きます。

試験に合格すると、先ほど述べた「自由さ」から、人脈が一気に広がります。同期には、同じ業界のライバル企業の社員もいれば、これまで関わることがなかった業界の人もたくさんいます。年代もさまざまで、上の年代ですでに高い地位に就いている人もいます。それでも診断士としては同期なので、何の気兼ねもなく付き合っていけます。

診断士には、弁護士や税理士、社労士、行政書士などとの兼業者も多くいます。経営を理解するために診断士を取得しているのです。

複数の研究会や勉強会に所属したり、地元を盛り上げる活動に参加したりすることで、診断士に限らない人脈がどんどん広がっていきます。

合格したばかりの社員は、多くの人脈から刺激をもらい、やる気に満ちています。会社を客観的にかつ横断的に診ることができる経営企画部門などに抜擢されれば、大きく化ける可能性を秘めています。

経営課題を解決するためのプロジェクトチームを組んで、そのメンバーに参画させるのも良いでしょう。

会社を客観的に俯瞰できる鳥の目を持ち、多くの人脈を得た社員のやる気を活用しない手はありません。

V 中小企業診断士試験ってどんな試験？

●受験資格：なし

●1次試験：マークシート方式

〔合格率：30.2%（2019年）〕

実施日程：8月上旬の2日間（土曜日、日曜日）

試験科目：①経済学・経済政策、②財務・会計、
③企業経営理論、④運営管理、⑤経営法務、⑥経営情報システム、⑦中小企

業経営・中小企業政策

※科目合格制度あり



●2次試験：筆記式〔合格率：18.3%（2019年）〕

実施日程：10月下旬（日曜日）

試験科目：①組織・人事、②マーケティング・流通、③生産・技術、④財務・会計

※1次試験合格年度と翌年度の2回受験できる



●2次試験：口述式〔合格率：99%（2019年）〕

実施日程：12月中旬（日曜日）

実施内容：筆記試験の事例についての約10分間の個人面接

試験に合格しただけで、実際にコンサルティングができるようになるのかと思われるでしょうが、この点、診断士試験は非常によくできています。

まず1次試験では、コンサルティングに必要な、企業経営に関する知識を習得します。科目も多く、マークシート方式ですので、広く浅くということになります。レベルでいえば大学の学部卒程度です。

2次筆記試験では、4つの具体的な企業の事例が与えられ、それぞれの設問に対して15字～200字程度で経営者に対して助言をします。書面によるコンサルティングをするというわけです。

最後の2次口述試験では、試験官2名からの質問に口頭で答えます。中小企業の経営者と実際にコミュニケーションをとることができるかと判断されれば、最終合格です。

肝心なのはここからです。

試験に合格しても、診断士として登録するためには、実務補習をクリアしなければなりません。実務補習とは、合格者6名が1グループとなり、

ベテラン診断士である指導員のもと、実際の企業（指導員の顧問先であることが多い）を訪問し、全面的な経営診断や助言を行うというものです。1社につき約2週間かけて、実際のコンサルティング業務の手順を経験し、診断報告書を作成し、経営者にプレゼンテーションを行います。

これを計3社に対して行い、修了が認められることで、ようやく診断士に登録できます。合格後すぐに3社連続で行う場合、2月～3月半ばまで、平日の勤務時間以外は、全てを実務補習に費やさなければならず、体力的にも精神的にも相当追い詰められることになります。

このように、1次、2次と試験勉強を通じて養った能力を、実務補習を通じ計3回実践することになるため、登録したばかりでも、自信をもってコンサルティング業務に当たることができるようになっているのです。

中小企業診断士試験は良くできています。ルールに乗って努力を重ねていけば、きちんとゴールにたどり着けます。

VI 短期間で合格をつかみ取ろう

1次試験は7科目、広く浅くのマークシート方式の試験でした。財務・会計のように理解が必要な科目もありますが、ほとんどが暗記勝負です。忙しいビジネスパーソンにとってはいかに効率的に暗記できるかが重要です。その方法については、次回以降の資格でも共通しますのでそこでお話いたします。ひとつ言うなら「時間をお金で買う」でしょうか。1次試験が終わってから2次試験まで2か月半しかありませんが、新たに覚えることはそれほどないのでなんとかなります。ただし、何回受けても2次試験に合格できない受験生が多くいますので注意が必要です。

2次試験は、具体的な企業の事例について助言

をする試験でした。模範解答は公開されていません。合格できない受験生はここで、ひらめきに基づく自説を述べてしまいます。これはコンサルティングではありません。

コンサルティングというのは、ひたすら依頼人の話を聞くことです。事業を始めた時の思い、現状の問題点とあるべき姿、などをとにかく話してもらいます。それらをいくつかのフレームワークを使って整理します。そして、依頼人が話した内容に、客観的なデータや理論を組み合わせ、論理的に構成した上で、わかりやすく説明します。こうしてはじめて依頼人の納得を得ることができます。なぜならそれらはすべて依頼人自ら口にしたことがベースになっているからです。

試験でも同じです。問題文の事例が、依頼人の言葉であり、客観的なデータなのです。それらを組み合わせ、設問で聞かれたことに対して論理的に解答すれば合格答案です。そこにひらめきや自説は必要ありません。

来年の試験までちょうど1年あります。思い立ったが吉日です。少しでも気になった方は、書店に立ち寄ってテキストを手にとってみてはいかがでしょうか。経営の勉強は楽しいですから、1年半後には診断士の仲間入りをしているかもしれません。

1次試験は、学習計画に基づき、時間を効率的に使って、楽しく暗記に励みましょう。時は金なりです。2次試験は、書面でのコンサルティングです。とにかく依頼人の言葉に耳を傾け、聞かれたことに答えましょう。ひらめきはいいりません。

《プロフィール》

松本 光正 1972年、奈良県磯城郡生まれ。神戸大学経営学部卒業。外国人技能実習生受入れ業務等を経て、2016年、独立開業。専門は外国人雇用。全国各地で講演、セミナーを実施している。社会保険労務士、申請取次行政書士、中小企業診断士、全国通訳案内士（中国語・英語）。近著に「待たなし！外国人雇用」～STORYで読む入管法改正～（三恵社、2019年）がある。メールアドレス：songben0103@gmail.com