

第 4 回 異業種交流会の開催

～技術士と中小企業診断士の交流～

宮 本 真 一

1. はじめに

社会活動委員会では技術士業務の開拓および他士会等への PR を目的として異業種交流会を行っております。旧業務委員会から数えて第 4 回目、社会活動委員会としては初めての開催となりました。今回は中小企業診断士との異業種交流会を行いました。実は第 1 回以前にも弁護士との交流を行っており、弁護士⇒建築士⇒技術士(MC 会)⇒公認会計士⇒中小企業診断士と交流してきたことになります。

この交流会を行った目的は、中小零細企業は日本の GDP の約 6 割以上を担い、北海道では企業数の約 9 割を占めるという現状において、これら企業の経営改善の支援や新規事業の開発支援等の活動を行っている中小企業診断士と、高度な専門技術の活用による経済への貢献を重要な責務とする技術士との連携を模索することにあります。

もちろん、この交流会から事業を直接作り出すわけではありませんが、連携により何か予想もつかない化学反応が生じ、お互いに新たな業務開拓につながる可能性を期待して、今回交流を行った次第です。

交流会を行ってみると、技術士の中に診断士の資格に興味がある方も複数おり、また診断士の中にも技術士を取りたいと思ったという方もおられ、お互いに関心がある資格であると思いました。異業種交流会の概要を以下に報告します。

交流会日程

日時：2015 年 2 月 10 日(火) 18:30～20:30

場所：東急プラザ札幌

参加者：中小企業診断協会北海道 Google 研究会
(10 名)、日本技術士会北海道本部社会活動委員会(9 名)(表 1 参照)

表 1 異業種交流会参加者

(中小企業診断協会北海道 Google 研究会(G 研) 10 名)

前田 直樹	中小企業診断協会 G 研代表、設立発起人 前田経営研究所代表、中小企業診断士
山本 哲也	中小企業診断協会 G 研、設立発起人、中小企業診断士
山崎 記敬	中小企業診断協会 G 研事務局、設立発起人 (中小企業診断協会専務理事、オフサイトビ レッジ理事長、中小企業診断士)
斎藤 学	中小企業診断士(独立行政法人中小機構北海 道経営支援課、斎藤情報システムデザイン 事務所代表)
中村 領	中小企業診断士(経済産業省中小企業庁北海 道よろず支援拠点サブコーディネータ、 TRYOUT 代表)
沖 良男	中小企業診断士 (リコージャパン(株)北海道事業本部)
菅野 睦	(株)オービックビジネスコンサルタント 営業本部東日本営業部
安達 毅	(株)オービックビジネスコンサルタント 営業本部東日本営業部
齋藤 裕智	(株)アイキューブ システム営業部
工藤 祐司	(株)ドラーク

(日本技術士会北海道本部 社会活動委員会 9 名)

岩田 徳夫	社会活動委員会 委員長 技術士(建設/総合技術監理)
植村 豊樹	社会活動委員会 幹事長 技術士(建設/総合技術監理)
大塚 夏彦	北海道本部幹事 技術士(建設/総合技術監理)
永瀬 次郎	北海道本部幹事 技術士(衛生工学/総合技術監理)
篠原 安	技術士(農業/建設)
小山田 心一	技術士(情報工学/電気電子)
川島 由載	技術士(建設/応用理学/総合技術監理)
田中 真也	技術士(農業/総合技術監理)
宮本 真一	技術士(機械)

2. 中小企業診断士と中小企業診断協会

今回交流会を行ったのは中小企業診断協会北海道の内部組織である Google 研究会 (G 研) のメンバーの方たちです。まず、中小企業診断士について技術士と比較すると、

《中小企業診断士》

全国約 20,000 人(会員約 8,500 人)、北海道約 300 人(会員 200 人弱)

《技術士》

全国約 80,000 人(会員約 14,000 人)、北海道 3,235 人(会員 922 人) (H26/3 現在)

となっています。中小企業診断協会は日本技術士会と同様の構成の全国組織です。サラリーマンの企業内診断士が約 7 割、独立系の診断士が約 3 割で、独立系診断士の半分は定年退職した方ですが、半分は脱サラ独立した方々とのことです。資格レベルの維持は、技術士の CPD で 5 年ごとに継続的審査に対し、診断士は 5 年ごとに免許更新で、5 年で 30 日間相当の経営診断を提出するノルマが課せられているとのことです。独立系診断士の実績は問題なく蓄積できますが、企業内診断士も同様の実績が必要であり、技術士より厳しいかとも思いました。

なお、経済産業省中小企業庁(以下中企庁)のシステムに「ミラサポ」という中小企業の支援を行う仕組みがあり、一般利用者は 3 回まで無料で診断士の経営相談を受けられ、このサイトから診断士は業務委託を受けられるとのことです。

また、中小企業診断協会の会費はなんと、年 6 万円とのことで、技術士の年 2 万円に比べて 3 倍、これには驚きました。にもかかわらず、会員登録率は北海道で約 7 割弱で技術士の約 3 割に比べて大幅に高くなっており、それでも入る価値があるということだと思います。逆に診断士からみると、技術士は全国 8 万人もいるとは思わなかったとのことで、数的規模は技術士の方が大きいことがわかりました。

3. 中小企業診断士との議論概要

(1) Google 研究会とは

中小企業診断協会北海道の内部組織として、産学官連携研究会、農業ビジネス研究会、まちづくり研究会、実践的企業再生研究会、観光研究会、建設業

研究会、新規事業開発研究会、ソーシャルビジネス研究会、Google 研究会、知的資産経営研究会などがあります。診断士メンバーを募集し、年 8 回以上会合を行う研究会もあるほどで、非常に積極的な印象を受けます。会費が必要な研究会もあります。

その中で、Google 研究会は診断士 23 名で構成され、Google サービスの利用や IT 技術動向の調査研究を行い、中小企業の経営への活用方法を検討することを主な目的としているとのことです。大半の研究会、例えば、農業ビジネス、建設業研究会は、それぞれ農業、建設業の経営支援の方法を検討しているのに対し、Google 研究会は、従来の受託開発型から新たな企画提案型ビジネスモデルへの転換を求められている道内 IT 企業を、直接支援する形で活動していることが特長です。IT 導入の促進は中小企業診断士にとってもたいへん役立つと予想されます。

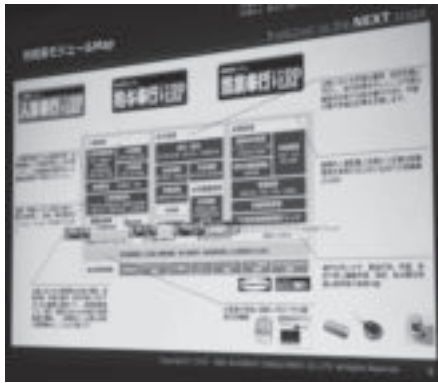
(2) IT 統合型経営管理システムの紹介

ERP システムの IT 企業最大手の(株)オービックビジネスコンサルタント(OBC)から ERP システムについて、また、(株)アイキューブから、建設業向け業務管理・原価管理システムが紹介されました。ここで、ERP とは Enterprise Resource Planning の略称で、企業経営のための統合型 IT システムを意味します。

まず、OBC のシステムに関しては、小規模経営から大企業まで ERP 導入は増加しており、全国 56 万社、北海道で 15,000 社、北海道の上場企業では半分の 25 社に導入されているとのことです。最近では、クラウドサービスが増えており、様々な業種への対応能力も増強され、情報の内部統制、セキュリティ、リスク管理でも信頼性は高まっているとのことです。

また、大規模なシステムでは人事管理、給与管理、就業管理、財務会計、販売管理等のモジュールを統合した環境で使用できます。さらに、今年開始されるマイナンバー、メンタルヘルス義務化や人材育成等も情報マネジメントできるということで、ERP システムはここまで来たか、と感じました。

一方、(株)アイキューブのシステムは建設業向けに特化したシステムで、OBC のシステムとの連動



オービック ERP システム「奉行」のプレゼンテーション

性があり、全国 2,800 社で導入、圧倒的に中小企業が多く、特に、年商 10 億円規模が多く、近年は 100 億円規模も増加しているとのことです。建設業 One Stop Solution となる ERP システムの導入は、北海道の建設関連企業の経営改善につながられそうです。

さらに、リコー(株)からはクラウドでデータ管理、データ受け渡しや情報共有等を行うオンラインストレージの紹介があり、さらに、IT デバイスとして、一発で全天球を撮影できるカメラや GPS 付きで高耐久性耐薬品性のカメラが紹介されました。これらの IT 企業の方々は IT コーディネータという資格を持っていました。これは経産省の推進資格で、「経営者の立場に立った助言・支援を行い、IT 経営を実現する」ことを目的としているものです。

(3) 北海道よろず支援拠点の紹介

中村診断士から、「よろず支援拠点」制度について説明を受けました。これは経産省が平成 26 年度から開始した中小企業支援制度で、経営相談に対応する窓口が都道府県毎に設置されたとのことです。中小企業・小規模事業者の業績改善を通じて地域活性化を目指す、無料で長期的な相談窓口であり、「行列のできる経営相談所」を目指しているとのことです。現在、北海道は相談件数で全国 5 位以内と好調です。

また、中小企業診断士にもいろいろなタイプがあり、現状分析から入る問題解決型、調子を良くし売り上げを上向きにする改善型、売り上げを劇的に伸ばそうとする IT 型など様々あるが、中村診断士は「財務諸表を見ない派」で何回も相談して営業戦略を練っていくタイプであるとのことでした。

(4) 技術士との連携について

診断士と技術士のコラボレーションの実績は少ないが、交流会に参加された診断士の中に、少ないものの実績はあったので、以下にまとめます。

- ①大企業の IT 経営システムを技術士情報工学部門の IT 企業社長とコラボして開発した。
- ②診断士と技術士両方持っている方もおり、生産管理、現場改善の提案・指導等に専門知識を活用し経営改善は診断士の知識を活用し検討している。
- ③中企庁のものづくり支援事業で、診断士として見られるのは、事業ベースの範囲や潜在マーケットの規模を判断することまでで、実現可能性については技術士機械部門の方に判断を仰いだ。なお、道工試と診断士の連携は比較的多くみられる。
- ④技術士と司法との連携も増えており、診断士も弁護士と連携を進めている。(連携可能性有り)

4. その他、質疑応答、意見交換

その他、議論の中で出てきた質疑や意見などの代表的なやりとりをまとめます。

Q1：大企業では膨大な情報を処理するのに IT システムの効果はあるが、中小企業の導入効果は？

A1：中小企業からの要求の方が多い。10 名程度から年商 1 億～ 10 億円規模の企業が圧倒的に多く効果は高い。「自計化」の効果が注目されている。

Q2：小規模企業では日報管理さえできていない企業が多いとのことであるが、そのような企業にとって労働時間と収支の関係を「見える化」し、原価を把握することの効果はあるのか？

A2：経営診断をする際、問題を見つけるための最低限の情報管理ができていない中小零細企業は多い。財務会計上で利益を勘定するだけでは経営の問題点はわからない。資金繰りでメインバンクに相談する際に役立つ最低限の情報にもなる。診断士は IT 化で中小企業、個人事業主を底上げし、経営インフラを整える使命も担っている。

Q2(続き)：特に経営者にメリットがあるのか？

A2(続き)：経営者は経営状態をモニターできることにメリットがあるが、経理会計担当者にとっても実務管理の効率化は大きな利点となる。(私は

業務管理・作業も進捗や原価をリアルタイムに把握し管理できる効果は大きいと考えます。)

Q3：システムの価格帯は？

A3：ベースシステムとして120～150万円規模が多い。

Q4：中小企業診断士の職務内容として財務諸表に基づいて経営診断することは理解したが、経営そのもの、経営方針を診断・アドバイスすることはあるのか？

A4：経営者自身がそういう依頼をすることは少なく、経営は経営主体の領域である。経営を診断するのに前提となる資料は決算書であり、財務諸表から経営課題を見つけ出して提案につなげていくことが多い。ただし、経営者の中には直観的、感覚的な方もおり、診断士として決まった型はない。診断士にも様々なタイプがあり、診断士としてどのように接するかはノウハウとなる。

Q5：様々な職種、様々な業界の人々と接する機会が多いと思うが、情報収集はどのように行うのか？

A5：複数のメディア等での常に幅広い情報収集は当然として、様々な人々との会話や経験がその診断士の財産となっていることが多いと思われる。

5. 今後の課題

交流前、具体的にはイメージできなかった中小企業診断士の方々と接し、その一端を知ることができました。ただし、今回は技術士側から診断士への質問に重点を置いたため、複数の診断士から技術士についてさらに詳しく知りたいという要望も聞かれました。中には技術士の「技術の深さ」を知りたいという要望もあり、これをどのように知ってもらうかは課題であると思いました。

また、診断士の中には6次産業化プランナーの資格を持っている方もおり、農林水産業の経営多角化に取り組んでいるとのことでした。この方を含め、診断士の方々とはい、未来を切り開くためには投資が必要である、という点は共通認識として確認できました。

交流会を通して、技術士と中小企業診断士は決してきれいに分業できる資格ではなく、お互いに名称

独占資格の性格を持ち、業務を技術と経営のそれぞれの視点でみたときの資格同士ともいえるのでは、と思いました。その意味でコラボレーションの効果は大きいと考えます。中小企業診断協会には産学官研究会などもあり、新たな連携や新規ビジネスを検討しています。その枠組みに技術士とGoogle研究会を含む形で絡め、分野縦横断型の立体的な交流会に発展させることはできないか、これから模索していきたいと考えています。

6. おわりに

中小企業診断士の方々との直接交流は貴重な経験となりました。診断士の方は、偶然出会った人からビジネスの種を発掘することもあるということで、「この人なら相談してみよう」と思わせるコミュニケーション能力や人格が診断士の特徴ではないかと思いました。IT企業の方々も決して自社の宣伝や営業を主とするのではなく、企業の経営改善に対する使命感を持って参加されていると感じました。

今回、前田診断士と交流会を企画できたのは(株)道銀地域総合研究所 地域戦略研究部 清水友康部長(執行役員)の仲介のおかげです。小山田技術士と相談に行った際、助言には目から鱗が落ちる思いでした。また、前田診断士には、時間が限られた中で議論させていただき、斬新な発想で交流会の内容を提案していただきました。

また、従来に比べて一歩殻を破り、民間企業を巻き込んだ形を計画した際に、「あまり硬く考えるな。面白そうじゃないか。」と委員長、幹事長、委員の皆様には、快く賛同していただきました。

交流会参加者および関係者の皆様には、この場をお借りして感謝申し上げます。

今後、さらに柔軟な発想で取り組み、技術士業務の開拓、さらには地域経済の発展、社会への貢献につなげていければ、との思いを新たにしております。

宮本 真一 (みやもと しんいち)

技術士(機械部門)

株式会社 HRC 研究所
イノベーション推進部

