

中小企業診断士の視点

第1回 専門家をうまく活用して経営力アップ



中小企業診断士 神吉 耕二
一社)埼玉県中小企業診断協会

専門家を活用したことがありますか？ 社内では対応が困難な問題や業務に対して、解決のお手伝いをするのが専門家です。医師のように症状に合わせて選ぶことができる、雇用するわけではないので手離れが良く費用対効果が高い、人材育成なしに専門性のある優秀な人材をすぐに活用できる、などのメリットがあります。

“専門家”と聞くと、税理士、公認会計士、弁護士など思い浮かべる方も多いかもかもしれません。まだまだ認知度が高いとは言えませんが、私は、経営支援の専門家である「中小企業診断士」として日々、中小企業さまの困りごとに対するコンサルティング支援をさせていただいています。

コンサルタントという職業は自称で名乗れるため、あやしい職業と思われがちですが、「中小企業診断士」は、経済産業省から認められた、経営コンサルタントの国家資格です。名称の中に“診断”とありますが、実際に診断業務はごく一部です。専門分野として、経営戦略、人材育成、経営改善、新規開発、資金対策、営業販路開拓、販売支援、IT導入、事業承継、海外展開、生産管理、現場改善、創業、事業提携などなど、つまり経営者の困りごとに対して幅広く支援しています。国家資格ゆえに行政や公的機関との結びつきが強いことも特徴のひとつです。

さて、現在の経営環境は様変わりしています。人口減少と高齢化が、国内需要の減少と消費構造の変化を引き起こしています。言い換えれば、同じビジネスをやっているのは、顧客の興味を失い、顧客数・注文数が減り続けることを意味します。衰退のビジネスモデルに陥ると、景気が良くなったとしても、恩恵は受けられません。根本からの見直しと実力が求められます。こういう時代では、われわれ中小企業診断士の役割が強まっていると日々、実感しています。

私ごとですが、経営戦略策定やビジネスモデルの見直しの支援が増えています。ひと昔前は10年で投資回収すれば良いと言われていた海外進出も、今では3年が目途です。それほど変化が激しく、企業はスピード感が要求されます。そこで私は、自社内のみの改善努力や単業種単業態から脱却し外部の資源を積極的に利用することをおススメしています。例えば、今までの競争相手や異業種、大企業とも目的に合わせて協力したり、顧客が望む新しい分野に積極的に進出したりすることです。将来を見据えて中小企業に儲けをもたらす専門家が経営コンサルタントなのです。

次回からの連載では、事例を交えつつ、各支援についてのご紹介をさせていただきます。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<http://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com