

連載

## シリーズ・活躍する女性診断士たち

—「元国連職員!？」ママさん診断士は今日もゆく③

野田さえ子

愛知県支部 国際ビジネス研究会 代表

前回は、ニューヨークでの同時多発テロ被災の経験、そしてアフリカ・セネガル共和国での新しい道への選択をお伝えしました。

今回は、日本帰国後の会社設立、そして中小企業診断士の資格取得までのお話です。

### 1. ビジネスオーナーになる

#### (1) アフィリエイトって？

セネガル共和国のダカールでの生活にも慣れ、早速始めたのがインターネットを使った仕事です。「パリ・ダカ」で有名なラリー・レースの終着地のダカールは、アフリカのパリと呼ばれる都市で、幸いなことにインターネットの接続には困りませんでした。

何を始めたかということ、最近話題の「アフィリエイト」というものです。インターネットの広告代理業のことですが、要は、ホームページやメールマガジンなどの媒体（アフィリエイト・サイト）を作成し、そこで商品やサービスを紹介し、売上が発生した場合、その一部を報酬として受け取ることができる、というビジネスモデルです。

これまで「官僚的機関」と呼ばれる組織にしか勤めたことがなかった私には、初めての経験です。顧客満足やマーケティングといった概念を自分で試してみるのにいいチャンスだ、という軽い気持ちで始めてみることにしました。

これが、思ったよりも多くの気づきを得られる体験となりました。

まずは、自分が売れると思った商材と、売れている商材は全く異なるということです。当時は、1ヵ月あたりどんなキーワードが何件くらい検索さ

れているのかわかる状況でしたので、多くの人が求めている商品やサービスを割り出すのが可能でした。意外なキーワードが検索されており、また、そのキーワードを使った競合サイトはどんなところがあるのかを調べていくと、参入する余地を発見できたりしました。また、参入が厳しくても、ターゲットを絞り込めばチャンスがでてくる場合もあり、マーケティングの基礎を実地で訓練できたのが非常に大きな収穫でした。

そんなこんなで、数ヵ月間試行錯誤しながらサイトを工夫していくと、まだライバルも少なかったせいもありますが、1ヵ月20万円を超える広告収入をもたらすサイトへと成長させることができました。

#### (2) 金持ち父さん、貧乏父さん

勤めているとなかなか時間がとれないものですが、フリーランスとなり、また娯楽の少ないセネガルという隔離された空間で生活していると、喜ばしいことに読書量が非常に増えました。

そのなかで自分自身の行動を変えるにいたった印象的な本の1つが、当時のベストセラーである『金持ち父さん、貧乏父さん』（ロバート・キヨサキ著）です。

目からウロコだったのは、自分が貧乏父さんの教育を受けてきたと判明したことです。今までは、ただ漠然と専門性を高め、その専門性を活かした仕事について、働きながら家族をもち、自宅を購入して、という人生の流れをイメージしてきました。が、これこそ貧乏への道まっしぐらだったのだ！とあせりました。

特に資産と負債の違いの見極め方や、お金の流

れの読み方は非常に参考になり、お金のためではなく学ぶために働くこと、そして自分のビジネスを持つことを選択肢を考え始めました。

### (3) 会社設立、「取締役」就任

日本へ帰国する時期が来ました。アフィリエイト業も好調で、帰国と同時に会社法人化が必須となりました。

まずは定款作成。業務内容の記載にあたっては、これまでの経歴を活かした国際協力関係のコンサルティング・研修の実施や、主な収入源となっているインターネット広告代理業をはじめ、そこからのキャッシュフローを利用した不動産賃貸業まで多種多様。いったい何をする会社なんだかよくわからないほど、雑多な業務内容を盛り込みました。

夫と半分ずつ出資して、生まれて初めて株主になりました。典型的な同族会社でしたので、有限会社を選択。近所に事務所を借りたものの、初期投資といえばコンピュータ数台程度のもので、借入のリスクなどなく、2005年3月に無事会社を設立しました。

そして、人生初の「取締役就任」。なぜだか嬉しくて、今は無用の長物となってしまいましたが、「取締役」と印刷した名刺をつくってしまいました。

当初は2人でやっていましたが、会計処理やメール処理など次第に事務作業が多くなり、スタッフを探すことにしました。東京ではなく愛知県の地方都市での開業でしたので、地元のツテを頼って人選を行いました。幸い、国際交流団体でボランティアをされるなど、もともと国際協力に興味のある地元の主婦の方を口説いて、スタッフになっていただきました。実は、このあたりの地域にいる主婦の方は、結婚前の学歴・職歴が豊かで、特に子育てを終えつつある世代は仕事に復帰することを求めており、人材の宝庫であったのが幸いでした。

有能な主婦は基本的にマネジメントや人間関係の構築力にたけているもので、自分で判断しながらオフィス内一切をとりしきってくれる存在です。また、もともと美術が専門だったため、ホームページの作成研修に通ってもらくと、デザイン力や創造性を発揮して、多くのヒットサイトをつくってくれる人材となっています。

商工会議所にも顔を出しました。中小企業診断士試験によく登場する「小規模企業共済制度」を検討するためです。この頃は、小規模企業共済制度の掛け金は、個人ではなく会社のお金から掛けるものだとは勘違いしているくらい知識不足でした。このときによく、自分の会社で使える施策はないものかとよく中小企業施策利用ガイドブックに目を通していましたが、まだまだ勉強が必要だと痛感しました。

会社設立から10ヵ月ほど経ち、課題はますます増えていく一方です。特に財務や会計をどうみていくのか、など体系的な知識を得る必要性を感じ始めていました。そんなとき、何気なくインターネットで調べていると、中小企業診断士という資格があることに気づきました。2006年1月のことでした。

## 2. 中小企業診断士になろう！？

### (1) おもちゃ王国で参考書を広げる

資格試験のための勉強とはいうものの、子どもたちはまだ4歳と1歳。折しも翻訳本の出版という時間のかかる仕事を引き受けていたため、1人は幼稚園、1人は保育園へいつの間にか翻訳をあげて、子どもが戻ってきたら主婦業をこなす、という生活をしていました。ともかく、子どもが小さいうちは病気だ、ケガだと呼び出されることも多く、夕方以降はお腹をすかせた子どもたちに食べさせるために家を離れるわけにはいきません。「学校に通う」という選択肢は子持ちには無理でした。

ニューヨーク時代の反省として学んだことは、子育ての責任を負う者は、不測の事態に備えてある程度の余裕を持って毎日を回していく必要があるということ。車のハンドルにも数センチほど動かしてもハンドルが回らない「遊び」と呼ばれる部分があるように、日々の生活にも余裕がなければ子育てはこなせません。

そこで、通信教育を始めることにしました。参考書を取り寄せ、あまり根をつめず、日中に時間を決めて集中して取り組むことにしました。

受験生の勉強のための貴重な土日は、子どもたちの相手やらたまった家事を片付けるのに忙しく、主婦にとっては勉強する時間はありません。

そこで考えた裏技は、子どもたちを水族館へ連

れて行って、遊具スペースで遊んでいる間に参考書を広げる、ということ。愛知県には「南知多ビーチランド」という水族館があり、おもちゃメーカーが出店する「おもちゃ王国」というスペースが併設されています。子どもたちがおもちゃで夢中になって遊んでいる何時間か、大人たちの自由時間ができるというなんともありがたいスポットです。手持ちで受験を考えているなら、こうしたスポットを利用するのをお勧めします。

### (2) 独学で「何とか」1次合格

1月からあわてて始めたため、はっきりいって勉強時間不足でした。科目合格制度が導入された年でしたので、何科目か受かればよいかという気持ちで受けました。

終わってみると全科目「まぐれ」で合格。

おそらく、これまで途上国の開発学というのを大学と大学院で専門にしていたため、苦手とはいえマクロとミクロの経済学の知識は多少あったのが幸いしたと思います。また、中小企業である自らの会社を起業し運営する日々の経験や、アフィリエイト業務でサイト作成やデータベース作成で得た多少の経営情報システムに関する知識がベースとしてあったのが、勉強時間不足をカバーしたのだと思います。

そして記憶力の悪い私にとって最大の勝因は、おそらく知識問題を問う1次試験がマークシートだったことだと思います。

### (3) まぐれで2次

1次にかかると、2次にも合格し、1年で一気に片を付けたいと欲を出すようになりました。また通信講座をとり、問題を解く一方、月刊「企業診断」(同友館)の巻末にある問題を解いたりしました。

残年ながら2次の試験の結果は散々。テスト終了後、電車に乗りながら間違っただけばかりまざまざと思い出され、肩を落として帰ったのを覚えています。

夫に話すと、「間違っただけがはっきりわかってるほうが意外に合格しているもの。自分の大学入試のときもそうだったよ」といって慰めてくれました。

結果は、その言葉が本当のものとなり、合格。

合格ラインぎりぎりですべり込みセーフだったような気がします。

### (4) お腹がすいて力がでない実務補習

さて、主婦業もこなさなければならない者として、一番困ったのが実務補習です。平日の夜間や土日といった、主婦にとって一番忙しい時間帯にばっちりとおたってしまうからです。

最悪なことに、子守として頼りにしている夫も、その期間に限って海外出張。しかも遠いアフリカでした。

そこで、いきなり3企業ではなく、1クールだけをこなそうか、と考えたのですが、「こういうのは一気呵成に片付けたほうがよい」との夫の言葉もあり、身内の人間総動員で乗り切ることにしました。東京に住む実家の母に愛知まで来て泊まり込んでもらったり、高齢な義母にも頑張ってもらったり、大勢の手を借りて何とか3企業をこなしました。

実務補習で驚いたのが、女性診断士の少なさです。50数名いる候補者のうち女性は2名。ママさん診断士は皆無。保育園など子どもたちの預け先がない夕方から夜までの時間や休日の期間中、どうやって人の手配をするか、など共通の悩みを持つ人はいませんでした。

実務補習期間中は、深夜まで作業が続くのが当たり前です。診断班のメンバーは、企業で夜遅くまで働く企業戦士の方々が多く、ふだん慣れていらっしやるせいか、晩ご飯を抜いたり22時以降に夕食を食べたりしても平気なのは、驚きました。

私はといえば、幼い子たちと毎日18時半には夕食を食べる生活を送っていましたが、19時を過ぎるとお腹がペコペコでした。特に、夕方以降は一人で電池が切れてヘナヘナして、みんなにからかわれていました。

また診断報告会までぎりぎりまで作業をしていたため、時間がなくなり、電車待ちの十数分の間に「立ち食いそば」をかきこむ機会もありました。情けないことに、ふだん家族と一緒にゆっくりと食卓を囲むことしか経験がない私には、カルチャーショックで、チャレンジできませんでした……。日本の企業戦士の皆さんの精神力の強さには本当に脱帽しました。

### 3. いざ、診断士登録

#### (1) 研究会に出没

無事、5月の官報に自分の登録番号を発見したときは嬉しかったものです。

さて、晴れて中小企業診断士資格をとったのち、何をしようかと考えました。

まずはネットワークに顔を出してみよう。どういふコンサルティング領域で活動できるのか、ロールモデルを探してみようと思ひ立ちました。

そこで、これまでの経験から「国際」と名のつく研究会に顔を出すことにしました。残念なことに、私が登録をした年には、在籍する愛知県支部には「国際研究会」は存在しませんでした。

そこで、東京にあるいくつかの「国際研究会」に顔を出しました。まず飛び込んだのが、城南支会の国際研究会です。外部者である私にも、支会や研究会の活動内容がわかりやすく、割とタイムリーにホームページから情報を入手できましたので、主催者の先生に直接メールを書かせていただき、参加させていただきました。愛知県からやってくるのでみなさん不思議に思われましたが、どこの研究会でも、この少し変りものの新参者を歓迎していただき、感謝しています。

そこで学んだ重要なことは3つあります。

- ① 自らネットワークを作っていく
- ② 調査活動などを企画・実施する
- ③ コンサルタントといえども（だからこそ）マーケティング活動をする

ということです。

そこで、診断士登録後は、さっそくその課題から取り組むことにしました。

#### (2) 国際ビジネス研究会設立

まずはネットワークづくりです。

折しも実務補習の指導教官である先生からの誘いもあり、所属する愛知県支部にて「国際ビジネス研究会」を設立することにしました。中国関連をコンサルティング領域とされる独立系の診断士の方々や、地元の金融機関や東海地方を代表する国際的企業の企業内診断士の方をメンバーとしてスタートしました。インターネットが得意な先生方もいらして、独自のサイト (<http://aibs.jugem.jp/>) をつくり、そこから活動内容を発信しています。

研究会の1年目は、「国際的なバックグラウンドを持つ中小企業診断士としてどのような活動領域があるのか」という疑問に答えるべく、その道で活動される先生方を招き、セミナーを開催しました。ある程度、さまざまな可能性が見えてきたあたりで、その結果をまとめ、業界雑誌に投稿するプロジェクトを進めました。

これが、月刊『企業診断』にて連載が決定。2008年10月号から始まった「診断士の“国際活動”最前線—ボーダレス時代のビジネスモデルを探る」という題での連載につながりました。

次年度の研究会の活動として調査事業を進めています。愛知県は、ご存じのとおり、製造業が主要産業となっていますが、外国人を雇用する企業が非常に多いところです。中小企業診断士として企業診断を行う場合、こうした外国人を雇用する企業に対する診断スキルを高める必要性に気づきました。

人事・労務、異文化コミュニケーション、在留資格から研修生・技能実習生制度の政策見直しなど、さまざまな角度からの診断スキルが実質的に求められており、その診断のための基礎知識をまとめ、各業界の診断のケーススタディをまとめる作業を行っています。現在、外国人を雇用している電気機器製造業と建設業の2社に対して診断を実施し、その共通する課題や、それぞれに固有の課題などアドバイスできる点をまとめています。

こうして、ネットワークづくりとプロジェクト実施という形で、中小企業診断士としての活動をスタートさせました。

さて、次なる課題は「マーケティング」。さてこれはどうしたものでしょうか。

<つづく>

野田 さえ子

(のだ さえこ)

国際基督教大学卒、オランダ社会研究大学院大学  
開発学修士。国連プロジェクトサービス機関環境  
部担当官を経てセネガル在住。帰国後、2005年

(有)人の森設立。2007年、中小企業診断士登録。

現在、国際協力分野の研修講師として、また、外国人を雇用する企業向けのコンサルティング・研修事業を行う「海外人財ネット」代表として活動中。2児の母。



