

Round-table talk

建築設計事務所の経営視点から考える

中小企業診断士とコラボレーションの展望



【ゲスト】 一般社団法人 大阪中小企業診断士会

理事長 池田朋之 氏

企画部 部長 高柳佳苗 氏

プロモーション部 副部長 三宅真司 氏

【聞き手】 一般社団法人 大阪府建築士事務所協会

会勢・会員サービス委員会 委員長 荻窪伸彦

「まちなみ」編集委員 三谷滋伸

昨年実施した緊急アンケートで会員の皆様に相談ごとを聞いた回答で「コロナ禍で、今すぐに影響はなくても 2021 年は経営がどうなるか心配である。」という回答がありました。また、建築士の高齢化にともない事業承継や M&A をどうするか？ などの問題もあります。建築士事務所協会の会員の皆様の多くは建築士の専門職でありながら、経営者としての面を持っていらっしゃいます。これらの現実を踏まえ、経営コンサルタント業に携わっていらっしゃる中小企業診断士の方々にお話をおうかがいしながら、「建築設計事務所の経営のヒント」や「中小企業診断士の方々とのコラボレーションの展望」を模索してみたいと思います。 (編集・写真 北村ひとみ)

荻窪) 本日は、特集「建築設計事務所における経営のヒント」の座談会として経営コンサルタントのプロでいらっしゃる(一社)大阪中小企業診断士会の中小企業診断士方にいろいろとお話をうかがっていきたいと思います。まず、中小企業診断士の資格とはどういうものかお聞かせいただけますか？

高柳) 中小企業診断士は“経営コンサルタント”を認定する唯一の国家資格です。しかし、資格がなくても経営コンサルタントと名乗れること、弁護士、税理士、行政書士、公認会計士、社会労務士などと違い“独占業務”がないことが特徴です。この資格は、経営において広い知識*が求められますので、経営コンサルタント業だけに携わるのではなく、自己啓発として企業に所属されている方や、別の資格を持ちながら中小企業診断士の資格も取得する方もおられ、それぞれの経

験を活かした分野で幅広く活動を行っています。

三谷) お三方が所属されている(一社)大阪中小企業診断士会とは、どのような団体でしょうか？

池田) 大阪の中小企業診断士からなる団体には、(一社)大阪府中小企業診断協会と(一社)大阪中小企業診断士会の2団体があります。(一社)大阪府中小企業診断協会は約1,200名の会員で、会員の構成は独立した診断士と独立していない診断士いわゆる企業内診断士がいます。

資格を使って仕事をし収益をあげ独立しているメンバーが集まったのが、われわれが所属している(一社)大阪中小企業診断士会です。現在、会員は約250名おります。

荻窪) 取り扱っていらっしゃるコンサルタントの種類にはどのようなものがありますか？

池田) コンサルタントの種類には、“業種”からのア

* 1次試験は、「経済学・経済政策」「財務・会計」「企業経営理論」「運営管理」「経営法務」「経営情報システム」「中小企業経営・中小企業政策」の科目。2次試験は、筆記試験(事例に関する記述試験)および口述試験(面接試験)が行われる。2019年度の合格率はおよそ5.5%と難易度が高い。

コンサルタントを探す

貴社が解決したい問題に関わる業種・業態・テーマをクリックしてください。



専門業種から絞り込む

飲食業 →	運送業 →
卸売業 →	建設業 →
小売業 →	サービス業 →
製造業 →	情報通信業 →



専門テーマから絞り込む

経営全般 →	組織・人事 →
マーケティング →	財務 →
生産 →	商店街・まちづくり →
IT →	営業・販促 →

お探しのコンサルタントをキーワード検索いただけます

キーワードから探す

例: レストラン、ものづくり、経営

検索

コンサルタントの名前から探す →

図1 コンサルタントの専門分野
(一般社団法人 大阪中小企業診断士会のサイトより)

アプローチと“テーマ”からのアプローチがあります。サイトにキーワードで適切な中小企業診断士が紹介できるコンテンツがあるのですが(図1)、専門業種の人材とは、製造業に詳しい人、建設業に詳しい人、卸に詳しい人、小売りに詳しい人、飲食に詳しい人ということです。専門テーマの人材とは、経営戦略・経営計画が得意な人、人材育成が得意な人、ITが得意な人、まちづくりや商店街づくりが得意な人ということです。

荻窪) ずいぶん幅広い種類がありますね。

池田) (一社)大阪中小診断士会のメンバーは中小企業診断士だけの資格を有する人よりも、ダブルライセンスの人が多いです。他の資格を持つことで専門業種や専門テーマをより深く支援できることになります。

荻窪) 建築設計事務所の経営相談にも対応できるのでしょうか？

池田) 十分対応できると思います。建築系が専門の中

小企業診断士もおりますので、大丈夫です。

荻窪) 実際にどういう風に相談しに行ったらよろしいのでしょうか？ また、どのように話を進められますか？

三宅) まずは当会にご連絡いただいて「こういった案件をお願いします。」と依頼していただくところからはじまります。案件はかなり幅広いので、最初にヒアリングし内容を整理します。

経営者の方が「ここに困っている。」とおっしゃっても、本当に“ここ”が原因なのか？ 問題なのか？、実は違うことが問題ということが多々あります。ですから、原因を明確にしてから専門分野の中小企業診断士を紹介し、案件の解決を計画に沿って進めていくのが基本となります(図2)。

ただ今後われわれとしてもやっていこうと思っていることがあり、いただいたご相談の中で「これは案件になるのかならないのか」や「ちょっと聞いて欲しいだけ」の相談もよくいただきます。そういった方に向



けて定期的に『無料相談会』を当会主催で行いたいと思っており現在企画が進んでいます。「ざっくばらんにお話しを聞いて欲しい」という場を設け、中小企業診断士を身近に感じていただきたいというのがねらいです。

三谷) われわれも中小企業診断士の方と気軽にお話できる機会があれば、経営に関する相談もしやすくなると思います。

さて、建築設計事務所の経営問題でよく“事業承継”や“人材のマッチング”的なことが上がってきます。具体的にいうと建築設計事務所で後を託せる番頭さんがいない場合、どうすればよいかといった相談ですが、こういうのもできますか？

三宅) そのようなご相談の対応の手法はいろいろあり、案件の内容だったりだとか、専門性によってやりかた変わります。お応えできそうな案件であれば、案件管理票を作らせていただいて当士会のメンバーの中に投げかけて、「私できますよ」という人材を募りその中から紹介するというかたちになります。

中小企業診断士の仕事は幅広く、なかなか型にはまるというケースは少ないので、オーダーメイドを作るように個々に対応させていただくことが多いと思います。

荻窪) 今、事務所協会内でも各種の相談窓口を作るよう準備をしていますが、例えば経営の問題でその状態を協会中の相談窓口で公にするのに抵抗がある場合もあり、困っている会員に手を差し伸べられない状況があるのではないかと考えています。しかし一方で、協会として（一社）大阪中小企業診断士会を紹介しました。で、ほったらかしではダメなのではなかという考

えもあります。人材のマッチングなどは協会内で顔見知りで気心が知れる人を紹介する方がいい場合があるのではと思うからです。そのへんをうまい具合に二つの団体が協働できればと思うのですが、いかがでしょうか？

池田) 同じ業種同士で相談するっていうのが抵抗があるとか、顔見知りの人に相談するのが難しいという場合、われわれ第三者がなかに入って相談しやすい環境を作ることができれば、よいかもしれません。

荻窪) 事務所協会内で、“事業承継”や“人材のマッチング”のようなサービスができないかなと思うのですが。

高柳) 建築設計士の方はお客さまに対して建築物を設計だけをするのではなく、経営的な視点でアドバイスするなど付加価値をつけていこうとされていると聞いたことがあります。私たち中小企業診断士が建築設計事務所の方に“事業承継”や“人材マッチング”だけでなく、さまざまなことで一緒に仕事し経営サポートするパターンはいろいろあると思いますが。

荻窪) 営業のツールの一つとして中小企業診断士の方に相談するということですね。確かに、店舗の絵を描きます。設計します。ではなくて、土地がありました。こんな建物を建てると坪単価がいくらです。店内にこれくらいのもを入れたら、これくらい収益があがります。という事業計画書を付けると、かなり建築主への信用度が上がるのは確かだと思います。

三谷) 具体的な例をあげると、「レストランを作りたいです。流行るレストランを作ってください。」とい



池田 朋之 (いけだ ともゆき) 中小企業診断士

1980年～1991年：都市ガス会社。1991年：独立開業・有限会社池田経営コンサルタンツ設立。2006年：株式会社アソシエ代表取締役。2010年～2017年：芦屋大学非常勤講師。2011年～現在：流通科学大学非常勤講師。2013年～現在：大阪経済大学大学院非常勤講師。2019年～現在：独立行政法人中小機構近畿本部企業支援課チーフアドバイザー



高柳 佳苗 (たかやなぎ かなえ) 中小企業診断士

2005年まで：エンジニアリング会社で総務や管理業務を担当。退職後はパソコンインストラクターや商店街事務員を経て、2008年～現在：家族が経営する小さな会社の総務経理全般と経営アドバイスを行う。2015年：中小企業診断士として独立開業



三宅 真司 (みやけ しんじ) 中小企業診断士

2005年：大阪音楽大学短期大学部専攻科 卒業。2005年：レディースアパレル販売担当として従事。2008年：大手家電メーカーにて営業担当として従事。2015年：三宅経営コンサルティングを設立。2017年：株式会社3plus設立

う注文はよくきます。いくら建築士がいいデザインのものを作っても、そのレストランが流行るかどうかはわかりません。流行るためには、設計やデザイン以外に「どんなサービス」、「どんな料理」、「どんな単価」、「どんなレイアウト」、「どのようなお客さんを想定する」なども大切です。そうなるかわれわれにないものを中小企業診断士会の方々は得意とされていますから、建築士が中小企業診断士とのパイプを持っているとお客さんへ非常に高いクオリティのものが提供できると思います。

荻窪) 建築事務所の経営で困っている人だけではなく、バリバリやる気のある人も中小企業診断士の方と一緒に仕事をするケースもありということですね。

高柳) はい。困る前に一緒に困らないようにしようという協力と、今直面している課題を解決をするをすべて含めて何かできればと思います。

荻窪) マイナーなテーマからではなくて、さまざまなテーマで中小企業診断士の方を紹介するのがいいかもしれませんね。

池田) 私は一時期、建築事務所に間借りをしていたことがあります。その事務所は再開発の仕事を中心にされていて、その地区の商業者さんにヒヤリングをするという仕事を行っていました。いまどのような状況

で、どういうことを考えていますか？ と一軒一軒ヒヤリングをするのです。再開発のときに権利変換があって、今の店をビルの中に入れると、せっかくの機会だから業態を変えたい。もっといいお店にしたいとか、ちょっと広くなるから、狭くなるからどうするという相談を受けていました。このケースのように建築設計士の方と中小企業診断士の仕事には多くの共通点があると思います。建築と経営とは切っても切れない関係ですので、そこはぜひに協力してやっていきたいですね。いろんな提案をシェアすればよい関係になれるのではないかと思います。

全国でも、建築設計士の会と中小企業診断士の会と一緒に何かをした話は聞いたことがありません。ぜひ、大阪でいち早く実績を作っていきたいと思いますし、そうならば、すごくありがたいことだと思います。

荻窪) 事務所協会でセミナーの講演などは可能でしょうか？

高柳) セミナーとか勉強会とかで経営やM&Aなどで希望に添えるテーマで行えます。

荻窪) 今後、講演会などしていただいて、『まちなみ』にその記事を掲載して情報を会員に知らせながら経営相談の窓口を広げていくのが一番確実で、効果的なのかなと感想を持ちました。本日は貴重なお話しをお聞かせいただき、誠にありがとうございました。(完)