

## 診断士3年目の抱負



## 「経営者とのシンパシー(共感)を大事にしたい！」

会員 石橋 研一

## 2年間で振り返って

私が中小企業診断士として登録してから3年目を迎えようとしています。これは、私が独立してから3年目を迎えることを意味します。私は平成18年の夏に税理士として独立しました。平成18年の夏に実務補習を受けていた私の立場は「顧問先0の独立したての税理士」という惨めなものでした。それから2年間、試行錯誤を繰り返しながら顧問先を獲得していき、今では何とかスタッフを雇って事務所経営ができるようになりました。

顧問先とは税理士としての顧問契約も多いのですが、中小企業診断士という資格は本当に役に立っています。具体的には、「経営全般の相談に対応できること」を武器に他の税理士との差別化を図ることもできていますし、自分自身の事務所経営を戦略的に考えることができるのも、中小企業診断士・税理士としての大きな強みだと思っています。そして何よりも大きな財産は、中小企業診断士の素晴らしい諸先輩方とお知り合いになれて、貴重なアドバイスをたくさん頂けたことです。

## 経営者とのシンパシー(共感)

貴重なアドバイスの具体例として、平成18年の夏に私が実務補習を受けていたときのエピソードをご紹介します。訪問した会社の経営者は、後継者がいないことから、事業に対する意欲をやや失っておられました。ご息子が重い病気にかかっているとのことでした。そのことが影響して、会社全体に活気がなく、業績も低迷していました。「初めてのコンサル」に対してやる気満々の我々受講生は、会社訪問から帰った後のミーティングで、会社の様々な問題点を洗い出して、その問題点に対する改善策をあれこれ議論していました。しかし、どうしても小手先での改善策になってしまい、その会社にとって本当に実効性がある改善策は出てきませんでした。というより、経営者が本当にやる気を出して、それらの改善策に取り組んでもらえる

とは、どうしても考えられませんでした。

その時、見るに見かねた指導員の先生がおっしゃった言葉が、「まず重要なことはシンパシーですよ」というものでした。「sympathy」を辞書で引くと、「同情」「弔慰」「共感」などが出てきますが、そこでの意味は「同情」「弔慰」などではなく、間違いなく「共感」でしょう。まず、経営者の思い、悩みに対して共感して、それから経営者の目線で実際に改善できることを経営者と共に考えなさい、ということをおっしゃりたかったのだと思います。その会社にとって一番重要なことは、「経営者が悩みを乗り越えて、意欲を持って経営に取り組んでもらう」ということであり、我々受講生は目先の問題点ばかりを追いかけていたのです。先生のアドバイスを基に報告書のコンセプトを根本から練り直して、結果的にその経営者に積極的に会社を改善しようと思っていたことができず、できませんでした。

それが、「コンサルの原点はシンパシーである」ということを、身をもって知った瞬間でした。そもそも、コンサルタントが経営者の思いに共感できなければ、そのコンサルタントが経営者にとっての真の問題を解決できるはずがありません。

## 今後の抱負

コンサルタントと一口で言っても千差万別であり、クライアントとの接し方も千差万別だと思います。私はこれまでもそうでしたし、これからもずっと経営者とのシンパシーを大事にして、深く濃いお付き合いをしたいと思っています。このスタイルですと飛躍的に顧問先を増やすことは難しいかもしれませんが、一旦顧問契約していただくと解約ということはまずありませんので、これでいいかなと思っています。というより、私にはこのスタイルしかできません。経営者と共に悩み、考えて、問題を解決した際の経営者からの「ありがとう」は最高ですよ！

## 略歴

大阪大学経済学部卒業。住友銀行、公認会計士事務所勤務を経て、平成18年8月に石橋経営会計事務所を開設。