

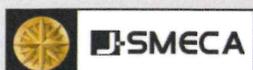
企業診断ニュース4月号 令和5年4月1日発行(毎月1回1日発行)

# 企業診断ニュース

変革する中小企業のナビゲーター, 中小企業診断士

〈特集〉

## 本シエルジュが読む 「新語」と中小企業診断士の 付き合い方



一般社団法人 中小企業診断協会

2023 April No.766

4

連載  
第121回

直撃

# プロコンライフ!

【ゲスト】伊藤 勝彦さん

●インタビュー  
平井 彩子 中小企業診断士

## 【今回のゲスト】

profile：伊藤 勝彦（いとう かつひこ）  
シンプルシステム株式会社代表取締役。情報処理技術者。2009年中小企業診断士登録。2010年に山口県・周防大島町へUターン後、個人事業としてシンプルシステム創業。2013年にシンプルシステム株式会社設立。2013年に株式会社山口経営サポート、2016年にトライワークスジャパン株式会社の取締役に就任、会社設立・資金調達・マーケティング・IT・労務や法務や財務の管理などの実務を担当。得意領域は、インターネットビジネスやフランチャイズビジネスの新規事業立ち上げ支援、IoTを活用したITコンサルティングなど。また、自身の会社でクラウドサービスを展開し、DXにも取り組んでいる。



第121回のゲスト・伊藤勝彦さんは、周防大島出身で、IT企業を数社経験後、Uターンして独立開業し、現在は広島にも拠点を持つ中小企業診断士です。

現在は、コンサルティングやセミナーに加え、活躍の幅を異なる事業にまで広がられています。Uターンのきっかけ、さらには今後の展望まで、幅広くお聞きしました。

## 周防大島に Uターンしての独立

平井：本連載内で、山口県協会の中小企業診断士は初めてのご紹介です。伊藤さんは、創業したのが周防大島という島になるのですね。

伊藤：元々、結婚して広島で暮らしていましたが、子どもが小学校に上がるタイミングで家族とともに周防大島にUターンして独立しました。戻った理由は、きれいごとを言えば、故郷に戻って暮らしてみたいという思いでした。しかし、正直なところでは、経験したことのない中小企業診断士の業務を広島で続ける自信がなかったという点もあります。そのため、極限まで固定費を下げようという思いで、どちらかという攻めよりも守りを重視したスタートでした。今は、息子の進学に便乗し、僕も妻もほとんど広島におり、月に1、2度は周防大島に戻る生活をしています。

平井：キャリアのスタートはITの世界ということですが、なぜ診断士資格を取ろうと思われたのでしょうか。

伊藤：2つの理由があります。1つは、ITの技術職に従事した後、お客さまに直接ご提案する立場になったため、経営の知識が必要だと感じたことです。もう1つは、いずれは起業したいという気持ちがあり、ITだけで起業するより、診断士資格を取得できれば自信にもつながると思ったからです。

平井：起業したいというのは、いつ頃から思っていたのでしょうか。

伊藤：若い頃からありました。よく覚えているのは、妻にプロポーズをする時に「僕はいつか独立するけれど、それでもよかったら結婚してほしい」と言ったことです。格好つけたというより、1つの逃げ道みたいなものですよ（笑）。安定した人生じゃないかもしれないよ、という。今でこそDXといわれていますが、もともとクラウドサービスの開発や営業で独立して仕事にしていこうというビジョンを描いていました。

平井：独立のタイミングはどのように訪れましたか。

伊藤：息子が小学校に上がるタイミングで思い切ったというのが一番です。その前年に診断士登録を済ませており、もうこしかなという思いで、経験も準備も不足したまま飛び出しました。

平井：息子さんの成長に合わせて仕事の転機が訪れていますね。

伊藤：はい。結果として息子が大学に進学して広島に戻っていますからね。昨年が開業13年目で、干支が一回りして広島に戻っています。12年は周防大島にいて、13年目にリセットして広島に戻っていることになりましたね。

---

### 異なる業種での役員就任が 自身の転機

---

平井：実際に、独立してどのような仕事をしようと思ったのでしょうか。

伊藤：中小企業の支援のためですが、何か仕事を得なければという思いも強くありました。もちろんITが得意分野ですから、当時はIT化を支援する機会があればという気持ちで必死でした。当時の山口県協会の会長には大変お世話になり、チャンスをいただきました。協会の事業に参加させてもらったり、いろいろな商工会、商工会議所に連れていってもらったりと、それが広がって今に至っています。当時30~40歳代の独立診断士が山口県には少なく珍しかったため、いろいろな先輩診断士からたくさん声をかけてもらいました。あの頃は、報告書の書き方も、専門家派遣に行つて何をすればよいかもわかりませんでした。セミナーの依頼を受けた時は、ネタがなくて1時間の予定が50分しか話せず、時間を余して終わってしまったほどでした。

平井：独立当初はわからないことも多い中、先輩たちの愛には本当に感謝ですね。

伊藤：はい。診断士資格の取得は結構大変でしたが、食べていくためには、さらなる知識や経験が本当にたくさん必要だとよくわかりました。そういう意味では、経験を積むチャンスをもたらえたことは良かったと思っています。業種や規模、IT環境も異なる会社に対して、状況やレベルに応じてアドバイスをするうえで、数をこなして経験を力に変えていくことが重要で、それができたことは大きいと思います。

平井：今は、どのような事業を展開しているのでしょうか。

伊藤：現在は、ITのコンサルティング、クラウドサービスの開発運用、セミナーなどの講演を行っているのと、業種の異なる数社の取締役を兼務しています。

平井：これまでの活動で転機になったことはありますか。

伊藤：カーエアコンのクリーニングを展開しているトライワークスジャパン株式会社に出資し、役員に就任して会社経営を始めたことは自分にとって転機になりました。これまで、自身が事業を行っていることはセミナーでも話してこなかったのですが、商工会議所の指導員

さんから「どんどん話してほしい」と言われることが多く、コンサルタントと実務家としての見地から話をするようになりました。話さなかった理由は、コンサルティングがメインの中小企業診断士が他の事業を営んでいることをネガティブに捉えられるのではないかと、という思い込みからでした。ただ、私自身、一人の経営者として話をすると、受講者である目の前の経営者の表情や聞く姿勢がみるみる変わっていくのがわかるようになりました。このスタンスは人それぞれだと思いますが、コンサルタントの視点よりも、同じ経営者の視点で話をするほうが自分に合っているようです。

**平井**：出資や役員就任などは、どのような経緯からだったのでしょうか。

**伊藤**：出会いとタイミングです。個別相談で出会った経営者が、「新規事業を始めたい」ということで支援していたところ、いつの間にか「一緒にやりましょう」という流れになっていったのが経緯です。トライワークスジャパンに関しては、今、全国展開という位置づけで、全国にフランチャイズの加盟店さんを募集している段階です。技術的なことは社長の担当ですが、契約やWebマーケティング、資金調達などは私が担当しています。

---

### 事業家タイプの 中小企業診断士として

---

**平井**：大変お忙しいと思いますが、どのように時間を作っているのでしょうか。

**伊藤**：私の場合、大半は中小企業診断士としての業務時間です。1ヵ月のうち平日の6~8割は、商工会議所や商工会の個別相談会で日中のスケジュールが埋まります。それ以外の夜間や休日に、セミナーの資料づくりやトライワークスジャパンの仕事をしています。自分の仕事は、日中の空き時間に行っています。専門がITなので、業務はパソコン1台で解決できるようにしています。ITツールのおかげで、時間の使い方は工夫できていると思います。

**平井**：中小企業診断士は、コンサルタントタイプと事業家タイプに分かれるような気がしていますが、伊藤さんはご自身でどちら寄りだと思えますか。

**伊藤**：明らかに事業家寄りだと思います。中小企業診断士は、分析、診断、そして助言が本来の仕事だと思います。しかし、自分はどちらかといえば、とりあえず動いてみようと同じに進むタイプであるため、事業家タイプでしょう。

**平井**：物事にのめり込みすぎないタイプでしょうか。

**伊藤**：1つのことを突き詰めるよりは、いろいろなことを実施しているほうが自分に合っていると思います。最近でいうと、NFT（非代替性トークン）もキーワードの一つですが、当社でもNFT事業を試しに始めています。作家さんからデジタルアートを預かり、当社がNFTのプラットフォームでギャラリーを出し、代わりに販売するスキームです。自身がデジタル著作者ではないため、預かって販売することが法的にどうなのかという点を弁護士に相談しており、始めるまでには随分とお金がかかりました。今はあまり売れていませんが、いろいろなことに挑戦するのが好きなので、少しずつ足を突っ込んで経験値としてセミナーや他の事業でアウトプットしています。

**平井**：経験したことを別の事業でアウトプットできるのは大きいですね。

**伊藤**：セミナーのネタがなかった時代からすると、全然違うことを質問されても答えられるような引き出しが増えていきますし、自分が経験していれば、「～らしいよ」ではなく、「自分の場合はこうだったよ」と発言できるため、自信になりますね。

**平井**：伊藤さんにとっては、いろいろな事業や立場があることは、大変ではないのですね。

**伊藤**：そうですね。自分にとっては、いろいろな事業や立場があるほうが励みになるのです。全然大変ではなく、むしろ「こうありたい」なのです。

## 成功体験をアウトプットし 中小企業のお役に立ちたい

**平井**：独立13年、先ほどは転職についてお伺いしましたが、これまでの変化や今後の課題など、どのように捉えていますか。

**伊藤**：基本的には、順調に仕事が増えています。ただ、3～5年目くらいのところで仕事の依頼が少し減り、一種のスランプを感じたことはありました。飽きられたのか、もしくは努力が足りなかったのかはわかりませんが、思うように伸びない時期を経験しています。

今も、一言で表すと伸び悩みは感じています。私は、従業員は抱えないというポリシーで労働集約的に働いているため、単価が2倍にでもならない限りは収入も2倍にはなりません。ただ、それを補うのが別会社への出資や経営参画です。そういう意味でも、これからもいろいろな事業にかかわっていきたいと思っています。

**平井**：ITコンサルティングやクラウドサービスの開発については、どのようにお考えでしょう。

**伊藤**：ITは今も頑張っています。スマートフォンのカメラ機能と顔認証技術を使って、マーケティングと防犯を組み合わせたサービスを開発しています。根本的には、デジタルの力でもっと世の中を安全にとか、店舗も安心して経営できるようにという思いでシステムを開発していますが、まだ越えるべき壁があり、やや苦戦しているところです。

**平井**：今後の展望についてはどのように考えていますか。

**伊藤**：中小企業診断士として中小企業の支援をしたいという気持ちに変わりはありませんが、どちらかというと事業家タイプなので、自身の成功体験やノウハウをフィードバックするような形でアウトプットしていきたいと思っています。そのためには、身をもって成功事例になりたいという思いが強くなります。「自分はこうして成功しました」という事例ができれば、セミナーの受講者ももっと増えるだ

ろうし、講師業でも活躍の幅も広がっていくような気がします。必要なのは、ブランディングになるのかもしれませんがね。理論と実践でいえば、実践をしっかりと続けながら、それをセミナーやコンサルティングで還元する形で、中小企業の皆さんのお役に立ちたいですね。

### 【取材後記】



第121回目のゲストは伊藤勝彦さんでした。

ITを主軸にしながらも、異なる事業にも参画したり、新しいサービスに果敢に挑戦したりするなど、好奇心旺盛で行動力のある方でした。事業家タイプでありながら、その経験を中小企業のお役に立てようとアウトプットし、さらに事業へと循環するような仕組みがご自身の中でできており、経験を応用する能力の高さに驚きました。

次にお会いするときは、また新しいチャレンジをたくさんして、経験値を上げているのでしょうか。今後の活躍が大変楽しみです。ありがとうございました。

今回は、畠山和敏さんからお話を伺います。

(取材日：2023年1月17日)