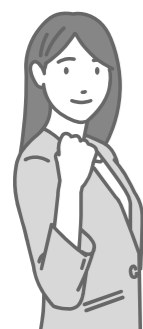


ダブルライセンスからみる 中小企業診断士の価値

「ダブルライセンスのシナジー」執筆チーム



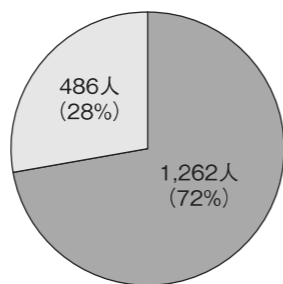
診断士資格を取っても食べていけない——多くの中小企業診断士が、こうした噂を一度は耳にしたことがあるのではないかと。つまり、「診断士資格を取得して独立しても、それだけでは生計を立てていくことは難しい」というわけだ。診断士資格には独占業務がないため、このような言葉がまことしやかにささやかれる。

企業内診断士であっても事情は同じこと。副業で診断士活動を行うにしても、仕事の依頼を受けるためには誰かに自分を選んでもらわなくてはならない。また、勤務先での評価につなげるために診断士資格を取得したとしても、業務に改善が見られなければ難しいだろう。

中小企業診断協会が2021年5月に発表した「〈報告〉「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果について」(https://www.j-smeca.jp/attach/enquete/kekka_r3.pdf)の問6によると、診断士以外の資格保有者は、実に1,262人(全体の回答者1,748人から「なし」と回答した486人を除いた数)であり、これは全体のおよそ72%にのぼる(図表)。ダブルライセンス保有者が多いということは、やはり診断士資格は単独では機能しえない資格なのだろうか。本章で考察してみたい。

なお、本稿では便宜上、3つ以上の資格の保有も含めてダブルライセンスと表記する。

図表 ダブルライセンス保有者とそれ以外の割合



■ダブルライセンス保有者 □診断士資格のみ

出所：一般社団法人中小企業診断協会「〈報告〉「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果について」2021年5月のデータを基に筆者作成

1 独占業務がないことは弱みなのか

(1) 独占業務を有する資格は少ない

まずダブルライセンス保有者が、診断士資格に独占業務がないことを弱みだと感じていたのであれば、他に取得する資格は独占業務があるものを選択していたはずだ。

しかし、独占業務を有する資格を回答数の多い順にみると、社会保険労務士135人、行政書士130人、税理士55人、弁護士9人、公認会計士9人、不動産鑑定士7人、弁理士6人、司法書士1人となる。計352人であり、全体の回答者数1,748人に対して明らかに少ない。また、順番として診断士

資格から先に取得したのではない可能性もある。

(2) 独占業務は差別化要素となるか

このことから、診断士は他資格取得の選択基準として、独占業務の有無を重要視していないと考えられる。少し踏み込んだ解釈になるが、診断士資格の取得者は、必ずしも独占業務がないことを弱みと捉えていないのではないかと。

そもそも資格という参入障壁があるとはいえ、独占業務が一般化した場合、資格取得による付加価値は創出しづらくなる。これを考えると、差別化と顧客志向の重要性を認識しているはずの診断士が、単純な収入源として他資格の独占業務を欲するとは考えにくいのである。

2 他資格の取得を目指す本当の狙いは

(1) アンケート上位資格に見られる傾向

それでは、診断士が他に取得した資格にはどのような傾向があるだろうか。まずは、他資格を診断士資格より後に取得した回答者が多いという前提で考えてみたい。

アンケート上位資格のうち、回答数が100人を超えているもの(「その他」を除く)を列举すると、ファイナンシャルプランナー380人、情報処理技術者307人、販売士175人、MBA170人、社会保険労務士135人、ITコーディネーター134人、行政書士130人となる。

このデータから、ダブルライセンスを保有するに至った背景を推測してみよう。まずIT系資格とファイナンシャルプランナーを取得する動機と、診断士資格との関連性は薄そうだ。なぜなら、主にIT関連企業と金融機関の出身者が、それぞれ業務で培ったスキルを強化するために取得したと考えられるからだ。実際にファイナンシャルプランナーと金融機関出身者の関連性は、前出の調査結果の問4をみれば、プロコン経営と民間企業を除けば、金融機関に従事している人数が最も多い

ことと整合する。

販売士やMBAは、診断士として培った経営的視点を強化するために取得されたと考えると、動機として診断士資格との関連性は強いといえる。

また、事業活動に対するニーズが起因する場合もあるかもしれない。たとえば、診断士が組織経営に関するニーズに応えたい場合には社会保険労務士との、法的な許認可に対するニーズに応えたい場合は行政書士とのダブルライセンスを考えたろう。

(2) ダブルライセンスによって輝く診断士資格

これらのことから、出身企業との関連性が強いIT系資格とファイナンシャルプランナーを除けば、診断士が他資格を検討する際の選択基準は「診断士としての強みの強化」と「顧客からのニーズ」の2点であると考えられる。まさに差別化と顧客志向というわけだ。

もともとの強みがなければ、他資格取得を通じてそれをより強化することはできないし、診断士として顧客と接する中でニーズを感じ取れたと考えられると、むしろダブルライセンスによって診断士資格の価値を再認識できると言えるだろう。

3 ダブルライセンスの真の有効性を問う

それでは、ダブルライセンス保有者は本当に独占業務に頼る形ではなく、診断士資格を活用できているのだろうか。また、「他資格取得の選択基準は強みの強化と顧客志向である」という我々の考察は、当を得ているのだろうか。そして、そこにダブルライセンスのシナジー効果はあるのか。

本特集では、ダブルライセンス保有者5名からお話を伺い、その実態に迫った。読者の方には、独占業務の有無にかかわらず、ダブルライセンスを保有することで、単なる職務の拡大にとどまらない、診断士としての幅の広がりを感じ取っていただけるはずだ。