



BCC株式会社 代表取締役社長

いとう

かずひこ

伊藤 一彦さん

大学卒業後、日本電気株式会社（NEC）入社、ベンチャー企業への転職を経て、2002年、営業創造株式会社（現：BCC株式会社）設立、代表取締役就任。2003年に中小企業診断士の資格を取得し、バランス・スコアカードによる理論的経営を提唱・実践。2012年、スマイル・プラス株式会社をグループに迎え、ヘルスケアビジネスに参入。2016年、グループ3社を統合してBCC株式会社を設立。2021年、東証マザーズ（現：グロース）に上場を実現する。

【写真】安岡 嘉

## 資本政策と事業戦略で 株式上場を果たした診断士経営者

【取材・文】原 正紀

株式会社クオリティ・オブ・ライフ代表取締役、特定非営利法人キャリアコンサルティング協議会常務理事・事務局長、一般社団法人留学生支援ネットワーク理事、一般社団法人産学協働人材育成コンソーシアム理事・事務局長、高知大学経営評議会委員・客員教授、中小企業診断士。早稲田大学法学部卒業後、株式会社リクルートを経て企業し、人材事業を産学官において展開。公的委員多数歴任、「インタビューの教科書」(同友館)をはじめ、著書多数。

### HARA'S BEFORE

「上場を目指す診断士経営者」として、本誌で2014年に取材した伊藤一彦さん。その後、2021年に見事、宣言どおり上場を成し遂げた。中小企業診断士資格が経営にいかに役立ったか、そして今後どのように生かしていくのか、尋ねてみたい。



### 診断士経営者だから上場できた

原：以前の取材で伺った際、診断士経営者としてのお話が印象的でした。その後、2021年7月に上場達成、おめでとうございます！

伊藤：ありがとうございます。前回の話は、「学生時代にベンチャー企業の仕事を手伝ってビジネスに目覚め、『3年で辞める』と宣言してNECに就職。退職後は予定どおりベンチャー企業での事業担当者を経て、IT営業アウトソーシングの営業創造株式会社を起業。創業時の苦労を経て、地道な営業活動とベンチャーキャピタルからの資本

調達で成長するも、リーマン・ショックで危機的状況に……。そして、本業への集中で危機を乗り越え、ヘルスケアビジネスに資本参加して、再度、上場を目指し、ホールディングス化する」というところまででしたね。

原：そうです。診断士経営者は結構いますが、上場達成というのは希少です。上場までの過程をお聞かせください。

伊藤：2002年に営業創造株式会社を設立して、すぐ中小企業診断士の勉強を始めて、1年後の2003年に合格しました。起業したものの社長のイメージがわからず、勉強し始めたのが診断士の資格でした。会社設立の当初から「上場を目指す」と宣言し、2007年までにベンチャーキャピタル（VC）5社から1億4,000万円を調達しました。売上も順調でしたが、その時に診断士の資格が生きましたね。

VCから出資する時に「経営者であるあなたが、経営を理解している中小企業診断士であることが審査上プラスだ」とはっきり言われました。まだ会社も個人も信用がなかったのに、診断士を学んだことが資金調達に役立ったわけです。その後、事業に活用するバランス・スコアカードと出会ったのも、診断士の研究会に参加した時でした。まず自社に導入し、その後、他社への導入支援ビジネスや出版などでも役立ちました。