



北陸発・真の土業ファームを目指す
知的資産経営報告書 2023年版



知的資産経営報告書とは

【意 義】

「知的資産」とは、従来のバランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源、すなわち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成いたしております。

知的資産のイメージ



【注 意 事 項】

本知的資産経営報告書に掲載しております将来の経営戦略及び事業計画並びに附随する事業見込みなどは、すべて現在入手可能な情報をもとに、弊社の判断にて記載しております。そのため、将来に亘る弊社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載する内容などを変更する必要性を生じることもあり、その際には、本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に記載した内容や数値などを、弊社が将来に亘って保証するものではないことを、充分にご了承願います。

INDEX

1. 知的資産経営報告書の作成目的	1
2. 当社の概要	2
3. セグメント分析と当社の差別化要因	5
4. 当社が提供する価値とそれを支える知的資産	6
5. これからの挑戦	10
6. 入社後のステップ	11
7. 代表士業、パートナー士業からのメッセージ	12
8. 先輩士業からのメッセージ	15

1. 知的資産経営報告書の作成目的

・新たな士業候補者への理解と動機の形成

弊社は、士業となり中小企業支援を志す人材が集い、活躍する会社を目指しております。しかし、志があれば誰でもよいというわけではなく、弊社の理念に共感し、一緒に仕事をさせていただける方を新しい仲間として受け入れたいと考えております。この知的資産経営報告書を通じて、新しい仲間の候補者である貴方に弊社の考え方を理解していただきたいと考えております。

・社内における理念の共有

弊社では、多様な専門性を持つ士業が集まって一緒に仕事をするためには、同じ理念を共有することが必須であると考えております。そのため、弊社社員がこの知的資産経営報告書を読み、理解することで同じ理念を改めて共有することを狙いとしております。

・情報のアップデート

2017年10月に知的資産経営報告書を作成した後、新たに弊社の経営理念に共感した中小企業診断士1名が加わり、2021年7月には弊社中小企業診断士が税理士登録を行い税理士、社会保険労務士との協力体制を構築しました。これを機に、弊社の知的資産を見直すことといたしました。

2. 当社の概要

◇ 経営理念・経営方針・行動指針・お客様との約束

・経営理念

当社は明るく誠実で熱き思いを持つ人材をお互いに尊重・切磋琢磨し、恩送りが出来る土業へと育て、企業の強みと地域の活力を活かせる土業による支援を行うことで、我が国の成長と発展に貢献します。

* 当社のロゴは当社の経営理念(誠実→青、情熱→赤、成長→緑)を基に作成されております。

支援先企業、我が国、弊社所属の土業が右肩上がりに高まっていく様子を図式化しております。



弊社ロゴ 迅くん

・経営方針

北陸で土業をもっとも育て土業の能力を最大限発揮できる事務所。

弊社で育成した土業が強い団結力で結ばれ、真の土業ファームとなることを目指します。

・行動指針

- ① 利他の精神で行動する
 - ② 相手の意見を素直に聞き、深く考える
 - ③ 目的意識を持ち、粘り強く日々精進する
 - ④ 自らを律し、向上心を忘れない
 - ⑤ 全てのことに感謝し、丁寧に対応する
 - ⑥ 長期的・平等な目線で物事を判断する
- この全てを満たし主体的に職務に従事する。

・お客様とのお約束

- ・お客様の要望に対しスピード対応します(48時間以内に回答)。
- ・どんな相談、依頼でも誠意をもってお応えします。
- ・難しい専門用語は使わない。「教えてやる」という態度は絶対にとりません。
- ・その場で即答できない事やわからないことがあっても、曖昧にわかったフリをして対応せず、持ち帰って必ず48時間以内に回答します。

◇ 当社の特長

・利益や効率よりもお客様から信頼を得ることを優先

当社は、他診断士事務所よりも若い(～40代)診断士で構成されている事務所(中小企業診断士はその7割近くが50歳代以上(参考:一般社団法人中小企業診断協会「中小企業診断士活動状況アンケート調査」令和3年5月)です。当社は若手診断士の良さである、高いモチベーションとエネルギーを活かし、利益や効率を追求することよりも手間暇をかけることを大切にし、お客様から信頼を頂けるサービスを優先しています。

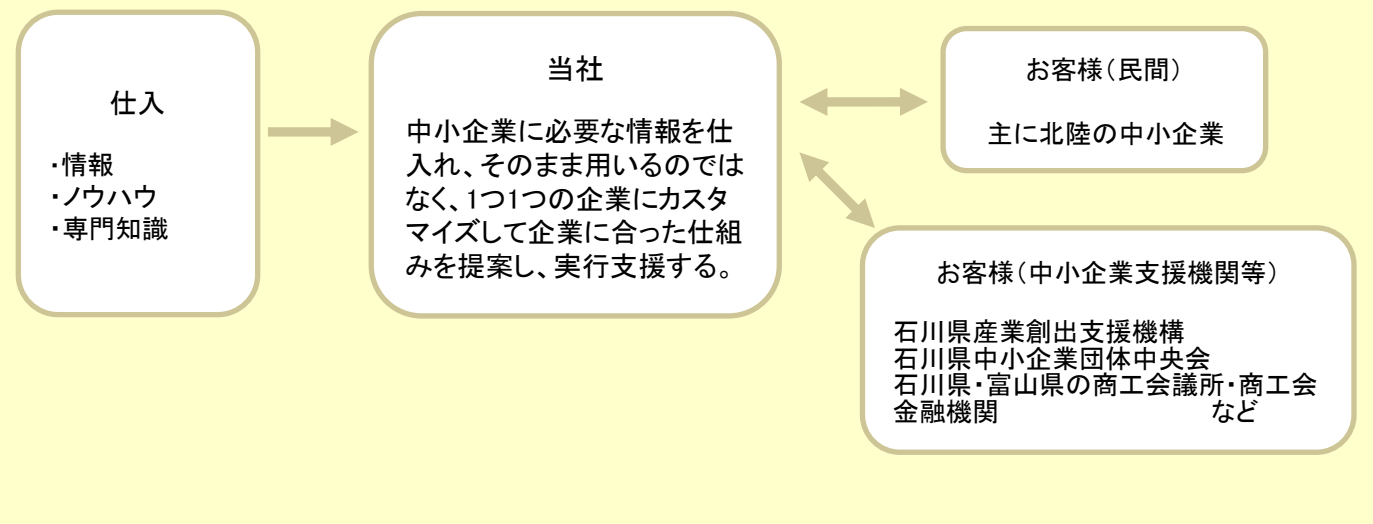
・迅速な対応

効率的に業務を行えるよう、業務の定型化や様々なツールを作成し、利用することでお客様に迅速に対応しています。

・中小企業診断士独自の組織化された事務所

石川県内の中小企業診断士登録者数が90名であり、独立系診断士の実数は20～30名で、中小企業診断士独自で組織化されている事務所は当社のみです。全国的に見ても自らが育成した中小企業診断士で組織している事務所は少数です。

◇ 当社のビジネスモデル



◇ 企業概要

【代表者】 西井克己
【住所】 石川県金沢市鞍月二丁目2番地
 石川県繊維会館1階
【業種】 中小企業診断士業
【資本金】 6,000千円
【従業員数】 9人（内、中小企業診断士4人、中小企業診断士兼税理士1人、社会保険労務士1人）
 ※令和5年5月現在

◇ 連絡先

【TEL】 076-268-5258
【FAX】 076-268-0659
【E-Mail】 support@g-keiei.com
【URL】 http://www.g-keiei.com

◇ 沿革

2006年	8月	資本金4,100千円にて創業（事務所 石川県繊維会館3階）
2008年	12月	弁理士・行政書士・中小企業診断士がチームとなって知的資産経営報告書の作成を支援する「もちや事業部」立ち上げ
2008年	12月	事務所を石川県繊維会館1階に移転
2009年	2月	佐々木経司が中小企業診断士登録
2009年	3月	資本金5,000千円に増資・佐々木経司が取締役に就任
2010年	3月	資本金6,000千円に増資
2012年	11月	経営革新等支援機関に認定
2013年	2月	森研介が中小企業診断士登録（3人目の士業）
2015年	2月	小松巧が社会保険労務士登録（4人目の士業）
2015年	8月	中小企業診断士である高稲俊輔が入社（5人目の士業）
2019年	11月	中小企業診断士である室田承吾が入社（6人目の士業）
2021年	7月	高稲俊輔が税理士登録
2023年	3月	小川研介（旧姓森）が取締役に就任

◇ 創業の経緯

創業者の西井が、中小企業診断士の仕事をできる会社を求めて就職活動をした際、石川県内には、そうした職場の選択肢が数少ない状況でした。西井は、中小企業診断士の資格を活かして働きたいが職場がない—そんな環境を残念に感じるとともに、中小企業診断士を育成する場所が必要だと思っていました。

また、西井は、個人で仕事を行っていたは、仕事のスキルはもちろん人間的にも成長しにくいと考え、士業同士がお互いに切磋琢磨できる組織を目指し、迅技術経営を設立しました。

◇ 企業として成長した経緯

創業時は、複数の中小企業支援機関の若手職員が、独立したての西井に機会を与えてくださることで一定の受注を確保しておりました。佐々木が中小企業診断士登録を行なったこと、国の中小企業予算が増加したこと、創業当時から業務定型化に取り組んでいたことがうまく機能し、売上を伸ばすことができました。

創業時から現在に至るまで勝尾行政書士と、事務所をシェアし、創業期においても切磋琢磨できる相手がいたことも当社が成長した大きな要因であります。

横井弁理士と知り合い、勝尾行政書士、佐々木中小企業診断士とともに知的資産経営を支援するもちや事業部を組織し、全国的にも特徴ある知的資産経営支援を行ったことも成長の要因であります。

◇ 現在の外部環境

【機会】

- ・ 若手の士業を求める需要がある
- ・ 組織化されている診断士事務所が少ない
- ・ 経営計画策定や実行支援に関してきめ細かな対応ができる士業が少ない
- ・ 助成金申請や融資の条件変更など事業計画策定機会の増加
- ・ 後継者の課題の多様化
- ・ 女性経営者の増加

【脅威】

- ・ 公的機関等の中小企業支援事業の単価が下がっている
- ・ 若手の中小企業診断士資格取得者が増加
- ・ 他士業や中小企業向けコンサルティング会社、クラウドサービスやAIなど、代替サービスの脅威がある

【業界概観と自社のポジション】

石川県内の独立系中小企業診断士の実数は20～30名である。その中で、若手診断士事務所としての立ち位置を確立している。当社は、組織力を活かした中小企業診断士・社会保険労務士・税理士の幅広い支援により、他士業や中小企業向けコンサルティング会社との差別化を図っている。また定型業務や独占業務ではなく、非定型業務を中心とした支援スタイルにより代替によるリスクを回避している。

◇ 代表製品やサービス



事業計画書作成支援



事業計画実行支援
(顧問契約)



知的資産経営支援

3. セグメント分析*と当社の差別化要因

*企業の一連の事業活動は会社の基本となる経営理念や方針のもと会社のマネジメントを経て、技術・ノウハウやネットワークを構築することで特徴ある製品・サービスを提供しています。それを4つのセグメントに分類して分析するものです(出典 中森孝文著「無形の強みの活かし方」より)。

1. 経営理念、経営方針

・経営理念

当社は明るく誠実で熱き思いを持つ人材をお互いに尊重し切磋琢磨できる土業へと育て、組織として企業にあった支援を行うことで、我が国の成長と発展に貢献します。

・経営方針

北陸で土業をもっとも育て土業の能力を最大限発揮できる事務所。弊社で育成した土業が強い団結力で結ばれ、真の土業ファームとなることを目指します。



2. マネジメント体制作り

・「土業育成システム」

※働きながら土業資格取得を目指す制度

①週3日の休みと勤務時間内での勉強で勉強時間を確保 ②資格学校の費用を200千円/年まで補助 ③大学院の入学金・学費を全額貸与(免除規定あり)④中小企業診断士との同行業務を通じて、経営理念の共有と資格取得のための知識の向上を図る

・会社の透明性を確保

パートを含めた社員全員に試算表や決算書を公開。さらに給与基準も明確化している。

・人材育成の仕組み

全社員で経営理念を共有したり、自己成長方針を定期的に確認する仕組みがある。さらに、外部からの知識習得を支援するため、セミナー受講や大学院進学への資金援助を行っている。

・外部専門家との関係づくり

会社外の他土業や民間の専門家との良好な関係づくり、技術・ノウハウの共有を進めている。

・まず、自社でやってみる

新たな取組はまず自社で実行し、有効性やノウハウを確認した後お客様に提案している。



3. 技術・ノウハウ

- ・過去の仕事はすべてデータ化し、すべての社員が共有できる
- ・特に成果が得られた仕事の成果物はツール化することで、共通品質で提供できる
- ・会社として1,400社以上の企業への支援実績がある
- ・製造業を経験した診断士による原価管理及び品質管理のノウハウがある
- ・製造業を経験した社労士による現場改善のノウハウがある
- ・ブランディングに強い診断士が保有するノウハウがある
- ・経済産業省及び厚生労働省の助成金を獲得・申請するノウハウがある
- ・自社及び多数企業の知的資産経営報告書の作成実績がある
- ・石川県内の商工会・商工会議所で商工調停士の実績がある
- ・創業セミナー講師の実績がある
- ・管理職、従業員向けの研修実績がある



4. 製品・サービス

迅速かつ高品質な中小企業支援メニュー

<支援内容の具体例>

- | | | |
|---------------------|--------------|-----------------------|
| ・経営改善計画書策定 | ・補助金用事業計画書策定 | ・製造業や建設業向け原価管理支援 |
| ・製造業向け品質管理支援 | ・ブランディング支援 | ・知的資産経営支援 |
| ・補助金を活用した人材マネジメント支援 | | ・助成金を活用し費用を抑えた教育訓練の提供 |

4. 当社の提供価値とそれを支える知的資産

◇ 当社が提供する「価値」はどのようなものか？

ここでは当社がお客様に対して提供している価値を紹介します。ここでいう「価値」とは、お客様やその他の利害関係者に当社が提供している魅力であり、他社との差別化を実現し、お客様から選ばれる要因です。

以下では、当社が提供していると考えられる価値を「顧客に提供する価値」と「従業員に提供する価値」の2種類に分類しました。2種類に分類した理由は、当社が発展するためには顧客満足と従業員満足を高める必要があり、それぞれに「価値」提供することが大切と考えるからです。「顧客に提供する価値」はさらに「士業として提供している価値」と「迅技術経営として提供している価値」に分類しました。

顧客に提供する価値

A.信頼感	士業資格は国家資格であることから、信頼感を提供している。	士業として提供している価値
B.豊富な知識	士業は業界や機能など各分野に関する専門家であり、専門分野に関する豊富な知識を身につけている。	
C.提案力・解決力	企業の問題点や課題に対して企業に合った適切な解決策を提案している。また、どのような要望でも対応できるよう、社内外で専門分野の異なる士業や専門家との関係性を構築している。	
D.ワンストップ支援	お任せいただいたことが専門外であっても、無責任に他者・他社に任せず、まずは依頼された士業や当社が、使命感と責任感を持ち、率先して取り組んでいる。	
E.要求に応える品質	過去の実績のデータベース化やツール化を通じて、お客様が満足し、かつ金融機関等の第三者も納得する品質のサービス提供を追求している。	迅技術経営として提供している価値
F.迅速対応	お客様の要望やお問合せに対して48時間以内に応える等、常にスピード対応を実践している。	
G.企業の成長	経営層のみでなく、従業員にも直接アプローチし、経営課題についてともに悩み解決策を考えることで、経営者や従業員の方々に成長を感じていただく。	

従業員に提供する価値

i.自身のあるべき姿への成長機会	かばん持ちを通じて士業に必要な心構えや姿勢を身に着けることができる。またあるべき姿や夢の実現を応援する仲間と社風により、絶えず成長することができる。
ii.目標士業を目指す環境	週休3日制、勤務時間中の勉強時間の確保、資格学校の費用補助等、働きながら士業資格取得を目指すことができる環境を提供している。また、資格取得後もセミナー等による能力向上と、面談や事例発表会を通じた他の士業との切磋琢磨・士気向上により、目標とする士業を目指すことができる。
iii.価値観を共有できる場づくり	賛否会（役員＋従業員2名によるまじめな飲み会）や週礼、かばん持ちを通じて先輩士業や同僚と理念や価値観を共有できる。

◇ 当社が提供する価値を支えている知的資産はどのようなものか？

ここでは価値創造の源泉となっている、弊社の知的資産(人的資産、構造資産、関係資産)について取り上げます。

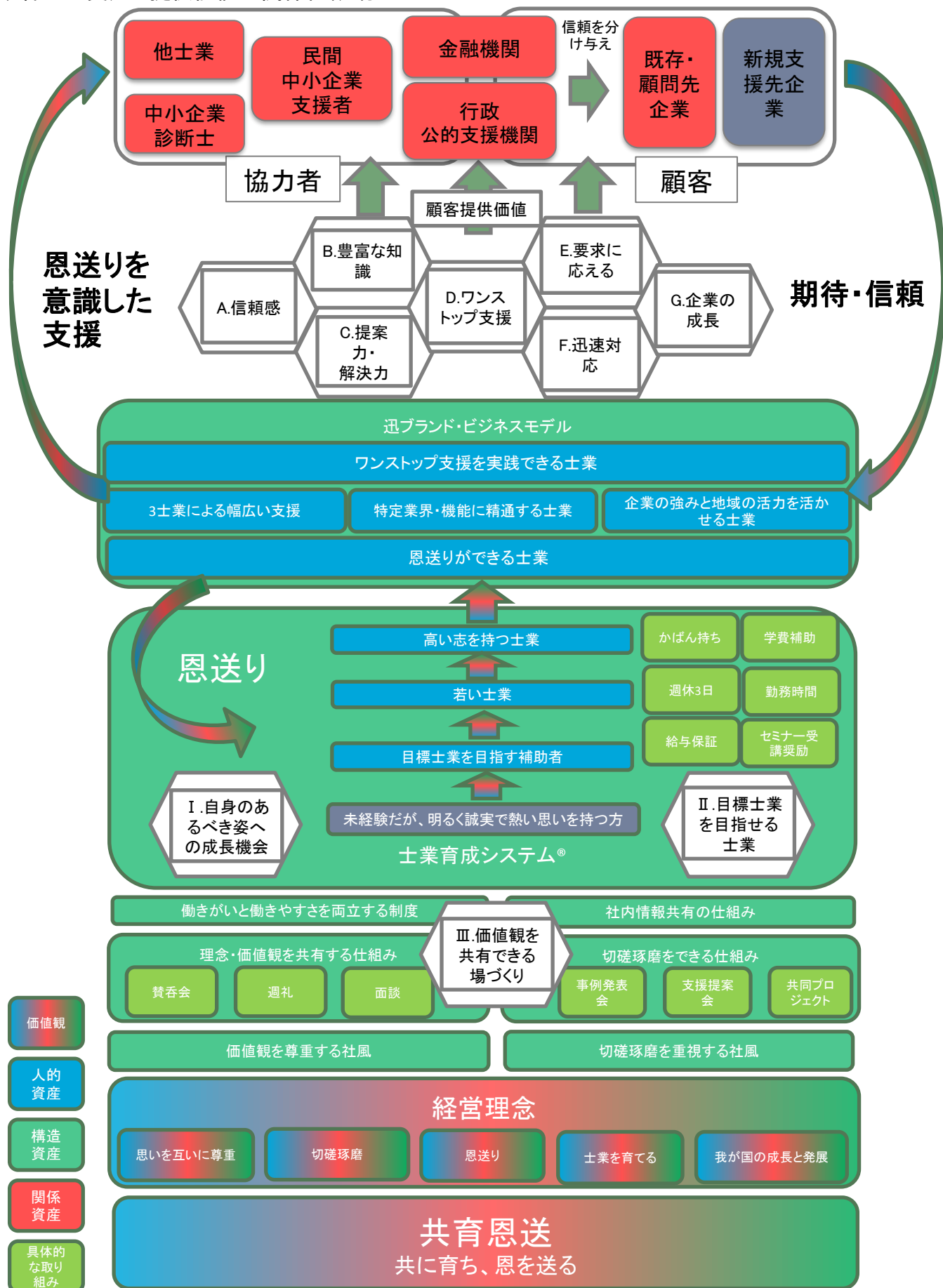
人的資産(属人的で、従業員の退職時に一緒に持ち出される資産)	
ワンストップ支援を実践できる 士業	お任せいただいたことに対し、使命感と責任感を持ち、率先して取り組むことができる
3士業による幅広い支援	診断士・社労士・税理士による幅広い支援を実現している
特定の業界に精通した士業	製造業や小売・サービス業など、特定の業界・業種の支援に関して豊富な知識と実績を持っている。
特定の機能に精通した 士業	財務・金融、品質管理・原価管理、ブランディング・販売促進、組織・人事、IT・Webなど、特定の機能に関して豊富な知識と実績を持っている。
企業の強みと地域の活力を活かせる士業	支援先企業が持つ資源や地域との繋がりを活用する支援ができる
恩送りができる士業	これまで受けた恩に感謝し、次の人への恩送りを実践している
高い志を持つ士業	中小企業支援に対して高い志と意欲を持ち、日々研鑽に励んでいる
若い士業	柔軟性の高さやエネルギーさなど、若手だからこそその強みを持っている。
目標士業を目指す士業補助者	資格を手段として捉え、あるべき姿を目指す、弊社価値観に共感した補助者
構造資産(従業員が退職しても企業内に残り、組織に組み込まれた資産)	
理念・価値観を共有する仕組み	中小企業支援に対しての志や、仕事・人への向き合い方などの理念・価値観が賛否会・週礼・面談を通して組織内で共有されている。また経営者との日常的な意思疎通により経営や事業に対する想いや考えを日々感じることができる。
切磋琢磨をできる仕組み	面談や事例発表会、支援提案会、共同プロジェクトなど切磋琢磨できる仕組みが整っている。
士業育成システム®	週休3日や一人一人に合わせた勤務時間、資格学校・大学院学費補助、かばん持ち、外部セミナー参加の奨励など、士業資格の取得や取得後の成長をサポートする仕組みがある。
働きがいと働きやすさを両立する制度	在宅勤務の導入や個人の事情に合わせた勤務時間設定といった従業員の生活面をサポートする福利厚生制度など、夢を諦めることなく、働き続けやすい職場環境を実現する制度を整備している。
社内情報共有の仕組み	情報の機密性確保の上、過去の支援実績や支援ツールをクラウド上で共有し、効率的で迅速なサービス提供を可能にしている。
価値観を尊重する社風	一人一人の価値観を尊重し、新しいことややりたいことに積極的にチャレンジできる。
切磋琢磨を重視する社風	年次や役職を問わず意見やアイデア交換ができ、互いに切磋琢磨できる。
ビジネスモデル	新規顧客の開拓を必要とせず、各士業が目の前のお客様の支援に集中できるビジネスモデルを構築している。
「迅」ブランド	お客様からの信頼を蓄積した結果、「迅」の名称自体に信頼感が生まれている。

◇ 当社が提供する価値を支えている知的資産はどのようなものか？

ここでは価値創造の源泉となっている、弊社の知的資産(人的資産、構造資産、関係資産)について取り上げます。

関係資産(企業の対外的関係に付随した資産)	
既存・顧問先企業との関係	支援を実施した企業や顧問契約を頂いている企業と、信頼関係に基づいた良好な関係を構築している。
行政・公的支援機関との関係	北陸の行政機関、公的支援機関と良好な関係を築いている。
金融機関との関係	北陸に地盤を置く銀行・信用金庫や、政府系金融機関との良好な関係を築いている。
他の中小企業診断士とのネットワーク	全国の中小企業診断士と良好な関係を有し、共同でのセミナー実施や情報交換など、支援ノウハウの共有を図っている。
他士業とのネットワーク	勝尾行政書士や横井弁理士をはじめとした他士業との密接なネットワークを形成している。
民間中小企業支援者との関係	業として中小企業支援を行う民間企業から受注や情報を得られるなど、良好な取引関係を築いている。

◇各知的資産と提供価値の関係性概観



5. これからの挑戦

◇ 当社の知的資産や価値はどのように形成されたの？（過去から現在の価値創造のストーリー）

中小企業支援に 対する思い

当社は、「やる気や思いはあるが、経験がない」人材を土業に育て、一人前の土業となった人材が地域や地域を支える中小企業の支援を行うことで、石川県や日本の成長と発展に貢献するための組織として設立されました。

平成18年の設立から17年が経過し、その間に土業育成システム®を活用し5名が未経験の状態から土業として中小企業の支援に携わるようになっていきます。

共通の意識として地域及び地域を支える中小企業の支援に対する熱い思いをもって活動しています。

土業育成システム®

当社では、土業としての経験はないものの中小企業の支援に対して熱い思いを持つ方に対して、土業資格取得に向けた様々な支援制度を導入しています。具体的には、

- ・学費補助（年間20万円まで）
- ・勉強時間の確保（週休3日勤務時間中の勉強時間確保、試験前は2～4週間の特別休暇）

を通じて勉強に集中することができ環境を整えるとともに、土業のかばん持ちとして行動を共にすることで中小企業支援の実務経験を積むことができるほか、当社の理念や中小企業支援に対する想いを体感することができます。

中小企業支援機関・ 地域の中小企業との 関係構築

当社の設立当時、石川県における独立系の中小企業診断士は50代の方が中心という状況でした。しかし、中小企業支援機関の方々に若手診断士を育てる想いがあり、代表診断士に仕事の機会をいただきました。

そのような想いに対し、代表診断士が一つ一つ労力を惜みず顧客からの信頼を優先して取り組んで参りました。

その結果、今では中小企業支援機関だけでなく地域の顧客からも、「はやてさん」と親しみを持って接していただけるようになるなど、同様の思いを持つ方々との良好な関係を構築しています。

異なる専門性・視点を 持つ土業との連携

当社では平成21年より「もちや事業部」を形成し、行政書士・弁理士・中小企業診断士の3土業が連携して知的資産経営支援を行っております。

異なる背景や専門性を持つ土業が一体となって、企業が持つ「知的資産＝決算書に表れにくい資産」を分析するこの活動は、当社の土業にとって新たな視点の発見や成長・切磋琢磨の場となっているだけでなく、お客様にとって支援の幅が広がるメリットがあります。

社内では社会保険労務士、税理士との連携により幅広い支援を提供する体制が構築できています。それぞれの専門性を活用した連携を実施しています。



◇ 当社は常に進化します。（未来の価値創造のストーリー）

さらなる迅速化・専門性の深化

各土業が持つ専門性を深めることで、より複雑な経営課題への対応力を高めます。

これまでの取り組みとして、大学院の進学や優良企業・工場への現場視察、税理士事務所への出向、顧客先人材の育成などを実施しております。

また、そこで得た専門性を事例発表会や支援データを通じ土業同士が自身の専門分野を教え、学び合うことで、当社全体としての対応の幅を広げています。

これに加え、知識やノウハウのツール化（人的資産の構造資産化）に取り組むことで、迅速な中小企業支援を実現しています。

今後も、中小企業を支援したいという思いはあるが経験がない若手人材の方の定期的な確保を図り、高い志を持つ土業へと育てることで、より多くの案件に対応できる体制を整えます。

ワンストップ支援ができる土業の 育成と拡大

2021年7月より、中小企業診断士、社会保険労務士、税理士の育成を通じて、幅広いの支援体制を構築することができました。

これにより、一貫した経営理念のもと、経営計画の策定や各種経営支援を行う中小企業診断士、策定した計画の予実管理を行う税理士、労務関係の支援を行う社会保険労務士が一体となり、より効果的な中小企業支援が可能となりました。

今後も熱い想いを持つ社労士・税理士志望者の自社での育成を進めていきます。

特に、使命感と責任感を持ち、ワンストップ支援を実践できる土業を育成し、より充実した支援体制を構築します。

このほか、支店制度を活用した活動エリアの拡大と人材の発掘・育成を実施していきます。

知的資産経営の浸透

平成23年度より当社及びもちや事業部で継続してきた知的資産経営の浸透について、今後も毎年一定程度の知的資産経営報告書を作成し続ける仕組みを構築してまいります。

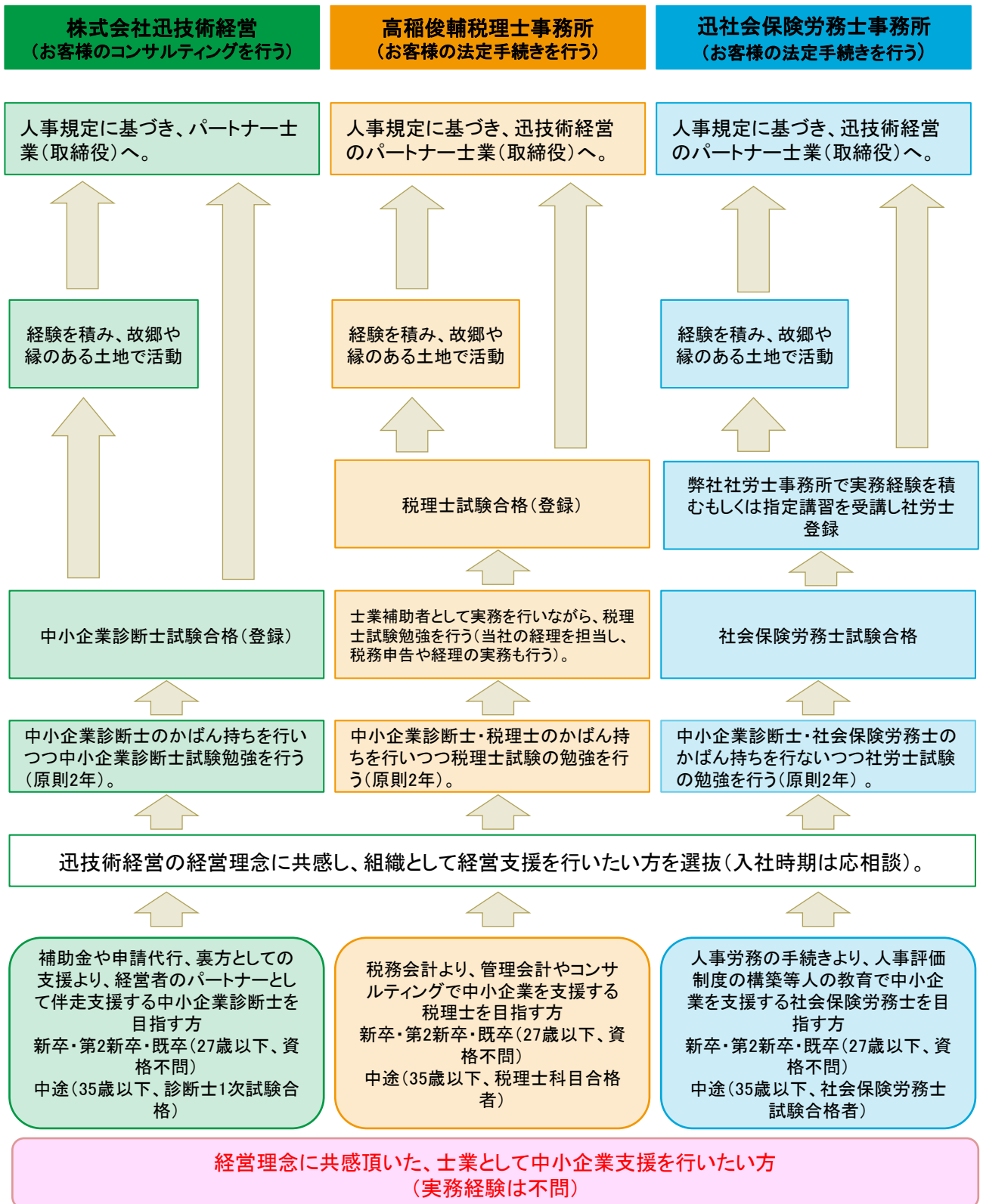
知的資産経営の浸透を通じて、自社の隠れた経営資源を明確化し、それを活用して戦略の策定や事業承継に役立てることで、中小企業の持続的な競争力向上を支援します。

また、知的資産経営報告書の作成過程においては、経営層のみならず幹部も巻き込んだ作成支援にも注力していきます。

加えて、作成後の活用支援も実施していきます。特に課長・係長級の中堅社員から主任・新人級の若手社員を含めた従業員に対して、知的資産経営を浸透させる支援を実施していきます。

6. 入社後のステップ

◆当社の土業育成システム®で土業となった専門家が強い団結力で結ばれ、互いに切磋琢磨できる組織◆



7. 代表士業、パートナー士業からのメッセージ



代表士業
西井 克己

2000年3月	北陸先端科学技術大学院 大学材料科学研究科 博士前期課程修了
2000年4月	大阪有機化学工業株式会社 入社 研究開発、開発営業に従事
2005年3月	大阪有機化学工業株式会社 退職
2005年3月	有限会社Q-Lights 共同設立 取締役就任
2005年7月	有限会社Q-Lights 取締役退任
2005年7月	株式会社北陸経営 入社
2006年2月	中小企業診断士登録
2006年9月	株式会社北陸経営 退職
2006年9月	株式会社迅技術経営 設立 代表取締役就任

中小企業診断士として約700社の支援実績。主に事業計画書策定を行う。また、製造業を得意とし、原価管理や品質管理には多くの実績を保有する。

弊社のリクルート用知的資産経営報告書をお読みいただきありがとうございました。この知的資産経営報告書を読んでいただいた方の多くが、何等かの形で士業に対して興味をお持ちではないかと思います。この報告書をお読みいただいたことによって、少しでも感じたことがあれば、うれしく思います。

さて、私が弊社を創業して17年が経過しました。創業以来多くの方に支えられ、今日まで会社を継続することができました。「中小企業診断士を志す思いが強ければ、実務経験なんか関係ない何とか仕事はやっていける。」自分自身がそう思ったように、現在士業を目指している方の中でそんな思いをお持ちの方がいらっしゃるのではないのでしょうか。私はそんな思いが先行しすぎて独立したのですが、現実には、やはり資格を取っただけでは何の役にも立たず、実務経験がないものは、歯が立たない業界でありました。幸いにして私は、中小企業支援機関の職員の皆様に支えられ、少しずつ仕事を覚えながら実務経験を積むことができました。本当に運と人のご縁に恵まれていたと思っております。

私は、士業という仕事は、地域経済の源である中小企業を支えるとても大事な仕事であること、そしてやればやるほど奥深く、答えのない仕事であることを感じております。

しかし、ご存知のように、士業は、資格制度やその仕事の性質上なりたいたいと思った方全員が「できる仕事」ではありません。だからこそ、そのスタートラインに立った人材は、その仕事を行えることに感謝し、全力でその仕事に当たることはもちろん、先達は、その人材が1人前になる支援(手とり足取り教えるのではなく、1人前になろうとする人が悩んだ時に考え方を変えるためのヒントを与えるようなイメージです)をすることが大切と考えております。そして1人前になった人材が、独立するのではなくあえて会社内にとどまり、次のスタートラインに立つ人材を育てる。そんな思いをもつ人材が集えば、どんなに素晴らしいことでしょう。

この考え方に共感いただいた仲間が全国から集まり、現在弊社は、中小企業診断士4名、社会保険労務士1名、中小企業診断士兼税理士1名が所属する会社になりました。

弊社は創業以来、いろいろな方のご縁をいただきました。その経験から、自己の利益を優先することなく、次の士業を育てる思いを共有すること、そして、その育てた士業同士が切磋琢磨しながらスキルを高めていくこと。この双方を満足するためには、少なくとも30歳までには、士業としてのスタートラインに立つ大切さを学びました。現実問題、中小企業支援者として1人前になるためにはある程度の時間やタイミングも必要なのです。

この知的資産経営報告書を読み弊社の理念に強く共感できた方にお願ひします、最初は、「面接」ではなく、「会社質問会」に来てください。皆様とお会いしていろいろな意見交換ができる日を楽しみに待っています。

7. 代表士業、パートナー士業からのメッセージ



パートナー士業
佐々木 経司

2004年3月	京都大学大学院 アジア・アフリカ地域研究研究科 退学
2004年4月	国立大学法人北陸先端科学技術大学院大学 採用 学生募集や大学評価の業務に従事
2007年7月	国立大学法人北陸先端科学技術大学院大学 退職
2007年8月	有限会社ゼスト 入社 イベントの企画・制作や実施業務に従事
2007年12月	有限会社ゼスト 退社
2008年2月	株式会社迅技術経営 入社
2009年2月	中小企業診断士登録
2009年3月	株式会社迅技術経営 取締役就任

士業として最も大事なことは、「士業としての姿勢」だと考えております。コンサルタントとしての技術より、「士業としての姿勢」を重視しております。私が考える「士業としての姿勢」とは、「黒子として、公的な職務を担う一人として、任務の重大さと誇りを胸に中小企業支援に従事する」ことです。この思いとは、士業になるために帯びるのではなく、「社会的な仕事に従事したい」「自分のことより他の誰かのために働きたい」という個人の本質的な考えの現れであって欲しいと考えております。

次に大事なことは「学ぶ姿勢」だと考えております。士業になるためのシステムは多少整っておりますが、士業になってからは現場で必要なノウハウを自ら進んで身につけていく姿勢が大事です。先輩士業に同行しているとき、事務所でいるとき、研修に出席するとき、日常的に学ぶ機会にあふれています。学び方には、先輩士業から盗む、書籍や講義で学ぶ、自ら試行錯誤する等ありますが、本質的なことから枝葉末節なことまで自ら気が付くということが大事です。士業は基本一人で活動します。自分を高めるのは自分自身ですので、「学ぶ姿勢」によってその後の成長度合いが変わります。

専門的・技術的な能力の差は、個々人バラバラですが、「士業としての姿勢」や「学ぶ姿勢」が本物であれば、弊社で思う存分活躍していただけたと考えております。コンサルタントとしてではなく、士業として一緒に活躍できる仲間を求めています。

7. 代表士業、パートナー士業からのメッセージ



パートナー士業
小川 研介

2012年3月	慶應義塾大学 商学部 卒業
2012年5月	株式会社迅技術経営 入社
	知的資産経営報告書を読み、当社の経営理念に共感し入社 士業育成システムにより中小企業診断士のかばん持ち等に従事
2012年12月	中小企業診断士2次試験合格
2013年2月	中小企業診断士登録
2023年3月	慶應義塾大学大学院 健康マネジメント研究科 修士課程修了
2023年3月	株式会社迅技術経営 取締役就任

1. 士業を目指した理由

中小企業診断士を目指すことを決めた直接的なきっかけは、2011年の東日本大震災でした。地域にある企業が被災し、経営者だけでなく従業員の生活も維持できなくなるというニュースを見た時に、「どれだけそこに住みたくても、仕事がないければ人はそこで暮らせない」ということを認識し、元気な企業が地域に1つでも増えることに向けたお手伝いがしたいと思うようになりました。

2. 士業としてのビジョン

中小企業診断士を取得して約10年になります。これまではその会社が抱える問題点や課題を文章などの共有できる形に変換すること、また課題の克服に向けて各企業の状況に応じてオーダーメイドの形で支援することが業務の中心でした。

苦労はありませんが、中小企業はそれぞれの個性が非常に強いので、「体を服に合わせる」よりも「体に合った服を仕立てる」ということを意識しています。その会社の状況に応じた支援ができた時はお客様からのリアクションに如実に現れるため、それが十分にできたと感じた時にやりがいを感じます。

会社からの支援で通った大学院での経験を活かして、地域のインフラである医療・介護・福祉方面の支援を意識し、快適に住み続けられる地域づくりに貢献していきたいと考えています。

3. 当社について

中小企業診断士を目指し始めたのは大学4年生で、資格未取得・未経験の人材を採用してくれる会社は(少なくとも当時は)ほとんどありませんでした。そのような中で弊社の士業育成システムを知り、また「教えてやるという態度をとらない」などといった会社としての姿勢にも共感したことから、採用過程へのエントリーを決めました。

理念については、個の会社ではなく地域単位で、しかも過去から未来を見据えた四次元的な支援を提供していく意味合いを持っている点が特徴的ではないかと思っています。簡単なことではありませんが、これを意識することが効果的な支援への第一歩だと考えています。

4. 士業として活躍することに興味を持ったあなたへ

まずは弊社にご興味を持っていただきありがとうございます。本当によく言われることですが、資格は目的ではなく手段で、ゴールではなく通過点です。資格を活用して社会にどのように貢献していきたいか、なかなか言葉にすることは簡単ではないでしょうが、弊社とのご縁を考えていただくきっかけにいただければ幸いです。

8. 先輩士業からのメッセージ



社会保険労務士
小松 巧

2005年3月	中日本航空専門学校 航空整備課 修了
2005年4月	ヘリコプター運行会社 入社 ヘリコプターの整備業務他、建設現場等でのヘリコプター運送作業 (地上誘導、荷造り等)に従事
2007年12月	ヘリコプター運行会社 退職
2007年12月	カメラ部品製造会社 入社 カメラ部品他機械部品の手作業による塗装、及びロボットによる塗 装業務に従事
2012年2月	カメラ部品製造会社 退社
2013年11月	社会保険労務士試験合格
2014年2月	株式会社迅技術経営入社 士業育成システムにより中小企業診断士のかばん持ち等に従事
2015年2月	社会保険労務士登録 迅社会保険労務士事務所 設立
2016年5月	特定社会保険労務士登録

1. 士業を目指した理由

メーカーで働いていた時に、周りの同僚が本当につまらなそうに仕事をしていました。休憩時間に生気の無い目をしていたり、仕事が終われば自分の会社の不平不満を言う。一方で会社の業績が悪いと分かってながらボーナスを要求する。原因の本質は社風にあると感じました。人生の1/3の時間を占める仕事の時間が、「給料のために仕方なく働く」では悲しいです。労使がお互いを理解し尊重する正常な労使関係のもとで、同僚が楽しく仕事ができる社風を作りたい。そのためには、組織と対等に話ができる人になれば良いのではないかと考えたことが最初に士業を目指した理由です。

2. 士業としてのビジョン

かつての日本の高品質を支えた職人の誇りをもって楽しくモノづくりをする人を増やすことを目指しています。現場から離れたきれいな所からスーツを着て「働き方改革」を訴えるだけでは経営者の方にも従業員の方にも響きません。今の仕事では社会保険労務士として一般的な人事労務の仕事に加え、現場の従業員の方と一緒に考えて現場で一緒に汗を流しながら仕事をするこもしています。一緒に作業をするということではなく、今の仕事が少しでも良くなるためには、どういう工夫をしたらいいかを共に考えることで、従業員の方が「仕事は楽しい」、「誇りが持てる」と感じられるように心がけています。

3. 当社について

社会保険労務士の資格を取った当初はすぐに仕事ができると思っていましたが、現場の経験しかない低学歴の自分を雇ってくれる事務所はありませんでした。必死に仕事を探していたところで、未経験から士業を育成するという迅技術経営を見つけられたことがきっかけです。選んだというよりは拾っていただいたという感じです。士業を育成するという所に当社の理念である「恩送り」が反映されています。事務仕事もしたことが無い状況から現社長と役員が築き上げた「迅技術経営」という看板のもと、知識と経験を積むことができたおかげで士業として仕事ができるようになりました。受けた恩を士業育成システムという仕組みを使って次世代に送ることができるということに、士業のビジョンと同じぐらいの重さや使命感を感じています。

4. 士業として活躍することに興味を持ったあなたへ

士業資格を取ったから自立できるということはありません。社会保険労務士にある独占業務は近年急速に自動化されており、士業に任せなくても良い時代になっています。あなたにしかできないお役立ちをして人生で何を目指すか。それは社会に善なるものか、私利私欲は無いのか、本気でやりたいことか。その手段として士業資格を使うことができればAI時代の中でもきっと活躍することができるはずです。

8. 先輩士業からのメッセージ



中小企業診断士・税理士
高稲 俊輔

2013年3月	駒澤大学 経営学部経営学科 卒業
2015年4月	中小企業診断士登録
2015年8月	株式会社迅技術経営 入社 士業育成システムにより中小企業診断士のかばん持ち等に従事
2021年7月	税理士登録 高稲俊輔税理士事務所 設立

1. 士業を目指した理由

「自分の人生を、自分で選んで、報われる世界」を創りたい。そのために、起業家や経営者のような、自分の人生にリスクを取っている人に物心両面で寄り添う仕事がしたい。それが、僕が士業を志し、また士業を続けている動機です。僕は学生時代、手堅い進路を望む教育熱心な両親を余所目に、まともに勉強せずに音楽に熱中していました。いつか武道館は無理でもZEPPくらいは埋めるバンドマンになるんだという夢と、その代償として大学1年次に全単位を落とすという大失態とその先のリスクを抱えながら東京で活動していました。そんな最中、東日本大震災が起こり、活動を支援してくれていたプロダクションが夜逃げ同様に商売を畳んだり、仲間が夢を諦め少しでも安定を得るために妥協して非正規雇用の厳しい道に進んでいくという場面に直面しました。音楽や娯楽は生きていくのには必要ではないけれど、誰かの心を前向きにできる。なのにそれを自分の道と選んで生きていた人達が報われない。悔しいし虚しい。そんな想いをしなくてもいい世界を作りたい。これが僕の志の原体験であり、その手段として色々フラフラしましたが、経営者を手伝う士業が一番いいんじゃないかな、と思うに至りました。

2. 士業としてのビジョン

「経営者を理屈だけで説得するのではなく、心を動かす」ことを大切に、できているかどうかわかりませんがどうか日々の仕事に取り組んでいます。ありがたいことに、特に飲食や観光、理美容、アパレル、住宅関連など、誰かの心を豊かにしたり誰かの人生を彩るための商売をしているような、かつて自分が助けたかった人達に遠からずな業種のお客様を中心にご縁をいただいています。物心両面で寄り添うためには、相手の想いに共感受け止めつつ、支援者としての自分の意見も明確に示す、という感性と理性を絶えず往復する関わり方が必要で、これを両立することは相当にエネルギーを消費しますし容易いことではないですが、“cool head, but warm heart”な支援者となれるようにやっていきたいと思っています。

3. 当社について

誤解を恐れずに言えば、経営理念の文言そのものではなく、働いている人の想いに共感してもらえるとありがたいな、と思います。僕の場合、それぞれの志を大切に、士業という手段を使って自由に日々を過ごしている人がいて、そしてそれを尊重する環境がそこにあったことが決め手でした。また、士業育成システムは、士業としての表面的な実務能力の担保を一義的な目的としたものではなく、ホントのところは志を持って人の役に立てる人間に近づくためのきっかけの循環であると感じています。ただ自分が食っていくためだけでなく、自分の背中を世に次の人達に問い続けることが大切なのだと考えています。

4. 士業として活躍することに興味を持ったあなたへ

理想のなき安定は空虚であり、安定なき理想は寝言だと考えます。士業は、高度な専門性と公益性を発揮する対価として比較的安定を得られる仕事であるのと同時に、自分自身の自由な裁量で自分がありたいように生きることのできる数少ないキャリアです。責任も重いですし苦手なことも少なくないし、楽しいことばかりではないですが、食っていくために誰かの言いなりで40年間我慢するしみたれた生き方ではなく、いつまでも青臭い理想を持ちながら日々誰かの役に立っている実感を得られる生き方を望む方には、きっと士業のキャリアはすんなりフィットすると思います。

8. 先輩士業からのメッセージ



中小企業診断士
室田 承吾

1986年3月	北海道大学 水産学部漁業学科 卒業
1986年4月	石川県水産団体入会 全国共済水産業協同組合連合会石川県事務所 配属
2016年6月	石川県漁業協同組合 常務理事 就任
2019年6月	同組合 常務理事 退任
2019年11月	中小企業診断士登録
2019年11月	株式会社迅技術経営 入社 士業育成システムにより中小企業診断士のかばん持ち等に従事

1. 士業を目指した理由

- ・漁業協同組合に勤務していた前職において、企画関連の業務に就いていたこともあり、これと関連性の深く、体系づけて幅広く経営一般について学べる中小企業診断士試験の勉強を始めましたのがきっかけです。
- ・人生の四季をいかに生きるか一人が青春・朱夏・白秋・玄冬のコースを歩むなかで、どの季にあっても常に成長を怠ってはいけなさと肝に銘じています。

2. 士業としてのビジョン

- ・ビジョンとは、数年後の自分を映像化することができていることだと思います(コンサルタントではなく、作業着で現場に立って、事業者と一緒に課題を見つけ、ともに解決を図る姿)。また、そのためには経営理念や信念があり、これに到達する過程をできるだけはっきりと描けるようにするためにビジョンが存在するのだと思います。
- ・特定の業界になりますが、生涯にわたり、私を育ててくれた水産業界に恩送りをしたい、この一念しかありません。

3. 当社について

- ・商工会議所主催の創業塾で当社を知りました。また尊敬する先輩診断士からの奨めもあり、迷いは一切ありませんでした。人生の大きな岐路として、「進学」・「就職」・「結婚」があります。これらは狙ってどうにかなるものではありません。
- ・迅技術経営の理念で共感するのは、人間として大事なことを掲げていることです。職業人として何が大切なのか、理念は常に語りかけてくれます。
- ・士業育成システムとはカバン持ち制度に尽きると思います。支援の現場を目の当たりにできたことは、私にとって一生の財産にして原点です。もっとわかりやすく言えば、「人生のハザートマップ」にもなっています。

4. 士業として活躍することに興味を持ったあなたへ

- ・「是非に及ばず」この言葉を贈りたいと思います。
- 一織田信長が臣下の明智光秀に謀反を起こされ、自害して果てる前に放った台詞として有名です。織田信長は本能寺で、明智光秀の軍に周囲を囲まれ、襲撃を受けました。臣下の一人が「謀反です。敵は明智光秀なり」と伝えると、その時に織田信長が放った言葉が「是非に及ばず」だったというエピソードです。
- 気がついた時にはすでに敵に囲まれ打つ手のない状況だったことから、「是非に及ばず」は信長の「仕方がない」という諦めの気持ちであることが通説とされてきました。
- しかし、「是非に及ばず」の「是非」には、「どんな困難も乗り越えて実行しようとするさま」という意味が含まれています。そのことから、単なる諦めではなく、困難を乗り越える意志があったのではとの、解釈や議論があるようです。
- ・事業者の絶体絶命に立ち会うとき、いつも事業者がこの話をさせていただきながらも、自分自身を鼓舞しています。桶狭間の戦い(を仕掛け)と本能寺の変(に遭う)が同時に来るような士業の毎日は、とってスリリングで痛快ですよ。



企業概要

名称	株式会社迅技術経営
代表者	西井 克己
従業員数	9名(2023年5月現在) 中小企業診断士・・・4名 中小企業診断士兼税理士・・・1名 特定社会保険労務士・・・1名
所在地	石川県金沢市鞍月二丁目2番地 石川県繊維会館1階
公式HP	http://www.g-keiei.com

最新の採用情報は、弊社採用サイトでご確認ください。 <http://www.hyt.co.jp/>