特集：NEC グループ診断士会にみる企業内診断士の可能性

第１章
社内診断士会設立のススメ

馬場　美州
東京支部中央支会

今月の特集テーマは，「企業内診断士の可能性」についてである。ここでは，NEC グループ診断士会に所属する３人の企業内診断士と１人の独立診断士（元企業内診断士）の活動を通して，企業内診断士の可能性を追求していきたい。

本章では，社内診断士会設立による企業内診断士の新たな動きと会運営の工夫についてお伝えする。

１．NEC グループ診断士会について

初めに，NEC グループ診断士会の概要をお伝えしたい。設立後２年弱を経た今年１月現在，会は NEC グループ13社，93名（うち女性８名）の企業内診断士で構成されている。20～50代まで年齢層の幅が広く，営業，SE，スタッフと職種も多岐にわたる，多様性あるコミュニティとなっている。

図表１．NEC グループ診断士会の概要

設　立	2010年４月
活動目的	中小企業診断士として挑戦・進化し続けることにより，社会・会社・メンバーへ貢献する。
活動概要	２～３ヵ月に１度の定例会と個別プロジェクト
会員数	93名（2012年１月現在）

※筆者作成

また会の活動目的としては，社会・会社・メンバーへの貢献を掲げ，貢献をキーワードに「三方よし」での活動を目指している。以下が活動目的の詳細である。

図表２．NEC グループ診断士会の活動目的

活動目的	詳　　細
社会への貢献	社会起業家支援および社会への情報発信により，社会の発展に貢献する。
会社への貢献	NEC グループバリュー（※）の実践により，社内の人づくり・文化づくりに貢献する。
メンバーへの貢献	各々が自らの強みを発揮し，他のメンバーに貢献し，相互に研鑽する。

※筆者作成
※ NEC グループバリューとは，NEC グループ社員が大切にしている行動規範である。具体的には，「自助」，「共創」，「イノベーションへの情熱」，「ベター・プロダクツ・ベター・サービス」の４つがある。

これらの活動目的は，私が会を立ち上げた際に掲げた。

一般的に組織成立の３大要素には，診断士取得の過程で学習したとおり，「共通目的」，「貢献意欲」，「コミュニケーション」が挙げられる。元々，社会へ貢献したいという思いがあった私は，これらの３大要素を意識して，会の活動目的を他者への貢献とすることにより，メンバー間のコミュニケーションを活性化していこうと考えたのだ。

昨今，企業内診断士の活動が活発になり，社内診断士会が発足した企業も徐々に増えつつある。ここで少し，NEC グループ診断士会設立のきっかけに触れておきたい。

私が会を立ち上げようと考えたのは，2009年の秋頃である。当時，NECの社会貢献室が推進する社会起業家育成に関心を持っていた私は，会社主催の社会起業家との交流会に参加した。社会の課題を，ビジネスという手法で解決していこうと果敢に挑戦する起業家の姿は，大企業の一歯車だった自分にとってはとても新鮮であった。そして，その志への共感とともに，自分にも何かできないかという思いが日に日に募っていった。

私は，行動を起こさなければ何も始まらないと考え，面識のあったNECグループの診断士に声がけを始めた。自分１人よりも仲間がいれば，より大きな貢献ができると考えたのだ。また，社会起業家支援と企業内診断士の実務ポイント獲得をマッチングさせれば，双方にとってWIN-WINになると考えた。これが会立上げのきっかけとなり，社会・会社・メンバーへの貢献という現在の活動目的につながっていったのである。

２．診断士会の活動概要

続いて，このようにして立ち上がったNECグループ診断士会の現在の活動概要を紹介したい。会の活動は，個別の有志でのプロジェクト活動と，２～３ヵ月に１度の定例会の２本柱となっている。

有志でのプロジェクト活動は，会の立上げ前に実施したメンバーからのアンケート回答がベースとなっている。私はメンバー１人ひとりに，会の活動に期待すること，やってみたいことについてアンケートを実施した。そして，そのアンケート回答で上位５位までに挙がった活動を，個別プロジェクトとして実施してきた。具体的に活動目的と照らし合わせると，以下のとおりになる。

図表３．NECグループ診断士会の活動概要

活動概要	社会への貢献	会社への貢献	メンバーへの貢献
実務従事	○		○
異業種交流			○
経営陣との対話		○	○
執筆	○		○
受験生支援	○	○	○

※筆者作成

これらの５つの活動を確実に実行に移し，１つひとつ実現させていくことが，会の活動を軌道に乗せるための必要条件であった。そして現在では，事務局や会のメンバーの多大なる協力もあり，５つすべてを実現させることができている（詳細は，J-Net21「中小企業診断士の広場―NECグループ診断士会の素顔に迫る(1)～(3)」をご参照ください）。

役員との対話集会

一方，定例会では，個別のプロジェクト活動の全体共有やスキルアップ勉強会等を開催している。

ちなみに，昨年11月の第７回NECグループ診断士会定例会では，第１部で受験生との交流会実施報告，自社経営層への提言の中間報告を行い，第２部では社内よりプロコーチを講師として招き，コンサルタントとしての傾聴スキルや質問スキルについて学習した。初の試みだったスキルアップ勉強会は，30名近くの参加者から大変好評で，本業にも活かせるとの多くの声をいただいた。

このような診断士会の活動の結果，本業ともシナジーが生まれつつある。たとえば，診

断士会のメンバー間で事業部の枠を超えてセミナーを共催するなど，会がなければあり得なかった活動があらゆる所で見られるようになった。

このように，社内診断士会のメンバーが力を合わせ，本当の意味で社会や会社に貢献していくことができたならば，診断士の知名度向上や企業内診断士の地位向上にもつながっていくだろう。そして，企業内でより活動しやすい環境が整えば，企業内診断士のさまざまな可能性はさらに拡大していくと考えている。

３．診断士会運営上の工夫

冒頭でお伝えしたとおり，会の運営は「共通目的」,「貢献意欲」,「コミュニケーション」の３大要素を加味しながら行っている。また，自分なりの工夫も交え，活動が今後も継続していくよう心がけている。ここでは，その一部をお伝えしたい。

⑴大義（志）を立てる

まず，会としての理念や目指すべきところを明確にする。これにより，社内外の協力も得やすくなるうえ，会のメンバーとして，大義に共鳴した人が集まるので，運営もしやすくなる。

⑵会の運営事務局をつくる

数名以上で運営側の事務局をつくる。これにより，本業が忙しいときの運営の負荷分散ができるのみならず，１人では苦手なことも，役割分担することで補完し合える。NEC グループ診断士会も，優秀で前向きな事務局の方々のおかげで，スムーズに運営ができている。

⑶アンケートの実施

メンバーにアンケートを実施し，要望や満足度をその都度確認するようにしている。これにより，できるだけメンバーのニーズに合致する企画運営を行っている。またアンケート結果は，できるだけメンバーにフィードバックするようにし，２Way での運営を心がけている。

⑷場をプロデュースする

アンケート結果等に基づき，要望の高かった実務ポイント取得，人脈形成，執筆，受験生との交流等の機会を提供している。場のプロデュースに関しては，メンバーの自己実現と他者への貢献を両立させるよう心がけている。また，やると決めたことは必ず実現するよう，最大限の努力をしている。これらの小さな成功事例の積み重ねが,「成功は成功のもと」となり，会の実行力や信頼につながっている。

⑸個別プロジェクトを組み入れる

定例会のみならず，有志で集まる個別プロジェクトを組み入れている。個別プロジェクトでは，同じ志を持ったメンバーが一緒に汗をかくことにより，メンバー間の絆が深まる。さらに飲み会等も交えることで，メンバーの連帯感を醸成している。

⑹１人ひとりを主役にする

個別プロジェクトでのリーダーをお願いしたり，定例会での発表者になっていただいたりと，できるだけ多くの人が適材適所で主役になれる場をつくるようにしている。これにより，各人のモチベーションや会への貢献意欲が高まるようにしている。

⑺会の認知度を上げる

会社の経営幹部や関連部門を会合に招いたり，あるいは社会への情報発信を通して，社内外で会の認知度向上を図っている。また，外部講師の招聘等，外からの刺激を取り入れることにより，メンバーのモチベーションや参画意識を高めるようにしている。

⑻会員リストやMLで情報を共有する

会員リストでは，メンバーの所属部署，連絡先，診断士としての登録年度，所属支部，研究会，専門分野を作成し，93名全員で共有している。これにより，メンバー間の交流の促進や本業での連携等に役立てている。

一方，メーリングリストでは，定例会の模様はもちろん，今後の活動方針，メンバーへの有益な情報等を随時共有するようにしている。これにより，会合に参加できない遠方のメンバーや欠席者と情報共有をしている。

⑼ルールを設ける

企業内診断士として，本業中には活動しないといった最低限のルールを設けている。また，個別プロジェクトのメンバーを公募する際は，参加要件を設定することで，メンバーにも一定の自覚を持っていただくようにしている。

一方，役職や年次は抜きに，全員が診断士としてフラットな関係を築けるよう意識している。会の中では，社内力学にとらわれない，意見の言いやすい環境づくりを目指している。

⑽ One to One コミュニケ―ションを重視

最後に，93名という大所帯になっても大切にしていることは，１人ひとりとのコミュニケーションである。たとえば，定例会の案内等について，本業で忙しい中，メーリングリストの発信だけでは読んでもらえないこともある。リマインドメールはもちろんのこと，個別メールやFace to Faceの対応と併用することによって，参加率を高めている。１人ひとりへのきめ細かな対応は，会の活性化において非常に重要である。

以上のように，会運営の工夫をお伝えしてきたが，プロジェクトや企画がうまくいったらメンバーの皆さんのおかげ，うまくいかなければ自分の責任だと考え，日々，会の運営に取り組んでいる。

４．社内診断士会設立で広がる可能性

ここまで，NECグループ診断士会の活動概要と会運営上の工夫をお伝えしてきた。１つでも参考になるところがあれば幸いである。

これらの活動を通して一番感じていることは，行動の大切さである。企業内診断士１人でできることは多くはないが，３人，５人と集まれば，より大きな何かしらの行動ができるはずである。企業内に診断士が少ない方は，合格者を輩出することから始めることもできるだろう。診断士試験に合格する能力のある方であれば，できるかできないかではなく，本当にやるかやらないかの違いである。「自ら機会をつくり，機会によって自らを変えていく」ことで，可能性は無限大に広がる。

第２回異業種交流会（富士通とNEC）

さて，今後のNECグループ診断士会の活動であるが，今年は富士通診断士会との初の交流会を開催したり，診断士会の活動を書籍としてまとめたりする予定である。こうしたことは，２年前には想像すらできなかった。やはり，「やればできる」のである。

馬場 美州
（ばんば よしくに）
神戸大学国際文化学部卒業。NEC入社後，法人向けソリューション営業を経て現在，営業企画本部にて勤務。2006年診断士登録。2010年４月にNECグループ診断士会を立上げ。社会・会社・個人への貢献をモットーに幅広く活動中。