



# プロコンライフ!

インタビュアー：平井 彩子（中小企業診断士）

撮影：Saiko Hirai

## 【今回のゲスト】

profile：田辺 晃（たなべ あきら）  
TCC マネジメント代表。中小企業診断士。福岡県中小企業診断士協会副会長（取材時）。九州大学大学院工学研究科修了。1979年東洋エンジニアリング株式会社入社，原子力発電所機器の設計，製作，試運転業務に携わる。1989年東陶機器株式会社（現：TOTO 株式会社）入社，品質管理，生産技術のほか，海外工場運営，国際調達，人材開発など，幅広く従事。2002年中小企業診断士登録。2009年退職の翌年，現社設立・開業。専門領域は，製造業，小売業，建設業分野など。著書に『嫌われずに人を動かすすごい叱り方』（光文社），『叱らないで叱る技術！』（セルバ出版）がある。

第91回のゲスト・田辺晃さんは，30年の会社員生活を経て独立。コーチングスキルを生かした中小企業支援で活躍している中小企業診断士です。

これから独立される方へのメッセージを含め，企業内で活動される方々にも大変興味深い話を聞かせていただきました。

## 企業内で中小企業診断士の知識を生かす

平井：大学卒業後は，東洋エンジニアリングに入社され，どのような仕事をされておりましたか。

田辺：海外志向が強かったため，海外でプラント建設を行っている会社に入社したのですが，実際は国内の原子力ビジネスに携わっていました。社内では原子力は閉ざされた部門で，このままでは海外には行けないと思い，10年在社しましたが，出身地の北九州市に本社の

ある東陶機器（現：TOTO）の募集を見つけて転職をしました。

平井：診断士資格の勉強のきっかけは何ですか。

田辺：40歳代になって，同僚が診断士試験に合格したのを知り，どんな資格なのかと興味がありました。仕事に役立つだろうが，勉強は大変そうだと，興味はあるものの行動には移せずにいました。それから3年ほど経ったある日，休日に家で過ごしていることがもったいないと思う瞬間があり，同僚に再度話を聞き，資格学校に申し込みました。

ところが，2次試験の直前でインドネシアへの赴任の話が舞い込んできました。私の部下が行く予定でしたが，急遽行けなくなり，「下見に同行したのだから，お前が行け」と突然8月に言われました。そこで，「2次試験だけは受けさせてください」と赴任を延ばしてもらい，2000年10月に受験後，インドネシアへ単身赴任しました。無事にその年に合格しましたが，当時は3次実習があり，翌々年の2月に休暇を取り自費で帰国して，2002年4月に診断士登録を行いました。

平井：念願の海外での仕事や生活はどうでしたか。

田辺：アジア通貨危機の影響で潰れかけていた現地工場を再開させようと，その立ち上げで赴任したのですが，工場の電気が消えてモラルも落ちている中で，単身乗り込んでベースを作るのには苦勞しました。

平井：工場の立て直しでは，中小企業診断士の知識が役に立ったのではないですか。

田辺：大いに役立ちました。納期管理，品質管

理から、現場の人たちの意識が違い、その統一のためにルールづくりなども行いました。診断士資格取得前は、周りの先輩たちの発言を聞きながら手探りで課題解決を行っていましたが、中小企業診断士になってからは、基本が身につけているため、考えや発言に筋が通るようになりました。しかも、インドネシアでは、私が「今日からやる」と言えば、今日から動くだけの権限があり、意思決定から実質的な行動まで落とし込めたのは、良い経験だったと思います。

その後、会社の内部改革で帰任先が千葉の工場となり、そこに再び単身で3年いました。さらにその後、北九州の本社に戻り、人材開発部門に配属となり、社内研修、社員意識調査と社長表彰や幹部養成塾の事務局を担当しました。意識調査は、グループ社員や取引先も含めて2万人以上が対象で、大変やりがいがありました。

---

### コーチング研修受講が人生の転換点

---

**平井：**人生のターニングポイントは何ですか。

**田辺：**私は、エンジニアを20年ほど続け、途中で診断士資格を取得しましたが、仕事は理屈や理論で行うものだと思っていました。ただし、人がそれでは動かないということも理屈では理解しており、インドネシア時代からコーチングの本を読んだりしていたのです。そのときは本を読めばわかると思っていたのですが、千葉での勤務時代に、会社の研修でコーチングを2日間学ぶ機会があり、それが一番の転換点になりました。

講師が、クライアント役の考えや気持ちを上手に引き出し、当人の心が変化するのを感じました。この体験から、理屈ではなく、共感を得て動いてもらわないとだめだと理解しました。特にインドネシアにいた頃は、権威で抑えるマネジメントを行っていて、このやり方は間違っていると自覚しました。そして、これを契機にファシリテーションや心理学、NLPなども学ぶようになりました。

**平井：**独立のきっかけは何ですか。



**田辺：**当時、管理職は55歳での早期退職を求められていました。その後は、子会社のプロパー社員になるか、本体では契約社員扱いとなります。自身はどうするかと悩んだときに出会ったのが、先ほどのコーチングです。コーチングと中小企業診断士の専門スキルを結び付けて何か独自のポジションができるのでは、と思い当たりました。「TCC マネジメント」という屋号も、タナベ・コンサルティング&コーチングの略称が起源です。もっとも今は、トラスト・コンサルティング&コーチングの略だと説明していますが。

ただ、いつ退職するかを決断するのは、正直怖かったです。60歳の定年まで待ってから独立する選択肢もありましたが、NLPの講座で「葛藤の統合」というワークをしていたときに、今辞めたほうが体力も気力もあり、トータルとして独立し活動する時間も長くなってよいと悟りました。

**平井：**会社員時代は中小企業診断士として何か活動されていたのですか。

**田辺：**千葉にいたときからコーチングを通じて社外の人と話をしたり、副業こそ当時は禁止されていましたが、タナベ・コンサルティング&コーチング代表という肩書の個人名刺を作って勉強会に参加したりするなど、個人的な動きは行っていました。これらの活動は自分にとって今もプラスになっていますから、企業内診断士には「自分のプライベートな名刺を持ったほうがよい」とアドバイスをしています。外の世界を知り、気持ちを変えるのがよいと思っています。



---

### これから活躍する人の支援

---

- 平井**：2009年11月に退職、翌年4月に独立し、どのような仕事から始められましたか。
- 田辺**：北九州市の金融窓口相談の相談員の依頼を受けたり、北九州の商工会議所関係の仕事をしていただいたりしたのがスタートです。それとは別に社外でさまざまな会合に出ているため、講演や研修の仕事も舞い込むようになりました。その後、自分の手づくりでオープンセミナーや勉強会の主催を行いました。
- 平井**：独立当初はどのような活動を行いましたか。
- 田辺**：セミナー、研修系が強かったと思います。また、個別コーチングを行いたいと思っていて、クライアントも何社もありました。そのような活動が約3年あり、その後、福岡県中小企業診断士協会の活動にかかわるようになり、中小企業診断士としての仕事が増えました。現在は、経営改善計画策定支援が多いです。フォローアップで携わっていた企業が顧問先になることもあります。
- 平井**：福岡県協会の登録養成課程にも携わっているのですか。
- 田辺**：はい。今期で第3期、立ち上げから含めて5年ほどかかっています。今は指導員管理部長という立場で15名ほどいる指導員を束ねています。登録養成課程の定員は12名ほどですが、知名度が上がるにつれて応募者が増えています。遠方の受講生では、広島や熊本の方が来ています。
- 平井**：独立する方が増えていますか。

**田辺**：福岡はここ3、4年で独立する人が増えている印象です。そもそも中小企業診断士が増えていますし、若くして会社を辞める人が増えました。昔の私では考えられませんが、私たちの登録養成課程には退職して受講する方が毎回、数名います。昔は会社にいれば将来は安泰という感じがしていましたが、最近は随分と変わりました。

また、独立して稼いでいる人が、私の周りには結構います。プロコン養成塾も福岡で開催していますが、最近はコンサルティングスキルよりも、稼ぎ方の内容が強くなっています。活躍中の人のモデルを見ると、営業力や起業家精神がカギになっていることにも気づかされます。

**平井**：たしかに、前に進む力は大事ですね。

**田辺**：私は退職前に、ある経営者に今から1年間で1,000枚の名刺を集めなさいと言われてきました。本当にできるかと不安でしたが、実際は1,300枚まで集まりました。これが独立後の活動の人脈にもつながりました。

また、心理学NLPの勉強をしていたときのワークで、自分の将来のビジョンづくりというものがありました。その中で、書籍出版を目指すために、「2015年7月15日に200ページ、1,500円の本を出版した。そのために、いつ企画書を完成させた」などを宣言したのです。2014年7月のことです。

企画書は自分1人で書けますが、書籍出版は相手がいることです。簡単にはいきません。ところが、結果は2015年7月17日に176ページ、1,500円の本を出版できたのです。

先ほどの名刺の件もそうですが、自分で未来を描いて言語化し、潜在意識に訴えかける。潜在意識は未来と過去の区別がつかないため、過去形・肯定形で言い切ることが大切です。今から診断士資格を取得されたり、開業されたりする方には、ぜひやってほしいと思います。

---

### コーチングスキルを活用した コンサルティングと書籍出版

---

**平井**：出版されたのはどのような書籍ですか。

**田辺**：独立して3年目くらいのとき、部下の褒め方、叱り方の研修をしてほしいと依頼があり、毎回60名ほどの受講者に4年間継続して研修を実施していました。この研修の内容をブラッシュアップして『叱らないで叱る技術！』という書籍を出版しました。

しかし、この本は研修テキストには最適ですが、多種多様なことが詳細に書かれているため、一般向けではないということで、2019年にその入門書という位置づけで『すごい叱り方』を出版しました。

本書の方法を使って対話をすると、社長に上手に苦言を伝えることもできます。社長にズバズバと指摘したり、叱り飛ばしたりするコンサルタントもいますが、私のように強く言えない人には、このスキルの活用をお勧めします。

**平井**：コンサルティングスタイルが見えますね。

**田辺**：最近、立て続けに若い2代目社長の企業の顧問になりました。家庭教師的に支援してほしいと依頼を受けています。若い方の支援は、中小企業診断士としてのコンサルティングスキルとコーチングをベースとした助言スキルが生きる活動ともいえます。

**平井**：中小企業診断士の醍醐味はどこにありますか。

**田辺**：専門家同士をつないでいく、前裁きの役割が重要だと思っています。事業承継にかかわると特に感じます。また、会社経営全体について知っている立場ですから、経営理念の構築から現場の改善、さらには補助金のサポートまでかかわることができるのが、醍醐味ではないでしょうか。

---

## これから独立する人へのエール

---

**平井**：年齢とともに心境の変化はありますか。

**田辺**：66歳となり、働き方の見直しの必要性を感じています。退職するとき、妻に1週間旅行をしようと約束をしたのですが、いまだに果たせていません。会社を辞めたらダイビングとゴルフを一生懸命にやろうと思っていましたが、やる暇が全然ありません。

まだ、働き方のバランスが取れていないのです。若いときはよいですが、人生の最後の最後までその調子ではよくありませんから、旅行を実現しないといけません。これまでは、仕事 cameたら断らない主義で、24時間365日対応と言っていることも、見直すタイミングかもしれません。

**平井**：これから独立する、特に50歳代以上の方へメッセージをお願いします。

**田辺**：私も悩んだことですが、辞めるのだったら早く辞めなさいと言いたいです。現役時代に比べ、最初は収入が落ちるかもしれませんが、そこからグッと上げていく。立ち上がりで引き付けていくことが大事です。

最近のメニューでは、働き方改革や事業承継の相談が多いですし、今後は廃業支援も増えてくると思います。アフターコロナの時代でのビジネスモデル構築というメニューも出てくるでしょう。これから独立するという方には、ぜひ、新しいチャレンジを積極的にしてほしいです。

### 【取材後記】



第91回のゲストは田辺見さんでした。

活躍する中小企業診断士は「営業力」が大事と話されていましたが、田辺さん自身、会社員時代から、何かしら動いて情報を得たり、インプットしたりする活動をされていました。名前を売るだけが営業力ではなく、もがき動く中で得たものをチャンスにつなげていくのが営業だと、改めて気づかされました。

さらなる活躍が楽しみです。ありがとうございました。

今回は、藤井修さんからお話を伺います。

(取材日：2020年7月15日)