

苦勞して取得した中小企業診断士資格だが、新しい仕事のきっかけがつかめず、現業を続けている人も多い。一方で、業界で幅広く活躍し高収入を得ている「カリスマ診断士」も存在する。果たして、彼らはどのように仕事をこなし、今日のポジションに到達したのだろうか。本特集では、4名のカリスマ診断士の今日までの軌跡を追いながら、中小企業診断士として飛躍したい人や受験生に向けて、中小企業診断士の成功モデル例を紹介する。



売れる理由と3つの心得

特集
カリスマ診断士への道

- 第1章 **徹底的に「プロとして」こだわる**
フィン&モチベーションコンサルティング 代表 青木 公司さん
 高岸 浩文
- 第2章 **「稼げるオリジナルコンテンツ」が差別化のカギ**
株式会社リアルコネクト 代表取締役 小倉 正嗣さん
 水戸 脩平 / 鷹野 慎太郎
- 第3章 **逆境を強みに変える「攻めの経営」**
株式会社ネクストフェイス 代表取締役 東川 仁さん
 下園 大地
- 第4章 **「夢手帳」で売上目標を達成**
株式会社経営支援パートナー 代表 佐原 啓泰さん
 二宮 佳代
- コラム **売れる土業になるための3つのコツ**
株式会社アクセスコンサルティング 経営戦略室 室長 野口 陽司さん
 渡邊 奈月
- 終章 **カリスマ診断士の行動特性**
— 中小企業診断士の礎を乗り越える
 小澤 朋道

特集 **カリスマ診断士への道** — 売れる理由と3つの心得

第1章

徹底的に「プロとして」こだわる

フィン&モチベーションコンサルティング 代表
青木 公司さん



高岸 浩文
中小企業診断士

<カリスマ診断士プロフィール>

- ◆氏名：青木 公司（あおき こうじ）
- ◆肩書：フィン&モチベーションコンサルティング 代表
- ◆活動：研修講師、コンサルタント、「売れる！人気プロ研修講師コンサルタント養成講座」塾長、二次合格スーパー本気道場塾長。大手企業から官公庁、中小企業など全国各地で昨年は年間252日の講師登壇、年間85日の大手企業や中小企業、複数土業のコンサルティングを行う。

URL：https://blog.goo.ne.jp/masterao



「プロとして健康であり続けること。どのような状況になっても言い訳しない強さをもつこと。相手の頭と心をつかむこと」

カリスマ診断士・青木さんは2004年12月に試験に合格し、2005年3月に中小企業診断士登録。講師業とコンサルタント業を主な活動として、独立11年目になる。昨年は年間延べ講師業が252日、コンサルタント業は85日に達した。寸暇を惜しんで飛び回る、まさに「カリスマ診断士」である。

講師業としては、全国各地の大企業から中小企業までの研修講師が年間160~180日。他には、今回、密着取材させていただいた東京都中小企業診断士協会中央支部認定マスターコース「売れる！人気プロ研修講師コンサルタント養成講座」（売れプロ）のような講師養成講座、ブランディング講座、経営者や土業向けのセミナー、診断士試験の受験指導講師（過去9年で2次合格率平均49%の二次合格スーパー本気道場など）を行っている。

コンサルタント業は、中小企業、大企業のコンサルティングのほか、特許業務法人、社会保険労務士法人のコンサルティングも行っている。

さらに、東京都中小企業診断士協会の理事、事業開発部部长も務め、過去7年で塾生182名を抱える人気プロコン塾「売れプロ」の塾長、マラソン同好会代表と、診断士協会の活動にも積極的だ。