

立ち読み版

特集

診断士の書く力 【出版編】

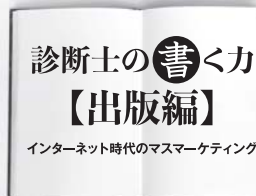
インターネット時代のマスマーケティング

従来、士業は営業活動の一環として、雑誌に記事を投稿したり、書籍を書き下ろしたりして、知名度を上げてきた。中小企業診断士にとって「書く力」が重要であることは言うまでもないが、このインターネット隆盛の現在、書籍や雑誌への執筆がどれくらい有効なのだろうか。中小企業診断士のメリットとは？ また、どのように執筆に取り組むべきか？ 書き手、読み手、売り手の視点から中小企業診断士と出版全般について考えてみたい。

日沖 健／内山 力／藤井 孝一／亀田 憲／鴨志田栄子／村上 知也／三上友美恵

第1章	診断士が出版に関わるメリット コンサルティングを変えるツールとして
第2章	なぜ診断士は本を書くのか コンサルタント×出版はシナジーを生む
第3章	インターネット時代こそ診断士は本を出すべき どうすれば本が出せるのか
第4章	診断士の出版社との付き合い方 書籍出版までの9ステップ
第5章	診断士なら心得ておきたい執筆の基本 スキルアップのための傾向と対策
第6章	士業のこんな書籍・記事ならお金を払って読んでみたい 読者、書店の視点から考える

特集



第1章

診断士が出版に関わるメリット

——コンサルティングを変えるツールとして

日沖 健

代表作『独立する！中小企業診断士 開業のコツ60』（中央経済社）
中小企業診断士
日沖コンサルティング事務所

はじめに

インターネットの時代、出版不況の時代に、コンサルタントが紙ベースの出版をする意味はあるのだろうか。

本稿では、現在コンサルタントとして活動し、これまで単著を24冊出版した筆者の経験から、士業が出版することの意義について考えてみたい。

1 私の出版とコンサルタント活動

(1) はじめての出版は翻訳書

筆者は、1988年、日本石油（現・JXTG）に入社した。代理店の与信管理を担当して企業経営に興味を持ち、1995年に中小企業診断士の資格を取得。その後、MBA 留学したアメリカで『ハイインパクト・コンサルティング』という書籍に出会い、帰国後、同友館から同書の翻訳を出版した。

(2) 独立開業後は執筆を中断

会社では、与信管理に続き、経営企画・財務・シンガポール現地法人での管理業務・IRなどを経験し、2002年に独立開業した。

独立前に『コンサルタントを使って会社を変身

させる法』（同友館、2002年）など3冊を出版したが、独立開業後は本業を優先し、執筆・出版は中断した。

(3) 執筆・出版を再開

しかし、顧客と仕事の領域を広げるために、独立開業した3年後、再び執筆・出版に取り組むことにした。『成功する新規事業戦略』（産能大出版部、2006年）刊行以来、毎年1～3冊を出版している。現在、著書を広告・教材として活用し、コンサルティング・企業研修などを行っている。

2 出版でコンサルティングが変わる

(1) 書籍の執筆をなぜ再開したのか

出版それ自体は、労力と対価がまったく見合わない、割の悪いビジネスだ。

本を書くには、1時間1ページかかるとして、200ページなら200時間かかる（デビュー作の場合はさらにかかる）。初版部数を最大2,000部として、印税率は0～10%、デビュー作ではせいぜい5%。定価2,000円とするなら、デビュー作の印税収入は最大20万円。時給に直すと、1,000円以下だ。多くのコンサルタントが出版から距離を置くのは、合理的な判断と言えよう。