

立ち読み版



「活躍する診断士」の条件

# 第1章 現場経験とプラグマティズムに根づいた実践

——多彩なキャリアで活躍する山岡雄己さんに聞く

平井 彩子

平井彩子事務所／中小企業診断士

外食チェーン専門のコンサルタントとして、フランチャイズ本部構築や海外進出、新業態開発などで多くのキャリアを持っている山岡雄己さん。

最近では、YouTube「こありん先生チャンネル」をスタートさせ、中小企業診断士の活動や活躍について配信している。

独立診断士の真の活躍とは何か、自身のこれまでの経験談やコンサルティングへの思いを含めてお伺いした。



多彩なキャリアを持ち、YouTube「こありん先生チャンネル」で中小企業診断士の活動について配信している山岡さん

## 1 活躍している診断士とは何か

「問題解決してほしい人から直接お金をもらっているかどうか」が重要である。公的支援の場合は、お金を払う人が国や自治体であるため、少しびつな関係だと個人的には思っている。

では、お金を直接もらえる人ともらえない人では、何のスキルが違うのか。「本当にこの人にお金を払ってもいい」と思えるソリューションが提供できているかどうかポイントである。そこが提供できてこそ、「活躍」といえるのではないだろうか。

## 2 コンサルティングフィーの考え方

「お金を払ってでも問題を解決したい」と思ってもらおうという意味では、値段についての考え方も重要になる。

コンサルティングは骨董品の値づけと同じ。たとえば、100万円の価値があるコンサルティングに対して、「まけてほしい」と言われて、「わかりました。じゃあ、ここ思い切って50万円にします」と応えたときに、「50万円得した」と思う経営者は一人もいないからだ。結局、50万円払った

ら50万円の価値しかないので、絶対に値切ってはいけない。

つまり、自分のコンサルティングに対して、自分でどれぐらいの価値（値段）をつけられるかにかかっている。自信があって、それを相手にきちんと伝えられるのなら、それでいいということだろう。

とはいえ、私も最初から強気で攻めたわけではない。自分の実力だったら、どこまで値段を上げられるかと逡巡したことは数知れない。しかし、年次を追うごとに、「それは安いよ」と言ってくれるクライアントが現れるようになった。確信とともに、値づけの落としどころが決まっていたというのが正直なところである。

## 3 プロコンとして一歩抜き出るために

独立してすぐに稼げるようにはならないだろうが、公的支援からスタートして、その仕事にはまわってしまい、抜け出せなくなる人がいる。

最初は公的支援などで経験を積み、実力をつけてから民間企業のコンサルティングを受注してステップアップしていけばいいと言う人も多いが、そこには深い谷があると思う。そして、それを越えられずにジレンマに陥る独立診断士も多いのではないだろうか。

もちろん、公的支援は独立したての人が経験を積むには最適な仕組みではある。だが、後で述べるように、むしろ私はその逆だと思っている。

私自身、公的支援の仕事で現在いくつか受けているが、その理由は「刀を錆びさせないため」であり、さまざまな現場を知るためにやっていることである。

「経験がある」、「余裕がある」からこそ、謝金の大きさと仕事を受ける必要がなく、余裕をもって良いパフォーマンスを出せると思っている。

## 4 イケてない診断士

「イケてない」と思う診断士と遭遇することは稀にある。自分自身の若い頃の反省も含めて、その特徴を紹介する。

**【イケてない診断士の特徴】**

- ・知力・品性・経験がない
- ・現場感がない
- ・考え方を変えられない

### (1) 知力・品性・経験がない

基本的なビジネスマナーができていない人や、顧客に対して新聞や本で読めばいいような話を長々と話す人がいる。

また、公的支援の仕事を経験したことをもって、「コンサルティング経験があります」と言っているが、いけな思っている。民間企業でのコンサルティングと公的支援とは異なるものだからだ。

前述のとおり、クライアントから直接、お金をもらい、覚悟を決めて本気で対峙するコンサルティングでの気づきや学びは、決められた枠組みや予算の中で実施する公的支援よりもはるかに大きなものだからだ。

### (2) 現場感がない

「あるべき論」をそのまま正論で伝えるコンサルティングに遭遇したことがある。それで相手に伝わるのならよいが、「社長の考えが間違っています」とそのまま伝えても相手は不快な思いをすだけで、行動変容には決して結びつかない。

このような提案をしてしまうのは、現場での経験不足によるところが大きい。やはり、中小企業のコンサルティング現場で場数を踏んでおくことが重要だろう。

コンサルティングを進める中で、社長の味方を

続きは雑誌で