

特集 ① **これが「稼げる診断士」だ**

コンピテンシー徹底分析

序 章

「稼げる診断士」になるためのヒント

亀田 憲

稼げる！プロコン育成塾 講師 (7期生)
産業能率大学「マーケティング」兼任講師 / 中小企業診断士

現代社会を表すキーワードの一つに「VUCA」がある。先行きが不透明で、予測が困難であることを意味する。with コロナ時代による生活様式やビジネスにおいて「パラダイムシフト」が起きていることは、その代表例といえる。

当然ながら中小企業診断士（以下、診断士）の存在価値や稼ぎ方への影響も大きい。リアル研修を中止し、対面のコンサルティングを避け、Webを希望することなどは、代表的な例といえる。

その変化に対し、オンラインセミナーに素早く切り替えたり、Web ツールを駆使してコンサルティングを行う診断士がいた。コロナ禍で、むしろ多忙になっている診断士もいる。

ここで注目したいのは、オンラインセミナーやオンラインコンサルティングの具体的なノウハウではない。先行きが見えない時代だからこそ、テクニックに走らず、根本に立ち返り、どんな診断士であれば顧客から信頼され、稼げるのかを考えたい。ノウハウやテクニックは、書籍やセミナーなどで取得すればよいのだから。

1 診断士の特徴

診断士の特徴を整理して、稼げる診断士のヒントを探求する方向性を考えていきたい。

(1) 独占業務を持たない

診断士は良くも悪くも資格を取得したところで独占業務がない。これをネガティブに捉えるのではなく、ポジティブに捉えることもできる。

独占業務がないことは、活躍する領域に制限や縛り、先入観が生まれにくいともいえる。自身の強みを明確にすることで、活躍のフィールドが無限に広げられる「マジックライセンス」という見方もできるのではないだろうか。

(2) 武器は無形の知見

診断士の主な業務は、①コンサルティング、②セミナー・研修、③執筆、といわれる。

これらの業務に共通していえることは、付加価値や差別化の源泉は無形の知識・経験・ノウハウという点である。

サービス業の特性と同様、個々の診断士から提供される価値の品質にはバラツキがある。専門・得意とする領域も多様であるため、価値の平準化や見える化が困難である。

(3) 侍業である

診断士は「士」業であり、侍業である。そのため、「一匹オオカミ」で活動することが多い。会社として組織対応するよりも、個人として活動し、

案件ごとに協力者を募り、バーチャルな組織をその都度つくるのが主流となっている。コロナ禍で増加傾向にある「ジョブ型」に類似する働き方である。つまり、活動自体は複数人で動くけれども、責任の所在や売上の考え方は「個」単位であることが多い

これら3つの特徴からいえることは、100人の診断士がいれば100通りの多様な仕事スタイルが存在するということである。そして、個人が保有する無形のノウハウや知識そのものが唯一の武器となるため、門外不出であることが多い。

稼いでいる診断士から実践で役立つノウハウを抽出し、不特定多数の診断士（読者）に対して誌面で伝えるのが、至難の業であることがわかる。

2 稼げる診断士のヒントとなる切り口

(1) 内面にあり非言語的な要素に着目

直接的なノウハウ以外で稼げる診断士となるヒントは、どうすれば明確になるのだろうか。個々の診断士の表出化・言語化されているノウハウの共有が難しいのであれば、稼げる診断士になるヒントは、どうすれば明確になるのだろうか。

本稿では、あえて内面にある非言語的な要素に着目したい。それは、表面的にはわからない、稼げる診断士に共通して根幹にある要素＝「コンピテンシー」だと考えた。

(2) 本稿のコンピテンシーの定義

コンピテンシーというキーワードは、診断士の受験勉強を通じて学んだ読者も多いと思う。この言葉が注目された背景としては、成果主義の高まりがある。それまでは「協調性」「責任感」などの業界や業種でも通じる能力が中心であった。一般的には「望ましい」能力かもしれないが、必ずしも成果につながる能力ではない。

そこで、成果を残した個人の具体的な行動特性、知識や能力を明らかにすることで、成果に結びつ

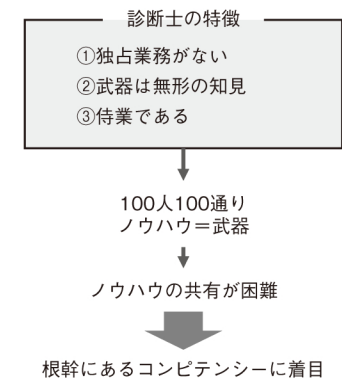
特集 ① **これが「稼げる診断士」だ**

コンピテンシー徹底分析

く要素を指標化したのが、コンピテンシーである。

本特集では、診断士の活動を通じて、長期間にわたり安定的に「稼げる」ことを「成果」とした。図表にここまでの論理展開を整理したので、合わせて確認してほしい。

図表 診断士の特徴とコンピテンシー



3 本特集の構成

第1章では、稼げる診断士として重要と思われる基本姿勢・要素を「稼げる！プロコン育成塾」（以降、稼プロ！）の2代目塾長の経験と知見より整理する。第2～4章では、稼プロ！の卒業生から本特集にふさわしい3名を選定し、インタビューを通じてコンピテンシーを明らかにしていく。

なお、インタビューにあたっては、直接的に稼げるノウハウを導き出す質問はしていない。過去から現在、そして未来に向けての仕事に向かう姿勢や独自の考え方など、根幹となる要素を抽出できるよう心掛けた。年齢や性格はもちろんのこと、専門領域や得意とする業務も異なる3名だが、まさに三者三様の内容となっている。

最終章は、3名のインタビューを通じて共通するコンピテンシーを分析した。「普通」の診断士と「稼げる」診断士を対比させることで、その特徴を浮き彫りにしている。この対比を、稼げる診断士のチェックリストとすることで、読者自身の現在地の確認として活用してほしい。