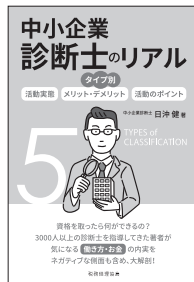


経営コンサルタントとして独立開業を目指す中小企業診断士（以下、診断士）が、このところ増えている。全国各地で独立開業セミナーやプロコン塾が開催され、いずれも大盛況だ。

ただ、数多のコンサルタントがひしめく中、コンサルティングという目に見えないサービス売り、商業的に成功するのは、容易なことではない。

本稿では、2022年の診断士独立開業をめぐる状況を確認し、独立開業の実態と成功のためのポイントを検討しよう。なお、一口に経営コンサルタントと言っても、その活動実態は千差万別だ。ここでは、拙著『中小企業診断士のリアル』（税務経理協会）で示したC型・D型という区分でポイントを解説する。



日沖健著『中小企業診断士のリアル』（税務経理協会）

〔C型〕

人脈や中小企業支援機関などのコネ（connection）によって案件を受注し、中小企業（chusho-kigyō）・零細企業を支援する。

〔D型〕

クライアントから直接（direct）、案件を受注し、大企業（dai-kigyō）・中堅企業にサービスを提供する。

1 2022年のコンサルティング市場

(1) 公的支援は下り坂へ

2012年末から始まった第2次安倍政権と後継の菅政権では、経済産業省が強い影響力を持ったため、ものづくり補助金の導入など中小企業への公的支援が大幅に拡充された。さらに、2020年からのコロナショックに対応して事業再構築補助金など各種支援が急拡大し、公的支援は「コロナバブル」といわれる活況にある。

ただし、いずれはコロナが終息すること、経済産業省と距離を置く岸田政権が本格始動すること、国の財政難が深刻化していることから、今後の公的支援は2021年をピークに縮小していくと予想される。

C型のコンサルタントにとっては厳しい変化を

迎えることになる。

(2) DX・M&A など専門ニーズが広がる

ただし、今後、大きく伸びる分野もある。

その代表がデジタル化（DX）だ。国は、2021年9月にデジタル庁を設置するなど、デジタル化を強力に推進しようとしている。中小企業ではデジタル化が遅れており、今後、中小企業への支援が本格化するだろう。

また、事業承継は従来、税理士の専門領域だったが、相続税対策にとどまらない幅広い支援が求められている。事業承継というと、かつては経営者が自分の子息・親族や従業員に承継することが多かった。しかし、後継者難からM&Aで他社に事業・経営を委ねるケースが増えている。

国は2021年8月に、M&A認定支援機関の制度を導入した。今後、M&A支援が活発化しそうだ。

(3) 研修・セミナーが広がる

今、研修やセミナーが大きく変わりつつある。

研修は、コロナ禍の2020年には中止・中断を余儀なくされる企業が多かったが、2021年に復活した。さらに、オンライン開催で地方・海外からも気軽に参加できるようになり、新たなスタイルの研修が広がりがつつある。

セミナーも、リカレント教育（社会人の学び直し）が注目を集めるようになったこと、オンライン開催（ウェビナー）で利便性が向上したことにより、市場が急拡大しつつある。

自分の専門分野で研修やセミナーを行うコンサルタントにとっては好機到来だ。

(4) 新規参入と異種格闘技戦

以上述べてきたように、専門性が高い新領域や研修・セミナーの市場は今後、拡大する。商業的に成功したいのなら、成長市場で事業展開するのが得策だ。

ただ、成長市場には新規参入も多い。たとえば、

M&Aでは、税理士・弁護士・銀行・仲介機関などの競争が激しくなり、「異種格闘技戦」の様相を呈している。

セミナーでは、副業解禁によって企業勤務者が副業で気軽にウェビナーを始めるようになっており、本業のプロ講師と競合し始めている。公的支援でも、企業内診断士が活躍するようになっていく。こうした競争を勝ち抜くには、コンサルタントにはより高度な専門性が求められる。

2 C型独立開業のリアル

(1) C型の活動

多くのC型コンサルタントは、以下のような業務を担っている。

- ① 専門家派遣：中小企業からの依頼に基づき、支援機関に登録している専門家として派遣される
- ② 窓口相談：自治体・産業振興センター（各都道府県で名称が異なる）・商工会などが設置する相談窓口で、中小企業経営者などの相談に応じる
- ③ 申請支援：中小企業からの依頼に基づき、中小企業が補助金・助成金・融資など公的支援を申請する作業をサポートする

このほか、親類・知人・学友が経営する会社と顧問契約を結んで、顧問料を得ているコンサルタントは多い。だが、公的支援機関を通さず、中小企業に直接、コンサルティングをすることは少ない。

(2) C型のメリット・やりがい

C型の最大のメリットは、仕事を通して社会貢献ができることだ。

人は、「社会の役に立ちたい」、「困っている人を助けたい」、「地域の発展に貢献したい」という根源的な欲求を持っている。今、全国の中小企業は非常に厳しい経営状況に置かれている。C型で中小企業の経営を立て直し、地域を発展させるこ