

第1章

いま、起きている診断士界の地殻変動 診断士はどこへ行く？



日沖 健

日沖コンサルティング事務所 代表/中小企業診断士

いま、中小企業診断士の業界（以下、診断士界）では、大きな地殻変動が起きている。

本稿では、2022年の診断士界を振り返ったうえで、2023年の診断士界がどのような動きになるのか、占ってみたい。また、独立志向の診断士が増えている現状を踏まえて、独立開業を意思決定するうえでの留意点について考える。

1 2022年の診断士界の振り返り

(1) コロナ対応の公的支援が継続

2020年初頭から続くコロナ禍は、3年目を迎えた。2022年は、緊急事態宣言の発出はなかったものの、多くの業種で事業活動が制約される状況が続いた。

コロナ対応の公的支援は、資金繰り対策を目的としたゼロゼロ融資の募集がなくなる（2023年5月から返済開始）など、一時の危機モードからは脱した。しかし、経営改革支援のために2021年に導入された事業再構築補助金が4回にわたって公募される（第5～8回）など、引き続き多くの公的支援が実施された。

こうした状況を受けて、前年に続き多くの診断士が公的支援に従事し、コロナ対策に貢献した。一方、ゼロゼロ融資や事業再構築補助金では、診

断士を含む専門家による不正行為が明るみに出た。コロナ対応以外でも、公的支援における不正が多発し、社会的な批判を浴びることになった。

(2) 事業承継先が変わった

公的支援でニーズが拡大したのが、事業承継支援である。国が事業承継支援の必要性を訴えたのが2018年。その後も中小企業経営者の高齢化を受けて、案件数は堅調に推移している。

近年、事業を承継する相手先が変化している。従来、経営者の同族（子息・親族）に承継するのが当たり前だったが、同族以外への承継が増え、すでに同族より従業員への承継のほうが多くなっている。

同族への事業承継では「財産」の承継が重要で、相続税対策を担う税理士の独壇場だった。ところが、従業員への承継が増えるにつれて、「経営」の承継が重要になっており、診断士の活躍の場が増えている。

(3) DX など専門ニーズが拡大

民間業務では、DX（デジタルトランスフォーメーション）のコンサルティング案件が増えた。

従来、IT 専門家がいない中小企業では、IT ベンダー主導のDXに拒否反応を示す経営者が多か

った。ところが、「生き残りのためにはDXが必須」という認識が急速に広がった。

これは、取引先の大手企業でDXが進んだ結果、「やらない」という選択があり得なくなってきたことや、使い勝手がよく、安価なITツールが普及したことが背景にあると思われる。

この他には、コロナ対応や脱炭素化といったマクロ的な要請から、オンライン営業や省資源・省エネ対策といった専門性の高いニーズが増えた。

(4) 研修・セミナーが活況

民間業務でもう1つ増勢が顕著なのが、研修・セミナーである。これはオンライン化で、企業の従業員が研修・セミナーに参加する物理的・時間的なハードルが低下したことによる。

研修については、2020年前半、コロナ感染対策で対面型の研修が相次いで中止になったが、2020年後半から2021年にかけてオンライン化が進んで、復活した。そして2022年は、コロナ前を上回る活況になっている。

セミナーはオンライン化との相性が良いことから、近年、一貫して増勢にある。YouTubeを使ったものなど新しいセミナーが登場している。

(5) プロコンが増加、副業コンサルが浸透

このように、公的支援・民間業務とも需要が堅調だったことから、独立開業するコンサルタント（プロコン）が増えている。診断士の合格者数が近年、高水準で推移してきたことや雇用流動化の流れも、この動きに寄与している。

従来、プロコンといえば、東京・大阪など大都市圏の居住者や、会社勤務を終えたりタイア層が多かった。ところが、コロナ禍以降、地方居住者や現役世代のプロコンが目に見えて増えている。また、大手企業を中心に副業が浸透してきたことから、公的支援やセミナービジネスに取り組む企業内診断士が増えている。

2 2023年の診断士界はこうなる

(1) 「コロナバブル」は崩壊へ

2023年の診断士界、とくに公的支援を占ううえで最大の要素は、引き続きコロナであろう。

コロナ禍が完全に終結したわけではないが、感染拡大の悪影響が小さくなっていること、補助金の不正行為が社会的な批判を集めていることから、コロナ対応の公的支援は縮小に向かいそうだ。

事業再構築補助金が継続されるのか、本稿執筆時点では不明だが（継続の可能性が高い）、継続するとしても規模は縮小されるだろう。

2022年まで、とくに地方では、コロナ対応の公的支援で潤った診断士が多く、診断士界では「コロナバブル」と揶揄されていた。コロナバブルの崩壊によって、公的支援に依存する診断士は厳しい状況を迎えることになりそうだ。

(2) M&A 型の事業承継が増加

もちろん、すべての公的支援が縮小するわけではない。経営者の高齢化を受けて、事業承継支援は引き続き堅調に推移するだろう。

ただ、単純に案件数が増えるわけではなく、事業承継の支援内容が大きく変わろうとしている。いま、同族や従業員に後継者が見当たらず、M&A で会社・事業を譲渡するケースが増えており、中小企業のM&Aが急増している。

たいていの経営者は、M&Aに関する経験も専門知識もない。したがって、診断士など専門家には、意思決定・仲介・企業価値評価・デューデリジェンス（買収監査）・PMI（統合作業）といった作業の支援が求められている。

国は2020年にM&Aの指針である「中小企業M&Aガイドライン」を公表、2021年に「M&A認定支援機関」制度を導入し、支援体制の強化に努めている。一方、M&A支援では中小企業を食い物にする悪徳業者が横行していることから、国