



いま、診断士の活動が大きく変わろうとしている。本稿では、2023年の診断士界を振り返り、2024年の診断士界がどのような動きになるかを、市場と競争の両面から占ってみたい。

1 マーケットの多様化が進む

(1) コロナバブルは崩壊へ

経済産業省が影響力を持った第2次安倍政権以降のこの10年間、公的支援の市場が拡大した。とりわけ2020年からのコロナ禍で、コロナ対策の公的支援が続々と導入され、「コロナバブル」と言われる活況になった。

しかし、2023年春にコロナ禍が終息したことから、公的支援には過剰感が強まっている。また、補助金の不正受給などの摘発が相次いでおり、公的支援への国民の批判が強まっている。

政府は事業再構築補助金の停止を検討するなど、公的支援の見直しに着手している。2024年から公的支援の市場規模は縮小に向かうだろう。

(2) 伴走型支援は掛け声倒れに

ただ、全国の中小企業が厳しい状況に置かれて

いることに変わりはなく、公的支援は引き続き必要だ。いま国が注力しているのが、診断士が中小企業に寄り添って自律化・自走化を支援する伴走型支援である。

中小企業庁は、2022年に「経営力再構築伴走支援」を打ち出し、2023年6月に「経営力再構築伴走支援ガイドライン」を策定・公表した。2024年は、伴走型支援の本格展開が期待される。

ただ、筆者は伴走型支援に懐疑的である。なぜなら、伴走型支援には手間と時間が掛かるからだ。補助金申請支援のような効率よく稼げるビジネスに慣れてしまった診断士が、今さら非効率・低収益な伴走型支援に進んで取り組むとは考えにくい。

伴走型支援は掛け声倒れに終わり、数年後には別のキャッチフレーズが登場していることだろう。

(3) 事業承継支援から廃業支援へ

近年、診断士にとって大きな市場に成長したのが事業承継支援である。中小企業の後継者不足は深刻で、引き続き需要は大きい。

事業承継では、承継先が従来の「社長の息子・親族」に代わって「従業員」が多数を占めるようになり、さらにM&A（事業譲渡）が増えている。

それに伴い、診断士の支援は、相続税対策だけでなく、後継者育成、M&A 仲介、事業価値評価など多様化している。

さらに、ゼロゼロ融資の返済が始まった2023年夏以降、廃業を選択する中小企業が増えている。国は従来、中小企業の延命に注力してきたが、「多産多死」という方向性を（限定的ながら）打ち出すなど、政策が変化しつつある。

ただし、廃業する中小企業から高額報酬を得るのは困難である。2024年は診断士がどのような形で廃業を支援できるか模索する年になるだろう。

(4) 人材育成支援が本格化

民間業務では、人材育成支援が本格化するだろう。大手企業はすでに2022年から人的資本経営を推進しているが、中小企業でも人手不足が深刻化し、人材育成は待たなしの状況にある。

「2024年問題」で揺れている物流業界だけでなく、あらゆる業界で人材育成の機運が高まりそうだ。診断士にとって研修やセミナーなどのニーズが拡大することになる。

2 プロアマのオープン化が進む

(1) 「プロコンの廃業」が診断士界のテーマに

近年、公的支援に従事するプロコンが増え続けたが、2024年は転機の年になりそうだ。

まず、先述の通り、コロナ対策の需要が剥落するなど、公的支援の市場が縮小に向かう。また、公的支援の市場には、有資格者の増加で事業環境が悪化している税理士・弁護士など異業種からの参入が相次ぎ、競争が激化している。さらに、今後、ニーズが増える伴走型支援や廃業支援は、収益にはなかなか結び付かない。

こうした変化を受けて、地方に住む高齢の診断士を中心に、事業が立ち行かなくなるプロコンが

増えるだろう。2024年は、（中小企業の廃業だけでなく）「プロコンの廃業」が診断士界の大きなテーマになりそうだ。

(2) 民間業務は堅調

一方、民間業務に従事するプロコンにとって、2024年は順調な年になりそうだ。とくに、DXや人材育成を手掛けるプロコンへの需要は旺盛だ。

もちろん、これらの分野でも異業種の参入は活発で、プロコンがどこに優位性を発揮するかという課題はある。

(3) 副業診断士が増えてプロアマがオープン化

「副業元年」と言われた2018年以降、副業で経営診断などに従事する企業内診断士が着実に増えてきた。コロナ禍を経た2024年は、この数がさらに増えそうだ。

とりわけ、社会人を対象にしたウェビナーによる人材育成支援は、高齢のプロコンよりも若手の副業診断士に優位性があるのではないだろうか。さらに副業診断士が、プロコンがビジネス的に手がけにくい低価格の公的支援に進出する可能性がある。

このように、プロコンの凋落と副業診断士の伸長で、2024年は「プロアマのオープン化元年」になると予想する。

以上から、診断士の資格を取ってコンサルタントとして活動したいという方は、プロコンよりも副業診断士を目指すのが合理的だ。ただし、副業だと活動が制約され、本業も副業も中途半端になりがちなのも事実である（多忙な生活で両立させている副業診断士もいるが）。個人的には、独立開業して制約なく思い切った活動し、「ダメだったら会社員に戻ればいいや」と考える「非合理的な挑戦者」の出現に期待したい。