

第1章

【独立半年目】 報酬度外視で「やる」ボタンを押し続けた結果

林 大樹
蒼天コンサルティング 代表/中小企業診断士

ステージ別に見る
独立診断士の仕事獲得法



私が中小企業診断士に登録したのは、2024年4月のこと。それから今日に至るまで私の人生にとって価値ある時間でした。なぜなら当時の自分と現在の自分では、仕事に対する姿勢が大きく変革していると感じるからです。



筆者近影

1 独立前の準備

独立前には、最低限の準備を行いました。具体的には、名刺の作成、ホームページ開設、SNSアカウントの登録です。診断士になった自分を認知してもらうきっかけは多いほど良いと言えるため、これらは最低限の準備だと思います。

2 独立後の仕事獲得

診断士になって初めてわかったのは、診断士の先輩は前職の経験が強みにしている方が多いということでした。私は、某電力会社に24年勤めていましたが、企業診断に生かせるようなものは思い当たりませんでした。とはいえ、泣き言を言っても仕方ありません。自分の専門分野を何にするかはいったん棚上げして、目下の活動に注力することにしました。

診断士になって最初で最大の壁は、仕事の受注だと思います。飛び込み営業を繰り返して受注を獲得していく（できる）なら、それも良いでしょうが、やはり診断士の仲間や先輩との人脈が非常に重要だと考えました。そのため、診断士登録後には中小企業診断協会やその関連団体にすぐに入会しました。

診断協会に入会すると、誰でも参加できる各種研究会がありました。これは参加しないわけにはいかないと、ITに関する研究会にさっそく入り込みました。そこでは、20名ほどの先輩診断士がいて、診断士ネットワークを広げることができました。

さらに今年9月には、私は研究会で発表する機会を得ました。診断士仲間との関係性の強化が図れそうです。

また、私は某大学の養成課程を修了し、診断士資格を取得しました。養成課程の同期との人脈はもちろん、修了後に卒業生で組織する勉強会にも参加しています。勉強会では、経営に関する研修講師としてのいろはを学ぶことができ、先輩講師との人脈も構築できました。今年10月には、大学主催の中小企業向けセミナーで登壇する機会を得て、研修講師として、はじめの一歩を踏み出すことができそうです。

3 自分の前にある2つのボタン

こうした地道な人脈づくりの活動をしていると、案件のオファーをいただけることがあります。診断士になって3ヶ月の自分にとって、それはもちろん初めて経験する業務であり、自身が不得意なことかもしれません。

オファーを受けたときは、常に次のように考えるようにしています。「自分の前には『やる』と『やらない』の2つのボタンがある。今の自分とはにかく『やる』のボタンを押し続けるだけだ」。こう考えて、すべてのオファーをありがたくお引き受けしています。

(1) 経験は最大の報酬

前述のようなスタンスで案件に臨んでいたため、金銭面の報酬の多寡はほとんど考えていませんでした。実際に受注した案件で報酬が結果的にゼロだったものもあります。

しかし、独立間もない私にとって、案件を受託して業務経験を積めたことが最大の報酬であると考えていたため、まったく気になりませんでした。むしろ、補助金支援や事業再生、自治体の公募案

件等へのプロジェクトに参画できたことを誇りに感じています。

(2) 受注したからには全力を尽くす

「来るものは拒まず」のスタンスで案件をお引き受けしていますが、もちろん受注したからには全力で業務に臨みました。初めての仕事ばかりで時間もかかりましたし、クライアントに迷惑をかける場面もありました。ただ、誠心誠意のスタンスが伝わったのか、かかわりのあったすべてのクライアントから感謝の言葉をいただき、一部からは企業を紹介していただいています。

(3) 経験から得た自身の今後の方向性

診断士になってわずか3ヶ月ですが、濃密な時間を過ごせたと感じています。今後の方向性は、「クライアントの売上を増やすことができる診断士」です。なぜなら、これは経営者が最も望むことであり、最も悩んでいることでもあると感じるからです。以来、マーケティングに関する書籍を読み漁っています。

私の経験した独立後3ヶ月の活動をまとめると、以下に要約できます。まずは、しっかりと準備して自分が認知される素地を用意しておくこと。研究会や勉強会に積極的に参加し、自己研鑽と人脈を深めること。どのような案件でもオファーがあれば快く引き受けること。最後に引き受けた案件は、報酬に関係なくベストを尽くすことです。

独立から現在まで、報酬は度外視して受注してきました。結果、独立1年目の当年度収入は、会社員時代の年収に迫る勢いです。そして幸いなことに信頼できる先輩診断士が周りにたくさんいるため、心強く、躊躇する理由はありません。これからどのような経営者とかかわっていただけるのか、楽しみで仕方ありません。