



圧倒的な行動で 成果を倍増

青木 公司さん

ファイン&モチベーションコンサルティング 代表

2005年中小企業診断士登録／東京都中小企業診断士協会中央支部認定マスターコース「売れる！人気プロ研修講師・コンサルタント養成講座」（通称：売れプロ）塾長／「二次合格スーパー本気道場」塾長／<https://blog.goo.ne.jp/masterao>

本誌2018年11月号特集「カリスマ診断士への道」では、独立前からプロとしてのこだわりを徹底的に追求し、「カリスマ」と呼ばれるまでに至った軌跡が取り上げられている。本章は、その後の事業展開と、現在の想いについてお話を伺った。

1 コロナ禍を経てポートフォリオが変化

—2020年初めにコロナ禍に突入、現在はアフターコロナと大きく変化がありました。その間の活動についてお聞かせください。

独立してからの活動は、コンサルティング、研

修講師、若手診断士や診断士受験生の指導の大きく3つに分けられます。その中でも、企業研修については、数千万円単位で受注していた案件が、コロナが原因で取りやめになったのは大きかったです。ただ、研修の仕事がすべてダメになったかというところでもなくて、コロナが流行り出した初期の段階で、オンライン研修に切り替える体制を提案し、継続したものもありました。

一方で、2019年の終わりくらいから、労働組合のコンサルティングの案件がスタートしていました。2020年の後半からは、特許業務法人の顧問としてコンサルティングも開始しました。いずれも、

訪問は月2回ほどですが、時給に換算すると数十万円単位の報酬をいただき、今も継続、拡大しています。こうした案件で実績を積み重ねたことで、研修の仕事で穴が空いてしまった分を補って余りあるほどでした。

それからコロナ禍に診断士受験生が増えましたよね。在宅が強いられ、ネットで情報収集する人が増える中、開催している「二次合格スーパー本気道場」が「2次試験合格率45%は業界No.1」と、受験機関のまとめ記事で紹介されたおかげで、受講生が倍増し、その分の売上も追加になりました。

—コンサルティングではどのように成果を出しているのでしょうか。

労働組合のコンサルティングでいうと、たとえば、従業員に不利な人事制度があった場合には、ロジックの矛盾を洗い出して整理するなど、労働組合が企業側と交渉するための支援をしています。

同一業種、同一規模の企業の退職金データを示すことで、退職金が数百万円増えたとか、企業の支払い能力を明確にしたうえで、賞与の金額を過去最高支給額の2.5倍にもっていった企業もあります。それは、労働組合だけのためにやっているわけではありません。そうした制度改革によって、入社希望者が増えたり、離職者が減ったりして、経営にも寄与しています。

あるいは、労働組合の幹部をやりたがる人がいないという困り事があれば、幹部をやるメリットを伝えて、希望者を増やしたり、早期に組合の幹部を育成する仕組みを作ったりしています。

実績を重ねていくことで、新たなクライアントも増えてきていますし、受注単価も上げることができます。最近では、労働組合とは逆の立場である大手企業の人事部から、労働組合対策のコンサルティングの依頼が来っています。

2 エネルギーと強みの源泉

—コンサルティングの仕事は、すべて1人でやっているのですか。

一部、プロコン塾（東京都中小企業診断士協会中央支部認定マスターコース「売れる！人気プロ研修講師・コンサルタント養成講座」（通称：売れプロ）の卒業生メンバーに依頼する以外、今は多くを1人でやっています。ただ、この先、案件数が増えていくと、1人でやり切るのは厳しいと思っています。

2021年からは、売れプロの卒業生向けに、「人事コンサルタント養成講座」や「補助金獲得支援コンサルタント養成講座」といった形で、コンサルティングのノウハウを伝授し始めました。

研修講師の仕事に関しては、以前から「新人研修講師養成講座」でノウハウを伝授していて、大手の電機メーカーや総合商社から、年間40日規模の研修を受託し、指導した診断士たちが登壇するような仕組みができています。企業内診断士でも活躍している方がいますよ。同じように、企業の経営に寄与するコンサルティングができる診断士を増やして、大量受注につなげて広げたいと考えています。

昔から、単にお金を稼ぐ、稼ぎまくる、ということよりも「見事な仕事をやり遂げて、すごいと思われたい」、「関わった方々に良い結果を及ぼしたい」という想いで仕事をしています。クライアントが成功することは必須ですが、すごい人たちが養成して、その人たちがさらに世の中に良い影響を与えて……といった感じで拡大していきたい。

—ものすごくエネルギーを感じます。その原動力は何でしょうか。

診断士の勉強を始める前、20歳代の頃に自身の