

独立開業研究会記録

日時	平成 22 年 7 月 21 日 (水) 19:00~21:00
場所	ちよだプラットフォーム
記録者	大石 幸紀
講師	岩岡博徳 先生
人数	28 名 (内新規参加者 3 名)、事務局 3 名
テーマ	「横浜ではたらくコンサルタント未経験者の独立」

1 : 独立前

就職氷河期時代。思い通りの就職ができなかったこともあり、就職早々、転職を考える。有利な転職をするための手段として、24 歳から中小企業診断士の勉強を始める。1 次試験は 2 年目に合格。2 次試験に苦心する。当時の彼女には振られ、友人とは疎遠に……。4 年も失敗すると、今まで犠牲にしてきたものを無駄できないという思いが強くなり、止められなくなる。



たまたま目にした中小企業事業団の中小企業大学校 中小企業診断士養成課程募集に申し込む。入学試験に合格。通うには 1 年間会社を休職しなければならないが、当時休職制度がその会社にはなかった。退職しようと会社に相談したところ、自分を辞めさせないために休職制度を新たに作ってくれることに。今でも、とても感謝している。

大学校修了して会社に復帰。ところが元いた部署には席はない。営業へ移動。せっかくの診断士の知識を活用できない。積年のコンサルタントへの思いが膨らむ。また同時に大学にもどり博士課程に進み(修士(予定)であったので)経営学を極めたいという思いも。

2 : 独立 1 年目【2004 年】

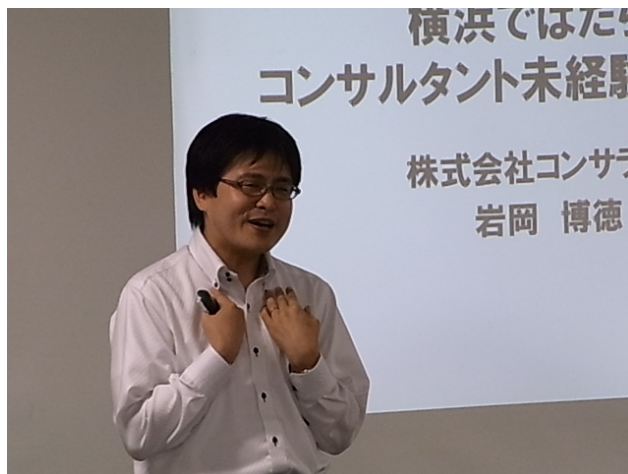
進学するか転職しようかの迷いの中で、会社を退社。退職を知った先輩診断士から、中小企業診断士試験講座のテキストの修正業務の依頼がある。初めて手にした中小企業診断士としての収入。やりとげ収入を手にする、あこがれたパリッとしたコンサルタントにならなくても、今の自分の力でも、なんとかなるのではないか、という思いがわき起こる。その勢いによって 2004 年に 30 歳で独立を決意。

その頃の自分を表現するならば「期待<不安」。独身で実家にいたので、食べるのに困らなかつたが眠れない。正確には寝ても夜中の 3 時に目が覚めてしまう。「これで、よかったのか。朝起きても予定無いし。独立してよかったのか。会社を辞めて良かったのか。」答えのない問いを繰り返し、朝日を迎える日々。

不安を払拭しようとして自分の SWOT 分析をした。強みは人なつっこさ。弱みは、多すぎるので考えないことにした。その強みを活かして営業を始める。独立後 1 ヶ月もたたないうちにスケジュールが埋まり始める。最初のテキスト修正の仕事が認められて、次はテキスト作成の仕事。専門学校の講師。

人懐っこさが功を奏してか、独立したプロであるにも拘わらず、多くの人からコンサル

ティングの方法を教えてください。特に、行政機関の中小企業担当者の皆さんからコンサルタントとは、中小企業診断士として生きていくための心構えについて、仕事を通じて教えていただく。行政が支援をしている企業を訪問して、中小企業担当者同席の上で社長さんの相談にのる。訪問が終わった後に、その中小企業担当者の方から、相談の乗り方をご指導いただく。何人もそういう方がいらっしやっただ。おそらく、中小企業担当者の方々の共通の思いとして、若い診断士を育てなければならない、次の世代をつくらなければならないといけない、という思いがあったと思う。ありがたいことにその対象に、自分を選んでいただいた。



多くの中小企業経営者の相談にのっている内に、得意な分野、不得意な分野が明確になってきた。その結果、磨かれた専門分野が、1) ビジネスプラン作成支援、2) WEBマーケティング支援、3) 起業支援、であった。

活動の場は、横浜だった。理由は、実家が横浜だった。横浜で育ったので地の利があった。出身大学が横浜で知名度があったから。東京の方が仕事があるかもしれないが、今では横浜で診断士をしていることに強くこだわっている。生まれ育ててもらった地域に、恩返しをしたいという思いが、今では強い。

3 : 独立 2 年目【2005 年】

ドリームゲートのアドバイザーをやらせてもらったことは、自分のキャリア形成に大きく役立った。診断士以外の税理士や社労士、カウンセラーのアドバイザー仲間同士との意見交流で構築した異業種間でのパートナーシップが、自分の支援の幅を広げた。

初めての仕事をたくさん経験させてもらう。ほどほどの売上も上げられるようになってきた。2年目にして横浜駅近くに自宅兼事務所を借りる。起業支援をしていたこともあり、懇意にしている起業家や中小企業経営者に出資をしたり、考えが足りずに行動することで、詐欺まがいにあったり、出資先とトラブルになったことも。背伸びをした一年でもあった。小さな失敗から多くを学んだ一年だった。今思えば、とても意味のある一年だった。

4 : 独立 3 年目【2006 年】

独立開業して以来、安定してきたことが実感できた年。営業しなくても依頼が来るようになっていた。自分一人で受けきれないほどの仕事が増えてきたようになって、ホームページの作成やセミナー講師については、仲間に仕事を手伝ってもらうようになりディレクション業務の割合も増えてくる。

一方で、正月 1 日以外は 364 日働いていたこともあり、体が悲鳴を上げ始める。異常な肩こり、嘔吐、湿疹。こんなペースで働いて、今後 30 年以上体が持つだろうかという不安。

5 : 独立 4 ~ 5 年目【2007~2008 年】

この年に結婚する。それを機に、健康と家庭の平和も考えるようになる。休日を作るこ

とを決意。業務の効率を考える。

ホームページ作成の仕事が多かったこともあり、ホームページデザイナーを雇う。また経理担当者を雇う。自分の未熟さもあり、長く勤めていただく結果にならなかった。

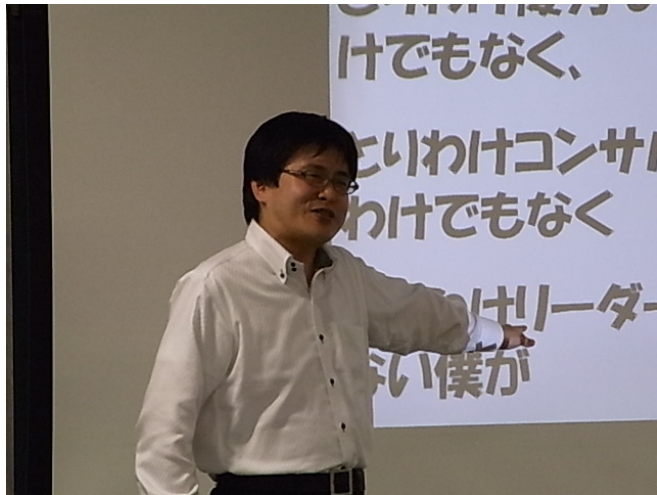
一方で売上高が頭打ちに。一人で売上を上げることに限界を感じる。単独で売上を上げる力を持つパートナーの必要を実感。

2007年11月に、友人の中小企業

診断士と一緒に法人設立。株式会社コンサルートを創業。社名の由来は、コンサルティング活動を通して、企業の将来を描きたい（Art）で $\text{Consulting} + \text{Art} = \text{Consulart}$ （コンサルート）に。事務所は神奈川中小企業センタービルに。備品も新調。

しかし、事業を開始すると、自分自身のマネジメント能力不足が露呈した。相方の日々の活動を、社長として理解できなくなっていった。そのことからほころびが出始め、結果共同経営を解消する結果に。

一方で、コンサルートと一緒に仕事をしても良いという独立志望の方をパートナー契約で勧誘。パートナー制をとった動機は、せっかくだいた仕事を断ることがいやだったから。ディレクション事業を大きくしたかったから。しかし、本当の価値はそんなことではなかったと気づいた。パートナー同士が持っている知識を合わせることで相乗効果が生まれることを日々実感。また、一緒に働くことの楽しさも知ってしまった。



コンサルートパートナーシップ制度のメリット

- 知りたい知識、知恵をすぐに教えてもらえる
- 仕事を共有できる
- 一人親方では受けられない規模の仕事を引き受けることができる（声がかかる）
- 悩みを打ち明けられる相手がいることで精神衛生上ストレスをためにくい
- 工夫次第で緊急時の代理をお願いできる
- 事務の効率化を促せる
- 主従の関係ではなく、プロジェクト単位で自由に仕事ができる
- 前向きなメンバーの中にいることの誇りと楽しさを享受できる
- 事務所等の経費を安く上げることができる

メリットを享受するための約束事

- 事務所を共にして、フェイストゥフェイスを大事にすること
- 今、チームで貢献できることを常に考えること
(情報提供、備品提供、労力提供、仕事提供、アイデア提供等)
- 地元横浜、神奈川を愛していること（地元意識は結束力を高める）
- 月1のサラットミーティングには出来る限り出席すること
- 卒業してもコンサルートメンバーと仲良くやっていくようにすること
- 引き受けた仕事は契約の限り、絶対に最後までやりぬくこと

- フレンドリーであること
- 行事には出来る限り参加すること（「参加したい」と思わせる雰囲気をつくること）
- オフィシャルブログを書くこと

6：現在【2010年】

パートナーが6名になった。今、自分が大事にしたいことは、変化を楽しんでいる。「想像しなかったことが今まさに起こっている」が口癖。

私が大事にしたいこと

「変化を楽しむ」

「認めた仲間を大事に思う。しかし束縛をしない。」

「固定観念を捨てつつも自分がしたいことにはポリシーを持ち続ける」

「普段、企業さんに助言していることを実践する」

7：最後に

とりわけ優秀な頭脳を持っているわけでもなく、とりわけ優秀な勤務実績を残したわけでもなく、とりわけコンサルタントの経験をしたわけでもなくとりわけリーダー格があったわけでもない僕でもこの程度の独立はできたわけです。きっと独立して間もない皆さんは自己実現に向かってもっとできるでしょう。

また、これから独立をしようと考えている皆さん。成り行きで独立すると確かに苦労しますが、何とかなっちゃうものなので、慎重になりすぎないようにしましょう。

ま、とにかく、一緒に何かやりましょう。すべてはやってみることから始まります！

以 上