

キャリアアップ&起業・創業・ 独立開業セミナー TAC中小企業診断士講座

TAC中小企業診断士講座講師

中小企業診断士

2015.11.23

CONTENTS

- 中小企業診断士は稼げる資格なのか
- 中小企業診断士で独立した場合、どれだけ稼げるのか
- 高久の独断と偏見！診断士だけで1500万円稼ぐ方法！

独立診断士の特徴

- 安定まで時間がかかる
- 収入のバラツキが大きい
- 40歳代はまだまだ若手！
- 50歳～脂がのってくる！
- やりがいは随一！

2

元蕎麦屋の飲食店支援



3

女性起業家支援も多い



女性コンサルの需要も多い！

4

展示会出展支援



商店街支援



5

ある商店街の挑戦！



近づくとも...

6

商店街のアーケードに入ると



大量の放置
自転車が！



7

なぜシャッター前に大量の自転車が？



8

日常の人通り...



「あしたのジョー」のふるさと

9



イベントを実施！



イベントが
終わると



10

ジョーのフィギアを製作！



11

2014
2015

エゴラッピン ミュージックフェス



大盛況！



12

小さな「まちゼミ」



小さく仕掛ける！

13

小さな「バル」



14

やきとり屋の日本酒の盛りこぼし



おまけ！おまけ！

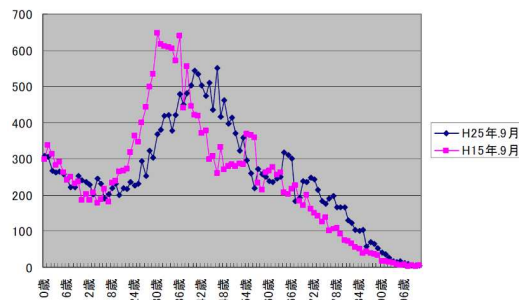


これでいいのか！
おかしいだろ！

15

2次試験で出た分析は当然のようにやっている

横浜市青葉区たまプラーザ周辺



16

定時制高校在学中から飲食業界に5年



17

イベント・芸能・広告業界に12年



18

平成10年「手打そば会津茶屋」を開業



19

手打そば会津茶屋のメニュー



20

なぜ、手打そば屋？

- 独立開業が目的だった
- 商売は何でもよかった
- やきとり大吉を目指した
- 初期投資が一千万円超だった
- リスクが高かった
- FCのため創意工夫はできなかった
- 手打そば屋は居抜きでスタートできた

21

ところで！

- 開業時に無料支援を受けた
- 中小企業診断士だった…
- ところが…

何の役にも
たたなかった！

こんなことでは国が減びると思った！

俺がやらなきゃ！
と思った！

22

中小企業診断士への挑戦

- そば屋を営業しながら、TAC横浜校に通い出した
- 定時制高校卒の高久は、当初は困惑していたが、TACを信じて学習。1年目1次試験合格
- 2次試験3回目で合格
- 合格後TAC講師に採用された

23

現在の事業ドメイン

- 合同会社タカク 代表
- 神奈川県産業振興センターマネージャー
- 横浜商工会議所専門相談員
- 神奈川県商店街アドバイザー
- ほか、横浜市、神奈川県商工会連合会、東京都中小企業振興公社、埼玉県などの 専門家
- TAC中小企業診断士講座講師



24

中小企業診断士は稼げる資格なのか

- 現政権は中小企業政策を重視しているため相対的に仕事が増えている
- 独占業務がないといわれているが、実際は独占業務に近い仕事が多い
- 中小企業診断士は、経営者として、コンサルとして十分な知識や情報を持っている
- 稼ぐ条件は揃っている！

小規模基本法！

あとは、本人次第…

25

独立診断士はどれだけ稼いでいるのか



26

J-Net21 データで見る中小企業診断士 経営コンサルタント業務(副業等含む)の活動状況(日)

	平均	高久	
診断業務	29.8	120	
経営指導	60.3	120	KIP
調査研究業務	18.3	30	商店街調査、買物調査等
講演・教育訓練	16.1	100	TAC+セミナー
執筆活動	13.1	0	やらない
その他	44.9	25	窓口相談など
合計	182.5	395	

27

コンサルタント業務の日数で、業務全体の
日数が100日以上年間売上(%)

300万円以内	12.2	31.3
301~400万円以内	8.8	
401~500万円以内	10.3	
501~800万円以内	19.9	30.8
801~1,000万円以内	10.9	
1,001~1,500万円以内	16.3	19.5
1,501~2,000万円以内	7.5	
2,001~2,500万円以内	4.1	
2,501~3,000万円以内	1.9	
3,001万円以上	6	
無回答	2.2	
合計	100	

28

高久の独断と偏見！ 診断士だけで 1500万円稼ぐ方法！

あくまでも高久個人のやりかた

29

まず、目標を設定する！

- 自分のドメインを設定する
- 5年計画を立てる
- そのために、どんな業務があつて、自分はどこに進むべきなのかを調査・研究する！
- そして自ら切り開く！

30

独立するための必須事項

- **高度な専門性**をもっている事！
- 単なる強みじゃ全然ダメ！
相対的圧倒的強みが必須！
- 多数の収入が得られる窓口をつくる
- これまでのキャリアや人脈を生かす
- 人脈、ネットワークを**深く**広げる
- 良い仕事をして当たり前！+αが重要

31

スタートはTACの講師



- 当時の目標、夢は一流講師
- 一流の先輩にどうすれば追いつけ追い越せるかに全力を尽くした
- 高久のキャラをつくり、売りをつくり磨いた！そのキャラとは、
 - おもしろさ
 - そば屋
 - わかりやすさ
 - やさしさ(威張らない)

32

圧倒的な優位をどう築くか！

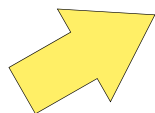


- 優位となるポイントを見つける
- 徹底的に勉強し、ノウハウを蓄積し、有益な情報を持ち尽くす
- **常に先の先を考える**
- **良き相談者**になると同時に、キーポイントで**存在感**を示す

33

独立前後の確定申告の収入

- H12までは手打ちそば屋
- H13の収入 91万円
- H14の収入 399万円
- H15の収入 587万円
- H16の収入



34

【中小企業支援業務】

**最初は当多忙な先輩診断士
から依頼を受ける努力をする！**

図々しく近づく！

初めての仕事は、商工会主催の
創業塾のサブコーディネーター

ポイントは

飲食店の専門家(元そば屋)であることを
激しく吹聴！求めらるの**は専門性！**

35

ある中小企業支援センター の初仕事は「とんかつ店」

ポイント！
まず一本仕事する！全
力で良い仕事をして、よ
い結果に**見せかける**



病のため訪問は1回で終了...

36

次の支援案件をいただいた！ ご夫婦で営む中華料理店



37

販促ツールをサクッと作れる強み



支援最終日に事件が！

38

数年後！



こんな店だった
はずが...



39

どうやって仕事をとるか

1. 自分を売り込む、顔売る
 - 中小企業診断協会に入り、自分を磨くため、また人脈を作れそうな研究会に参加する
 - 懇親会があれば絶対に出席し、名刺交換をするとともに自分を売り込む
 - 自分は何ができるのか、何が強いのかを短い言葉で説明できるように準備する
 - 名刺には顔写真、強みの特徴などを明記
2. なんでも挑戦する
 - お金ではなく、実績を積上げを狙う

40

公的中小企業支援機関の仕事

- 必要であれば登録する
- 専門性を売り込む(セコくない程度)
- 人脈を使う、活かす、つくる
- 公的機関の特性を利用する
- 安心、安定、確実、誠実
- 再利用につなげる
- 案件を持込んで登録する※注意

41

専門家等に応募する



42

中小企業診断士として活躍できる他の道

- 都道府県等中小企業支援センターに勤める(ほとんどの場合正職員)
- 商工会・商工会議所等に勤める
- 都道府県中小企業団体中央会に勤める
- インキュベーションマネージャーを勤める(月に8日～15日以上、フルタイムもあり)
- 講師業(TACや研修会社などに所属)
- 自らHPなどで集客してコンサルやセミナーを受注する

43

専門性、得意技をさらに磨く

- 飲食店の経営、販促ノウハウを磨く
- デザイン、写真ノウハウを磨き続ける
- 繁盛店で飲み食いする

専門性で生きる診断士

と
地域性で生きる診断士

ドメインを再定義する時期が来る

44

専門性で生きる診断士

- 専門性強化は集中メリットが働く
- ただし小商圏だと厳しいため、広域商圏で勝負する
- 専門性で一番になる！

出張が多くなる

その道で有名になる！

45

地域性で生きる診断士

- 地元エリアで活動し、専門分野を広げていく
- 地域で一番になる！

仕事のエリアは地域が大半

地域で有名になる！

高久が選んだ道！

46

HP、SNSの活用

- 中小企業診断士 飲食店
- 中小企業診断士 そば屋
- 中小企業診断士 商店街支援
- 飲食店 コンサルティング 神奈川
- 飲食店コンサル 街バル
- 商店街支援 神奈川
- 個店支援 神奈川
- TAC そば屋

Google検索でトップに立つ！

47

「中小企業診断士 そば屋」で検索！



サイトリンク

サイトリンクはユーザーの役に立つと Google が判断した検索結果のみ表示される

48



士業もブランディングが重要



49

今ひとつのコンサルタント

- 問題点をズバリ指摘してドヤ顔する
- その問題点に対する解決策は、すごく当たり前なアイデアしかもっていない
- 同業や類似事業をネットで拾い集めて、コピペによって資料をつくる
- 大企業や大手の経験を押しつける
- たいしたノウハウを持っていない上、専門性を強化するための学習が不十分！

50

人気コンサルタントは

- 解決するためのアイデアが豊富！
- そのアイデアは実現可能な具体策！
- そして、当事者が行動を起こすための話術、説得力がある
- その行動が小さいながらも成果を生む
- そのために、情報を集め、分析し、研究して、当事者のために何がいいのかを自分のことのように考える
- 常にアイデアを磨いている

51

仕事はできて当たり前
期待以上の仕事をする
その人に仕事が集まる！

かゆい所に手が届く人に、揺るぎない信頼と仕事が集まる！

差別化ではなく、
専門優位性！

資格が食わせてくれるわけではない！

52

じゃあ実際いくら稼ぐの？

ある診断士の平成27年の見込み

- 中小企業支援機関との年間契約
- 中小企業支援、商店街支援
- 会社受注案件
- TAC、講演、セミナーなど
- 企業、団体、組合研修など

53



人生一度きり！
迷ったら挑戦する！
決めたら直ぐ動く！
後悔しない人生を！

TACはやる気ある皆さんを
徹底的に応援します！

ご静聴ありがとうございました

54