

## 第2章

### 【コンサルティング会社に転職】

# ロードマップを描いて実務経験を積む

片平 智之さん



米澤 智子

東京都中小企業診断士協会城南支部

「中小企業診断士に登録したからには、コンサルティング業務に携わりたい」と考える企業内診断士にとって、コンサルティング会社へ転職することも1つの選択肢である。しかし、「データで見る中小企業診断士 2016年版」（調査：中小企業診断協会）では、中小企業診断士で「コンサルティング会社など勤務」と答えている人は3.4%であり、少数派だ。

コンサルティング会社ではどのような仕事をし、診断士資格を生かすことができるのだろうか。診断士資格取得後、日系コンサルティングファームに転職した片平智之さん（36歳）にお話を伺った。



#### 【片平さんの略歴】

2006年：大手ITベンダー入社  
2015年：中小企業診断士登録  
2016年：日系コンサルティングファーム入社  
2018年：ITストラテジスト取得

### 1. 中小企業のパートナーになりたい

片平さんは現在、中小企業を主な顧客とする日系コンサルティングファームの社員として、業務改革やIT戦略策定、システム導入支援などに携わっている。

大学卒業後、大手ITベンダーに就職し、大手金融機関の営業を担当。大手ITベンダーに就職した主な理由は、顧客の課題解決のために複数の関係者をまとめ、提案をしていく「ソリューション営業」ができることだった。

しかし、営業の役割は、顧客に提案し契約をまとめるまで。その後のシステム開発はSEが担うため、営業が顧客の課題解決に最初から最後まで携わる機会は多くなかった。

「顧客の課題解決にもっと深くかわりたいたい。顧客のパートナーになり、信頼を獲得したいと感じていました」

自身が大企業に所属し、顧客も大企業。自分の仕事がどこに役立っているのか、実感しにくいという一面があった。大企業に所属している人なら、一度は片平さんと同じ思いを持ったこともあるのではないだろうか。

また、片平さんの出身は静岡県静岡市清水区（旧清水市）。地元には中小企業の経営者として、静岡の発展のために頑張っている友人がいた。そして、地元へ帰省するたびに、商店街が廃れていく光景や元気がなくなっていく姿を見ることが増えたという。

「中小企業のために、地元のために、自分ができることはないのか」と考え、中小企業診断士の受験を決意。試験合格後、2015年4月に診断士登録をした。

## 2. 「顧客が中小企業」に絞って転職

診断士登録当初、片平さんはすぐに転職や独立を考えてはいなかった。しかし、研究会で独立診断士とかかわる中で、「顧客に信頼されるパートナーとしてプロのコンサルタントとなり、中小企業の役に立ちたい」と受験を志した当初の気持ちが強くなっていく。

そこで、片平さんはコンサルタントとして独立するにはどのような経験を積む必要があるかを考え、ロードマップを描いた。

第一に、中小企業のコンサルティング経験を積むことが必要である。しかし、勤務先の大手ITベンダーのメイン顧客は大手金融機関であり、中小企業のコンサルティング実務に携わる機会はなかった。

第二に、将来的な独立を視野に入れる場合、「次も片平さんをお願いしたい」と、顧客から名前が指名されるような人材にならない。そのために、案件の最初から最後まで責任を持ち、パートナーとして信頼されるための経験、スキルを培う必要があった。

このように、自らが必要と考える経験を大手ITベンダーで積むことは難しいと判断した片平さんは、中小企業のコンサルティング経験を積むことができる会社に転職を決意。

「顧客が中小企業中心であること」、「顧客と長期的な関係性を構築しやすいこと」、「多種多様な業種に携われること」、「ITだけでなく幅広いコンサルティングの機会があること」という4つの軸を持ち、転職活動を進めた。

コンサルティング会社への転職に希望進路を絞り、外資系・日系問わずに検討。外資系の多くは大手企業が主な顧客であるため、転職の軸からは外れた。結果、現職の日系コンサルティングファームに内定、2016年10月から勤務している。

## 3. 主体的に「実務経験」を得る

転職活動は新卒時の就職活動と異なり、「今までどのような職務経験を積んだのか、入社したらどのような価値を提供できるのか」という職務経験が合否の要になる。

しかし、コンサルティング業界への転職を志す企業内診断士が最も悩む点は、現在の勤務先でコンサルティング実務の機会が少ない、といった点ではないだろうか。

片平さんは「登録前の実務補習」や「研究会や診断協会の活動を通じた実務従事」が実務経験をPRする土台になったという。

「実務補習では、コンサルティング会社の実務に近い経験を得ることができます。診断士試験で学んだ知識を総動員し、診断報告書として提案をまとめる経験は、ほかでは得がたいものです。そのときの経験が、現在の仕事にも生きています」

一方、「研究会や診断協会の活動を通じた実務従事」では、東京都中小企業診断士協会城西支部に入会。研究会やプロコン養成塾にも参加して実務従事の機会を得ることができた。

転職活動の際には、これら実務補習・実務従事の経験や成果をPRした。

「転職活動では、これまでの職務経験やそこで育んだ自分のスキルが深く問われます。経験を積むには、研究会や診断協会などの活動を通じて主体的にコンサルティング実務経験を積むことが重要です」

中小企業診断士には、診断協会の活動や研究会など、実務経験を積むことができる機会が幅広く開かれている。現職にて実務経験を積む機会が少ないのであれば、自分で機会をつかみに行くことが求められるだろう。

今後、片平さんは将来的な「独立」という目標に向かって、「中小企業のコンサルティング経験を積むとともに、自身の強みとなる専門領域を見定め、高めていくことが課題」と認識している。

図表1 転職前後の仕事内容の変化

	ビフォー（前職）	アフター（現職）
職種	営業	コンサルタント
顧客規模	大企業	中堅・中小企業
顧客業種	金融機関	全業種
対応範囲	システム提案・契約	コンサル提案・契約・PJ遂行/マネジメント・実行支援
責任範囲	受注までが責任	全工程において責任
案件数	1顧客、複数システムを担当	複数顧客、複数PJ担当（4.5PJ+新規営業）
マネジメント	なし（部下なし）	あり（PJメンバー）

（片平さん提供データを一部加工）

#### 4. 「次も片平さんに」が仕事の原動力

日系コンサルティングファームに転職した1年後には、チームリーダーとしてメンバーを取りまとめる立場に立った。2018年7月にはマネージャーに昇格、プロジェクト全体のマネジメント、チームメンバーのアサイン・育成にも携わっている。

マネージャーは新規案件の提案から契約、プロジェクト遂行・マネジメント、実行支援まで全工程にかかわる。顧客の声はクレームも含めまずマネージャーに入るため、責任は重大だ。一方で、顧客からの「ありがとう」という感謝の言葉もマネージャーに入る。

この大きな責任と喜びは前職のITベンダーでは得られなかったものだ。片平さんは大きなやりがいを感じるとともに、「毎日お客様のために全力疾走できて、顧客の発展に貢献し自らも成長ができる仕事」と語る。

コンサルタントを一言でたとえると、「指揮者のようなもの」だと片平さんは語る。指揮者は、音楽全体を俯瞰し、各パートへ指示、より良い音を奏でるためのコーディネートを。コンサルタントも同様に、顧客企業の経営状況、課題、思いを確認しながら、顧客をより良い方向に導くためのコーディネートを。する役割を担っている。

「私はお客様の中にどんどん入っていく暑苦しいタイプです（笑）」と片平さんは話す。顧客の懐に入り、深いコミュニケーションを取りながら、課題解決の最適解を出し続けるのが、片平さんの得意なところだ。

この一連の取組みが顧客満足度向上につながり、「次も片平さんに」というリピートになっている。

#### 5. 診断士資格の知識を業務に生かす

片平さんの勤務先は主に中小企業を支援するコンサルティングファームだが、診断士資格を保有する社員は約4%弱と少数派だ。

コンサルティング業務では診断士試験で学んだことを生かしているという。一次試験の知識を総動員し、現状把握から仮説を立て、調査分析、課題抽出、改善提案を行う。二次試験で学んだ情報整理能力やアウトプット力もコンサルティングには不可欠である。

診断士試験で学んだ知識や課題解決のプロセスは、コンサルティング会社の業務にそのまま生かすことができるだろう。「診断士資格は経営の知識を学び、身につけた証拠。コンサルティング会社に転職を目指す際は自信を持ってほしい」と片平さんは語る。

図表2 診断士知識・スキルの業務への生かし方



（片平さん提供データを一部加工）

## 6. 本業と診断士活動のシナジーを追求

片平さんは転職後も診断協会の活動を中心に、精力的に活動を行っている。

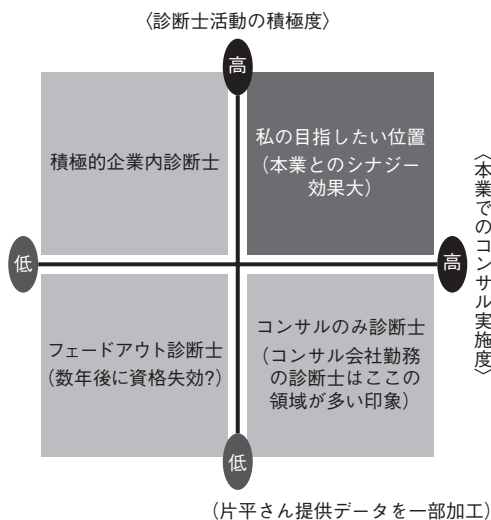
コンサルティング会社の社員は、平日は顧客への提案やコンサルティング、平日夜や土日は顧客企業の業種の勉強などのインプットに時間を充てるため、非常に多忙だ。そのため、診断協会や研究会活動に足を運ぶコンサルティング会社勤務の中小企業診断士は少ないのが現状ではないだろうか。

片平さんも同様に忙しい毎日を送っているが、診断協会や研究会活動で、本業で従事する機会が少ない業界の知識を学ぶことや、セミナー・執筆等の機会を通じて積極的にアウトプットすることでスキルアップを図っている。

「本業では、顧客企業への提案・報告など『話す』機会が非常に多いです。また、セミナー開催や執筆の機会もあります。普段の業務だけではなかなか知識・スキルを伸ばしきれないところは、業務外の診断士活動で伸ばしていきたいですね」

片平さんはこのように、本業であるコンサルティングと診断士活動のシナジー効果を最大化することを目指している。

図表3 本業とシナジーを生む診断士活動



## 7. 志を実現するロードマップがカギ

診断士資格を取得しただけでは、コンサルティング会社に転職することは難しい。その資格を生かし、「自分が今まで何をしてきたのか」、経験に裏づけられた自身の言葉で語ることが求められる。そして、転職することがゴールではない。転職後、顧客にどのような価値を提供できるかが重要だ。

片平さんは、志を実現するため、自分がどのような経験を積むべきかロードマップを描いたうえで実際の行動に移し、さらに次のステップである独立を見据えている。

自ら行動することの積み重ねが自分を変える。ネクストキャリアを実現するカギとして、この言葉が片平さんのお話から見えた。片平さんが中小企業のため、地元・静岡のためにますます力を発揮される日も近いだろう。

### 片平 智之

(かたひら ともゆき)

1982年静岡県静岡市生まれ。早稲田大学商学部を卒業後、ITベンダーで法人営業に従事。現在はコンサルティングファームに勤務し、中堅・中小企業のコンサルティング業務に従事。2015年中小企業診断士登録。ITストラテジスト、ITコーディネータ。



### 米澤 智子

(よねざわ ともこ)

1985年生まれ、神奈川県出身。2016年中小企業診断士登録。2009年地方銀行入行、融資担当の後、総務部門で銀行全体の総務事項の企画や株主総会運営に携わる。2017年より公的機関に勤務、商店街への専門家派遣事業を担当。

