

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 12 回 間違いないコンサルタント選び！

ホテル・旅館業のコンサルタント、中小企業診断士として、他の業種も含め、いつも経営者に向けて苦言を呈する立場にある。それが私の役目であり、また務めでもあると自負している。経営者側から言えば（たまに無料もあるが）それなりの報酬を支払いながら、わざわざコンサルタントをお願いしたゆえ、それなりの見返りを求めるのは、至極、当然のことである。

従って、コンサルタントの能力は、クライアントの求めているのは何か？それに対してどれだけ満足な回答を提供できるか？この2点ではっきり決まってくる筈である。弁護士や税理士、あるいは司法書士など、いわゆる業務立法された国家資格の専門職は...もし、その業務だけをこなすとすれば...、法律で定められた業務を正確に、円滑にかつ適正・適法に履行することが原則的な仕事になる。

しかし、コンサルタントの業務は法律により定められたものではなく、時代の価値観、受診企業の業種・業態、経営環境、経営者の理念等々、要はクライアントの時のニーズにより全く異なってくるのが通例である。つまり、コンサルタントは、その都度なすべき業務が異なり、常に高度なクリエイティヴセンスが求められ、前述（ぜんじつ）した国家資格職とは、似て非なるものであると言っていいかもしれない。

世の中、コンサルタントと称する者が何人、何社あるのか定かでないが、コンサルタント能力の見極めは、何の資格を持っているかではない。どこの大学を出たかでもなく、どこの大学の教授かで決するものでもない。学歴、肩書き、大企業と有名人に弱い日本人ゆえ、しっかりした見極めをしない限り、結果的に「騙された」という例が後を絶たないだろう。あくまで実務的、即効的効果を期待する場合、少なくとも次のようなケースは避けるべきだろう。

...講演ばかりやってる先生、自分の得意分野を持たず総花的先生（アナリストや学者、評論家はコンサルタントに非ず）。共鳴・感銘の全くない著書を何冊も書いてる先生（本を何冊出版したかが、ただ一つの自慢で、実務は殆んど判らない）。大企業にいてリストラで辞め独立した先生（一概に言えないが、概して中小企業と金銭感覚が違い、費用対効果を考えると問題あり）。やたら偉そうな大先生（こちらのニーズを受け取ってもらえない）。法的資格は、無いよりあったほうがいいが、それを唯一売り物にしている先生（資格でコンサル出来ないのは前述した通り）。公共診断ばかりやっている先生（民間企業の実務実態を知らず、場当たりの、教科書的診断しかできない）。詐欺師（論外である、失敬な！）...

「間違いないコンサルタント選び」...是非、参考にさせていただきたい。