

士業、コーチ、カウンセラー、起業家、必読！

自身も1日35万円以上のコンサルフィーを獲得し、

500人以上を指導してきたコンサルタント育成のプロが

定価55万円の養成講座だけで伝授している

コンサルティングで稼ぐ秘訣を1冊にまとめました！

「あなたの時給はいくらですか？」

私はよくこの質問をします。

この本のタイトルは、『稼げるコンサルタント 稼げないコンサルタント』ですが、

稼げるコンサルタントは、何よりも、この「時給」にこだわっています。

「時給」とは、1時間あたりにあなたがクライアントに提供した価値」と言い換え
てもいいでしょう。

そして、もし、あなたが自分の「時給」を明確に認識していないのなら、今すぐに
意識を変えなければ、一生稼げるコンサルタントにはなれません。

時給がわからなければ、あなたの理想の年収を得るために、「何をいつまでにやれ
ばいいのか」ということがわからないからです。

稼げる「コンサルタント」の特長とは？

「クライアントを見つけられない、コンサルティング依頼が来ない」

「コンサルティングの単価が上げられず、稼げない」

「売上が上がらず、生活が楽にならない。年収がコンサルタントの平均にも達しない」

「クライアントにどういうアドバイスをすれば、結果が出るのかわからない」
 「クライアントとの信頼関係を築けない」
 「依頼される仕事が単発ばかりで継続的な契約が結べない」
 「コンサルティングに時間、場所を拘束されて、費用対効果が薄い」
 「こんなことなら、コンサルタントにならなければよかった……」

稼げないコンサルタントは、このような悩みを抱えています。サラリーマンをやめて、コンサルタントとして独立したけれど、会社員のときのほうがお金の面でも精神的な面でもよかったと言う人は多いのです。逆に言うと、稼げるコンサルタントはこのような悩みを解決している人とも言えます。

しかし、このような悩みが起こるのは仕方のないことです。

なぜなら、多くのコンサルタントは、**稼ぐためのコンサルティングの技術を学ぶ機会がない**からです。簡単に言うと、我流でコンサルティングをしているので、稼げるコンサルタントがやっていることの逆をやっているのです。

そこで、私はこの本の中で、稼げるコンサルタントが共通して持っている特長を述

べていきます。

業種・業態・規模に関係なく、結果を出すためのノウハウ

私は、船井総合研究所で1日35万円以上の報酬を得るトップコンサルタントとして経験を積み、現在では独立し、多くの企業のコンサルティングに入っています。また、同時に、稼げるコンサルタントを育成するための塾を開催し、日々力を注いでいます。現在までに、**500人以上の塾生**を世に送り出してきました。私の塾から、稼げるコンサルタントになり、**年収1億円を達成した人もいます**。

本書は、そんな私が、船井総合研究所、コンサルタント養成講座を通して出会ってきた、**多くの稼げるコンサルタントの共通点を1冊にまとめたもの**です。

私が、稼げるコンサルタントを育てるために一貫して教えているノウハウは、「業種・業態・規模に関係なく、結果を出すためのノウハウ」です。

このノウハウにこだわっている理由は3つあります。

まず1つ目は、情報を切り売りするだけのコンサルタントは生き残れないからです。情報を切り売りするだけのコンサルタントは、言葉通り、新しい情報を仕入れて、クライアントに伝えて稼ぐコンサルタントです。

何が問題かと言うと、新しい情報がどんどん仕入れられるのなのですが、常に新しい経営手法が生み出されるわけではないので、クライアントに与えることができるノウハウが枯渇することです。新しい情報が仕入れられなければ、コンサルタントとして稼ぐなくなります。

また、情報を切り売りする手法は、大手のコンサルティング会社が得意としており、情報を一気に集められ、資本も大きい相手と戦うことになるので勝ち目はありません。最終的には、価格競争に負け、稼げないコンサルタントになります。

2つ目の理由が、地域密着のコンサルタントとして活躍するためには、コンサルタントは業種に関係なく経営者にアドバイスができるようになるなければいけないからです。つまり、〇〇専門のコンサルタント^①というふうになってしまうと、稼ぎに

くいのです。

たとえば、あなたが美容室のコンサルタントだとします。

すると、1つの地域では1つの美容室しかコンサルティングができません。

1つの地域で2つ以上の美容室のコンサルティングを行なえば、クライアントにとってのライバルを育てることになるからです。

すると、さまざまな地域でコンサルティングをしなくてはなりません。そうすると、移動の時間が増え、肝心のコンサルティングをする時間が減ります。それでは、当然、成果を上げることは難しいでしょう。もちろん、成果を上げることができなければ、稼ぐことはできません。

3つ目は、業界には成長曲線があり、市場が盛り上がっている場合は稼げるのですが、衰退しているときには稼げないからです。

衰退している業界でしか力を発揮できないコンサルタントは、つねにジリ貧になってしまいます。

このような理由から、私は「業種・業態・規模に関係なく、結果を出すためのノウハウ」を教えるということにこだわっています。本書でも、私のノウハウをふんだんに盛り込んでいます。

私の教え子も、経営の知識ゼロから学び、結果を出しているコンサルタントがほとんどなので、あなたにも必ず実践することが可能です。

1 時間あたりの単価を上げる方法をお伝えします

ここで、冒頭の問いを思い出してみてください。

「あなたの時給はいくらですか？」

コンサルタントの平均年収は600万円ほどだと言われています。

本書では、**最低でも年収1000万円**のコンサルタントを目指します。

現在年収1000万円を超えている方は、年収3000万円のコンサルタントを目指すためのヒントを書きました。

さらに、現在年収3000万円を超えている方には、年収1億円のコンサルタントになっていただけるようなヒントを書かせていただきました。

年収1000万円のコンサルタントは、「時給5000円」です。

このくらいだったら、楽勝でしょう。実際、私の生徒には、**年収1000万円を稼いでいるコンサルタントは「コロコロ」います。**

$1000万円 \div 12ヶ月 = 84万円$ 。

1カ月に21日働くとしたら、日給は4万円（ $84万円 \div 21日 = 4万円$ ）必要です。

実働8時間だと考えれば、時給は5000円（ $4万円 \div 8時間 = 5000円$ ）です。

では、3000万円では？

「時給1万5000円」

です。

1億円では？

「時給5万円」

です。

この時給を稼ぐために、どんなことをすればいいのか、それを考えられる人が、稼げるコンサルタントになることができます。

だからこそ、今、自分は時給がいくらで、理想の年収になるためには、時給にしていくら足りないのかを考えなければなりません。

そういう視点を持ってこそ、「今、何をすべきなのか」が明確になり、実際に行動を起こすことができます。

つまり、コンサルタントとしてのあなたの1時間あたりの単価を上げるための方法

や考え方を、いろいろな要素を切り口にご紹介していくのが本書です。

多くの人が、はじめは稼げないコンサルタントです。私はそういう人を稼げるコンサルタントに育てることに多くの時間を注いできました。

知識ゼロの人を、稼げるコンサルタントに育てるために、**誰でも短期間で実践できるノウハウ**をつくり上げました。

それは、私のコンサルタント養成講座で、500名以上の塾生を通じて、**実践済み、証明済み**です。非常に再現性の高いノウハウになっています。

本書をきっかけに、あなたが稼げるコンサルタントになるための一歩を踏み出していただけたら幸いです。

それでは、第1章から、気軽に読み進めてみてください。

2015年3月23日

柳生 雄寛