

アイソスの  
回文かるた

こ

こ

こんさるまでし  
よきひきよし  
てまるさんこ



first message from ISOS

\*回文=上から読んでも下から読んでも同音の文章。



## コンサル待てし良き日 寄与して<sup>まる</sup>○3個

○3個とは、000のことで、千万円台のことです。このクラスの商談がポンポンと入ってくる「良き日」を待ち望んでいるコンサルタントは数多くいることでしょう。

ISOコンサルタントが○3個に値する寄与を行っていた時期があります。日本では1990年代前半がそうです。この時期、ISO9000認証取得支援に1000万円以上をコンサルタントに支払う企業はザラにありました。しかし、90年代後半に入ってから、そういった規模の商談は下降の一途をたどり、現在のコンサルタント料の相場は200~300万円まで下がっています。また、数社の企業を集めて合同でコンサルティングを行う場合、1社当たりの料金はさらに下がります。今でもISO9000認証取得のコンサルティングに1000万円以上を支払っている企業はありますが、それはその企業がISO情報によほど疎いか、あるいは認証取得と並行して、何らかのパフォーマンス向上をコンサルタントに依頼している場合でしょう。

ISO14000も同様の状況が起こったかという点、そうではありません。というのも、ISO9000の認証取得企業がISO14000にも取り組むケースが多かったからです。彼らはマネジメントシステムの下地がすでにできているので、コンサルタントに依頼する仕事の規模も目減りしました。○3個の仕事の数は、ISO9000の時と比べ、かなり減ったのです。

OHSAS18000（労働安全衛生マネジメントシステム規格）についてはどうでしょうか。OHSAS18000はISO14000と非常に類似した規格です。また、本誌の調べでは、OHSAS18000の認証を取得した企業の9割以上が、すでにISO9000とISO14000の認証を取っています。この2つの規格でマネジメントシステムの下地がしっかりできている以上、OHSAS18000の認証取得支援は最初から○3個の世界ではありません。

このように、認証ビジネスの推移をみていると、2匹目のどじょうは小さくなっていること、3匹目になるともっと小振りになっていることがわかります。純然たるシステム構築の支援だけでは、市場は負荷価値を感じなくなっているのです。

では、今後のISOコンサルタントの行く末はどうなるのでしょうか。たぶん、ISOという冠を取って、本来の経営コンサルタント（システムだけでなくパフォーマンスも支援できるコンサルタント）に戻っていくことになるでしょう。