

講師は、現在も複数案件で価値を出し続けている、現役コンサルタントです！

全案件、「牽引するリーダー」と「メンバーの育成」を両立！解説アプローチをリアル活用している“現場型”講師です



現役ITコンサルタント
佐藤 慶一

経歴サマリ

- 職種（年数） : 現役ITコンサルタント（5年） / スキルアップ講師（2年）
- 業務上の強み : チームビルディング力 / 問題解決力 / メンバー育成力
- 業界経験 : 通信 / 金融 / 製造 / 公共 など

コンサルタント歴・専門性

- 基幹システムのグランドデザイン策定、ERPシステムの移行計画策定・実行、各種PMO、ServiceNow導入支援、生成AI活用検討など、豊富な支援経験
- **炎上案件立て直しの評価が高く、困難を乗り越り、価値につなげる術が豊富**

講師としての実績、受講者の声（一部抜粋）

- 社内講座からスタートし、累計110回／延べ400名以上に提供。以下、受講者の声。
- やる気はあるのに何故か空振り・・・そんな自分では解決できない悩みを、解決できました
 - スキル・アクションが全て言語化されているので、リーダーとして自信が持てるようになりました
 - スキルアップはもちろん、お互いを感謝し、高め合える貴重なコミュニティでした
 - 解説事例が「まさに自分のことだ」と思うことが多く、納得しながらスキルアップできました

どんな実績？：「2週間以内にプロジェクトキーマン」を徹底し、5年で駆け上がりました

昇格スピード

マネージャー ⇒ シニアマネージャー
1年（当時、社内最速）

- ・ 3カ月で、契約単価が50万アップ
- ・ 1年で、契約単価がさらに50万アップ（計100万）
- ・ 社内のコンサルをつなぐ取組を発足し、70名まで拡大
⇒ 圧倒的なクライアント評価・社内評価で、昇格決定

シニアマネージャー ⇒ アソシエイトパートナー
2年（当時、社内最速）

- ・ 半年で、契約単価が50万アップ
- ・ 常に3～5案件をマネジメントし、全てが高評価
- ・ 社内勉強会の自主開催など、スキル底上げを支援
⇒ 圧倒的なクライアント評価・社内評価で、昇格決定

年収アップ

コンサル前

2019年
750万

2020年
1,200万

60%アップ

2021年
1,350万

80%アップ

コンサル後

2022年
2,200万

約3倍

2023年
4,000万

約5倍

2024年
4,500万

約6倍

5年で6倍に！

運もあるし、タイミングもありました。でも・・・本当にそれだけでこうなるとおもいますか？

Next : 実績を支える秘訣を見る

駆け上がった秘訣は？：「3つのプレッシャーを乗り越える仕組み作り」の徹底です

「恐怖のプレッシャー」「責任のプレッシャー」「リスクのプレッシャー」を乗り越えられれば、必ず評価されます

カテゴリ	内容	乗り越える方法（一例）
「恐怖」のプレッシャー	人や状況が原因で、「 怖くて言いづらい 」と感じて、必要なアクションを控えてしまう	<ul style="list-style-type: none">・「リーダーの期待値・行動様式」を明確にする・状況・主旨を、明確に言語化して伝える・言いづらいことがうまく伝わるフレーズを覚える ⇒ ルール徹底で、「怖くて言いづらい」がなくなった
「責任」のプレッシャー	与えられたミッション（課題・タスク）に対して、「 この期日・要求レベルは、自分には対応できない 」と感じた時に、乗り越えようとせずに逃げてしまう	<ul style="list-style-type: none">・「ミッションへの期待値」を明確に・細分化する・「解くべき課題」と「実行計画」を明示・合意する・常に状況を可視化して、報告・相談を徹底する ⇒ 「責任を果たす」の本当の意味が理解できた
「リスク」のプレッシャー	未経験の領域・領域の間隙で発生した課題・誰もが目を背ける問題など、「 自分が手を出す必要はない 」と感じたら、見て見ぬふりをしてしまう	<ul style="list-style-type: none">・発生事象を的確に把握し、言語化・共有する・「解決への仮説」を立てて、関係者に説明する・みんなが納得するまで、粘り強く対話し続ける ⇒ 「組織への真の貢献」を理解し、飛び込める

「乗り越える方法」は“型”に落とし込み、実践・改善のサイクルで再現性を高めました。
活躍の秘訣『リーダースキルのフレームワーク』として、本講座で伝授したい内容です。