

企業診断ニュース
別冊

20158

企業診断ニュース別冊
平成二十七年八月一〇日発行

企業診断ニュース **別冊**

変革する中小企業のナビゲーター，中小企業診断士

都道府県協会のイチ押し！の活動



一般社団法人 中小企業診断協会

SMECA Japan Small and Medium Enterprise Management Consultant Association

〒104-0061 東京都中央区銀座1-14-11 銀松ビル5F
☎ 03-3563-0851(代) ㊚ http://www.j-smeca.jp/

一般社団法人 中小企業診断協会



CONTENTS



平成27年8月10日発行

編集発行人：野口 正
印刷：美研プリンティング

本誌掲載の論文ならびに資料の掲載は当協会の承認を要す

企業診断ニュース 別冊 2015年8月 目次

■ 巻頭のご挨拶

◎『企業診断ニュース』別冊の発行にあたって **福田尚好** ----- 3

■ 県協会のご紹介

- ◎岩手県中小企業診断士協会 ----- 4
- ◎福島県中小企業診断協会 ----- 5
- ◎栃木県中小企業診断士会 ----- 6
- ◎埼玉県中小企業診断協会 ----- 7
- ◎千葉県中小企業診断士協会 ----- 8
- ◎富山県中小企業診断協会 ----- 9
- ◎福井県中小企業診断士協会 ----- 10
- ◎滋賀県中小企業診断士協会 ----- 11
- ◎奈良県中小企業診断士会 ----- 12
- ◎大阪府中小企業診断協会 ----- 13
- ◎兵庫県中小企業診断士協会 ----- 14
- ◎岡山県中小企業診断士会 ----- 15
- ◎香川県中小企業診断士協会 ----- 16
- ◎佐賀県中小企業診断協会 ----- 17

■ 県協会会員による過去掲載記事のご紹介

- 特集 アンケートに見る診断士の実像（2011年8月号掲載）
- ◎第1章 診断士に関する4つの不明を明らかにする **大石幸紀** ----- 18
 - ◎第2章 データでみる診断士6年間の変化 **小野史人** ----- 23

連載

◎直撃 プロコンライフ！（第1回／2013年4月号掲載）**橋本尚久**
＜インタビュー：平井彩子＞ ----- 27

レポート

◎企業内診断士 異業種交流会2013
「飛躍」し続ける企業内診断士（2013年10月号掲載） **姫野智子** ----- 31

※18～34頁における県協会会員の肩書き、所属協会名などは掲載当時のものです。

一般社団法人 中小企業診断協会
〒104-0061 東京都中央区銀座1-14-11 銀松ビル TEL.03-3563-0851 FAX.03-3567-5927
http://www.j-smeca.jp/

47都道府県協会連絡先一覧

ブロック	県協会名	住所	電話
北海道・東北	一般社団法人中小企業診断協会北海道	〒060-0004 札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4F	011-231-1377
	一般社団法人青森県中小企業診断士協会	〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F（公財）21あおもり産業総合支援センター内	017-775-3234
	一般社団法人岩手県中小企業診断士協会	〒020-0878 盛岡市肴町4-5 岩手酒類卸ビル2F 岩手県中小企業団体中央会内	019-624-1363
	一般社団法人宮城県中小企業診断協会	〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12-303	022-262-8587
	一般社団法人秋田県中小企業診断協会	〒010-0013 秋田市南通築地1-1	018-834-3037
	一般社団法人山形県中小企業診断協会	〒990-2413 山形市南原町1-14-51	050-3681-2427
	一般社団法人福島県中小企業診断協会	〒960-8031 福島市栄町7-33 錦ビル4F	024-573-6370
北関東・信越	一般社団法人茨城県中小企業診断士協会	〒315-0014 石岡市国府1-2-5	0299-56-4301
	一般社団法人栃木県中小企業診断士会	〒320-0065 宇都宮市駒生町1487-14 ナック・ワース・プロ(有)内	028-652-6224
	一般社団法人群馬県中小企業診断士協会	〒371-0036 前橋市敷島町244-1	027-231-2249
	一般社団法人新潟県中小企業診断士協会	〒950-1101 新潟市西区山田3081-6 ビューハートビル1F	025-378-4021
	一般社団法人長野県中小企業診断協会	〒390-0875 松本市城西2-5-12 城西ビジネスビル2F	0263-34-5430
南関東	一般社団法人埼玉県中小企業診断協会	〒330-0063 さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5F	048-762-3350
	一般社団法人千葉県中小企業診断士協会	〒260-0015 千葉市中央区富士見2-22-2 千葉中央駅前ビル3F 千葉県中小企業団体中央会内	043-301-3860
	一般社団法人東京都中小企業診断士協会	〒104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F	03-5550-0033
	一般社団法人神奈川県中小企業診断協会	〒231-0005 横浜市中区本町6-52 本町アンバービル8F	045-228-7870
	一般社団法人山梨県中小企業診断士協会	〒400-0042 甲府市高畑1-13-28	055-215-2261
中部	一般社団法人静岡県中小企業診断士協会	〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ベガサート3F	054-255-1255
	一般社団法人愛知県中小企業診断士協会	〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-21-7 名古屋三交ビル8F	052-581-0924
	一般社団法人岐阜県中小企業診断士協会	〒500-8381 岐阜市市橋3-13-15	058-276-6596
	一般社団法人三重県中小企業診断協会	〒514-0004 津市栄町1-891 三重県合同ビル5F	059-246-5911
	一般社団法人富山県中小企業診断協会	〒930-0866 富山市高田527 情報ビル2F	076-433-1371
近畿	一般社団法人石川県中小企業診断士会	〒920-8203 金沢市殿月2-20 石川県地産産振興センター新館3F	076-267-6030
	一般社団法人福井県中小企業診断士協会	〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 福井県産業情報センタービル内	0776-67-7447
	一般社団法人滋賀県中小企業診断士協会	〒520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 4F	077-511-1370
	一般社団法人京都府中小企業診断協会	〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134 ASTEM棟301	075-325-5731
	一般社団法人奈良県中小企業診断士会	〒630-8217 奈良市橋本町3-1 きらっ都・奈良3階302号	0742-20-6688
中国	一般社団法人大阪府中小企業診断協会	〒540-0029 大阪府中央区本町橋2-5 マイドームおおさか7F	06-4792-8992
	一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター8F	078-362-6000
	和歌山県中小企業診断士協会	〒640-8214 和歌山市寄合町44 宮本ビル3F(株)奥村総合企画内	073-428-7370
	一般社団法人鳥取県中小企業診断士協会	〒683-0064 米子市道笑町2-242	0859-32-5060
	一般社団法人島根県中小企業診断協会	〒690-0048 松江市西郷島1-4-5 (株)社長室内	0852-28-1600
四国	一般社団法人岡山県中小企業診断士会	〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所8F816号	086-225-4552
	一般社団法人広島県中小企業診断協会	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F	082-569-7338
	一般社団法人山口県中小企業診断協会	〒753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F	083-934-3510
	一般社団法人徳島県中小企業診断士会	〒770-0804 徳島市中吉野町3-27-4	088-622-7521
	一般社団法人香川県中小企業診断士協会	〒761-0301 高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センター402号	087-814-6456
九州・沖縄	一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会	〒790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F	089-961-1640
	一般社団法人高知県中小企業診断協会	〒780-0822 高知市はりまや町3-19-15 factビル3F AI経営コンサルタント内	088-878-1198
	一般社団法人福岡県中小企業診断士協会	〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センター10F	092-624-9677
	一般社団法人佐賀県中小企業診断協会	〒849-0905 佐賀市金立町大字千布1450番地10 (有)フジソーケン内	0952-98-0441
	一般社団法人長崎県中小企業診断士協会	〒850-0056 長崎市恵美須町7-21 恵美須マンション2F	095-822-3621
九州・沖縄	一般社団法人熊本県中小企業診断士協会	〒860-0805 熊本市中央区桜町4-10 甲斐田ビル6F 山下経営研究所内	096-323-5144
	一般社団法人大分県中小企業診断士協会	〒870-0037 大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F	097-538-9123
	一般社団法人宮崎県中小企業診断士協会	〒880-0939 宮崎市花山手西2-33-9	0985-55-1836
	一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会	〒890-0046 鹿児島市西田2-20-26-401	099-258-1871
	一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会	〒903-0801 那覇市首里末吉町4-2-19 コーポ23-202号	098-917-0011



Japan Small and Medium Enterprise Management Consultant Association

一般社団法人 中小企業診断協会

〒104-0061 東京都中央区銀座 1-14-11 銀松ビル 5F ☎ 03-3563-0851 (代) http://www.j-smeca.jp/

『企業診断ニュース』別冊の発行にあたって

このたび、一般社団法人 中小企業診断協会では、日頃より皆様方にご愛読をいただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊を発行いたしました。

本誌の発行は、当協会のブランディング戦略の一環で、中小企業診断士の知名度向上に向けた取組みの1つとして実施したものです。

中小企業診断士実務補習の受講者の方々をはじめとして、中小企業関係機関や地域金融機関、さらには大学や連携する他士業の皆様方に対し、私どもの都道府県協会における職域拡大に向けた取組みや、所属している会員中小企業診断士への人材育成事業などの特色のある協会活動内容について、広くご理解いただくことを目的としております。

本誌をご覧くださった皆様方にとりまして、中小企業診断士や私どもの都道府県協会へのご理解の促進に、少しでも役立ちましたら幸いです。

平成27年 8 月



一般社団法人 中小企業診断協会 会長 福田 尚好

岩手県中小企業診断士協会 協会のモットーは「仲間意識の醸成」

若手プロコンが生き生きと活躍している姿に感動！

プロコンとして活躍中の当協会の会員はわずか10人ほどしかいませんが、その中に生き生きと活躍している40歳代前半の若い会員が2人います。ともに脱サラ組で、「公益財団法人いわて産業振興センター」内に平成26年6月に設置された「よろず支援拠点」のコーディネーター（チーフとサブ、全8人体制）として実績を上げています。

また、平成23年3月の東日本大震災の後、盛岡商工会議所内に「岩手県産業復興相談センター」が設置された際には、その要員（40人ほど）のうち3人を当協会から出してほしいという要請があり、協会所属のプロコンが被災企業の復興のために力を尽くしました。これまでも県やその関係団体、さらには商工団体などの施策に協会として全面的に協力してきたことが、「会員の活躍の場」として活かされていることを実感しています。



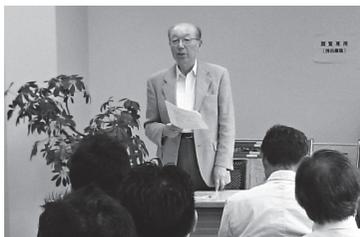
伊藤朗(右)、星野剛(左)
の両会員

企業内診断士の勉強会「いわて実践診断士の会」

3年前に、当協会に加入している企業内診断士の有志(10人ほど)が、診断士としての資質向上を目指して「いわて実践診断士の会」を立ち上げました。代表世話人は、岩手県職員(現職は岩手県立大学事務局企画室長)の山村勉会員です。

当初はそれぞれの会員が講師となって、自分が勤務している会社や職場などの紹介や、その中で各自がどのような立場で仕事をしているかなどを紹介する形で勉強会を実施してきましたが、可能であれば実際に経営診断に挑戦したいという意欲を持っており、これまでに何度か先輩診断士の指導を受けながら実施しています。

6月27日には宮健会長の「中小企業診断士資格取得50周年記念講演会・祝賀会」を本会が主催(県協会後援)し、プロコン会員とともに会長の50周年を祝いました。



50周年記念講演会で講演する宮会長



多くの会員が参加した記念講演会

福島県中小企業診断協会 事務所開設および研修会開催のご案内

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆ JR 福島駅前に事務所を開設

福島県協会では、会員サービスの拡充と事務局体制の強化を目的に、新たに JR 福島駅前に事務所を開設（移転）しました。

【事務所の概要】

- 所在地 福島市栄町7-33 錦ビル4階（JR 福島駅東口より徒歩2分）
- 連絡先 電話：024-573-6370 FAX：024-573-6380

7月4日には、協会の役員ならびに歴代の会長・支部長経験者が集まり、事務所開きを催しました。事務所には事務局を設置し、約40m²のフリースペースに30名分のテーブルとイスを備え、会員を対象とした研修会を定期的に開催するほか、セミナーや会合用の会議室として、主に会員向けに貸し出しを行います。



事務所開き記念写真

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆ 会員研修事業「診断能力研究会」を開催

福島県協会では、平成25年度より診断士の活動分野の拡大を図るとともに、経営支援ノウハウ・スキルの強化を目的とした会員研修事業「診断能力研究会」を開催しています。初年度となる平成25年度は「事業再生」をテーマに1年コースの研修会を開催し、昨年度からは会員が月替わりで講師を務めるスタイルで、毎月1回、2時間の研修を継続的に開催しています。現在（今年度）の参加メンバーは24名で、プロコン6割、企業内診断士4割という構成です。

【診断能力研究会の概要】

- 9月と3月を除く毎月第2土曜日10～12時（年間10回）
- 参加費用は、全10回分の参加費としてお1人様10,000円

今後は、再生可能エネルギーや6次産業化、ITや産業観光など、より具体的かつ実践的なテーマの研究会を組織していくことで、福島県内の個別中小企業者、さらには面的な地域経営を支援する専門家集団としてのさらなるレベルアップを図っていく計画です。福島県内、さらには福島県を応援して下さる診断士の皆さん、ぜひ福島県協会の活動に参加・参画していただき、福島県を、そして地方から日本全体を元気にしていきましょう！



研修会の様子

（事務局：小堀 健太）

栃木県中小企業診断士会

プロコンでは若手&法人が多く、企業内との飲み会も多い（人による）

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆若手の法人格を持ったコンサル会社が多い

栃木県の根本的に素晴らしい点は、何よりも組織として若手を育成する意識が高いところです。協会に与えられた仕事は、若手も含めて会員に均等に割り振られていきます。時には若手に積極的に割り振られることもあります。それは、熟練者は自ら仕事を取れるだろうという点を考慮されているからです。

そういうこともあり、栃木県は法人格を持ったプロの若手診断士が多く、とりわけ30～40代の診断士は、株式会社を中心とした法人化を図り、人を採用して雇っているケースが多く見られます。すなわち、コンサルの仕事だけではなく、一事業者としての位置づけで、自ら人を採用し、借入も起こし、企業経営を行っている経営者でもあるわけです。また、コンサルにとどまらず、それを超えて実業を行っている経営者が多いのも、栃木県の特徴です。

栃木県では、全国的にも企業再生案件が診断士に割り振られることが多く、診断士が経営の実力をつけていっています。



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆気軽に研究会、飲み会、仕事にも参加できる風潮



正直な話、栃木県は他県と比較して、独立診断士が早く成長できる土壌を持っている強みがある一方で、企業内診断士への施策は弱いかもしれません。

ただし、どこの県でも同じかもしれませんが、研究会、飲み会、場合によっては企業内でも、自分次第で仕事は得られやすい環境と言えます。栃木県内の仕事は数多くあるためです。

しかし、どうしても県土が広いために、車での移動時間が1時間などと、勉強会に参加するにも距離感があるのは否めません。それでも研究会はいくつかあり、参加するのは自由です。研究会に参加すれば、必然的に飲み会にも誘われるようになります。研究会に参加することで仕事をしやすい環境にあるのが、栃木県の強みかもしれません。

埼玉県中小企業診断協会 地元にも根ざした中小企業支援活動を目指して

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆地元ニーズに根ざした受託事業

埼玉県協会（高澤彰会長）は、県庁近くの事務所に会議室と打ち合わせコーナー、専従スタッフを持ち、軽快なフットワークと組織力が強みです。受託事業への取組みは10数年前、組織で業務を受託する趣旨で、「プロジェクト2000」を立ち上げたのが発端です。その背景には、地元の商工会議所などからの、1人では対応できない仕事には組織で取り組んでほしいというニーズがありました。現在は、渉外部・受託部が中心となり、国・県・市・商工会議所、県内金融機関、業界団体などから、創業スクールや審査業務など、毎年、多数の仕事を受託し、その都度、協会内部で担当者を募集して対応しています。

◆プロコンのスキルアップを図るプロコン塾

プロコンを目指す人のためのプロコンサルトナント養成塾と、プロコンのための実践的スキルの習得や専門分野のスキル向上を目的としたステップアップ研修を実施しています。2015年は、「プロコン塾」、「ものづくりの診断スキルの向上」、「再生支援研修」、「成功するセミナー講師養成講座」の4つの講座を開講しています。



高澤彰会長（プロコン塾では直接指導も）

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆実務従事事業・理論政策更新研修

2015年より企業内診断士のニーズに応じて、実務従事事業を、埼玉県内の事業者の協力を得て、春・秋の2回実施しています。また、年間3回の理論政策更新研修では、県内で資格更新に必要な研修を受けることができます。

◆定例会＆研究会活動



会議室での定例会の研修（定員50名）

毎月第3土曜日の午後で開催する定例会（8月休会）では、「理事会報告」、「研究会報告」と研修会を実施しています。研修会は、「地域の行政や支援団体の方のホットなトピックスの講演」、「会員によるノウハウ提供の講演」の2部構成です。17ある研究会も、実務に即し、定期的に活動しています。定例会＆研究会は、顔の見えるアットホームな雰囲気

気を存分に活かし、仕事の情報交換、互いの学びの機会となっています。

埼玉県中小企業診断協会 <http://sai-smeca.com>

千葉県中小企業診断士協会 わくわく千葉県協会！

プロコン向けのイチ押し！の活動

当協会では、経営改善計画策定支援事業を行っています。すでに100社を超える企業を支援していますが、すべて県内の金融機関からの紹介企業です。

本事業では、業況が厳しい企業の実態調査と経営改善計画策定支援を行い、金融機関に金融支援を求めます。企業再生案件ですので、計画には一定の品質確保が求められています。少しでも多くの会員に依頼したいという想いから、担当者の育成と計画の品質保持の取組みを行っています。

①サブ担当の実施……最初はサブ担当として、実績あるメイン担当の下で補助を行います。また、メインと並行して、自分なりに計画を策定します。この計画が一定のレベルに達した段階で、メイン担当として案件を依頼します。

②品質委員会の実施……支援中と完成時の2回、ベテラン会員2名が計画をチェック。チェックと修正後、初めて金融機関に計画を提示できます。

③勉強会の実施……年に数回、担当者を集めて勉強会を開催し、計画策定に必要な知識の習得や計画書の事例紹介などを行っています。

このような取組みを重ねて品質を維持し、金融機関から多大なる信頼を寄せられているのです。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

①活発な研究会活動

当協会では、現在、11の研究会が活発な活動を行っています。各研究会の幹事の方の連絡先、活動実績、今後の予定は、当協会のホームページで開示しています。また、本年度より新たな取組みとして、研究会単位で企業内診断士の方を中心とした無料での「実務補習」を行っています。これらは研究会に積極的に参加して下さっている方に優先的にお声がけしており、ポイント取得も可能となっています。すでに計3社で延べ約25名の方々にご参加いただいています。



②特色ある理論研修

本年も計3回実施します。各回とも、必ず、千葉県内の成功事例企業様のご講演があります。代表者の方ご本人の迫力あるお話は、毎回、ご参加された方々よりご好評をいただいています。

③新企画「診断士祭り」の開催

本年11月7日(土)に初めての取組みとして、「秋の診断士祭り(仮称)」を企画しています。会員によるプレゼンテーションや企業経営者による講演などを実施する予定です。当協会以外の会員の方々のご参加も大歓迎ですので、独立診断士の方、企業内診断士の方の交流を深める場として、ぜひご活用ください。

富山県中小企業診断協会

会員のための有効な協会事業の実施

プロコン向けのイチ押し！の活動

当協会としてプロコン会員にもっとも望むことは、診断・指導のスキルアップです。現在、プロコン会員の約95%に、協会の受託事業や経営改善計画策定支援事業に協力していただいておりますが、その品質には格差があるため、平準化に苦勞しています。対策として、新規開業者には当初の件数をベテラン診断士に付いて指導を受けながら、一日も早く一人前になれるよう、教育実務（謝金は半々）を実施しています。

協会が受託・契約した事業に問題が起きれば、協会の信用失墜に直結しますので、プロコン会員一同、十分留意しながら取り組んでいます。幸いにも、当協会事務局には、40年にわたり県の指導課や関係機関で診断指導に携わり、併せて30年間、協会事務局業務を担当し、会員の指導を行ってきた専務理事がおり、各報告書などのチェックを行った後、企業への報告を実施することになっています。報告書の誤字脱字はもちろん、表現方法、内容の整合性、場合によっては改善事項などの追加も指導しています。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

当協会の約70%は企業内診断士ですが、業態別研究部会活動の中で「企業内診断士部会」、「指導機関診断士部会」への参加を求め、情報交流や意見交換、研究発表会などを行っており、それぞれの自己研鑽に努めています。

また、資格更新のための実務ポイントの習得が困難な会員には、3～4名での「診断実務従事グループ診断」を年4～5回実施し、ベテラン診断士を指導員として会員の資格維持に協力しています。



福井県中小企業診断士協会

新たな仕事づくりとネットワークづくりを応援しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆受託診断事業を開拓し、独立を支援しています

福井県協会では、診断士の独立開業を支援するため、公的機関などからの受託診断、受託事業の開拓に努めています。昨年は、認定支援機関として、福井県経営改善センターの計画策定や県中小企業再生支援協議会案件への参加をはじめ、その他の機関と連携し、約20名の会員独立診断士の皆さんに参画いただき、受託実績を上げています。



介護ビジネスについて研修

また、支援ニーズが高まりつつある介護や農業分野についても研究会を設け、新たな支援ノウハウの取得に取り組むとともに、受託診断につながるための働きかけも行っています。

平成27年度は、新たに「売上拡大研究会」を設置し、中小企業の売上拡大に向けた取組み事例の研究などを通じた支援ノウハウの取得に加え、独立診断士自らの売上拡大についても取り組んでいきたいと考えています。

福井県内でプロコンとして活躍したい方、当協会の活動に参加しませんか。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆異業種で働く診断士の皆さんの交流と自己研鑽の場を提供しています

福井県協会には、支援機関、金融機関をはじめ、県内企業に勤務する中小企業診断士が約50名参加しています。異業種で働く企業内診断士の皆さんの交流促進と会員同士の支援ノウハウの共有を目的に、毎月の研修会と、研修会終了後には食事を交えての交流会を開催しています。

この中で年2回はオープン例会と名づけ、税理士や弁理士、司法書士などの企業支援に携わる士業の皆さんにも参加を呼び掛けた合同研修会や交流会も開催しています。

また、毎年、視察研修会も実施し、平成26年度は東北を訪問、被災地の復興へ向けた取組みや観光、街づくりについて、現地で活動する方々にヒアリングを行いました。海外視察研修では、タイ・バンコクを訪問し、福井県内から現地に進出している企業を訪問、海外展開の取組みや課題、現地で起こっている問題などについて伺いました。



タイの県内進出企業を訪問

福井県内企業にお勤めの診断士の皆さん、当協会の活動に参加し、人脈づくりと資質向上を図りませんか。

滋賀県中小企業診断士協会

地域密着・地域創成の一翼を担う中小企業診断士として

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆企業支援のノウハウ構築と機会の提供



研究部会の様子

独立診断士には、企業コンサルティング中心のベテランから、資格取得後、まもなく独立された方、また支援機関の専門家として活躍されている方など、経験、能力、知識、ノウハウなど多様なメンバーがおられます。

本協会としては、ミラサポを活用した企業支援、各種補助金の計画策定の相談、セミナーの講師、

商工会や商工会議所への推薦などで、実務経験を積む機会の提供や、事業再生研究部会、知的資産経営研究部会などで受託した企業支援をベテラン会員とのチームで支援するなど、実践と品質の確保を両立させるよう取り組んでいます。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆診断実務実習を毎年実施しています

本協会では、診断技術向上を図りながら実務従事ポイントを取得するための診断実務実習を実施しております。指導員の先生の下で4～6名のグループを形成し、2～3ヵ月かけてじっくりと1つの企業様を診断しています。そのため、診断先の社長様からお礼の花束をいただいたり、感謝の手紙が届いたりするなど、非常に充実した診断報告書を提供することができています。



診断実務実習の様子

また、参加された会員の皆様からも、「じっくりと時間をかけて診断することで、それほどの負担なく診断技術の学習ができ、技術力を向上させることができた」と嬉しい声をいただいております。なお、参加費用も本協会会員は1万円ちょうどと非常にリーズナブルで、企業内診断士の方からはとても喜ばれております。もし、実務ポイント獲得に悩んでいる場合は、ぜひ当協会の診断実務実習をご検討いただけましたら幸いです。

奈良県中小企業診断士会 県診断士会会員の過半が参加する老舗研究会

奈良県中小企業診断士会には、企業再生や事業承継、国際化、セミナー・研修、マーケティングなど、特定の専門分野に焦点を当てた研究会があり、参加要件には「プロコン」、「企業内診断士」という区分を設けず、全会員に門戸を開いています。

そういった中、イチ押しの活動として、県診断士会における研究会の草分け的存在である「奈良活性化研究会」をご紹介します。

奈良活性化研究会は、「中小企業診断協会奈良支部」時代の平成17年に発足した研究会で、おおむね2ヵ月に1度の頻度で県診断士会内外の講師をお招きしてご講演いただく、という形式の定例会を開催しています。

会の名称には、当時、年々増加していた奈良支部の会員が自主的に集える場を設け、支部活動ひいては地域の活性化につながれば、との初代幹事の思いが込められています。

現在、奈良活性化研究会には県診断士会の半数を超える会員が参加されており、定例会には通常10～20名ほどの出席をいただいています。



最近の講演テーマは、

- ・奈良の観光活性化を目指して
～診断士としてのまほろばソムリエの思い～
- ・中小企業金融の最新動向
- ・阪神淡路大震災 復興20年
- ・クラウドソーシングの概要とメリット
- ・平成27年から変わる相続税制

と、実務に即したのから地域特性や時節を

反映したものなど、多岐にわたるラインナップとなっています。

また、定例会の後には懇親会も実施しており、講師との歓談や会員間の情報交換、親睦の場となっています。都道府県別の単位人口あたり飲食店数では全国最下位を競う奈良県ですが、費用対効果の良いお店は結構あり、消費税増税後も3,000円の懇親会費を維持しています。



まず、活性化研究会に参加いただき、多くの会員と知り合い、ライブな情報に接したうえで、自身に合った研究会に参加する、あるいは自ら研究会などを立ち上げる、と歩を進めていただくことが奈良県診断士会のお勧めです。

大阪府中小企業診断協会

診断士ブランディング化の先頭ランナー

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆プロコン道場で独り立ちをサポート！



当協会では、平成18年からプロコン道場を開催し、すでに参加者総数は100名を超え、OB会も開催しています。当初は座学のみでしたが、参加者の希望も踏まえ、プロコンによる実務指導も行うようになりました。昨年からは、さらに実務的な研修を通年で実施しています。テーマは、①認定支援機関の資格を持つ講師のもとでの経営計画策定、②セミナー（研修）講師、③公的機関の依頼による創業支援、④継続的なコンサルティング活動などです。こういった内容の研修を受

けるかについては、研修担当者が希望者と個別に面談して決めます。つまり、オーダーメイド研修です。この後、担当者は当該業務に従事しているプロコンに指導を依頼し、研修の詳細を詰めます。平日実施なので、対象者はすでに独立した方（3年以内）です。研修費用は内容で変わりますが、標準価格は64,800円にしています。少しでも早く、プロコンとして独り立ちできるようサポートする実践研修です。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆4つの交流会で業界内の横のつながりを強化！

当協会では、企業内診断士の満足度向上に積極的に取り組んでいます。その一環として、会員相互の交流活動として約20を数える登録研究会活動や、3つの交流会活動を開催していますが、そのほかに分科会活動も展開しています。分科会活動とは、従来の研究会とは別の切り口でメンバーを構成するもので、①電機業界交流会、②不動産業界交流会、③税理士交流会、④独立希望者（＝いずれ独立するぞ！）の会があります。特に電機業界交流会は、原則として現役サラリーマンの診断士だけで構成されています。弱電メーカーは大阪の地場産業とも言える存在で、当協会にも多数の診断士が在籍しています。「メンバー同士が経験と知識を持ち寄り、相互にスキルアップしつつ、業界内の横のつながりを強めることにより、関連する中小企業の経営に貢献し、大阪から電機業界を元気にしよう！」と30名のメンバーが、研究発表シンポジウムや出版活動（予定）など、外部発信を積極的に進めています。



兵庫県中小企業診断士協会

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆プロコン育成塾の先駆けとして120名超を輩出

当協会の「プロコン育成塾」は、今年11期目を迎えます。診断士協会主催のプロコン養成セミナーとしては全国の先駆けと自負しており、修了生は130名近くになりました。

当塾の主な特徴として、次の点が挙げられます。①コンサルタントの基本スキルである「聴く」、「話す」、「書く」、「診る」、「創る」、「獲る」能力を講義や個人ワーク、実習などで習得。②民間主体で活躍中の講師が、クライアント開拓や商品づくりの実践的なノウハウを、成功例、失敗例を交えて伝授。③座学と並行して1人で1企業を診断し、個別指導や報告演習会でアドバイスを受け、診断先企業で報告会を実施。こうした厳しくも温かい指導と交流の中から、本当のプロを目指す診断士が続々と生まれています。

一方、公的支援機関の考え方を理解した診断士を増やす狙いで、この7月から新たに始まったのが会員研修事業セミナーです。こちらもすでに多くの会員が受講されています。



講師と受講生の真剣なやりとりが行われるプロコン育成塾

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆年に一度のおまつり、「わっしょい！」が大盛況

2015年3月15日、第3回企業内診断士まつり「わっしょい！」を開催しました。兵庫県協会で恒例となった当イベント、きっかけは「協会＝プロコンのためのもの」というイメージを払拭し、企業内診断士にも積極的に協会活動に参加してほしい、協会を活用してほしい、というものでした。

しかし、協会委員会の構成メンバーはプロコン診断士がほとんど。そこで、「企業内診断士の興味・関心は企業内診断士に聞け」ということで、当協会会員の企業内診断士で構成される「ビジネスエキスパート研究会」にイベント企画・運営を依頼、会員研修委員会がサポートする形で2年前の第1回開催にこぎつけました。翌年には第2回も無事開催することができ、当協会の恒例行事として認知されるようになりました。第3回は、県内在住の企業内診断士から協力者を募り、実行委員会を立ち上げ、ゼロからイベントを再構成。これまでの講演だけでなく、パネルディスカッションやワールドカフェも実施しました。平成27年度も継続開催が決まっています。ご期待ください。



ワールドカフェが盛り上がる企業内診断士まつり「わっしょい！」

岡山県中小企業診断士会

岡山県診断士会は「新3K」を追求しています！
プロコンは「稼げる」、開業間もないプロコンは「食える」、企業内診断士は「輝ける」

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆国や自治体からの積極的な事業受託で、職域拡大を実施



診断士に「独占業務」はありませんが、岡山県診断士会では、診断士が優先して事業にかかわる「実質的独占業務」を年々増やしていく努力を重ねています。その大きな取組みの1つが、国や自治体、支援機関からの積極的な事業受託です。診断士ならではの価値を発揮し、中小企業支援の領域

では「まずは診断士」と評価され、期待されていくような取組みを重ねていきたいと考えています。今年度は事業受託の金額は2千万円を超える見込みとなりました。プロコンが「稼げる」ようにすることはもちろんですが、新たに独立開業する診断士の方々のスタートアップ支援としても、有効に活用していきたいと考えています。また、他の士業団体とも積極的に交流し、連携を深めて一緒に仕事を進めるための活動も続けていきます。「診断士は稼げるんです」というメッセージを広く発信していきます。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆安心して資格更新ができる環境整備と研究会活動の活性化

企業内診断士の方々は、会員の中でサイレントマジョリティになってはいけなと考えています。どんどん目立っていただきますし、どんどん診断士会の運営にも声を発していただきます。数的にもプロコンよりはるかに多数を占める、企業内診断士の方々のための取組みを強化し、活性化させていきます。



まずは、企業内診断士の方々の共通の悩み、不安の種である「資格更新」について、岡山県診断士会として、安心を提供するための環境整備を進めていきます。企業内診断士の方々にとって、資格更新時の「実務従事」の日数が大きな課題となっていることを十分に認識、理解しています。リアルな診断を実施していただけるような仕組みとルールを作り、「ポイントが取れないから更新をしない」ということが絶対に起こらないよう、岡山県診断士会として環境を整備していきます。また、企業内診断士の方々が所属する企業の中で、センタープレイヤーとして活躍していけるよう、研鑽の場としての研究会活動や、大きな意識づけの場でもある「診断士フォーラム」もさらに充実させていきます。企業内診断士が「輝ける」よう、全力でバックアップしていきます。

香川県中小企業診断士協会

周りから必要とされ、役に立ち、認められる診断士を育成しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆毎月1回、地元金融機関との共催、無料経営相談会

多くのプロコンにとっての課題が「受注」だと考えます。そこで地域経済への貢献の意味も込め、金融機関において無料経営相談会を定期的実施し、会員の能力開発と受注の機会を創出しています。当協会は金融機関が開催する経営相談会を「マッチングの機会」と位置づけており、会員は企業との「出会いの場」として活かせるチャンスが生まれる…というわけです。

金融機関は相談会に先立ち、コンサルティングニーズのありそうな企業を選定、協会は会員に対してアドバイザーを募集。そして相談会後は、継続ご支援の提案書を持参のうえ、診断報告会を行い、新規の受注へつなぎます。財務診断・営業提案などコンサルタントとしての基本的な業務フローを経験することにより、会員の実践的な能力アップを図っています。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆企業内でも活かせる「経営コンサルタント養成講座」

経営コンサルタントとして成功するための考え方とスキル習得を目的として、2007年から毎年開催している当講座。成功するのに必要不可欠な「人間力」、「商品力」、「営業力」の3つの能力は、企業内で活躍するためにも身につけておくべきだと考えています。

概要は、「人間力」は人格と人間の魅力を向上させる、「商品力」はコンサルティングメニューの幅と深みを増して活用力を高める、「営業力」は受注力向上と営業構造づくりに注力する、という内容です。受講後に独立開業した診断士も多く、かなり実践的な内容が特徴となっています。

講師は、各分野のエキスパートの方々を全国各地からお迎えしています。2012年、2013年は埼玉県協会の高澤彰会長に、2014年は長野県協会の瀧澤恵一会長にご担当いただきました。近隣他県の会員や、会員外の方も多数参加し、診断士の「人間力」、「商品力」、「営業力」などの向上を目指しています。



20代前半の企業内診断士が、続々と入会しています！



「経営コンサルタント養成講座」の風景。熱心に受講しています。

佐賀県中小企業診断協会

診断士(個)と診断協会(組織力)と関係機関との連携で活動

プロコン向けのイチ押し！の活動

会員に開かれた組織体制と事業体制が構築されています。

◆事業体制

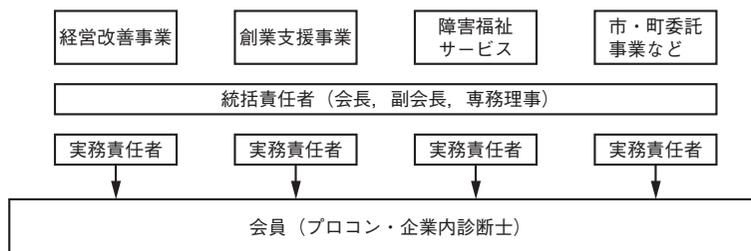
県協会は下図のような事業体制をとり、事業分野ごとに実務責任者を配置し、積極的な事業の受託、推進活動を組織的に行っています。プロコン会員は各事業の構成員として多彩な分野での活躍、育成ができる体制を構築していることが肝となっています。

また、平成27年度は自主事業企画委員会を立ち上げ、将来は受託事業+自主事業で県協会事業をさらに充実させるよう取り組んでいます。

◆理事会

定期的開催される理事会にはオブザーバーとして一般会員も出席しており、県協会の事業進捗や情報提供が行われています。会員は県協会事業の推進、各種事業の担当構成員としての情報共有の場となっています。

プロコンにとっては個の力に加え、県協会の組織の力も兼ね備えた体制となっています。



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆セミナー講師やプロコン独立支援

県協会事業はプロコン向けが主体となりますが、企業内診断士も以下のような事業で活躍しています。

県協会が受託・主催する各種セミナーにおいて、講師陣の一員として、企業内診断士の会員も講師を担当しています。

企業内診断士は、主に土・日、平日夕方開催のセミナーの担当となっています。また、企業や金融機関主催の取引先向けセミナーなどの講師も行っています。企業内診断士は、生産管理、マーケティングなど現場の目線と経験を活かした講義内容で好評です。

県協会は、企業内診断士の活躍の場を提供するとともに、独立の支援も行っています。





特集 アンケートにみる診断士の実像

第1章 診断士に関する 4つの不明を明らかにする

大石 幸紀
東京支部城東支会

1. はじめに

本誌の平成23年5月号に、「中小企業診断士活動状況及びコンサルティングニーズ等に関するアンケート調査」の結果が掲載された。さらに、その1ヵ月後には、(独)中小企業基盤整備機構のホームページ「J-Net21」の1コーナーである「中小企業診断士の広場」(http://j-net21.smrj.go.jp/know/s_hiroba/)において「データでみる中小企業診断士2011年版」と名称を改めて掲載され、2週連続でサイト内のアクセス数トップを記録した。おそらく、診断協会以外の方からのアクセスも多かったであろう。診断士の実態は、世間から注目されているのである。

本稿では、その「データでみる中小企業診断士2011年版」を分析することで、より深く現在の診断士の実態に迫ることを試みている。第1章では、総合的に本調査内容を分析、第2章では、6年前に実施された「データでみる中小企業診断士2005年版」の結果と比較し、この6年間で診断士の実態がどのように変化したかを分析する。また第3章では、各回答を年齢別にクロス集計し、世代間でのギャップを分析するとともに、第4章では、各回答を現在の職業別にクロス集計し、特に企業内診断士の実態について分析する。

本誌5月号をお手元にお読みいただければ、より本稿をお楽しみいただけるかと思う。も

しお手元がない場合は、先に紹介させていただいた「中小企業診断士の広場」をインターネットでご参照いただきたい。

2. 診断士に関する4つの不明

筆者は、2004年に勤め先企業を32歳で退職、診断士事務所を開設して、現在は社員3名を雇用するまでに事業を拡大してきた。

独立する直前には、幾人かの会社の上司や同僚から「診断士で飯が食えるのか？ 独立なんてするな」と慰留していただいた。自分自身も、彼らに明確に反論するだけの根拠を持っておらず、自信もなかった。その証拠に、資格を取得してから独立するまで2年間は悩みに悩み、最後は、このままではおかしくなってしまふのではという恐れから独立を決意したのが正直なところである。

いま、冷静になって考えてみると、なぜ当時、周囲の方々が診断士としての独立に反対したのか、また自分自身が不安を解消できなかったのか、その理由は次の「4つの不明」に集約できるように思う。

- ①資格取得後、独立する者の割合が不明
- ②独立後の継続状況が不明
- ③独立後の年収が不明
- ④独立後の業務内容が不明

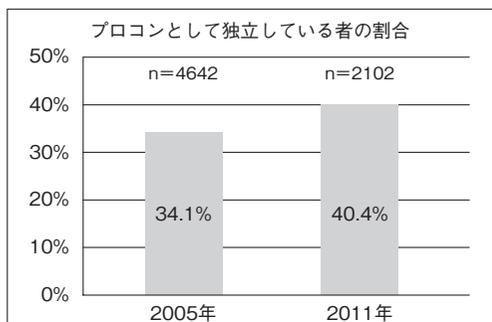
おそらく、現在もこの4つの不明のために、資格取得に踏み切れない方、資格取得後の独

立に踏み切れない方が存在するであろう。第1章は、「データでみる中小企業診断士2011年版」を分析することで、これらの不明に答えることを目的とする。

3. 資格取得後、独立する者の割合は

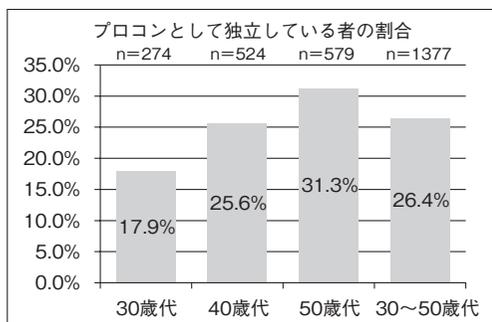
1つ目の不明「資格取得後、独立する者の割合が不明」に対する答えを、本調査の結果から検証してみる。

調査の間2では、「あなたの職業は」と聞いている。このうち、「1. プロコン経営（他資格兼業なし）」と「2. プロコン経営（他資格兼業あり）」と答えた者の割合を、2005年に行われた調査データと比較してみた。



アンケート回答者のうち、プロコンとして活動している者の割合は、2005年では34.1%であったものが、2011年には40.4%と6%以上増加している。このことから、この6年間に診断士の独立傾向が強まっていることが見てとれる。

ただし、このプロコンとして独立している者の中には、会社員としての定年を迎えてからプロコンになった者と、会社員を辞めて独



立した者が混在している。おそらく読者の関心が高いのは、後者のケースであろう。

そこで、プロコンとして独立している者のうち、30歳代から50歳代の割合を図に示した。なお、20歳代を除いたのは、データが少なかつたためである。

この結果から、おおよそ有資格者のうち、30歳代では5人に1人、40歳代では4人に1人、50歳代では3人に1人が独立プロコンであることがわかる。企業の中核となる30~50歳の世代を通してでは、4人に1人が資格取得後、独立プロコンとして活動している。

2005年調査時の年齢別のデータが存在しないため、推測の域を出ないが、この6年間で独立プロコンの割合が増加しているのは、30~50歳代の独立者が増えていることがそれに寄与していると筆者は考える。

この背景には、2001年より診断士養成課程が始まったことで、独立することを前提として勤め先を退職し、診断士になる者が増えていることなどが考えられる。

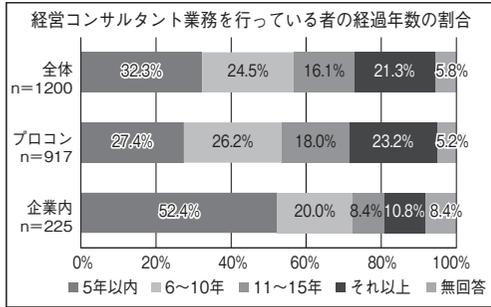
4. 独立後の継続状況は

続いて2つ目の不明「独立後の継続状況が不明」の答えを検証してみる。

筆者が独立した頃、「独立して3年は我慢しろ。それを越えれば、仕事が安定する」と、先輩からアドバイスをいただいた。逆に言えば、3年を待たずして市場から退場する診断士も存在するのだろう。

経営コンサルタントを主たる業務とする者を、業務開始後の経過年数によって区分したのが問7-②である。この結果を見ると、経営コンサルタント業務を行っている者は5年以内の者がもっとも多く、年を経過するごとに減少している。一見、経営コンサルタント業務を継続することが困難であることを示しているように思われる。

しかしこの結果も、その回答者の内訳をプロコンと企業内診断士に分けることで、真の一面が見えてくる。



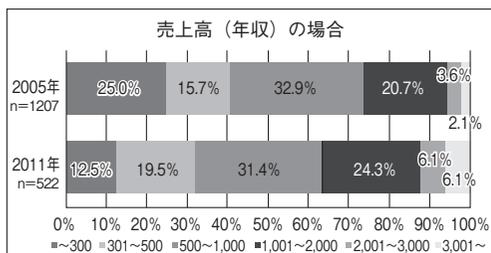
全体では、経営コンサルタント業務を行っている者のうち、6～10年以内の者が占める割合は、5年以内の者の割合よりも約8%少ない。しかし、プロコンだけに絞ってみれば両者は、ほぼ同じ割合になる。一方、企業内診断士で6年以上継続して経営コンサルティング業務を続けている者の割合は、52.4%から20.0%へと急減している。

経営コンサルタント業務に携わるプロコンのうち、5年以内の者が占める割合と、6～10年以内の者の割合がほぼ同じということは、プロコンは6年を超えて事業を継続できている可能性が高いものと筆者は推論するが、読者の皆さんはいかがだろうか。

5. 独立後の年収・売上は

3つ目の不明「独立後の年収が不明」の答えを検証してみよう。

問17では、「経営コンサルタント業務を100日以上行っている者」の年間売上を聞いている。なお、2005年の調査では「年収」を聞いていた。そのため、2011年と2005年の結果をそのまま比べるのが適切でないことは承知しているが、割合の変化をつかむためにあえて比較することにした。



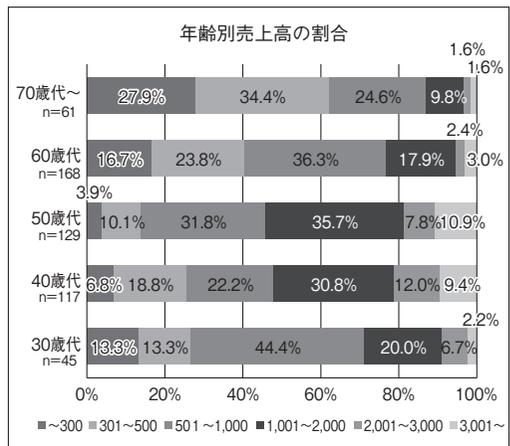
2005年の調査では、経営コンサルタント業務を年間100日以上行う者のうち、年収300万円以下の者が全体の4分の1を占めていた。それが、2011年の調査では8分の1に縮小している。

2011年の調査では売上を聞いているため、経費を引いた年収は、この結果よりも小さくなるかもしれない。しかし、診断士の業務は労働集約的なものが中心のため、売上原価はあまり発生せず、さらに自宅を事務所としている者は、固定費をかけずに営業ができる。このことから、今回の質問が前回と同じ「年収」であったとしても、大きく金額が縮小するとは考えられない。

理由は明確ではないが、この6年間で独立診断士が売上を確保できる市場が整備、拡大されてきたことが推測される。

また、売上1,000万円以上の診断士の割合が、3分の1以上を占めている。特に売上が2,000万円以上、3,000万円以上の診断士も、それぞれ6%存在している。

では、こうした売上高は、どのような診断士が手にしているのだろうか。年齢と診断士に登録してからの経過年数を用いて、クロス集計をしてみた。



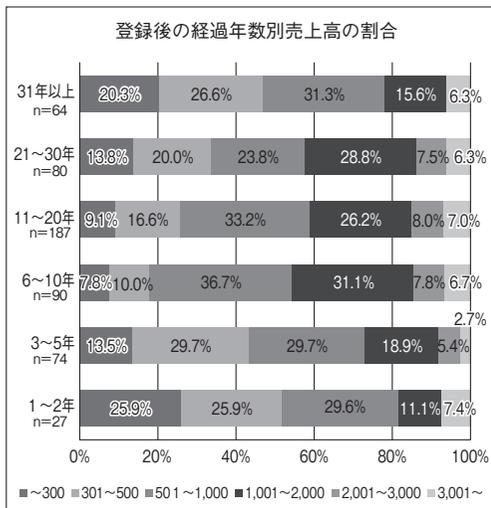
年齢別の売上高を見ると、30歳代では、501～1,000万円が44.4%と最も多い層をなしており、1,001～2,000万円の層が20.0%で続いている。40歳代では、1,001～2,000万

円の層が30.8%と最多層で、50歳代でも1,001~2,000万円の層が35.7%と最多層になっている。また60歳代では、501~1,000万円が36.3%、70歳代では、301~500万円の層が34.4%でそれぞれ最多層となっている。

以上の結果からは、売上高の最多層が、30歳代から50歳代に移るにつれ、高額層へと移動した後、低額層へ順次移動する様子が見てとれる。

続いて、診断士登録後の経過年数別に売上高を見てみた。なお、独立開業後の経過年数でないことに注意されたい。

登録後1~2年では300万円以下、301~500万円、501~1,000万円の割合が4分の1程度ずつである。3~5年では、300万円以下の層の割合が減り、その分、1,001~2,000万円の層が増えている。6~10年では、501~1,000万円の層が最多となり、1,001~2,000万円の層も3割を越えている。なお、登録後6~10年の者たちがもっとも売上高の平均値が高くなっている。その後は、300万円以下、301~500万円の層が緩やかに増え、それ以上の層が減っている。



このグラフで筆者は、2つの点に注目した。1つ目は、登録後1~2年で、すでに売上501万円以上の者が300万円以下の者を上回っていることである。2つ目は、6~10年で、

4割を越える診断士が売上1,000万円を突破していることである。

この2つから、診断士として活動を始め、比較的スムーズに仕事を立ち上げ、売上高を順調に拡大している姿が見てとれる。診断士という職業が、独立してから着実に業務量を増やしていけるだけの役割を、市場から認知されつつあることの現れのように思うのは、筆者の希望的観測であろうか。

6. 独立後の活動内容は

最後に、4つ目の不明「独立後の業務内容が不明」を明らかにするために、独立したプロコンが、どのような分野の仕事を、どのように獲得しているのかを見てみる。

問19では、全員に得意とする専門分野を聞いている。この回答を、プロコンと企業内診断士とでクロス集計したところ、ほとんどの分野でその傾向は変わらなかったが、次の4つの専門分野では、その結果に1%以上の差が出た。

プロコンと企業内で差が出た得意な専門分野

	生産管理	農林水産振興	財務	情報化・IT
プロコン	8.1%	2.9%	11.8%	5.3%
企業内	5.8%	1.3%	15.5%	8.4%

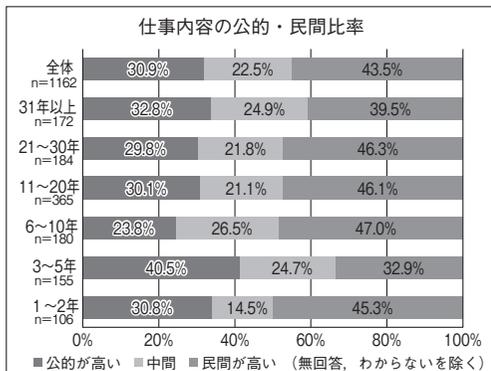
プロコンが企業内診断士の割合を上回ったのが、生産管理と農林水産振興の専門分野であった。1次産業、2次産業の支援は、プロコンとして活動しやすい分野なのかもしれない。逆に、企業内診断士がプロコンを上回ったのが、財務と情報化・ITであった。財務、情報化・ITを得意とする者は企業内診断士に多いのか、プロコンでは他の専門分野が多いため相対的に低くなっているのか、どちらなのかは定かでない。ただ、この両者は他士業や民間コンサルタントとの競合が激しい分野でもある。プロコンは、それらの者と差別

化するために、これらに加えて専門分野を開拓しているのではないかと推測する。

続いて、プロコンはこのような得意分野の仕事を得ているのだろうか。問15では、経営コンサルタント業務を行っている者の仕事について、公的業務と民間業務の売上に占める割合を聞いています。この結果を、業務開始後の経過年数でクロス集計してみた。なお、「公的業務がやや高い」、「半々程度」、「民間業務がやや高い」と答えた者を、まとめて「中間」としている。

この結果、業務開始後1～2年では3割程度だった公的業務中心の者は、3～5年ではいったん4割ほどに拡大する。独立後、年数が経過するにつれて、公的業務を中心に行うようになる者が増加することが見てとれる。

しかし6年を越えると、民間業務を中心に行う者が半数近くを占めるようになる。この傾向は、21～30年を経過した者まで継続する。



業務開始後、公的業務で経験を積んだ診断士が、時が経過するにつれて高めた実力とともに、民間企業との直接取引を求められ、取引を拡大していく様子が見てとれる。

先ほど、資格登録後の経過年数別売上高のグラフでは、6年を越えてから1,000万円以上の売上高を確保する者が急拡大していた。その理由も、今回の公的、民間業務のどちらを中心に活動をしているかに、大きな影響を受けていると思われる。

7. おわりに

以上、筆者が診断士の実態に対して世間が抱いていると考えた「4つの不明」を明らかにするために、アンケート結果を過去比較やクロス集計を用いて分析した。

この4つの不明に対する答えを求め、分析する過程で、筆者は前回の調査時と比較して、プロコン診断士が活躍するマーケットが確立されていることを感じた。読者の皆様は、どのように感じられたであろうか。

今回の分析の中には、独断と偏見と思われるものも含まれているかもしれない。1つの見方としてご容赦いただければ幸いである。

大石 幸紀

(おおいし ゆきのり)

1972年生まれ。早稲田大学商学部卒業後、松下電工（現・パナソニック電工）に入社。経理、営業管理業務に従事する。2002年診断士資格を取得し、2年の準備後独立。2004年大幸経営有限会社を設立、代表取締役役に就任する。平成22年度中小企業経営診断シンポジウムにて中小企業庁長官賞受賞。著書に『ゼロからわかる会社の数字 基本と常識』（西東社）。





特集 アンケートにみる診断士の実像

第2章 データでみる 診断士6年間の変化

小野 史人
神奈川県支部

本アンケート調査は、おおよそ5年ごとに実施されている。この5月、中小企業診断協会から2011年の調査結果が公開されたのを受け、本章では、前回調査（2005年実施）に共通の質問とその結果に着目し、ここ6年間で診断士の属性や意識、活動の変化を明らかにしてみたい。

なお、2011年、2005年ともアンケート各質問に対する回答「無回答」は除いて分析・比較を行った。

1. 属性の変化をみる

(1) 年齢について～診断士は生涯現役

No.	【問1】あなたの年齢	2011年		2005年		差異
		回答数	割合	回答数	割合	
1	20歳代	12	0.6	50	1.1	-0.5
2	30歳代	274	13.1	671	14.4	-1.3
3	40歳代	524	25.0	1231	26.5	-1.5
4	50歳代	579	27.6	1265	27.2	0.4
5	60歳代	479	22.8	1002	21.6	1.2
6	70歳代以上	229	10.9	430	9.2	1.7
	合計	2097	100.0	4649	100.0	

年齢については、特筆するほど著しい変化はない。

わずかな変化としては、2011年では2005年と比較して、20歳代で0.5ポイント、30歳代で1.3ポイント、40歳代で1.5ポイント減少している。一方、2011年では2005年と比較して、50歳代では0.4ポイント、60歳代で1.2ポイント、70歳代で1.7ポイント増加している。

診断士業界全体の高齢化が進んだと断定するのは早計であるが、アンケート回答者の属

性から推測すると、資格保有者の平均年齢が上がっている可能性はある。背景として考えられるのは、「診断士は生涯現役」といったことであろうか。

診断士の仕事には、年齢に関係なく遂行できる業務も多い。また、実務経験の長さや多さ、深さが、コンサルティング・診断業務にプラスに働いているという要因も考えられる。

(2) 職業について～独立診断士は増加

No.	【問2】あなたの職業	2011年		2005年		差異
		回答数	割合	回答数	割合	
1	プロコン経営（他資格兼業なし）	486	23.2	840	18.1	5.1
2	プロコン経営（他資格兼業あり）	363	17.4	744	16.0	1.4
3	コンサルティング会社等勤務	87	4.2	179	3.9	0.3
4	公務員	29	1.4	44	0.9	0.5
5	公的機関・団体等	92	4.4	195	4.2	0.2
6	調査・研究機関	19	0.9	29	0.6	0.3
7	金融機関	202	9.7	545	11.7	-2.0
8	民間企業（金融機関除く）	691	33.0	1719	37.0	-4.0
9	資格は持っているが、コンサルティング活動も勤務もしていない	44	2.1	201	4.3	-2.2
10	その他	79	3.8	146	3.1	0.7
	合計	2092	100.0	4642	100.0	

職業については大きな変化があったため、詳しくみていきたい。なお、分析するにあたり、「1. プロコン（他資格兼業なし）～3. コンサルティング会社等勤務」を「プロコン」、「4. 公務員～8. 民間企業（金融機関除く）」を「企業内診断士」と定義させていただいた。

まず、2011年のプロコンの割合は44.8ポイ

ント、2005年のプロコンの割合は38.0ポイントであることから、アンケート調査結果は「プロコンの割合が6.8ポイント増加した」ことを示している。目を転じて、企業内診断士の割合は2011年は49.4ポイント、2005年は54.4ポイントであることから、アンケート調査結果は「企業内診断士の割合が5.0ポイント減少した」ことを示している。

さらに詳しくプロコン割合増加の内訳を確認したい。「1. プロコン（他資格兼業なし）～2. プロコン（他資格兼業あり）」を「プロコン（独立）」、「3. コンサルティング会社等勤務」を「プロコン（コンサルファーム勤務）」と定義すると、プロコン（独立）の割合は2011年は40.6ポイント、2005年は34.1ポイントで、その差異は6.5ポイントである。たしかにプロコン（コンサルファーム勤務）も2011年は2005年に比べて0.3ポイント増加しているが、増加要因への寄与は低い。したがって大きな目で見れば、この5年間で企業内診断士からプロコンの世界へ飛び込んだ診断士が増加したと言えるのではないだろうか。

次に、企業内診断士の割合減少についても詳しくみていきたい。

2011年と2005年を比較すると、「7. 金融機関」と「8. 民間企業（金融機関除く）」は合計6.0ポイント減少している。これは、先の示唆「独立診断士の増加」と整合がとれている。

一方、注目すべき結果がある。2011年と2005年を比較して、「4. 公務員」は0.5ポイント、「5. 公的機関・団体等」は0.2ポイント、「6. 調査・研究機関」は0.3ポイント増加した。これは、この6年間で診断士資格が業務を遂行するうえで有用、または必要になったからであろうか。結論は出せないため、ひとまず、「1つの変化の可能性」にとどめておく。

(3) 診断士以外の保有資格について
～社労士・行政書士は増加、情報処理技術者・ITコーディネータはほぼ横ばい

No.	【問3】中小企業診断士以外の保有資格	2011年		2005年		差異
		回答数	割合	回答数	割合	
1	なし	641	40.8	1643	43.9	-3.1
2	弁護士	0	0.0	3	0.1	-0.1
3	公認会計士（補）	11	0.7	32	0.9	-0.2
4	税理士	61	3.9	248	6.6	-2.7
5	司法書士	2	0.1	6	0.2	-0.1
6	行政書士	124	7.9	186	5.0	2.9
7	不動産鑑定士（補）	5	0.3	16	0.4	-0.1
8	社会保険労務士	206	13.1	402	10.7	2.4
9	技術士	78	5.0	177	4.7	0.3
10	情報処理技術者	271	17.2	610	16.3	0.9
11	ITコーディネータ	174	11.1	419	11.2	-0.1
	合計	1573	100.0	3742	100.0	

診断士以外の保有資格についても変化があったため、詳しくみていきたい。なお上図は、2011年にのみ追加された選択肢「12. 販売士」、「13. ファイナンシャルプランナー」、「14. その他」を除き、2005年調査結果と比較できるように再構成したものである。

診断士資格だけ保有している人の割合は、2011年は40.8ポイント、2005年は43.9ポイントで3.1ポイント減少した。一方で、「6. 行政書士」は2011年は7.9ポイント、2005年は5.0ポイントで2.9ポイント増加、「8. 社会保険労務士」は2011年は13.1ポイント、2005年は10.7ポイントで2.4ポイント増加している。

総数としては、「10. 情報処理技術者」、「11. ITコーディネータ」といったIT系資格の保有割合は、前回は今回も一番大きいと推測される。加えて、行政書士や社会保険労務士といった診断士以外の資格も保有し、Wライセンスで事業展開を図ろうとする診断士（おそらくプロコン）が増加していると言えるのではないだろうか。背景として考えられるのは、やはり先に挙げた「独立診断士の増加」が考えられよう。そして、独立診断士間の競争が激化し、他の診断士と差別化を図ったための変化と考えることはできないだろうか。「コンサルティング・診断」といった無形のサービスを提供している私たちにとって、クライアントに自身の専門性や業務品質を訴

求する手段として、資格はたしかにわかりやすい。

2. 意識の変化をみる

(1) 資格取得の動機①

～自己啓発目的と独立目的の差が縮小

No.	【問5】 資格取得の動機	2011年		2005年		差異
		回答数	割合	回答数	割合	
1	中小企業の経営診断・支援に従事したいと思ったから	839	18.6	1799	17.7	0.9
2	経営コンサルタントとして独立したいと思ったから	705	15.6	1499	14.7	0.9
3	経営コンサルタントとしての信用を高めるため	152	3.4	306	3.0	0.4
4	中小企業診断士の資格を持っていると優遇されるから	115	2.5	258	2.5	0.0
5	業務遂行上、中小企業診断士の資格が活用できるから	623	13.8	1570	15.4	-1.6
6	経営全般の勉強等自己啓発、スキルアップを図ることができるから	1317	29.1	2981	29.3	-0.2
7	定年後に資格を活用したいと思ったから	537	11.9	1166	11.5	0.4
8	転職等就職の際に有利だから	172	3.8	498	4.9	-1.1
9	その他	57	1.3	91	0.9	0.4
	合計	4517	100.0	10168	100.0	

この6年間で、資格取得の動機にも変化があった。

2011年は2005年と比較して、「1. 中小企業の経営診断・支援に従事したいと思ったから」、「2. 経営コンサルタントとして独立したいと思ったから」の割合が各々0.9ポイントずつ増加した。これは、「プロコンとして中小企業支援に携わる」ことにやりがいを感じ、志を持って診断士資格取得を目指したと言えるのではないだろうか。これもたしかに仮説の1つであるが、先の「プロコンの世界へ飛び込んだ診断士が増加」という仮説とも整合性がとれている。

(2) 資格取得の動機②

～診断士資格は転職にプラスに働かない？

転職活動に対する期待にも変化があった。2011年は3.8ポイントに対して、2005年は4.9ポイントで1.1ポイント減少した。これは決して、「診断士資格が転職活動に有利には働かない」ということではないだろう。その根

拠としては、2点考えられる。1点目は、「転職目的の資格取得ではなく、独立目的の資格取得が増加したから」である。この点については、前記の(1)でも触れている。2点目は、「転職就職等は、資格保有だけで決まるわけではないから」である。人の採用は、資格だけでは決まらない。資格に表れない経験や技能、キャラクター、コミュニケーションスキルなど、総合的に決定されることが多い。この点については、ご納得いただけるのではないだろうか。

(3) 資格取得の動機③～根強い自己啓発

6年前とほぼ同じ結果が表れているのが、自己啓発目的での資格取得である。「6. 経営全般の勉強等自己啓発、スキルアップを図ることができるから」は、2011年は29.1ポイント、2005年は29.3ポイントでほぼ横ばいである。これは、多彩なスキルが求められる診断士ならではの結果であろう。

総じて全体を俯瞰すると、プロコンが選ぶ可能性が高い選択肢1～3の合計は、2011年は37.6ポイント、2005年は35.4ポイントで2.2ポイント増加、企業内診断士が選ぶ可能性が高い選択肢4～6の合計は、2011年は45.4ポイント、2005年は47.2ポイントで1.8ポイント減少した。この点からも、わずかではあるが、初めからプロコンを目指して診断士資格にチャレンジし、現在プロコンとして活躍している人がこの5年間で増加したと言えるのではないだろうか。

(4) 独立予定の有無

～企業内診断士の独立希望者は大幅増加

この傾向を裏づける結果が、問12である。2011年は2005年と比較して、「1. 1～2年以内に独立したい」は3.1ポイント、「2. 5年以内に独立したい」は1.0ポイント、「3. 10年以内に独立したい」は6.4ポイントも増加した。診断士資格取得後も、企業内診断士として研究会やプロコン育成塾、マスターコースなどを通じてコンサルの腕を磨き、よい

タイミングになったら独立したい—こんな思いを持つ企業内診断士は着実に増えている。独立するタイミングは、人それぞれであろう。資格取得後、すぐに独立して活躍できる場合もあれば、なかなか芽が出ない場合もある。もちろん、ご自身を含む家庭の事情もあるだろう（プロコンには家族の理解と協力は必須と思われる）。

No.	【問12】独立開業の予定	2011年		2005年		差異
		回答数	割合	回答数	割合	
1	1～2年以内に独立したい	81	9.1	145	6.0	3.1
2	5年以内に独立したい	133	15.0	339	14.0	1.0
3	10年以内に独立した	129	14.5	197	8.1	6.4
—	10年以上先に独立したい	—	—	66	2.7	—
4	予定はない	544	61.3	1683	69.3	-8.0
	合計	887	100.0	2430	100.0	

プロコンとして独立する最適なタイミングはやはり自分にしかわからないし、自分で決めなくてはいけないことである。

3. 活動の変化をみる

(1) コンサルティング業務の内容 ～「診る」傾向が強まる

私たち診断士の活動内容にも変化があった。

2011年は2005年と比較して、「3. 調査研究業務」、「4. 講演・教育訓練業務」、「5. 執筆活動業務」は業務全体でみても、中小企業対象でみても大幅に減少している。特に「5. 執筆活動業務」は業務全体では5.6ポイント減少、中小企業対象では5.9ポイント減少と、2005年の2/3程度まで減少した。

一方、2011年の「1. 診断業務」、「2. 経営指導」は2005年と比較して、業務全体でみても、中小企業対象でみても増加している。

診断士の仕事はよく、「診る」、「書く」、「話す」の3つと言われている。2005年も「診る」の比重が大きく、次に「書く」、「話す」というバランスであった。アンケート結果を踏まえると、ここ6年間で、活動に占める「診る」の比重は高まった。一方、活動に占める「書く」、「話す」のウェイトは2005年よりも低くなったと言えるのではないだろうか。中小企業支援にもさまざまな活動がある

No.	【問14】コンサルティング業務の内容	2011年		2005年		差異	
		回答数	平均日	回答数	平均日		
1	診る 診断業務	業務全体	623	33.2	928	32.0	1.2
		中小企業対象	668	29.8		29.0	
2	診る 経営指導	業務全体	856	67.3	1296	64.0	3.3
		中小企業対象	923	60.3		58.0	
3	書く 調査研究	業務全体	332	27.3	605	30.0	-2.7
		中小企業対象	313	18.3		23.0	
4	話す 講演・教育訓練	業務全体	638	24.4	1034	25.0	-0.6
		中小企業対象	631	16.1		18.0	
5	書く 執筆活動	業務全体	360	17.4	545	23.0	-5.6
		中小企業対象	304	13.1		19.0	
6	— その他	業務全体	247	51.2	305	55.0	-3.8
		中小企業対象	216	44.9		48.0	
	合計	業務全体	1035	—	4713	—	—
		中小企業対象	1101	—		—	—

が、「診る」がますます診断士には求められている。それぞれの分野で、クライアントの経営力向上に寄与するコンサルティングサービスを提供するために、私たちは日々、コンサルの腕を磨かなくてはならない。

4. おわりに

ここまで、2011年と2005年のアンケート結果の比較を通じて、診断士の属性の変化、意識の変化、活動の変化の3つをみてきた。それぞれの変化を端的に集約すると、以下のとおりではないだろうか。

〈属性の変化〉診断士は生涯現役、独立診断士間の競争は激化している
 〈意識の変化〉当初から独立を志して診断士資格を取得、独立予備軍も増加した
 〈活動の変化〉診断士の使命「診る」の比重が高まった

小野 史人

(おの ふみと)

横浜市立大学商学部卒業後、システム開発会社でERP導入に従事。平成20年中小企業診断士登録、平成21年独立。製造業・サービス業の経営管理に係る仕組みづくりを得意とし、モットーは「企業の資金創出力向上に繋がる改善・革新」である。





プロコンライフ!

インタビュアー：平井彩子（中小企業診断士）

photos by Erika Sasaki

【今回のゲスト】

橋本 尚久（はしもと なおひさ）

Profile：東京大学大学院理学系研究科修了後、NECでシステム開発、新規事業開発、営業企画・プロモーション業務などに従事。その後アクセントチュアに転職し、マーケティング、IT戦略、業務改革、組織改革などの戦略コンサルティングを行う。2010年診断士登録後、フリーコンサルタントを経て、2012年に株式会社ネクサックを設立。ビジネススキルなどの企業研修や、マーケティング、業務改革を中心とするコンサルティングを展開している。関東学院大学経済学部非常勤講師。

本連載は、プロのコンサルタントの活躍ぶりをお届けする新企画です。これから独立される方、すでに独立されている方も楽しんで読んでいただける内容にしていきたいと思っていますので、よろしくをお願いします。

記念すべき第1回目のゲスト・橋本尚久さんは、逆境を力に変え、自身のステップアップに活かして活躍している診断士です。どのようにキャリアアップをしてきたか、その変遷をお聞きしました。

ビジネスの世界はわからない

平井：最初の職場がNECということですが、大学ではどのようなことを学ばれたのですか。

橋本：宇宙に興味があり、天文や惑星の研究をする「地球惑星科学」を専攻し、火星の研究をしていました。

火星は、探査機が飛んでいて、データをと

りやすいんです。スーパーコンピュータを利用して条件を入れ、その気象を再現するシミュレーションをし、その結果と探査機の結果を突き合わせて予報精度を上げる研究をしていました。

平井：もともとパイロットになりたかったそうですね。

橋本：はい。理系で大学院まで進んだので、ビジネスの世界がわかりませんでした。ビジネスは常に変化があり、新しい問題にぶつかるので、日々勉強していかないといけない一方で、パイロットなら、操縦がわかれば後は勉強しなくていいんじゃないか、なんて甘く考えていたんです。

花粉症も虫歯もなく、視力も裸眼で1.5ありました。面接筆記もクリアしたのですが、精密な身体検査で落ちてしまいます。理由は非公開でしたが、おそらく三半規管が弱いことが影響したのかなと思います。

平井：ということは、宇宙の研究をしていたけれど、宇宙には…。

橋本：絶対に行けませんでしたね（笑）。

平井：NECを選んだきっかけは何ですか。

橋本：大学院でコンピュータを利用したシミュレーションをしていましたし、ウィンドウズPCやインターネットが普及し始めた頃だったので、ITの世界が面白いと感じていました。大学院で利用していたスーパーコンピュータがNEC社製だったこともあり、親近感もあってNECへの入社を決めました。

不安や疑問を力に変える

平井：仕事は充実していましたか。

橋本：新卒で配属後、銀行系のシステム開発を担当することになります。IT系の資格も積極的に取得し、システムエンジニアの仕事をたくさん経験させていただきました。プロジェクト単位で、チーム一丸で成果を出していくワークスタイルはとても楽しく、充実していました。

ただ2年ぐらい経ったときに、顧客の要件からシステム開発を具体化していく流れよりも、世の中にインパクトを与える新しい事業を生み出す仕事にチャレンジしたいという思いが芽生えてきました。そんな矢先に、NECの研究開発が新技術を活かし、市場で売れる形にソリューション化して新事業を生み出すことをミッションとする、市場開発推進本部という部署が人材公募をかけていたため、即決で応募し、異動が実現しました。

平井：市場開発推進本部では、どのようなことで苦労しましたか。

橋本：苦労は多かったですが、それが診断士資格の勉強を始めるきっかけになりました。新しい部署は、自社の技術を世の中に新事業として提供していく仕事でしたから、マーケティングや収支計画をはじめとする経営戦略を広く知っている必要がありました。ITのことは勉強してきましたが、異動していくつかの事業開発を経験したときに、自分のスキルではこの部署で十分な成果を出せていないと悩むようになりました。いまのうちに、自己啓発としてこれらの勉強をしなければと思っていたときに、診断士資格と出会ったのです。

平井：それは、異動してどのくらい経ってからですか。

橋本：1年くらいですね。勉強を始めると、経営の知識を深めることが面白いと思うようになると同時に、コンサルタントという職業に興味を持ち始めました。システムを活用した問題解決も楽しかったのですが、システムにこだわらずに経営の視点で、お客様にとって



の最適解をゼロベースで考える仕事に挑戦したいと思うようになりました。

平井：もともとは、仕事に活かそうと思って勉強を始めたものの、勉強をしたら、コンサルタントに興味を持ち始めたのですね。

橋本：そうなんです。システムや自社製品に縛られないソリューションを提供したいと思うようになりました。そこで、資格の勉強と並行しながら、経営コンサルファームのアクセンチュア戦略グループに転職しました。

平井：その頃は、独立を考えていましたか。

橋本：まったく考えていませんでしたね。学生時代は理系で、ビジネスや経営がわからないというコンプレックスがありました。だから、歯を食い縛ってコンサルティング業界についていけば、そのコンプレックスを克服できて、キャリアの選択肢も広がるだろうと思っていた程度です。

平井：そういった不安感が、前進する力につながっているんですね。アクセンチュアは厳しいイメージですが、いかがでしたか。

橋本：覚悟はしていたものの、最初の半年は地獄の日々でした。先輩には、「これまでの3倍の仕事を、3倍のスピードで、3倍の品質でやらないと価値はない」と言われました。その頃は、コンサルタントのワークスタイルに、身体、心、頭がついていけませんでした。本当に満身創痍だったのを思い出します。

平井：そのような中で、モチベーションの源泉は何でしたか。



橋本：最初の半年は、とにかく落ち込んでいました。でも、中途入社組で集まって近況報告をする機会があり、皆が同じ悩みを抱えていることを打ち明けて共感が生まれました。自分だけが落ちこぼれているわけじゃないと、前向きに考えられるようになったんです。

また、半年を過ぎると、しだいにコンサルタントとして自信を持って発言できるようになり、やりがいも大きくなってきました。特に、お客様が自分を見てくれるようになったことで、自身の成長を感じられたことが、モチベーションの一番の源泉でした。

準備ゼロ，人脈ゼロからの独立

平井：独立を考えたきっかけは何でしたか。

橋本：転職するときに、逃げずに3年は続けよう、その間に、診断士試験にも合格しようと考えていました。その両方を2010年に達成したとき、次のステップを考え始めようと思ったんです。

当時は景気も悪く、日本企業の寂しいニュースが多かったので、元気な会社を増やしたいと思うようになりました。せっかく資格を取得したのだから、中小企業の役に立てるようになりたいと思い、独立を決意しました。

平井：資格を取得したてでの独立は、大変だったのではありませんか。

橋本：忙しい会社にいたので、独立までの準備ができませんでした。準備のために会社を辞

めたようなものでした。準備も人脈もほぼゼロからのスタートでした。

平井：どのような営業活動を始めたのですか。

橋本：人脈がないので、診断士が参加する研究会やセミナーには積極的に参加していました。その中で、先輩診断士からアドバイスや仕事をいただくようになりました。そもそも自分で請求書を書いたこともなく、契約の仕方も知らなかったので、独立診断士の仕事の仕方をイチから教えてもらっていました。

平井：焦りはありませんでしたか。

橋本：診断士資格を取得できたことと、コンサルティング実務を経験してきたことで、変な自信があったんですね。

平井：「変な」というのは、どのような意味ですか。

橋本：大手の有名企業でさまざまなコンサルティング実務に携わってきたので、特定のテーマには自信がありましたが、中小企業と大手企業では求められるニーズが大きく異なることに気づかされました。アクセントでの経験とのギャップに、1年くらいかかって気づいたんです。金融機関や通信インフラ事業のコンサルティング経験はありましたが、それらは大手しか存在し得ない事業体です。ハイレベルな仕事をやってきたのだから、どこでもやっていけると思っていたのですが、まったく中小企業のニーズにヒットしないことに気づいたんです。

平井：その状況をどう乗り越えたのですか。

橋本：自分が挑戦したいこと、できること、そして何よりお客様に求められることの3つが重ならないとダメだと思い、風呂敷を広げ直して、可能性のある仕事には何でも手を出してみました。最初は診断士仲間におすすめられて始めた研修講師の仕事も、やってみると予想以上に楽しく、充実感があり、高い評価もいただけました。3つが重なる領域が見えてきたのです。コンサルティング実務では中小にこだわらず、視野を広げて活動しました。その結果、中堅～大手のお客様からの引き合いが多く、私も自信を持って価値を提供でき、3つの領域の重なりを感じられました。

平井：「これはやらない」と決めず、試行錯誤しながらも挑戦していったのが良かったのでしょうかね。

橋本：そうですね。「専門性を出せ」とよく言われますが、専門性は自分で意識的に作るよりも、周りが決めてくれるものだと感じます。専門として認めてくれるのは周囲で、その求めるものに引っ張られる。やっていて面白ければ、だんだん好きになって極めたいと思うし、期待に応えていきたいと思う。そうやって、専門領域になっていく気がしますね。

平井：そのような中で、少しずつ業務を拡大され、昨年6月に法人化されたのですね。

橋本：研修を行う中で、与えられたコンテンツについて、スピーカーとして話すことに疑問を感じるようになったんです。自分が課題のヒアリングに携わり、研修を企画し、テキストのカスタマイズ、登壇、受講者のフォローという一貫通貫で行わなければ現場は変わらないことを、研修やコンサルティングの実務で感じるようになったんです。

コンサルティングも研修も、コンサルタントや講師がいると価値が最大化しますが、その後が続きません。スキルやノウハウが現場に残る仕事をしたいと思うようになり、同じ思いを志にできる仲間と組織として動けるよう、法人化を決意しました。

平井：会社名の「ネクサク（NEXAC）」には、どのような意味がありますか。

橋本：「NEXT ACTION」の略なんです。現場が次の一手を自ら作れるようにしたいという思いを、そのまま込めました。たまたまですが、「NEC×Accenture（アクセンチュア）」の略にもなっていました。どちらの会社も自分を育ててくれた大好きな会社なので、両社への感謝と、そこで培ったマインドを忘れたくないという意味もあります。

「やりたいこと」と「できること」と「求められること」が重なる

平井：今後の夢を聞かせてください。

橋本：幸せになる人を増やしたいですね。自分

が幸せでないと相手も幸せになれないので、まずは自分が幸せになることですが。

平井：幸せとは、何でしょうか。

橋本：自分のやりたいことが誰かに求められ、それができている状態ですね。私も試行錯誤でそこを見つけてつありますが、世の中みんながそうなれば良いと思います。そういった世界を実現することが夢ですね。

平井：とても充実していますね。最後に、これから独立する人にメッセージをいただけますか。

橋本：私もそうですが、最初は手探りでも、興味があることには素直に手を挙げて、チャレンジすることですね。会社が嫌だという理由で独立するのは失うものが多く、後悔すると思います。ただ、診断士としていまの環境ではできない何かをやってみたいという思いが強いなら、一歩踏み出してみるべきです。準備も人脈も、必死になる覚悟があれば、独立後でも十分に間に合うと思います。

やりたいことに自信がなくても良いと思います。チャレンジすれば、自信がつかます。専門性も後からついてきますよ。私も、診断士としての専門性は何もない状態で独立しました。もちろん、多少の不安はありましたが、独立直後が一番辛いときで、後は必死になった分、実績もスキルも評価も収入も無制限に上がるだけです。いまが底で、これ以上は下がらないと思えば、前向きになれるですよ。

【取材後記】

第1回のゲストは、自分の世界を狭めず、さまざまな仕事にチャレンジしながら、やりたいことを明確にしていく力の持ち主、橋本尚久さんでした。



華麗な経歴とは裏腹に、不安や迷いを力に変える姿勢やフットワークの軽さは、時代の変化が早い世の中で、コンサルタントとして生き残る必須の力であると感じました。今後の活躍も大変楽しみです。ありがとうございました。

（取材日：2013年2月5日）

レポート

企業内診断士 異業種交流会2013 「飛躍」し続ける企業内診断士

姫野 智子

東京都中小企業診断士協会中央支部

2010年8月に第1回が開催されて以来、毎年開催されている企業内診断士異業種交流会。第4回を数える今年は、10社119人が集まり、大盛況のうちに終わりました。その様子をレポートします。

1. 開始前から熱気に包まれた会場

(1) 開始前の交流にも、ひと工夫

会場は、今回の幹事を務めるキヤノンマーケティングジャパン品川本社内の某会議室。28階の窓から見下ろす夜景は美しく、しばし目を奪われながら会議室へと向かいます。

会場に入ると、すでに多くの人が集まっており、あちらこちらから「お久しぶりです」という挨拶や笑い声が聞こえてきました。



開始前から多くの人が集まり、賑やかに談笑

よく見ると、各テーブルには「東北」、「東京」、「九州」といった札があります。司会の方から、「会の開始まで、ご自身の出身エリアのテーブルでご歓談ください」とのアナウンスが。私は宮崎

出身のため、「九州」のテーブルに向かいました。所在なくもじもじしていると、鹿児島や福岡出身の方々が話しかけてくださり、「宮崎なら、〇〇に行ったことがありますよ」、「あそこは景色がキレイですね」といった話題に。そこから話も広がり、しだいに緊張もゆるんで、互いに笑みがこぼれます。

年に1回の交流会イベントで、知り合いばかりと話をして終わっては、もったいありません。新しい人との出会い・交流を促そうとする主催者の狙いどおり、出身地別に集合したおかげで、開始前から活発に名刺交換がなされていました。

(2) いよいよ異業種交流会がスタート

第4回のテーマは、「飛躍」。参加した企業内診断士会は10社です。

【参加した企業内診断士会】

アサヒグループ、NECグループ、キヤノン、清水建設、双日グループ、日本ユニシスグループ、パナソニック、富士通、三井住友銀行、MBKグループ<敬称略、五十音順>

いずれも名を知られた大企業ばかり。中には、企業内診断士異業種交流会への参加を機に、企業内診断士の会を発足させたところもあるそうです。司会は、キヤノン診断士会の枇榔竜二さんと、同鈴木佐和さん。美男美女のテンポのよい司会のもと、会はタイムスケジュールどおりに進行していききました。



司会の鈴木さん（左）と枇榔さん（右）



『職業、企業内診断士』著：アサヒグループ診断士の会（同友館）

2. 企業内診断士異業種交流会の誕生

さて、そもそも企業内診断士異業種交流会は、どのような経緯で発足したのでしょうか。その話に入る前に、「企業内診断士の会の雄」とも言うべき、アサヒグループ診断士の会の発足についてご紹介します。

(1) アサヒグループ診断士の会発足

同会の発足は2008年。発足に際して、アサヒグループホールディングスの大西隆宏さんは次の言葉を残しています。

「診断士に合格後、学習した知識を業務に活かすことはできたが、せっかく苦労して資格を取ったのに、それだけではもったいないと感じた。また、診断士資格の登録更新のために診断業務もやらなければいけないが、その情報も少ない。同僚の診断士2人にそんな話をしたところ、2人も共感。まずは皆で集まる機会を作って情報交換を試みよう、という話になり、社内で会合を持つことになった」（J-net21中小企業診断士の広場「診断士カレイドスコープ」より）

このように、同じ思いを抱いていた社内の診断士仲間が自然と集まり、アサヒグループ診断士の会が誕生したそうです。

その後、同会のメンバーが講師となって実施する1泊2日の社内研修や、社内の診断士受験生の勉強サポートなどの活動を積極的・継続的に行ってきました。発足2年後には、これらの活動をまとめた書籍（単行本）も発行しています。

(2) 3社会談がきっかけで、交流会が発足

2010年4月、NECグループ診断士会を立ち上げたばかりの馬場美州さん（当時、現在は退職）と平野恵さんは、アサヒグループ診断士の会の大西さんを訪ねます。「企業内診断士会の活動をやるなら、アサヒグループの活動が参考になるから紹介するよ」と仲介を買って出たのは、パナソニック エコソリューションズ創研の丹田浩司さんです。この3社会談が発端となり、2010年8月、第1回企業内診断士異業種交流会が開催されました。

この異業種交流会の目的として掲げられたのは、①異業種の診断士グループがお互いの取組み事例を披露し合うことにより、各社グループの活動のヒントとする、②企業を超えた勉強会など、コラボレーションの方向を探る、③ネットワークを広げる、といったものでした。

—あれから4年。「4年目ともなれば、多少は会も中だるみしてしまうのではないだろうか」といった私の予想は、この後に続く各PJ・診断士会の活動報告に、見事に裏切られました。

3. テーマ「飛躍」にふさわしい活動報告

会はしばしの歓談をはさんだ後、各PJ・診断士会の活動報告へ移ります。

(1) 気仙沼バルPJ（報告：アサヒ・成塚祐介さん）

東日本大震災復興支援として「できることから始めよう」と、2012年9月、異業種交流会の診断士35名で気仙沼を訪問したことから始まりました。

3つの商店街をつなぐイベントとして、「街バル」を企画。このイベントは、3つの商店街をハシゴして、食べ飲み歩きをしてもらおう、というものです。2013年4月に開催して、好評を博しました。10月には第2弾の実施が決定。「10/5(土)、気仙沼でお待ちしております！」と、元気な声で報告を終えました。



商店街に「気仙沼バル」ののぼり旗がたなびく

(2) 千葉商科大学 PJ (報告：富士通・高鹿初子さん)

2013年4月から3回にわたり、異業種交流会のメンバーが千葉商科大学と連携して、中小企業診断士の講座の中での講師と、地元企業向けのセミナー講座を行いました。学生向けの講義は、秋～冬にも予定。今後は、地元企業と学生をつなぐ企業支援の取組みも行っていきたい、とのことでした。



300人を超える学生を対象に講義

(3) NEC 執筆 PJ (報告：NEC・村木麻衣子さん)

2012年12月に、NEC グループ診断士会が発行した書籍『企業内診断士の可能性』(同友館)について、発行までの産みの苦しみや、告知の工夫

について報告がありました。同書は、丸善・丸の内本店週間ベストランキングで第1位を獲得したとのこと。会場から拍手が沸き起こります。



丸善・丸の内本店週間ベストランキング1位

(4) 清水建設本社見学 PJ (報告：清水建設・岡本賢さん)

2012年11月、異業種交流会有志メンバーを対象に、清水建設本社への見学ツアーを実施。太陽光を最大限に活用した照明システムや、最新技術を駆使した耐震構造など、新社屋の紹介がありました。



eco と BCP 対策を兼ね備えた清水建設新社屋

(5) アサヒグループ社内研修 (報告：アサヒ・大西隆宏さん)

2008年に開催して以来、5年目を迎えた社内研修。診断士の魅力を伝え、合格までの勉強方法をアドバイスします。同社診断士の会メンバーが講師を務め、毎年30名が受講。その年の合格者が翌年の研修運営リーダーになるという循環を作り出しています。かつて受講生だった長谷川知秀さん

は、「1年前は自分と同じ側にいた受講生が、翌年は講師になっている。合格しないと何も残らない、と悔しさを感じたからこそ、合格まで頑張れた」。一方、講師を務めた金田政寿さんは、「研修講師という得がたい経験を得られる。大変だが、やりがいがあり、自信にもつながった」そうです。受講生、研修講師メンバー、そして会社にとって「三方よし」の成果を生んでいます。



研修の様子は、『資格はばたく』（NHK Eテレ）でも放映

(6) 企業内診断士執筆書籍紹介（報告：三井住友銀行・川居宗則さん）

異業種交流会に参加している企業内診断士が執筆した書籍を紹介する中で、2013年3月に発行した、『TOKYO キラリと光る商店街—専門家が診るまちづくり成功のポイント』（同友館）の取組み・活動について報告がありました。

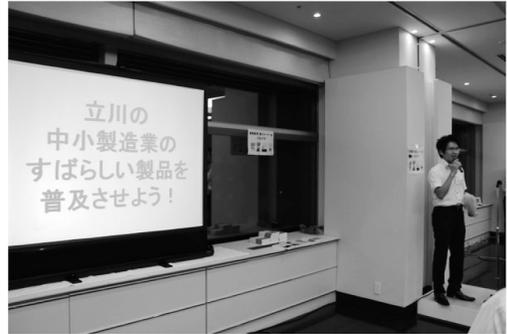


本を片手に報告する川居さん

(7) 新規・企業診断PJメンバー募集（報告：キヤノン・枇杷竜二さん）

立川にある中小製造業の商品について、用途開拓・販路開拓を支援するPJのメンバー募集のお知らせがありました。すでに数名の方から立候補

があったそうです。



スライドにも熱いメッセージ

4. 次年へバトンタッチ

各報告を終えた頃には、会も終盤。次回の幹事である、三井住友銀行&パナソニックへとたすきは引き継がれ、盛会のうちに幕を閉じました。



キヤノンのデジカメで全体写真

2014年には、どんな「飛躍」が見られるのでしょうか。いまから待ち遠しく感じる、熱い熱い異業種交流会でした。

姫野 智子

(ひめの ともこ)

中小企業診断士・AFP。早稲田大学卒業後、ライブエンタテインメントの会社に入社。2012年中小企業診断士登録。現在、経営企画の業務に従事し、IR・株式管理・財務企画などを担当。趣味はコンサート・演劇鑑賞（約800公演）。

