

2020.2

# 企業診断ニュース

別冊 Vol.10

変革する中小企業のナビゲーター，中小企業診断士



11	月	4	日	は
中	小	企	業	
診	断	士	の	日

## 県協会のご紹介

## 会員診断士からのメッセージ

## 企業内診断士活動の先進事例集





令和2年2月1日発行

編集発行人:野口 正  
印刷:株式会社エーカーズ

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

## 巻頭のご挨拶

- 1 『企業診断ニュース』別冊 Vol.10 の発行にあたって 米田 英二

## 県協会のご紹介

- 2 埼玉県中小企業診断協会  
3 千葉県中小企業診断士協会  
4 神奈川県中小企業診断協会  
5 福井県中小企業診断士協会  
6 京都府中小企業診断協会  
7 大阪府中小企業診断協会  
8 兵庫県中小企業診断士協会  
9 香川県中小企業診断士協会  
10 福岡県中小企業診断士協会

## 会員診断士からのメッセージ

- 12 大阪府中小企業診断協会 狩野 詔子  
14 石川県中小企業診断士会 長東 大樹  
16 東京都中小企業診断士協会城北支部 百中 さおり  
18 東京都中小企業診断士協会中央支部 安野 元人

## 企業内診断士活動の先進事例集

- 20 ⑤「NECグループ診断士会」の活動について  
NECグループ診断士会 土屋 俊博  
23 ⑥アサヒグループ診断士会について  
アサヒグループ診断士会 大西 隆宏  
26 ⑦地方都市での企業内診断士活動  
鹿児島県中小企業診断士協会 瀬戸口 晴子  
32 ⑧自己啓発で手に入れた自己実現のツール  
ICPコンサルティング 渡邊 奈月

## 中小企業診断士チャンネルを公開中!

一般社団法人中小企業診断協会では、「中小企業診断士の仕事」PR動画の最優秀賞に選定された作品等をご覧いただける中小企業診断士チャンネルをYou Tube上に公開中です。チャンネル登録のうえ、ぜひご覧ください。  
[https://www.youtube.com/channel/UCkxT\\_hUwdl0fi09C23GiJDQ](https://www.youtube.com/channel/UCkxT_hUwdl0fi09C23GiJDQ)

# 『企業診断ニュース』別冊 Vol.10の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会  
会長

米田 英二

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Vol.10を発行いたしました。これは、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つとして実施するものです。

中小企業診断士実務補習の受講者の皆様をはじめ、行政や中小企業支援機関、地域金融機関、大学や連携する他土業の皆様に、私どもの都道府県協会における職域拡大の取組みや、所属する会員中小企業診断士に対する人材育成事業等の特色ある活動について、広くご理解いただくことを目的としております。今回は、企業内診断士として、さまざまな形で資格を活用する会員中小企業診断士からのメッセージや、特集記事「企業内診断士活動の先進事例集」も掲載いたしました。

当協会では11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、その前後1週間程度を目安に、各都道府県協会ともどもイベントの開催を中心として中小企業診断士のPR活動を実施してまいりました。中小企業診断士一人ひとりの地道な自己研鑽が前提となりますが、今後も引き続きこの取組みに注力し、中小企業診断士のブランディングに大きく寄与するものと期待しております。

本誌が、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。

令和2年2月

# 埼玉県中小企業診断協会

## 埼玉で講師としての活動を実践する機会を得てスキルアップ

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆企業支援者としても研修講師としても、常に切磋琢磨

当協会では、2017年度以降の「品質向上研修」に、埼玉職業能力開発促進センター（以下、「ポリテクセンター埼玉」）の「生産性向上支援訓練」制度を活用しています。同制度は、生産性向上に資するさまざまなカリキュラムをもとに、企業のニーズに応じて訓練コースをカスタマイズできるものですが、本来は中小企業における人材育成を支援するための制度です。



ポリテクセンター埼玉の研修

当協会は、ポリテクセンター埼玉にご協力をいただき、会員が支援現場でより質の高い企業支援を行えるよう、訓練内容を中小企業診断士向けにカスタマイズし、低廉な受講料で研修を行っています。また、講師は訓練テーマに精通した会員が担当します。研修後に行うアンケート結果は講師と共有するため、講師を担当した会員にとっても、研修講師としてより質を高めるための訓練となります。

このように、当協会の会員は、中小企業の皆様からさらに信頼される支援者になるべく、あらゆる機会を活用して切磋琢磨し続けています。

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆ロングラン研究会で企業内診断士をつなぐ

当協会の企業内診断士の会（「Pockyの会」）には、県内外の民間企業・公的支援機関に勤務する方、独立診断士等の多彩なメンバー約60名が所属しています。定例会は奇数月の金曜日の午後8時から浦和駅前で行われ、午後9時から懇親会という流れで、毎回20名ほどの参加者が交流を深めています。



「Pockyの会」の定例会

当研究会は、当協会の高澤彰会長がまだ企業内診断士だった頃に発足しましたが、発足メンバーの独立等もあり、休止期間を経て2009年11月11日に改めて発足しました。現在までに48回の定例会が開催され、参加者同士の情報交換やコミュニケーションの場となっています。

定例会では、講演者1名に、勤務先企業の業界情報や興味のあること等、特にテーマを定めずにご講演をいただいています。会費は無料で、懇親会費用のみ実費です。大変敷居が低く、良い意味で緩いことが、これまで継続できている秘訣ではないかと考えています。ご興味のある方は、お気軽にご参加いただければ大歓迎です。

埼玉県中小企業診断協会 HP <https://sai-smeca.com>

# 千葉県中小企業診断士協会

## 千葉県協会ホームページプロジェクトについて

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆診断士視点で、中小企業診断士がホームページを構築

##### 〈背景〉

当協会のホームページは、外部業者に構築をお願いし、日常の運用保守業務も委託していましたが、構築後数年が経過し、デザインや画面構成が現状と乖離していました。コンテンツ変更にあたっては外部業者にお願いするしかなく、その都度費用も発生します。

そのような中、当協会のホームページにふさわしく、診断士視点でコンセプトや目的、方向性を明確にするとともに、訴求すべきターゲット像、準備すべき機能やコンテンツも、低コストでかつ、編集も柔軟に対応できる仕組みで構築したいという思いがありました。

##### 〈解決の方向性〉

検討を重ねた結果、「課題解決のためには、我々自らの手でホームページを構築するしかない。ぜひチャレンジしてみよう！」という結論に至ります。メンバーは、当協会のIT活用経営戦略研究会で参加希望者を募り、独立および企業内診断士の方、計8名で取り組むことになりました。



ホームページの構築作業

##### 〈実施内容〉

まずは、ホームページを構築する基盤の検討から開始しました。いろいろと調査した結果、世界的なシェアが最も高いWordPressというツールを使用することになりましたが、知識がなかったため、メンバーはより実践的な「WordPress構築1日講習会」を受講し、構築のためのスキルを身につけました。



当協会のホームページ

その後、コンセプトやターゲット像、実装すべきコンテンツ等を皆で議論し、構成とデザインを固めました。レンタルサーバー契約も行うとともに、役割分担をしてそれぞれ担当ページの構築を開始しました。

こうして、ホームページはプロジェクト開始後約4ヵ月で完成しました。まだまだ改善を重ねている最中ですが、自動でスマートフォンにも対応可能なつくりになっています。

##### 〈今後の展開〉

当協会では今後、県内の中小企業者向けにホームページ構築を行っていきたいと考えています。また、希望する会員の皆様には、WordPress構築技術の研修も開催していきます。

当協会ではこれからも、さまざまなことにチャレンジしていききたいと思えます。

# 神奈川県中小企業診断協会

企業内・プロコンの双方へ活躍の場と機会を提供

## 中小企業診断士の日フェスタ——神奈川県中小企業診断協会

11月4日は「中小企業診断士の日」。当協会は、横浜そごう前地下広場で「中小企業診断士の日フェスタ」を開催しました。

ポスター展示・のぼり・中小企業診断士チャンネル動画でのPR。無料経営相談会では43名52件のご相談、最新時事診断士クイズでは91名のご回答等、中小企業診断士の社会的役割と活動を大変多くの方にご紹介できました。当日は、「診断士娘（等身大パネル）」も来場して、イベントを大いに盛り上げてくれました。改めて、企業支援や地域貢献等、中小企業診断士の使命を強く感じる事ができた1日でした。



このイベントは、毎年運営委員を公募。企画～準備～当日の経営相談まで、委員間でミーティングを重ねアイデアを出し合い、協会内外のご協力をいただきながら実施しています。

令和元年度の運営委員は9名(入会1年目5名/2年目2名)。企業内・独立・独立準備中、また経営相談初心者から現職公的相談員までキャリアも経験もさまざまなメンバーで、お互いの専門分野やアドバイスを共有し、楽しく取り組みました。ネットワークも広がる良い機会です！

## 6次産業化支援——神奈川中小企業診断士会

「6次産業化」をご存じですか？ 6次産業化とは「1次×2次×3次＝6次」のことで、農林水産業（1次産業）を主体に、製造・加工業（2次産業）、小売・サービス業（3次産業）を掛け合わせることで、新たな付加価値を生み出す取組みです。

これからの日本農業は、生産者が自ら農業所得を増やし、働く人が幸せで魅力ある産業にしなくてはなりません。なぜなら、働く人が幸せで魅力ある産業でなければ、新規就労や農業従事者は増えませんし、新規就労や農業従事者が増えなければ、高齢化がますます進む中、イノベーションや生産性向上は起こりにくいからです。

では、どうやって農業所得を増やすのでしょうか？ これを実現するキーが「6次産業化」、「マーケティング」なのです。

神奈川中小企業診断士会（かながわ士会）では、6次産業化の支援プロセスを疑似体験しながら、体系的に学ぶ講座・国家戦略プロフェッショナル検定「食の6次産業化プロデューサー（食Pro.）養成講座」を県内唯一の教育研修機関として開催しています。実習2日間を含む10日間9テーマ34講座すべてに、かながわ士会所属の中小企業診断士が講師として登壇します。

日本農業は「6次産業化」「マーケティング」をサポートできる人材、つまり農食に明るい中小企業診断士が潜在的に必要とされている分野といえます。令和2年1月25日より通算7回目となる講座を開講しますので、6次産業化を推進するための基礎知識・スキルを身につける機会として、ぜひお役立てください（<https://k-shindanshi.com/project/foodpro/>）。

# 福井県中小企業診断士協会

県内の中小企業診断士を「仕事」と「仲間づくり」で応援しています

## 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

当協会では、中小企業診断士の独立開業を支援するため、再生支援協議会や経営改善センター、信用保証協会等の受託診断の開拓や、課題を抱える地域・企業に対する診断士チームによる支援の受注に努め、約30名の会員独立診断士の皆さんに参加いただき、実績を上げています。

また、県内の商工会議所や商工会と連携して、「経営発達支援計画事業」の支援や「創業塾」を実施したり、「IT導入補助金」や「ものづくり補助金」の申請に向けた相談会や申請書作成支援を行ったりしています。

このような中小企業診断士並びに当協会の活動を広く知っていただくために、2019年11月15日には120名の県内自治体、支援機関、金融機関の皆様にご参加いただき、「地方創生シンポジウム」を開催し、基調講演やパネルディスカッションによりPRに取り組みました。

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。



「地方創生シンポジウム」を開催

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆異業種で働く中小企業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

当協会には、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55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「月例会」を行い、会員の持つ支援事例や地域振興に関する経験の共有、ゲストを招いての勉強会等を開催するとともに、例会後にはメンバー全員での食事を交えた情報交換会を設けています。

また、新たな取組みとして、自治体からの支援ニーズが高まっている「観光やまちづくり」の支援に向けた研鑽を意図し、2019年9月には九州（福岡県門司港、大分県湯布院・日田）、10月には福井県越前市周辺を訪問して、観光と地域産業の活性化に向けた取組みやまちづくり活動事例についての視察会を開催しました。詳しい内容は、当協会ホームページ（<http://www.sindan-fukui.jp/>）にレポート等を掲載していますので、こちらをご覧ください。

県内企業にお勤めの中小企業診断士の皆さん、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。



「観光やまちづくり」の視察会を開催

# 京都府中小企業診断協会

京都協会は「変化・挑戦・貢献」し続けます！

## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆第7回「京都プロコンカレッジ」開校！

当協会では、平成25年度から「京都プロコンカレッジ」を開校しています。本カレッジでは、これから独立する方や独立後間もない方を対象に、独立診断士に必要な診断・コンサルティング知識やノウハウ、営業方法等を講義と実習で学んでいただきます。

毎年6月に開校して8月までに講義を5回実施し、その後9～12月は実際に中小企業を訪問し、経営課題解決のための診断・指導を行います。講師は、当協会でコンサルティング実績のある会員が担当します。実習は時間が限られますが、受講生の方は持てる力を存分に発揮し、経営者から感謝の意をいただくことも多くあります。

今年度で7回目を迎え、来年度以降も開校予定です。独立を考えている方は、ぜひ本カレッジに参加し、コンサルティングの腕を磨いてください。写真は、当協会事務所での講義風景です。



## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆「<sup>がくしゅうかい</sup>楽集會」～診断士活動や京都協会のことをもっと知りたい！～

「楽集會」は、診断士登録後概ね3年以内、または当協会入会后概ね1年以内の新入会員を対象とした「気楽に集まって相互交流し、共に協会活動について学ぶ会」で、今期で2期目になります。診断士登録をした、あるいは協会に入会したものの、何から手をつければ良いのか、研究会や協会の事業にどう参画していけば良いのか、等の迷いや不安を払拭していただくことを目的としています。研究会を通して、診断士活動の情報交換と、さまざまな研究会・事業活動への認識を深めていただくことで、当協会の諸活動への積極的な参画を促すきっかけになればと思っています。

研究会と交流をほぼ毎月重ね、メンバー自らの活動内容紹介のプレゼンテーション等で情報交換を行うほか、先輩診断士を講師にお招きし、中小企業診断士としての経験談、その他の研究会活動の概要、協会事業の目的・将来展望等を直に伺う機会を持たせていただくことで、相互研鑽に励んでいます。

このような活動が受容され、創設時は10名程度だったメンバーもすでに30名を超え、当協会内でも最大規模の研究会にまで成長しました。さらに今年度からは、中小企業政策を研究テーマとする分科会も発足しました。当分科会では、補助金・助成金や支援機関等について、中小企業診断士としての基本的な知識を中心に研究発表を行い、相互研鑽に励んでいます。参加者も毎回10～20名と盛況で、最近では他の県協会からのオブザーバー参加も増えています。

今後は、メンバーの多様性を活かしたさまざまな分科会の立ち上げやOB会等、活動の幅を広げていきたいと考えています。写真は、ある企業の生の事業計画書を使い、当協会事務所にてブラッシュアップに向けた検討や意見交換を行っているところです。



# 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を目指して

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆喫緊の課題「事業承継」を支援する専門家養成研修を実施

当協会のプロコンで組織されている大阪中小企業診断士会では、喫緊の課題である事業承継の支援者を養成するために、事業承継支援専門家養成研修を実施しました。この研修は、事業承継の研修実績がある埼玉県中小企業診断協会のカリキュラムを参考に、わかりやすく実践的に学べる内容にしました。



第1回：事業承継総論，事業承継関連法務，事業承継関連税務

第2回：事業承継ネットワーク，事業承継における「経営の承継」・「事業の承継」

第3回：事業引継ぎ支援センター，M&Aについて，事業承継の現実（経営者による講演）

第4回：事業承継事例のグループディスカッション

研修には、当協会の37名に加え、他府県協会からも10名（京都府4名、滋賀県2名、奈良県2名、福井県2名）が参加しました。

中小企業診断士は、経営の引継ぎ（人の承継・知的資産の承継）をどのように支援するかが重要と何度も強調されていたのが印象的でした。経営者による講演や事例によるディスカッションでは、それまで経営者が脈々と培ってきた技術やノウハウ、知的資産といった経営資源を逸失せずに継承していくにはいかに支援するべきかを考える良い機会となりました。

また、中小企業診断士に求められる支援の形として、さまざまな専門家の間を取り持つコーディネータ機能があります。企業にすべての真実を話してもらえる関係性を構築することや、公正・公平なコーディネータに徹すること等、知識だけでなくプロとしてのあるべき姿も学びました。

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆企業内診断士が活躍しやすいプロボノ実証実験事業

当協会では、連合会本部の募集を受けてプロボノ実証実験事業を行っており、方針として、企業内診断士が活躍しやすい環境での実施を目指しています。

【対象業種】小売業・卸売業・サービス業・飲食業

【診断・支援テーマ】アプリ等のツールを利用した現場の業務改善



2019年11月末現在で診断・支援を行った企業のうち、飲食店・小売業は終了、卸売業は進行中です。企業様からは、「操作方法を直接ご指導いただいたおかげで、ソフトを使いこなしていけそうです」といった評価をいただいております。一方で企業内診断士からは、「顧客の要望だけでなく、経営課題の解決まで行う付加価値の高い支援内容に参画できた」という評価を得ています。今後は実証実験事業を踏まえて、企業内診断士が活躍できる場を広げていく予定です。

# 兵庫県中小企業診断士協会

## 会員診断士にさまざまな活動の場を提供

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆15年目を迎えた歴史ある「プロコン育成塾」

当協会が主催する「プロコン育成塾」は、全国に先駆けて2005年に発足しました。過去14年間で178名が修了し、現在はその6割以上が独立して活躍しています。また、塾での経験を勤務先企業で活かし、ステップアップしている企業内診断士も多数います。

当塾の特長は、独力で行う経営診断実習と充実した講義にあります。経営診断実習では、企業訪問から方向性の立案、報告書の作成、企業での報告会実施までの過程を一人で担います。独力ですべてを行うことで、コンサルティングの一連の流れや、プロコンのやりがい・厳しさを体験できます。また、実習の経過を講義の場で共有する機会も設けており、そこでの議論等により、新たな気づきや視点が得られます。

一方、講義では、コンサルタントの必須要件となる「聴く」「質問する」「話す」「書く」「診る」「創る」「獲得」スキルを、毎回のワークやグループ討議で磨いていきます。各講師のノウハウをまとめたテキストは、約200ページにも及びます。15年目となる今期は、20歳代～60歳代までの14名が受講しています。ご興味のある方はぜひ、ブログ (<http://procon-ikuseijuku.seesaa.net/>) をご覧ください。



経営診断実習の経過報告の様子

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆「午後は〇〇（マルマル）中小企業診断士の日！」

当協会では11月4日の「中小企業診断士の日」に合わせて、特別イベント「午後は〇〇（マルマル）中小企業診断士の日！」を開催しました。

「中小企業診断士の仕事とやりがい」をテーマにした基調講演では、診断士資格の取得が人生の転機となった登壇者自身の経験に基づいて、世の中のさまざまなことにアンテナを高くすることの大切さをお伝えしました。「支援機関は見た！中小企業を支える中小企業診断士に必須の〇〇とは!？」と題したパネルディスカッションでは、ひょうご産業活性化センター、兵庫県信用保証協会、兵庫県商工会連合会の方から、「中小企業支援の実務で求められる中小企業診断士の素養やスキルについて」の生の声をお届けしました。

またイベントの最後には、恒例の全員参加のワークショップを行いました。今回はレゴブロックを使用し、イベントに参加して気づいたこと、感じたこと、これからやりたいこと等、正解のないテーマをブロックで表現しディスカッションする新しい手法を取り入れました。参加者からは「基調講演の時間が短く、もっと聞きたかった」「支援機関のリアルな声が聞けた」「ブロックを使ったディスカッションはとてもしん新だった」といった声が寄せられ、イベント参加者は50名を超えるなど盛況のうちに終了しました。



レゴブロックを使ったワークショップ

# 香川県中小企業診断士協会

先輩診断士のスキル・ノウハウを共有、全体のレベルアップを目指す!!

## プロコン向けのイチ押し!の活動

### ◆プロコンとして独立を志す場づくり

当協会では、毎年秋にスキルアップ研修を行っています。参加者は県内のみならず、四国、関西、関東等全国の中小企業診断士で、プロコンだけでなく企業内診断士も多く参加しています。今年度は11月15日～17日の3日間行われ、総勢28名の中小企業診断士が参加し、自己研鑽と交流を図りました。

講師は山下益明会長、岩倉正敏先生、小島仁先生、山崎純一先生です。プロコンとしての実績と経験が豊富な中小企業診断士から、「顧客を獲得するためには」「プロコンとして自立するための心構え」等、プロコンとして独立し、「稼げる」中小企業診断士になるための必要なスキルやノウハウを習得できます。このスキルアップ研修をきっかけに独立した方も数多くいらっしゃいます。



2019年度の研修にて

## 企業内診断士のイチ押し!の活動

### ◆日本のウユニ塩湖!?「父母（ちちぶ）が浜」の深いお話

インスタ映えする絶景スポットとして世界から注目されている「父母が浜」。その地元である当協会の2019年度理論政策更新研修では、「地域資源活用」のテーマで父母が浜を取り上げました。

ブームの火付け役の三豊市観光交流局・石井紫（ゆかり）さんには、いち早く外国人観光客のニーズに気づいたことや、コンテスト開催により地元写真愛好家等を巻き込んでいったこと等、瀬戸内の新観光名所誕生までの経緯をお話いただきました。

また、陰の立役者として、20年以上にわたり父母が浜を清掃している「ちちぶの会」の皆様にも座談会にご登壇いただき、埋め立て計画への反対運動、浜を守る覚悟を示す清掃活動、故郷の浜への思い等について熱く語っていただきました。

「きれいな浜を守り続けてくれてありがとう」「われらが浜を広めてくれてありがとう」とお互いに感謝し合っている姿が印象的でした。このように、地元ならではの理論政策更新研修も開催しています。



香川県三豊市の「父母が浜」

(執筆：森 昭博会員)

# 福岡県中小企業診断士協会

## 九州初! 働きながら資格を取得できる中小企業診断士登録養成課程

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し! の活動

#### ◆実践力のある中小企業診断士への近道 登録養成課程

当協会では、中小企業診断士登録要件を満たすカリキュラム「登録養成課程」を実施・運営しています。本課程は今年で3期目を迎え、これまでに23名の中小企業診断士を養成してまいりました。本課程を修了し中小企業診断士になった面々は、ここで培った知識や経験を活かし、即戦力として各々、第一線で活躍しています。

本課程は、毎年11月～10月までの1年間で行われます。講師陣は、実際に現場でプロコンとして活躍している当協会所属の中小企業診断士で構成されています。実践的かつタイムリー、そして九州の特性を加味したカリキュラムを学べ、福岡や中国・九州近郊都市で働きながら診断士資格を取得できるとあって、大変好評をいただいています。

また、全国的に見ても、各都道府県の中小企業診断（士）協会が単独で登録養成課程を実施しているのは、当協会のみとなっています。

カリキュラムは基本的に、火曜日・木曜日の18:20～22:00と土曜日の8:50～17:10の週3回行われます。1コマ3.5時間で、年間を通して約205コマ実施されます。科目は大きく「演習」と「実習」に分かれ、演習では講義室で指導員から、中小企業診断士の基本となる知識を学びます。

また実習では、実際の企業を訪問し、経営分析・企業診断等を行います。実地での経験を積むことができるこの実習は、期間内に計5回（5社）行われます。実際のヒアリングから報告書の作成、プレゼンテーションまでを網羅的に学べ、診断士業務を疑似体験できる、非常に価値のあるものとなっています。

実践力のある中小企業診断士への近道とも言える本課程は、プロコンを目指す方にも、また企業内での活躍を目指す方にも適した「実践の場」でもあります。座学（試験勉強）だけでは学べないリアルな実務・実地体験を通じて、今後も新たな実力を備えた中小企業診断士を養成し、単なる資格取得目的ではなく、地域経済に即貢献できる中小企業診断士を育成することが、本課程の大きな目的です。また、修了後も当協会が全面的にサポートする体制を構築しています。

当協会の中小企業診断士登録養成課程にご興味のある方は、ぜひ当協会のホームページ等をご覧ください。



# 会員診断士からの メッセージ

## テーマパークを「カイゼン」せよ—— 新米診断士が観光業の生産性向上に挑んだ1年

大阪府中小企業診断協会 狩野 詔子

突然ですが、1つ質問させてください。読者の皆様は、1年に何回、テーマパークに足を運ばれますか？

### ◆テーマパークのエンジニアリングで生きる、 中小企業診断士の知見

皆様、初めまして。大阪府中小企業診断協会所属、「かのさん中小企業診断士事務所」の狩野詔子（かのしょうこ）と申します。

私は2018年に診断士資格を取得しました。現在は、「企業で働く会社員」「仲間と中小企業診断士事務所を営む個人事業主」「大学の非常勤講師」の3つの仕事を掛け持つ「兼業診断士」を名乗っています。



中小企業診断士事務所の心強い仲間たちと

私の会社員としての業務は、「テーマパークのインダストリアル・エンジニア」です。皆様にはあまり耳なじみのない職業かもしれません。インダストリアル・エンジニアリング(IE)は、製造業でいえば生産管理にあたります。実はテーマパークの裏側は、製造業も顔負けの、不断のカイゼンの取り組みによって支えられているのです。

我々が手がけるプロジェクトの幅は広く、テーマパーク内のアトラクションやレストラン、POSレジ等の「1時間当たり利用者数」を最大化するにはどうしたら良いか、といった課題解決をはじめ、最適要員数の設計、投資案件の費用対効果の算出、需要に基づく商品価格モデルの設計、

業務プロセスの効率化等、多様なプロジェクトに取り組んでいます。「ヒト・モノ・カネ・情報」のすべての経営資源の使い方を効率化することが、我々のミッションです。

私は大学を卒業後、製造業とコンサルティングファームを経験した後、テーマパークでIEの世界に入りました。業務経験を積むうちに、「IEにかかわる知識やノウハウを体系的に学びたい」と考えるようになったのですが、社会人になってからIEについて学ぶことができる機会のごく限られています。大学院に通うことも検討しましたが、IEを取り扱っている大学院は多くありません。会社員として働きながら学ぶことができる学習環境を探そうとすると、さらに選択肢は狭まります。そこで目をつけたのが、診断士資格でした。

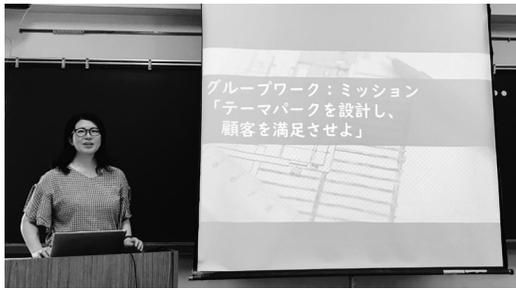
IEを含む「運営管理（オペレーション・マネジメント）」や「企業経営理論」、「経営情報システム」といった科目で得た基礎知識や、中小企業診断の実務で得た知見は、社内のさまざまなプロジェクトで役立っています。

一例を挙げると、運営管理で学んだ「運搬活性」の知識は、社外倉庫の効率化を検討する際に役立ちました。「企業経営理論」で学んだ組織論は、プロジェクトチームのメンバー設計や、オペレーション部門の要員数算出を行う際に役立っています。ベースとなる知識さえ身につけていれば、追加で必要な情報は本やWeb、社内の専門家からのヒアリング等によって補填することができます。

業務プロセスの改善に取り組むにあたっては、「組織論」の基礎的な知識が必須です。中小企業診断士が習得する知識はよく整理されており、非常に有用です。診断士試験用のテキストを参考にして、チームの若手育成用の教材を作ったほどです。

## ◆兼業診断士としての道——

### 執筆活動をフックにする



大学での講義風景

兼業診断士としては、主に執筆活動と研究会活動、小規模企業向けのコンサルティングを行っています。報酬額にかかわらず、自分がやりたい業務を受注することができるのは、収入源を確保できている兼業診断士ならではの強みです。開業初年度は、自分のバックグラウンドや強みを活かした執筆活動を通じ、一定の認知を獲得できたと感じています。掲載記事を見て、研究会や事務所にお問い合わせをいただくこともありました。

昨年の少しユニークな活動としては、私立大学の観光学科にて、「生産性向上」をテーマに14コマの講義を行いました。これは、中小企業診断士として他大学のゼミナールに参画していたことがきっかけで、「やってみないか」というお声掛けをいただいたものです。IEの観点を交え、観光業の生産性改善事例を多く取り上げました。その結果、受講者の89.5%から「来年も講義を開催するならば、友人や後輩に強く受講を勧めたい」というご好評をいただきました。

今後も、執筆活動や研究会活動をフックとし、コンサルティングやセミナーの受注につなげる、という好循環を維持していきたいと考えています。

## ◆観光・サービス業へのIE普及を目指して

日本は「カイゼン」の発祥の地です。しかし、残念ながら観光・サービス業において、生産管理やIEという概念が十分に浸透しているとはい

えません。

今後、2020年の東京オリンピック・パラリンピックや2021年のワールドマスターズゲームズ関西、2025年の大阪万博を迎えるわが国においては、観光・サービス分野でのIEの活用余地は非常に大きいと考えています。IEのコンセプトや適用方法を、関西をはじめとした日本中の観光・サービス業の方々に広めるような活動を行いたい、と画策していますが、まだまだ「野望」というレベルに留まっています。もしもご興味をお持ちの方がいましたら、ぜひお声掛けください。

2019年秋には、データサイエンスを学ぶために、米国のオンライン大学であるユニバーシティ・オブ・ザ・ピープルに入学しました。「インダストリー4.0」を掲げる製造業同様、近い将来、観光・サービス分野においても、定量的なデータに基づいたビジネス活動が一般的になってくるはずです。オペレーションの改善やマーケティング等を通じ、これら産業の収益改善に寄与することを目指しています。



テーマパーク産業×RPAをテーマにセミナーに登壇

### 狩野 詔子 (かのしょうこ)

大阪府中小企業診断協会観光・サービス経営研究会代表。ヤマハ株式会社、デロイト・トーマツコンサルティング合同会社に勤務の後、合同会社ユー・エス・ジェイに勤務。2018年にかのさん中小企業診断士事務所を開業。インダストリアル・エンジニアリング(IE)手法を活用し、テーマパークにおける業務効率改善に貢献している。



### ◆中小企業診断士を目指したきっかけ

2015年春、北陸新幹線の開業と同時に私は、故郷である石川県にUターン転職をしました。それまでは首都圏にある製造業の大企業で新材料開発に従事してきましたが、転職先は同じ製造業ながら中小企業。仕事のやり方や考え方はまったく異なります。転職当初は、仕事のやり方や自分に求められている役割がよくわからず、霧の中を模索しているような感じでした。

当時の私は、経営に関する知識を断片的にしかなかったりしていませんでした。規模の小さな中小企業の中でさえ、企業活動全体を捉えることができず、自分の仕事や部署の立ち位置を明確にできませんでした。また、他部署に対するアプローチの仕方にも苦慮していました。

そのような中、社内の全体最適を図りたいという気持ちから診断士資格を知り、挑戦が始まったのです。その後、2017年12月に2次試験に合格し、翌年11月に診断士登録をしました。

### ◆地域の中小企業内診断士

私は企業に勤務する、いわゆる企業内診断士です。企業内診断士は全国に数多くいます。しかし、中小企業に勤務する、いわば「中小企業内診断士」は少数派ではないでしょうか。また、中小企業診断士は東京、大阪、名古屋を中心とした大都市圏に集中し、その他の地域には少ない状態です。

私のような地域の中小企業内診断士には、大きく3つの役割があると考えています。1つ目は勤務先での経営知識の活用、2つ目は勤務先と地域のパイプ役、3つ目は地域への貢献です。そして、この3つが連動することで、より大きな成果を出せる、というのが私の考えです。



社内会議での提案の様子

### ◆勤務先での経営知識の活用

#### ①受注対応のための生産体制革新提案

勤務先は中小企業ですから、中小企業診断士としての経営知識を活用した貢献ができます。

具体例の1つとして、生産品目と生産量の急増への対応があります。私の診断士試験合格と前後して、取引先から大口注文の打診がありました。その時点の会社の体制では、生産が難しい発注量です。社内では「受注をしたいが、どうすれば良いのかわからない」という意見が大勢を占めていました。

私自身、生産管理の専門家ではありませんでしたし、これまで生産管理に携わったこともありませんでした。しかし、診断士試験を通じて培った生産管理に関する知識を駆使して、解決策を提案。この提案をもとに受注・生産に対応し、その後の大きな成長につながりました。日々発生する問題を仲間とともに解決しながら生産体制を確立していく、従業員として企業で働く魅力を再認識した場面でもありました。

#### ②勤務先の将来に向けた新卒採用活動

勤務先への貢献の2つ目として、新卒者の採用活動の開始を提案し、今年からその活動を本

格化させたことがあります。

これまでは小規模かつ不安定な経営状態のため、長期的視点に立った活動があまり行えていませんでした。しかし最近、勤務先の売上規模が大きくなり、従業員も徐々に増えてきました。企業文化継承や体制革新のために、新卒者の採用を本格化させました。

#### ◆AI研究会を通じた勤務先と地域のパイプ役

2018年11月、私は石川県中小企業診断士会が主催する「中小企業診断士の日 記念セミナー」に参加しました。テーマは、ICT・IoT・AIの活用でした。今後、これらの技術は中小企業経営に大きく影響するのだろうと思いつつも、具体的な行動は起こせていない中で受講。そこで、大きな衝撃を受けました。

熟練者の目でしか分類できないサツマイモの大きさや形の等級分けを、AIを適用してコンピュータで判別する事例が紹介されました。勤務先においても同じような検査業務があり、「検査にAIを適用できないか」と考えていました。

それからおよそ半年後の2019年6月、石川県協会総会においてAI研究会が発足し、発足メンバーとして参加。その研究会活動の中で、勤務先で行われている検査業務のAIを適用した画像判定に取り組みました。この検査は、製品を破壊し、その破壊の状態によって等級分けを行うというものです。

その成果が見えてきたとき、金沢市内で毎月開催されているAIフォーラムにて、石川県協会内の研究会活動や勤務先の検査業務への適用事例を発表しました。この事例は、まだまだ業務に適用できる段階には至っていません。しかし、研究会活動を通じて地域のAIの動向を収集し、それを勤務先で役立てる先鞭をつけ、逆に勤務先の情報を社外へ発信する機会を得ることができました。



AIフォーラムでの発表の様子

#### ◆地域貢献のために

2015年の北陸新幹線開業により、北陸と首都圏の時間的距離は短縮されました。また、近年は地震や水害といった災害が増加しており、東京一極集中のリスクが叫ばれるようになりました。このような状況下で、北陸地域が日本経済において果たすべき役割は大きいと考えています。

中小企業内診断士として、勤務先に貢献していくことはもちろん必要です。それに加えて、地域にいる中小企業診断士として、地域に貢献していくことを今後の使命としたいです。そのためにも、勤務先での貢献、社外の情報収集・発信を通じた経験を積みながら、活動のフィールドを広げていくことが必要だと感じています。

#### 長東 大樹 (ちょうとうひろき)

2018年中小企業診断士登録。東北大学理学部卒業、東北大学大学院理学研究科修了。大手電子部品メーカーでセラミック材料の研究開発を主として、新製品の開発・量産化に従事。その後、2015年に故郷・石川県の中小製造業へUターン転職。現在は、企業内診断士として活動中。



### ◆JTB グループ診断士会を設立

それは、「JTBグループ内には診断士資格を持つ人がもつといそうだよな？」という、JTBで働く先輩診断士からのひと言がきっかけでした。

私は2017年に診断士試験に合格してから、「中小企業診断士としても、会社に何か貢献したい」と思っていました。そのような中、先輩の言葉を聞いて「社内の診断士グループを作ってみよう！」と思ったのが、設立に向けた最初の一步でした。

まずは、社内で診断士資格を持つ人がいないかと情報を集めていきました。そして、2018年10月に14名の社内診断士が集まり、第1回目の懇親会を開催することができました。

その後、「JTBグループ診断士会」としてきちんとした組織にしたいと思い、所属する東京都中小企業診断士協会城北支部の先輩や、すでに診断士会を設立されているNECグループ、JAグループ、アサヒグループ、NTTグループ、双日グループの方々にお話を伺うことから始めました。また、設立趣意書や設立経緯書等の書類も揃えていきました。その動きと並行して、診断士会の会長や事務局メンバーの決定等体制を整え、2019年2月、ついに会社から設立の許可を得ることができました。3月に設立式を行い、正式にJTBグループ診断士会の設立を発表できた時は、とても嬉しかったです。



JTBグループ診断士会主催 経営オープンセミナーの様子

### ◆JTB グループ診断士会で目指すこと

他企業の診断士会の目的を伺ったり、JTBグループ診断士会でアンケートをとったりして、「この活動を通して何をなすべきか」を考えた結果、以下の3つを目指すことに決めました。

#### ①社内外の交流を促進する

社内はもちろんのこと、中小企業診断士という共通のつながりから、社外の人とも交流する機会を積極的に作りたいと考えました。これは、診断士会内のアンケートでも多く寄せられた意見でした。

#### ②自己研鑽を行う文化を作る

社内で中小企業診断士の認知を高め、少しでも多くの人に「まずは1科目からでも学んでみよう」と思ってもらえるよう、資格を通した学びを広めたいと話しました。また、有資格者である会員に対しても、定例会等でテーマを定め深く考える機会を作っていこうと決めました。

#### ③会社と社会へ貢献する

受験生支援だけでなく、資格の有無を問わずJTBグループの社員に向けたオープンセミナーを行い、学ぶ風土・文化を創ることは、会社への貢献になると考えました。そのほかにも、会社の事業とは別の観点から、会社と社会へ貢献できるようにしたいと思っています。具体的には、他企業の診断士会との情報交換を通じて、新しい事業の検討や地域支援を行うこと等を考えています。

診断士会の設立後1年弱になりますが、現在までに他企業の診断士会と交流会を実施したり、社員向けに経営セミナーや受験生支援を行ったりしています。また、JTBグループ診断士会のFacebookアカウントも開設し、活動を発信しています。



NEC グループ診断士会とJTB グループ診断士会の交流会の様子

#### ◆企業派遣でフルタイムのMBAへ

2017年12月の診断士試験に合格する前後、私は社内での一橋大学大学院MBAへの派遣制度に応募し、大学院受験の準備をしていました。そして、2018年4月からは社業を離れ、フルタイムでMBAに通っています。このようなチャンスに恵まれたのは、中小企業診断士の受験勉強等で学ぶ努力をしていたことも影響していると思います。

大学院ではマーケティングを専攻し、「旅行における計画性と満足度」の研究をしています。診断士受験を通じて学んだ知識は、大学院で研究をする際にも活かすことができている。

#### ◆中小企業診断士2年目の現在の活動

診断士試験合格後の2年弱で、私は執筆や展示会・創業支援のセミナー、企業を訪問しての相談業務等にかかわらせていただく機会に恵まれました。いずれも会社の業務とは性質がまったく異なるため、最初は不安もありました。しかし、じっくりと取り組むことで知識習得にもつながり、とても良い経験をさせていただいたと思います。

今後は、自分の強みの分野を作っていきたいと考えています。たとえば、「BCP策定支援」や「創業支援」等、「この分野なら〇〇に話を聞いてみよう」と思ってもらえるまで、専門的に話せる分野を作りたいと思います。



創業支援セミナーにて講師を務める

#### ◆子育てとの両立

私には、6歳と3歳の息子がいます。私も夫も実家に関東ではないため、近くに親族がおらず、保育園の終わる19時15分以降の都合をつけるのが大変です。区ファミリーサポートや民間のシッターをお願いして、息子たちを見てもらうこともかなり多くあります。

ただ、東京協会の打ち合わせ等では、あらかじめお願いして息子たちを連れて行かせていただくこともあります。子どもが2時間ずっと大人しく過ごすのは難しく、最初の1時間のみの参加になってしまうこともありますが、理解し応援してくださる方も多く、非常にありがたいです。また、子どもたちはわからないなりに、母親の頑張る姿を見ているようで、「ママ頑張れー!」と応援してくれるのが何よりの支えです。

私の周りにも、子育て中の中小企業診断士の方が多くいらっしゃいます。このような活動の仕方も認めていただける雰囲気が広がるといいな、と思っています。

#### 百中 さおり (ももなかさおり)

1980年生まれ。三重県出身。早稲田大学文学研究科(修士)卒業。一橋大学大学院経営管理研究科(MBA)ではマーケティングを専攻。(株)JTBで法人営業・企画を12年担当し、企業の研修、展示会、プロモーション、インセンティブ、BCP等の企画・設計に携わる。2019年に社内でJTBグループ診断士会を設立し、事務局長を務める。



### ◆診断士資格取得のきっかけ

私が診断士資格の取得を目指したのは、現在勤めている会社で管理職になって1年目頃のことでした。

管理職になると、クライアントとの交渉やメンバーとコミュニケーションをとる機会が増え、クライアントとの交渉ではマーケティングや経営戦略に関する言葉が頻繁に飛び交うようになりました。また、メンバーとのコミュニケーションでは、自らの経験を普遍化・一般化しないと伝わらないことが多くなり、自分にはそのスキルが不足していることを痛感するようになりました。

そして、そのスキルを身につけるには経営学を勉強する必要があると感じ、また勉強するならば資格取得を目指したいと思い、始めたのが中小企業診断士の勉強でした。

### ◆仕事で活用し、自らの強みを知る

社内では、コンタクトセンターの運営やシステムの開発・運用に携わってきましたが、診断士資格を取得した当時は現場オペレーションを離れ、全社の既存プロジェクトおよび新規案件の成長性や生産性・収益性を分析し、投資判断を行う経営企画の業務を行っていました。

プロジェクトの分析を行うには、さまざまな角度の視点だけでなく、プロジェクトの責任者とコミュニケーションをとり、数字には現れない形での情報収集も必要になります。また、分析した情報を経営陣に報告し投資判断を仰ぐ際には、説得力のある資料作成やコミュニケーションを行う必要もあります。

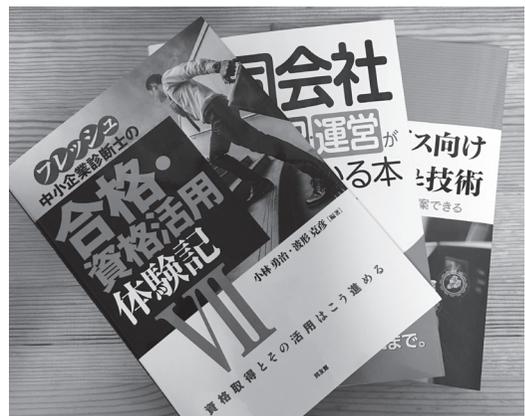
このような場面では、中小企業診断士の知識が非常に役立ちました。関係者間では、時に感情的なコミュニケーションになってしまう場面

もあります。資格の取得前は、感情のぶつかり合いに終始してしまうケースも多かったのですが、取得後は経営学のフレームワークや知識を用いながら、冷静に話し合いをすることができました。いままでは、冷静なコミュニケーションや客観的な分析を用いた説得は苦手だと思っていたのですが、資格の取得や経営企画の業務を通じて、実は自分の強みであると気づくことができました。

### ◆中小企業診断士としての活動

企業内診断士は時間の制約があるため、活動範囲が限られます。そのため、中小企業診断士として行う活動は、短時間の講演やコンサルティング、執筆が主になります。

講演としては、地元・愛媛県の地方銀行主催のセミナーに登壇し、キャリアに関するお話をさせていただきました。コンサルティングとしては、飲食店の従業員満足度のアセスメントや、ITを活用したリゾート業の業務改善支援を行い、執筆としては、共著を含め書籍を3冊出版しました。また、『企業診断ニュース』などの雑誌の執筆も行うことができました。



執筆した書籍

これらはいずれも初めての経験で、診断士資格を取得したからこそできる活動だと考えています。資格を通じて、人生の幅を広げることができたと感じています。

#### ◆交流を深める

本業では出会うことのない人々と出会えるのも、中小企業診断士の魅力の1つです。

現在、私は東京都中小企業診断士協会中央支部に所属しています。総務部と国際部の活動を通じて、他業種や幅広い年代の方と交流を深めることで新たな発見や知見が得られ、本業での課題解決のヒントにもなっています。

また、社内の診断士会にも所属しており、さまざまな企業の診断士会が集まって開催される「異業種交流会」や、宮城県気仙沼市で年1回開催される「気仙沼バル」の運営にも参加させていただきました。先述の講演やコンサルティング、執筆も、こうした交流会で声をかけていただいたことがきっかけでした。このように、さまざまな業種や年代の方と交流を深めることができるのは、中小企業診断士の大きな魅力だと感じています。

#### ◆自らの未来を拓く

管理職になったタイミングで、経営学の知識を身につけなければという思いから取得した診断士資格ですが、取得後の活動や交流を通じて自らの考えも変わってきたように感じています。

具体的には、独立し経営コンサルタントとして活躍する先輩診断士のお話を伺う中で、自分も独立して中小企業の発展に貢献したいという気持ちが大きくなりました。また、コンサルティング活動を通じて経営者の想いや理念を伺う中で、自ら起業して社会に貢献したいという想いも芽生えました。診断士資格を取得していなかったら、このような考えや想いには至らなかったと思います。



気仙沼バル

先輩診断士からはよく、「中小企業診断士は未来志向の士業である」というお話を伺います。中小企業診断士は、経営者とともに企業のより良い未来を考え実現していく魅力のある士業で、私も講演やコンサルティング、執筆を通じて、その魅力を実感しています。さらには、企業の未来だけでなく、自らの未来も拓くことができました。

資格を取得して3年になりますが、これからも企業の未来に貢献し、さらには自らの未来も大きく拓いていきたいと考えています。

#### 安野 元人 (やすのもとひと)

大手衣料チェーンにて店舗運営管理を行う。その後、大手通信企業の関連会社にてシステム開発やコンタクトセンター運営のプロジェクトマネージャーに従事している。



# 「NECグループ診断士会」の活動について

NECグループ診断士会 土屋 俊博

一般社団法人中小企業診断協会は平成30年8月、当協会HP上にて「企業内診断士活動の先進事例集」を公開いたしました。

これは、企業内診断士が今後、コンサルティング業務を行いやすくするための土壌づくりの一環として、積極的な活動を行う企業内診断士会および企業内診断士個人より事例をご提供いただき、事例集としてまとめたものです。

企業内診断士個人の積極的な「副業型」活動や、企業内診断士会および企業内診断士個人の「プロボノ型」活動、さらには「社業型」、「派遣型」に分類される企業内診断士会および企業内診断士個人の活動等を掲載しています。各事例が企業内診断士の皆様のキャリアパスの一例となり、今後のさらなる活躍につながることを期待しています。

なお、上記の4分類の詳細は、以下のとおりです。

### 〈本事例集における企業内診断士の活動分類〉

本事例集では、企業内診断士の活動を、それぞれの実情に即して以下の4つに分類しています。

#### ①副業型

中小企業診断士の本来業務（経営の診断および助言）を行い、報酬を得ている、あるいは何らかの契約関係が生じている活動

#### ②プロボノ型

中小企業診断士の各種スキルを活かし、「無償」かつ「社会貢献」の意味合いを含む活動

#### ③社業型

社業の一部として行われている活動

#### ④派遣型

受け入れ側企業に転籍するなど、いずれかの組織に派遣して行われている活動

NECグループ診断士会（以下、当会）は、2010年4月に設立された。現在、診断士資格を持つNECグループ社員約130名（2018年4月時点）が登録しており、会の目的に「会社への貢献」、「社会への貢献」、「会員への貢献」の3つを掲げて活動を行っている。当会では会員同士のメーリングリストを運用しており、会員へのイベントの紹介や、会員同士での案件の共有等に活用している。

NECグループは2013年以降、社会ソリューション事業へ注力しており、社会課題の解決による社会価値創出を目指して事業活動を行っている。以下、当会の取組み事例を、前述の企業内診断士の活動分類に即して紹介する。

## 1. 活動分類

### ■副業型

#### ①商店街支援への参画

当会メンバーが手掛ける都内商店街の支援において、通行量調査への協力や商店街イベントの企画運営に関する業務を行った。

#### ②東北の被災地企業支援への参画

東日本大震災により被災し、生産拠点を移転した伝統工芸品の企業群、および協同組合に対して、伝統工芸品に関する共同イベントの企画運営の一部を受託し、被災地企業復興支援への貢献を行った。

### ■プロボノ型

#### ① NECプロボノイニシアチブ

NECサステナビリティ推進室（旧・社会貢献室）が2010年から運営している、社員によるプロボノ活動において、当会メンバーが数多く参画した。各チームのファシリテーションやプロボノ先企業のヒアリング、企業向けアドバイスの取りまとめ等で大いに力を発揮した。

### ②南伊豆町プロジェクト

伊豆半島の最南端にある南伊豆町（静岡県賀茂郡）において、南伊豆町商工会からの要望と中小企業基盤整備機構の協力を受け、当会メンバーが「南伊豆町地域診断等事業」の実行委員長として参画。当会から最大人数が参加し、他社の企業内診断士も交え、南伊豆町役場に対して地域の活性化に関する提言を実施した。

### ③大学における研究成果の事業化支援

ある大学に所属する研究者から、自身の取得した特許を活用した新事業の開発、および事業会社の設立について相談を受けた。それに対して、ビジネスモデルの分析や事業計画の精緻化、および将来の法人設立に向けた出資者の獲得等の支援を行っている。

### ④公的機関から紹介を受けた企業の支援

とある公的機関での経営支援プログラム受講期間が満了した企業について、継続的な経営支援フォローの実行のため、当会にて引き継ぎ、経営支援を実施している。企業内診断士において共通の悩みである「実務ポイントの不足」を補完する意味合いもある。

## ■社業型

### ①地方創生関連プロジェクトへの参画

ある事業企画部門における地方創生関連の事業可能性検証に際し、当会として自治体の財務分析や、ターゲットとすべき地域の検証等を行ったことがある。自治体の財務指標は、企業経営のそれとは大いに異なるものの、自社の事業企画として見るべき指標の洗い出しや外部資料の収集等で貢献した。

### ②社内向け財務勉強会

労働組合が主催する労働組合員向けの財務

勉強会の講師として採用されたケースがある。2012年以降ほぼ毎年、社内の経理部門との連携により自社の財務分析を行い、これまでに本社および事業場の労働組合員ほか一般社員向けに講義を実施。最大100名以上の聴講者が集まった。自社の強み・弱みを理解し、一社員として企業価値の向上に向けてどのように行動すべきかを検討するという目標に則り、2時間半程度の講義を行っている。

また、全国の支社からの「地域の営業部門として、他社の財務分析をどのように行えば良いか」との課題認識に対し、財務分析手法について講義を行ったことがある（関東甲信越、北陸、四国等）。

### ③外国人労働者受入時の企業診断

2017年10月以降、法令改正に伴い、ある条件の企業において外国人労働者を受け入れる場合は、第三者の中小企業診断士または公認会計士により、同社の事業継続性を診断・承認することが必要となった。当社子会社において条件に該当する企業があり、その子会社から社内の中小企業診断士有資格者の紹介を求められ、グループ内から紹介した経緯がある。

### ④社内営業部門への顧客紹介、

#### 顧客企業への経営支援

診断士活動で接点ができた中規模製造業について、自社のスキル・ノウハウの活用・貢献が見込まれる場合には、当社営業部門への顧客紹介を行っている。当社営業部門とともに顧客企業を訪問し、経営上のアドバイスを行ったり、当社の商材・ソリューションのご提案方法とともに検討したりした。

### ⑤販売店支援

当社にて製造しているサーバ等は、販売店を通して販売している。地域の販売店には、経営上の悩みを抱えている会社も多い。そうした取引先企業に対しては、製品の提供だけでなく、販売店としての経営の強化、新事業の開発等の相談を受けることもある。

### ⑥その他、社内事業部からの事業遂行上の相談

当社にて製品開発・事業開発を行っている部門から、ターゲット層の市場分析や事業戦略上の相談等を受けることがある。たとえば、新しいプロダクトの企画開発にあたり、中小事業者の顧客特性に関する分析を行ったり、社内制度の検討時に、他の企業における運用形態の事例を紹介したりしている。

## ■派遣型

### ①出資先企業への出向

当会メンバーが自らの経営診断スキルを活かし、新規に当社から出資した合弁企業へ出向したケースがある。

## 2. まとめ

前述の活動がどのように企業内で認められたかについては、当社では基本的に副業・兼業を積極的に推進はしないまでも、社員の時間外での自由な取組みに対する制約は、それほど厳格ではない（なお、当社では2018年4月に「兼業時のガイドライン」が策定され、申請制となっている）。

また、これらの活動が経営層にどのように映っていると思うかについては、当社経営陣に対する提言活動を行った際に当会を認知いただいた

ことが、良い方向に働いている。提言活動で提起した事項について、継続検討と具現化を期待されており、折に触れて「あの提言はどうなった？」、「ぜひ続けるべき」等の期待の言葉をいただいている。

通常、既存の組織でたこつぼ状態になりがちなか中、このようなインフォーマルな活動に取り組むことは、組織の壁を越えた共創の機会を生む土壌となる。また、当会メンバーの経営的視点や経営知識の獲得に役立ち、社員が最大限の能力を発揮し、いきいきと働ける姿を実践することにつながる。

実感として、当会の活動（社外、社内）と一社員としての業務活動がリンクし、良い相乗効果を生み始めている。こうしたことから、当会は社員の自主的な集まりであるが、今後の企業のカルチャー変革を推進しうる立場として、活動を続けていく。

### 土屋 俊博（つちやとしひろ）

日本電気株式会社（NEC）所属。入社以来、事業企画・経営企画部門でトップサポート、グループ経営、共創活動等に携わる。現在は内閣府出向中。科学技術・イノベーション政策やスマートシティ推進に携わる。NECグループ診断士会所属。長野県小諸市出身。



# アサヒグループ診断士会について

アサヒグループ診断士会 大西 隆宏

## 1. 会の概要

アサヒグループ診断士会は2008年、アサヒビールに勤務する中小企業診断士数名が声を掛け合い、設立された。

目的には、「メンバー間の情報の共有化」、「学習する風土の醸成」、「会社への貢献」を掲げた。診断士資格を取得したものの、社外でどのような活動があるのかを知りたい、苦労して取得した資格をブラッシュアップしながら魅力を伝えたい、資格で習得した知識を社業に活かしたい、といったメンバーの思いによるものである。

方針（ルール）は、「業務（本業）を最優先とし、活動への参加は個々の任意、自己責任で行う」、「メールのやりとり、打ち合わせを含め、活動は業務時間外に行う」、「小さな成功事例を積み上げる」こととした。企業内診断士である以上、また診断士会に社名を掲げている以上、活動の軸足は会社に置くべきであり、絶対に業務を疎かにしないというこのルールは、設立当初から一貫してメンバー間で徹底されている。

設立時に経営層や関連部門に丁寧に説明を行い、その後の活動状況についてもタイムリーに然るべき報告をしているため、会社は診断士会の活動を容認し、時には経営層から期待の声を掛けられることもある。もともと歴代の経営トップが、「社員個人の成長が企業の成長に結びつく」との考えを持っているため、診断士会の目的と合致したこともその要因と考えられる。

12年前に設立された診断士会であるが、新たに診断士試験に合格する社員や、持株会社制に移行し、アサヒグループ傘下の事業会社に勤務する中小企業診断士も年々加わり、現在の会

員数は50名を超えている。

## 2. 企業内診断士の活動分類

これまでの活動について、本事例集における「企業内診断士の活動分類」に沿って紹介する。

### ■副業型

会社規則により副業は認められていないため、診断士会として「副業型」の活動は行っておらず、メンバーに対して活動を促すこともしていない。

ただし、メンバーが所属する中小企業診断（士）協会や支部、各種研究会の活動を通じて依頼された執筆活動や、資格取得のための学習機関での講師役等、あくまでも個人の裁量により、社外活動の一環として実施している事例はある。なお、執筆時に社名を掲載する場合は、事前に広報部門の確認をとっている。

私自身も、所属する「せたがや中小企業経営支援センター」の依頼により、東京商工会議所世田谷支部主催のセミナーで商品開発をテーマとする講演を実施した際、コンテンツは社内関連部門のアドバイスをいただきながら作成した。業務時間外での資料作成、講演開催は大変であったが、自身が経験したことの無い業務を知ることができて勉強にもなり、有意義な機会となった。

### ■プロボノ型

他企業の診断士会との交流（企業内診断士会交流会）から発展した形で、複数社の企業内診断士による社会貢献の協働取組み「気仙沼復興支援プロジェクト」や「南伊豆町活性化プロジェ

クト」等が進んでいる。

当会からも複数のメンバーが参画し、各人の業務経験やスキルを活かして各プロジェクトの運営に関与している。特に気仙沼復興支援プロジェクトは、これまでに複数回イベントを実施しているが、無報酬にもかかわらず、毎回多数の中小企業診断士が参画している。

遠方までの交通費や多くの時間と労力を自己負担してでも、得られる達成感のほうが大きいことが想定される。

## ■社業型

会の目的の1つとして「会社への貢献」を掲げているため、「社業型」の活動が最も多い。以下、列挙する。

### ①グループ企業に対するコンサルティング

#### (助言) 活動

これまでに、グループ内の外食企業、飲料会社に対する診断を実施した。関連部門の了解取りつけ等、事前準備や社内調整を要するが、中小企業診断士の本業である企業診断を最も身近なグループ企業で実施できることは、単に診断スキルの習得に留まらず、グループの一体感を体感できる意味でも貴重な機会である。

当該企業には専門部門が存在するが、当会による外部視点の診断について経営層から、「会社にとって良い刺激になった」、「基本活動に立ち返って取り組みたい」といった感謝の言葉をいただいたことは、メンバーにとって自信となった。

### ②人事部主催の研修講師

人事部が主催する、主に若手社員を対象とした研修の企画運営を行っている。当初は「社内診断士による、中小企業診断士を目指す人向けのアドバイス講座」から始まったが、回を重ねて試行錯誤をくり返す中で、最近はマーケティング、財務といった社会人全般に必須のテーマに絞り込んだ研修が多い。これは、診断士試験における重要科目とも一致する。

研修受講者からは、「同じ社員目線による実

務を事例とした講義は、身近で理解しやすい」、「中小企業診断士を目指し、さっそく学習を始めた」といった前向きな反応が多い。実際に、受講者の中から多数の診断士試験合格者を輩出しており、好循環を生んでいる。

### ③一般向けスペースにおけるセミナー講師

グループが運営する一般消費者向けの情報発信スペースにおいて、大手資格学校と診断士資格に関するコラボセミナーを20回以上開催し、メンバーが登壇した。各メンバーが趣向を凝らし、実務への診断士資格の活かし方、自身が診断士資格取得を目指した理由等、オリジナリティあふれる内容を提供した。

会社にとって「会社のイメージ向上につながる」、資格学校にとって「新たな受講者を勧誘するための有効ツールである」、登壇メンバーにとって「中小企業診断士にとって重要なスキルである、話す力を鍛えられる」といたメリットがあり、「三方よし」の企画である。

※現在、同スペースの運営は終了している。

### ④得意先のビジネスコンテストにおける

#### 助言補助

グループ企業のエリア支社が取引をしている地元金融機関によるビジネスコンテストにおいて、事業モデルプレゼンに対するコメント付加と評点付けを、メンバー複数名で手分けして実施している。

当該エリア支社の営業サポートにつながり、またメンバーにとっては診断力、書く力が鍛えられる。会社ニーズと企業内診断士ニーズがマッチした好事例と言える。

### ⑤研修におけるファシリテーターとしての参加

グループ企業における若手リーダー研修に参加し、研修の1コマであるグループワークのファシリテーター役を担う。検討課題を与えられた研修受講者(若手リーダー)の現場視察に同行し、その後の課題抽出から提言作成までの議論が円滑に進むよう促す役割である。

診断士2次試験で学習する、事例から問題点や課題を洗い出し、環境分析に基づいて有効な

経営資源配分を提案するプロセスの一部とも言える。受講者の議論を客観的に見ることができ、的確なアドバイスをしながら結論の方向へと導く作業は、中小企業診断士として最も必要な助言能力を鍛えることができる。

#### ■派遣型

該当事例はない。

### 3. まとめ

私自身、診断士資格取得の動機は、20歳代後半の頃、営業職としての業務遂行上、必要性を強く感じたことによるものである。当時、会社も同じことを考えており、人事部が営業担当者向けの中小企業診断士取得セミナー（研修）を立ち上げたため、受講を希望し、学習を始めた。

合格後、同じタイミングで診断士資格を取得した社内の仲間数名と業務時間外に勉強会を開

き、結果的に診断士会の設立に至った。苦勞して取得した資格を錆びつかせたくないという気持ちから始まったものである。

診断士会の発足以来、会社への貢献活動を継続できているのは、会社としての一定の評価と期待の表れであろう。ただし、あくまでも会社が評価するのが「本業のパフォーマンス」であることは、肝に銘じるべきである。

昨今、働き方改革の議論が活発に行われ、会社と従業員の関係はますます変化していくと思われる。その中で、企業内診断士として、さまざまな活動を通じて個々のスキルを上げる努力を続け、会社に貢献し続ける存在であることが求められることは変わらない。

#### 大西 隆宏（おおにし たかひろ）

1993年早稲田大学法学部卒業後、アサヒビール(株)へ入社。主に営業、秘書、中国、農業・飼料の業務を経験し、現在はアサヒグループ芸術文化財団、同学術振興財団に勤務。趣味は読書（歴史小説）、食&温泉めぐり。「仕事は楽しく」をモットーにしている。



# 地方都市での企業内診断士活動

鹿児島県中小企業診断士協会 理事 瀬戸口 晴子

## 1. はじめに

このたび、企業内診断士の活動推進にあたり、本事例集への寄稿依頼をいただきました。

まだまだ少ない女性診断士の中でも、私は他の多くの方々のように、大企業や金融機関、コンサルティング・IT業界に勤務しているわけではなく、また大都市圏に居住しているわけでもありません。「生まれ育った南国・鹿児島の地元企業に勤めながら、地味に活動している女性診断士」という特殊な事例になるかとは思いますが、中小企業診断士ならではの多様な活動形態の一例として、何らかのご参考になれば幸いです。

## 2. 自己紹介

鹿児島から東京の大学に進学した私ですが、首都圏の魅力以上に毎朝の丸ノ内線の殺人的ラッシュがつらく、「大好きな桜島に見守られながら、ふるさとで暮らしたい」という気持ちが高まり、卒業後の帰郷を決断いたしました。

当時の鹿児島では、四年制大学卒業の女性を採用してくれる企業は少なく、ご縁あって専攻とは直接関係のないラジオ・テレビ兼営局に入社しました。理系出身のせいも、配属されたのは憧れだけで希望していた制作現場ではなく、マーケティングリサーチや社のイベント企画等を行う企画部でした。放送局らしからぬシンクタンクの業務に当初こそ狼狽しましたが、社内各部署やスポンサー様・広告代理店様向けに年間100件以上のテーマでリサーチレポートをリリースしたり、さまざまな目的や課題に応じて調査企画を設計・提案したり、また老舗企業の商品開発や社名変更・CI等にかかわったりと、

多様な仕事にやりがいや意外な適性を感じて没頭した20歳代でした。その後、プロモーション・営業推進・事業・福岡支社営業・総務・地域プロジェクト等の業務を経験し、現在はネットワーク局編成部に所属しております。

診断士登録は2000年4月で、今年で早20年目となります。当初より鹿児島県中小企業診断士協会（当時は中小企業診断協会鹿児島県支部、以下鹿児島県協会）に入会し、理事を務めております。

中小企業診断士としての業務は、本業最優先で時間的余裕がないため、多くはお受けしておりませんが、実践によるスキル向上および資格更新登録要件である実務ポイント獲得を目的として、本事例集の4分類で言いますと、鹿児島県協会経由で受託する有償の公的業務である「副業型」を中心に、「プロボノ型」の活動も行っております。

## 3. 診断士資格取得の契機

入社数年目、マーケティング部の人員削減・業務再編に伴い、従来のリサーチ業務に加えて外勤を伴う販売促進（セールスプロモーション・SP）業務も担当することになりました。これは、ナショナルスポンサー（全国を対象に広告活動を行う広告主）にラジオ・テレビでの電波広告と連動した各種キャンペーンや流通タイアップ、販促イベント等を企画提案し、地元支社・営業所の担当者や広告代理店の方々と連携して実施するものです。

たとえば、〇〇化粧品の商品CMと連動して各地の専門店を取材し、番組で紹介したり、店頭で大量陳列を組んだり、プレゼントキャンペーンをしたり、あるいは△△ビールの飲み放題&

ステージイベントを運営しながら、ラジオ・テレビ等のメディアミックスで盛り上げたり…。店舗のバックヤードでイベントを仕込みながら、放送局の社員としてこのような業務があることに驚きつつ、老舗局として地元企業や流通に強い伝統を活かし、競合他社と差別化するための自社営業の販促＝スポンサー様の販促として、先輩の見様見真似で日々、業務に取り組みました。その中で、若い独身女性や主婦（いわゆるF1層）をメインターゲットとした多くの販促企画は、中高年男性よりもむしろ、リアルな消費者目線とデザインセンスで企画運営ができる自分にこそ向いていると実感し、売上増や動員数という結果が出ることに醍醐味を感じました。

お恥ずかしながら大学時代は、一般教養の経済学や経営学すら履修していなかったため、自身の知識不足と好奇心から、マーケティングや販促に関する書籍を乱読するうちに、偶然にも中小企業診断士という未知の資格と出会いました。時は前世紀末、インターネット黎明期ゆえ、検索エンジンもWeb情報もいまだ発展途上でしたし、試験の8科目（当時／商業部門）はまさに自分が関心を持っている分野でしたから、「中小企業診断士試験用テキストを読破すれば、販促業務を含めた企業経営全体を体系的に知ることができ、仕事のスキルアップに役立ちそうだ」と直感しました。

当時は業務上、通常ならお話もできないような企業トップのご来社アテンドにあたる機会も多々あり、30歳代の社会人としてビジネス知識を深める必要性を痛感していた矢先でもありました。幸運にも、独学ながら腕試しに受けてみた1次試験に合格したため、翌年、それまでは関心のなかった中小企業施策等も猛勉強し、2次試験・3次実習と乗り越えて資格取得に至りました。

## 4. 鹿児島県協会に入会

鹿児島県協会に入会した当時を振り返ると、県内の女性診断士第1号として、中高年の真面目な男性会員ばかりだった県協会に吹き込む新

たな風（春一番？）のごとく、受け止めていただいたように思います。若輩者ながらも、会社組織とは違う土業ならではの対等な関係の中で、自身の率直な意見を堂々と述べられ、自分の勤める業界とは異なる新境地探検を楽しむことができました。

そして、会員互選による理事選挙では、物珍しさからか立候補もしていないのに、入会早々理事の大役を仰せつかることになりました。中小企業診断士としては無収入だったため、年会費への負担感がなかったわけではありませんが、それまで受験仲間や同志のいなかった私は、調査研究事業や研修会等に参加し、多士済々の環境で新たな知識やさまざまな情報を学ぶことができる貴重な自己投資の場と位置づけました。

## 5. 中小企業診断士としての活動

本論といたしまして、診断士登録後からこれまでに私がお受けした主な業務の事例を、おおよそ時系列順に、簡潔にご紹介いたします。契約上、さまざまな守秘義務があるため、詳細はご説明できない点をご容赦ください。

なお、勤務先では、担当業務で知見を活かすことはあっても、中小企業診断士としての活動・業務はしていません。

### (1) 中小企業診断士養成講座

私が診断士登録をした翌年、県内で初めて「中小企業診断士養成講座」が開講されることになりました（偶然にも、東京の教育機関と共催し講座会場となったカルチャーセンターは、勤務先の子会社でした）。毎週日曜日に講義や演習等5時間を1年間行う講座でしたが、私は中小企業診断士としての実績は皆無ながらも、合格直後という立場を見込まれてお声がけをいただき、2科目を受け持ちました。

受講生は社会人がほとんどで、やる気はあっても週末の通学で精一杯な様子で、自宅での予習復習や受験勉強が十分ではないように感じられました。いうまでもなく、診断士試験は簡単に合格できるレベルの試験ではありません。ま

た当時は、現在のように科目合格制度がありませんでしたので、残念ながら1次試験を突破できた教員はいませんでした。折から試験科目の変更もあり、本講座は1年限りで終了となりました。

この貴重な経験を通して、自身が体得している知識や情報を初学者に伝え、真に理解していただくことの難しさを痛感しました。おそらくはギリギリの点数で合格したであろう私が自信を持って講義を行うために、どの受講生よりも長時間の予習を自らに課し、受験前よりも広く深く勉強したのではないかと思います。正直に申し上げて、1年で講座が終了となったことにホッとしたのも事実です。

## (2) 大学非常勤講師

鹿児島国際大学からご指名をいただき、経済学部経営学科の特別講義の講師依頼を受けました。これは、当時の担当教授が「起業」をテーマに、学外から弁護士・税理士・社会保険労務士等の専門家や実際の起業家を講師として招く新カリキュラムで、私は中小企業診断士として、「市場調査・事業計画」をテーマに数回、講義を行いました。

教授に、無名の私へご依頼くださった理由を伺いましたら、「鹿児島県協会の名簿」とのお答えでした。診断実績がないため、プロフィール欄を埋めるために、昔の仕事仲間との共著「21世紀マーケティングへの挑戦」および「データによる効果的なメディア戦略」（ともに誠文堂新光社発行）を記載していた点に目を留めていただいたようでした。

この機会に学んだのは、講義の密度です。学生たちに伝えたいことがありすぎて、最新事例や実習等、内容を詰め込みすぎてしまいました。自分では「充実した講義ができた」と大満足していましたが、後日いただいたアンケート結果では、テレビの裏話から入る実践的な内容に興味を深めてくださった学生も多かった反面、少数ながら「スピードが早くて話についていけなかった」、「面白かったけれど難しかった」と

いうコメントにハッとさせられました。迂闊にも、大学生の立場やその理解力から見た“顧客満足”の視点を失念しておりました。

後日談になりますが、その数年後、勤務先のスポンサー懇談会・新年パーティで、「以前、先生の授業を受けました！」と話しかけてきた青年にびっくりさせられました。さらには今年度、毎週土曜日に通っている鹿児島大学履修証明プログラム・焼酎マイスター養成講座の同期忘年会でも、教員だったと名乗る青年と偶然同席しました。私は初講義の緊張から、数十人の学生の顔も名前も覚えておりませんでした。そんな新米講師の私を覚えていてくれたことがありがたく、また立派な社会人ぶりにとても嬉しくなり、思いがけず“教職のやりがい”を実感することができました。会社員人生だけでは味わえない非日常体験ができるのも、企業内診断士ならではの恩恵かと思えます。

## (3) 経営診断指導・経営改善計画等策定支援

鹿児島県協会は、鹿児島県信用保証協会との間で、小規模事業者および創業者を含む中小企業者を対象とした「専門家派遣事業」の業務委託契約を締結し、保証協会の保証先の経営診断・指導業務をはじめ、経営改善計画策定支援業務・事業承継計画等策定支援業務・経営力向上計画等策定支援業務およびフォローアップ診断を受託しております。

厳しい時代を反映して、県内各地で委託案件が増加傾向にあります。私は女性層をメインターゲットとする小規模事業（たとえば、美容室・エステサロン・飲食店等）の支援に絞ってお受けしております（ちなみに、県内在住で中小企業診断士として活動している女性は、いまのところ私1人です）。借入金のリスクを行う場合は、担当会計士や金融機関の支店長と同席し、今後の方針を協議することもあります。いずれの中小企業も、売上の低下や伸び悩みが最重要課題となっている昨今、税理士に「売上を5%上げてください」と言われても、実際にどうやって実現すれば良いのか悩みながら孤軍奮

闘している経営者や創業者に寄り添い、ビジョンや経営方針を伺いながら、その経営者や企業の持つ特長を活かす形でさまざまな増収対策をご提案し喜んでいただけることが、私自身の喜びでもあります。

#### (4) 各種補助金関連業務

守秘義務があるため、具体的な業務内容を明記することはできませんが、中小企業・小規模事業者を対象とした国の施策のうち、補助金に関する業務を行っております。これは、鹿児島県協会が認定支援機関として受託する業務の一環としてお受けしております。

#### (5) 商工会議所・商工会

以前、先輩診断士のご紹介で、某商工会青年部のマーケティング勉強会にお声がけをいただいたことがあります。現状、鹿児島県協会と地元の商工会議所・商工会とのつながりは、決して密なものとは言えませんが、近年、商工会の若手経営指導員で、職場の制度を利用して診断士資格を取得された方の当協会への入会が相次ぎ、4名となりました。また、東京から帰郷し、鹿児島商工会議所へ転職された方も入会されましたので、今後新しい関係を構築していければ、と考えております。

#### (6) 創業セミナー

鹿児島県協会が運営を受託した地域創業促進支援事業である「起業家応援セミナー」や「女性のための創業スクール」等の中で、マーケティング・プロモーション・プレスリリース・プレゼンテーション等に関する講義を受け持ちました。

起業相談コーナーでは、「自身が起業をしていないのに、創業支援を行って良いものか？」と忸怩たる思いを抱えつつも、得意分野や専門スキルでの起業を夢見る受講生の事業プランや収支計画は、希望的観測に満ちた問題をはらんでいる場合も多いため、本人のモチベーションを傷つけないように気をつけながら、第三者として冷静にチェックしブラッシュアップ支援を

行うことで、開業率や利益率の向上に貢献できるよう腐心しております。

#### (7) 生産性向上支援訓練コース

独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構鹿児島支部（ポリテクセンター鹿児島）の「生産性向上支援訓練コース」のさまざまなカリキュラムの中で、「マーケティング志向の営業活動の分析と改善」（2時間×6回）の講師にご指名をいただきました。

お引き受けするにあたり、自身が企業内診断士であるがゆえに悩んだことがあります。それは、これまでの講師業務はすべてクローズドの企画でしたが、今回は講師名が明記されたセミナーの参加者募集チラシが、某協同組合の全企業（勤務先のスポンサー企業を含む）に配布される点でした。

一診断士として地味に活動していても、Web検索をすればすぐに個人情報が出てしまう現代です。通常は特に隠すことではないのですが、各企業が自社の従業員を受講させるべく平日昼に行われる講義でしたので、診断士活動のために平日に半休を申請することにいささかの躊躇も感じました（実際のところ、代休や有休申請の取得理由は不問なのですが…）。そこで、人事担当局長に相談しましたところ、「有給休暇の平日に診断士活動を行うことは問題ない」と背中を押していただきました。

#### (8) プロボノ活動

プロボノ活動と言うのも恐縮なレベルではありますが、鹿児島県協会が主催・共催する「無料相談会・セミナー」等への参加のほか、社を代表して委託される委員（現在は、鹿児島県社会教育委員・鹿児島市観光未来戦略推進会議委員）や公益社団法人鹿児島青年会議所（40歳で卒会し、現在はJCシニア）、また、個人的なボランティアやまちづくり活動・イベント等にかかわる中で、それらがより効果的に目的を達成できるよう、微力ながらできる限り中小企業診断士の視点やマーケティング目線でのご提案

や行動を心がけております。

また、おこがましくも言ってしまうと、鹿児島県協会で自身が担っているさまざまな役割も、一大プロボノ活動と言える気がいたします。

その一つが、協会ホームページの作成および運営です。当協会はこれまで、全国で唯一、独自のホームページがありませんでした。中小企業に対して「情報化を！ホームページやSNSの活用を！」などと講演や指導を行っている協会の一員として恥ずかしく、「ITの専門家も多く所属しているのに、なぜ？」と思っておりました。

そこで、思い切って理事会で正式にご提案してみたところ、思いがけず、「先ず隗より始めよ」とばかりに“IT素人”の私がプロジェクトを任せられることになりました。困惑しつつも腹を括って、「まずはスモールスタートで」という方針を決めてコンテンツを検討、IT系診断士に技術的なアドバイスをいただきながら、Wixの無料サービスを利用し、試行錯誤を重ねながら開設までこぎ着けました。

とはいえ、「作って終わり」ではないのがホームページです。現在は、「IT素人が無料でホームページを制作し、手軽に更新・運営する方法を日々勉強させていただいている」と考えるようにしております。

もう一つは、「中小企業診断士の日」の広報事業として、2017年11月1日に初開催したイベント「中小企業パワーアップトーク KAGOSHIMA2017」の企画・運営です。勤務先のマーケティング部や事業部時代に、販促イベントから5万人動員の文明展まで担当した経験をもとに、諸先輩会員にご協力をいただきながら、鹿児島市中心部天文館の大規模商業施設「マルヤガーデンズ」のホールを気楽なカフェ風に演出して、当時の大ヒットドラマ「下町ロケット」・「陸王」になぞらえた「熱血社長&中小企業診断士2ペアの事業再生秘話トーク」や「中小企業診断士の多様なサービス・活用方法のプレゼンテーション」、深夜に至る「情報交換交流会」等、盛りだくさん内容のイベント

「中小企業パワーアップトーク KAGOSHIMA2017」のチラシ

をプロデュースいたしました。

大型案件を手がける際には、休日を返上し、睡眠時間を削るしかない企業内診断士ですが、それなりの成果や実績が、本業とはまた別次元の自信や満足度を高め、ストレス解消にもつながるように感じます。年を重ねるごとに、「あのとき、精一杯頑張っておいて良かった！」と思い返しつつ、その気持ちエネルギーにして、また明日も頑張ってしまうのです。

## 6. まとめ

以上、これまでの主な活動事例をご紹介してまいりましたが、勤務先の副業規定については、そもそも診断士資格の取得自体が想定外だったことから、講師依頼をいただいてからあわてて人事部に確認しました。幸いにも、当社に副業禁止の規定はなく、公休や有休・夜間等、勤務時間外でかつ社の不利益になることでなければ、事前申請も事後報告も不要との説明でした。アナウンサーやキャスター・気象予報士等、社外から司会や講演等の依頼も少なくない業種柄か、

以前から認められていたようです。

また、鹿児島県協会の理事就任にあたっては、当時の社長・副社長および直属の上司（現・会長）にご相談しましたが、「問題ない」と応援していただきました。大企業の多くに副業禁止規定があり、多数の企業内診断士の能力発揮に限界があると伺うにつけ、私が実務経験を積み重ねることができましたのは、幸運にも職場環境に恵まれたおかげと心から感謝しております。

ところで、冒頭の「自己紹介」の中で、自身の診断士活動を主に「副業型」と述べましたが、たとえ有償ではあっても、実質的には“赤字”というのが現実です。公的業務の場合、面談や診断の時給だけを見ると一見高額ようですが、事前リサーチや資料購入、支援先訪問や報告書作成にかかる時給や費用等も“すべて込み”ですから、大量の案件を効率的にこなさなければ、実質的には最低賃金を下回ってしまうこともあり得ます。

講師にしても同様で、自身の勉強や経験になると思えばこそお受けするのであって、テーマや対象者に応じて都度最新情報を集め、毎回異なる内容で構成しては、採算が取れるはずもありません。私の場合は、診断士業務で得たささやかな副収入は、今後の診断士活動への再投資と割り切り、資格更新研修をはじめ各種セミナー参加や先進施設・成功事例等を主眼とした研修・視察旅行（趣味のART巡りや歌舞伎座敷敷席のご褒美付き）の軍資金に充てています（時には夫の住む沖縄の離島にも足を延ばします。想定外の別居生活ながら、診断士活動に時間を割くことができる主因でもあります）。

思い起こせば、健康だけが取り柄だった私が、思いがけず40歳代で立て続けに大病を患い、医療事故にまで遭って、大好きな仕事や会社に戻れないかもしれないと絶望していた時期、心の支えになったものの一つが診断士資格だったことも確かです。また、会社経営に行き詰まり、思い詰めていた社長さんを前向きに変えることができたのも、診断士資格でした。

私にとって、診断士活動は、さまざまな人生

経験を重ねながら、会社員でも退職後でもマイペースに続けられる“やりがいのあるライフワーク”だと感じています。

## 7. おわりに ～地元中小企業に寄り添う心～

私の勤務先は、かつて地元ラジオ局を熱望した鹿児島県および各市町村等、自治体の出資を得て昭和28（1953）年に開局した、エリアで最も長い歴史を持つ放送局です。他局とは一線を画す第3セクター的な成り立ちゆえに、企業理念は「地域の人々と喜怒哀楽をともに」、社是は「ふるさとたっぷり」と、民間企業ながらも地元を愛し地域貢献を最優先する社風・企業文化を持っています。これは、「（女性）診断士ならではの視点と発想で、地元で頑張る中小企業経営者（特に小規模事業者）の思いに寄り添って支援し、微力ながらも愛する故郷・鹿児島のお役に立つことができれば」という私の希望と相通じるものがあります。同じ目的のもと、会社組織だから放送業だからこその仕事と、一診断士としての地域活動との相乗効果やワーク・ライフ・バランスを地道に実現していきたいと考えております。

昨年を象徴する「副業元年」・「働き方改革」をはじめ、「一億総活躍社会」・「人生100年時代」・「ライフ・シフト」・「副業・複業・幅業」等のキーワードで語られる現代に診断士資格を取得される方々は、その目的や価値観、働き方や生き方が、私どもの世代とは異なったものになろうかとは思いますが、しかしながら、中小企業診断士が「社会貢献」や「生きがい」につながる、可能性に満ちた国家資格であることは変わらないと思います。（執筆：2019年2月）

### 瀬戸口 晴子（せとぐちはるこ）

株式会社南日本放送勤務。2000年中小企業診断士登録、一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会理事。お茶の水女子大学卒業、鹿児島大学稲盛アカデミー稲盛経営哲学講座修了。鹿児島大学・鹿児島県酒造組合認定焼酎マイスター。かごしま郷土料理上級マイスター。



# 自己啓発で手に入れた自己実現のツール

ICPコンサルティング 渡邊 奈月

7科目という広範な分野を学習する診断士試験。その学習範囲の幅広さゆえ、明確なキャリアパスがないのが、診断士資格の特徴ではなからうか。中小企業診断士同士で情報交換をすると、士業事務所に転職する方、金融機関や民間企業でコンサルティング部門等に異動する方、独立して中小企業支援に専念する方、余暇を利用して商店街支援や後輩の診断士受験を指導する方など、実にさまざまである。

私自身は、いわゆる企業内診断士と呼ばれる、フルタイムで企業に勤めながら活動する中小企業診断士である。元々は自己研鑽として診断士資格を取得したため、合格後に資格の活かし方がわからず、「活用しきれていない資格」をテーマに雑誌のインタビューを受けたこともあったくらいだ。それから5年が経過し、こうして（一社）中小企業診断協会からお声がけをいただくようになり、非常に感慨深い。

診断士資格は、自分で活かし方を定義でき、自身の強みや好きなことを飛躍させられるツールであると感じている。以下は、企業内診断士の多様な資格の活かし方のうち、余暇を活用して自己実現を目指す事例としてご笑覧いただければ幸いである。

## 1. 資格取得のきっかけ

前述のとおり、ひと言で言うと、資格取得のきっかけは「会社員の自己研鑽」である。当時はベンチャー企業の一社員として、マーケティングを中心に、総務、広報、人事等、広範囲に業務を経験させていただいており、企画を自ら提案し進められる環境に大変やりがいを感じていた。

企画を通す、すなわち合意を得るには、奇想天外なアイデアでも誰もが腹落ちするよう、筋

道立てて説明する必要がある。「そのためには理論武装を」と、深い考えもなく診断士資格の勉強を開始した。当時は知識の習得が目的であり、資格を活かすことなど考えてもみなかった。

## 2. 診断士活動のきっかけ

受験時に通っていた予備校では、合格者をパートナーとして登録する制度があり、受験指導講師や雑誌への寄稿を募っていた。このときにいただいた寄稿の機会が、中小企業の支援先を取材する企画である。当時支援先がなかった私は、予備校にお膳立てをしていただき、同じくパートナーの中小企業診断士から取材先を紹介していただくことになった。

ご紹介いただいたのは、個人事業主の飲食店。取材前にホームページを見たところ、数年前に作ったまま放置されていることは明らかであった。「ようこそ！」とアクセスカウンターが設置されるなど、10年以上も前に流行ったデザインだ。内装にこだわったおしゃれな飲食店には、あまりに不釣り合いなホームページ。当時、企業でマーケティングを担当していた私はいてもたってもいられず、紹介元の中小企業診断士に事実を率直に伝え、ホームページ改善の支援をすることになった。

診断士資格の勉強で学んだ理論を元に、マーケティングプランを筋道立てて店主様に提案し支援すると、アクセス数で前月比4倍をたたき出すことができ、非常に喜んでいただけた。以来、中小企業や小規模事業者へのマーケティング支援が活動の主軸になっている。

資格取得以前より、知り合いのホームページ制作を手伝うこともあったが、あくまで作業代行で、作って終わりである。一方、中小企業診断士がマーケティングを手がける場合、以下の

付加価値を生むことができる。

- ・経営戦略からマーケティング戦略を策定し、プランニング、実行支援まで一気通貫で対応できる。
- ・補助金に精通し、Webマーケティング関連の資金調達への助言、支援ができる。

これらのスキルや知見を紹介元の中小企業診断士と補完し合うことで、総合的な支援ができるようになり、対応できる案件数が格段に増えて効果も伴ってきた。顧客にとってWebマーケティングの成果は、一義的に費用対効果でしかない。単なる制作にとどまらず、経営戦略としてのWebマーケティングができること、そして補助金を活用し費用負担を最小限に抑えることで、顧客満足度が上がっている。

### 3. 現在の主な活動

私の活動は、本事例集における分類では、①副業型にあたる。

「仕事が仕事を呼ぶ」とは、企業においては必ずしも良い表現ではないが、社外活動においては、自身の仕事を評価いただいている証としてやりがいに直結するものである。最初の一步を踏み出すと、案件は連鎖する。そして、その案件が旗印となり、クライアント様からの口コミのほか、駆け出しの私に対し、先輩診断士がリスクを負いつつ、後輩育成の観点からご紹介をいただくことも少なくなく、ただただ感謝の念しかない。

現在は、「マーケティング×IT」での中小企業支援を中心に活動しているが、単にアドバイザーや制作会社ではない、中小企業診断士にしかできない活動ができていると感じている。

#### (1) マーケティング支援

私自身は営業が苦手なため、主に前述のパートナー（中小企業診断士）のクライアントの支援に入る形で、マーケティング支援を行っている。

##### 〈専門家派遣〉

創業者や小規模事業者には、専門家派遣のスキームで無料もしくは安価な費用負担での助言

に対応している。クラウド型のホームページサービスやSNSの活用、アクセス解析を含めた戦略の策定や活用方法等をアドバイスしている。

##### 〈制作〉

多忙な事業者向けに、パートナー企業と連携し、IT導入補助金を使ったWeb制作・導入・運用サポートを行っている。診断・助言にとどまらず、顧客との接点まで手がけることで、診断・助言のフィードバックが得られ、知見を蓄積する上で非常に有効である。

##### 〈講演・執筆〉

マーケティング支援で得られた知見を、講演や執筆を通してより多くの中小企業者にお伝えする活動をしている。

執筆は、中小企業診断士向けに取材や聞き取りの手法を教える学校から紹介していただき、J-Net21やミラサポの経営者・専門家ニュース等のWeb媒体をはじめ、業界紙や商工会議所向け冊子に寄稿した。また講演は、千葉県中小企業診断士協会からの紹介で、セミナーを1コマ担当させていただいた。これらの活動から、専門家派遣や制作支援の依頼につながることもあり、相乗効果がある。

#### (2) 企画・執筆

中小企業支援ではないが、診断士資格の取得をきっかけに、企画や執筆等のクリエイティブな活動にもご縁をいただいている。

##### 〈企画〉

前述の学校では、出版社に対する企画提案会等の機会を設けている。この中で雑誌の企画が通り、特集の取りまとめと執筆をさせていただいた。

また、先輩診断士から販促企画の案件をご紹介いただいたこともある。企画は診断士資格の学習を始めた元々のモチベーションだったため、このような機会をいただき、学習の成果を感じている。

##### 〈執筆〉

マーケティングのノウハウを普及・啓発するだけでなく、前述の学校のご紹介で、インタビュアー兼ライターとしての活動や、予備校の

ご紹介で中小企業診断士受験用テキストの執筆を行っている。メインの活動との事業シナジーは低いですが、聞く、表現するといったコンサルティングに必要なベースのスキルを上げていく上で、有意義な活動である。

### (3) 講演で生きる女性の強み

講演やセミナー等のスピーカーとして、女性には根強いニーズがある。私自身もマーケティング担当として、女性の登壇者はキャッチーであり、AIDMAの法則でいう「Attention (注意)」の効果があるものとして、大いに魅力を感じる。また、マナー研修など女性講師が定番のジャンルもある。

私は、診断士資格を取得するまで人前で話したこともなく、話すスキルも現在勉強中であるが、中小企業診断士の冠がついたことで、お声かけをいただく機会に恵まれている。具体的には、Webマーケティングの講義のほか、マナー研修、中小企業診断士の受験指導等である。

中小企業診断士のあらゆる活動の中で、特に女性であることが強みになるのが、講演のジャンルだと感じる。コミュニケーション力や表現力に長けている女性は、活躍しやすい分野である。チャンスがあればぜひ、おすすめしたい。

## 4. 今後の中小企業支援

### (1) サイズ感の合った手法で

これまでは中小企業支援というと、国内外の大企業の事例から導き出した手法を適用することが多く、ひと工夫をしないと、中小企業の規模ではミスマッチになる場合も多かった。しかし近年は、ビジネスにスピード感が求められた結果、スタートアップやベンチャー企業の新しい試みがインターネット上で共有されるようになり、支援先の中小企業に適用しやすくなった。私自身も、サイズ感の合った新しい取組みを適用するよう心がけている。

私が所属するIT業界では近年、特にWebサービスにおいて、マイクロサービスを用いた開発がトレンドとなっている。従来は、必要な機能を要件として定義し、これをモレなく実装する

ために、一から開発を進めていた。一方、すでにある機能を連携させてスピーディに開発するのが、マイクロサービスアーキテクチャだ。たとえば、ECサイトを開発する際には、一から要件を定義しプログラムを書くのではなく、すでにある「ショッピングカート」、「決済」、「商品管理」等の機能（マイクロサービス）を組み合わせて開発する。

これに伴い、マイクロサービスを提供する事業者が増えている。これらの単機能を有するサービスはまさに、強みに特化した中小企業のあり方そのものである。私の支援は、マイクロサービス事業者が行うマーケティング手法を参考にしており、大いに中小企業にマッチするものと感じている。また、連携させて一連の価値を顧客に提供するという設計思想も、近年事例が増えているコラボレーションに求められるものであり、大いに応用できる。

### (2) 中小企業診断士同士で連携を

私が支援をしていて切に感じるのが、中小企業の支援者が圧倒的に不足していることだ。特に、多くの国民がスマートフォンを所有する時代において、Webマーケティングの普及・啓発は急務である。私の活動は、パートナーと連携し互いの強みを補完することで、飛躍的に広がっていった。そして現在も、活動を通してクライアント様やパートナーの皆様から勉強させていただき日々が続いている。

中小企業診断士の特徴の1つは多様性であり、互いに連携することで支援の幅が広がる。今後、中小企業診断(士)協会等のつながりを通じて、中小企業診断士同士がノウハウを共有し、中小企業の支援を加速させることができればよいである。

#### 渡邊 奈月 (わたなべなつき)

中小企業診断士・情報処理技術者(システム監査技術者、上級シスアド、情報セキュリティ等)。通信事業者のマーケティング担当者、プロダクト・マネージャーを経て財務分析業務に従事。最前線でのWebマーケティングの知見を活かし、中小企業のマーケティング戦略から制作までワンストップで支援。



## 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あおり産業総合支援センター内	017-722-4053
	一般社団法人岩手県中小企業診断士協会	〒020-0878 盛岡市着町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 2-C号	018-834-3037
	一般社団法人山形県中小企業診断協会	〒990-2451 山形市吉原2-8-6 ヤマラク会館2F	050-3681-2427
	一般社団法人福島県中小企業診断協会	〒960-8053 福島市三河南町1-20 コラッセふくしま7F	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	〒371-0854 前橋市大渡町1-10-7 群馬県公社総合ビル5F	027-288-0257
	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 ビュアハートビル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	〒260-0013 千葉市中央区中央3-10-6 北野京葉ビル3F	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	〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル3階 307号室	045-228-7870
	一般社団法人山梨県中小企業診断士協会	〒400-0858 甲府市相生1-7-3	055-220-1351
	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 ペガサート3F	054-255-1255
	中 部	公益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3-22-8 大東海ビル8階 809A
一般社団法人岐阜県中小企業診断士協会		〒500-8833 岐阜市神田町1-8-5 協和興業ビル5階 高橋和宏税理士事務所内	058-263-1500
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
一般社団法人石川県中小企業診断士会		〒920-8203 金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館3F	076-267-6030

近畿	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士協会	〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78 京都経済センター403	075-353-5381
	一般社団法人奈良県中小企業診断士協会	〒630-8217 奈良市橋本町3-1 きらっ都・奈良3階 302号	0742-20-6688
	一般社団法人大阪府中小企業診断士協会	〒540-0029 大阪市中央区本町橋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	〒640-8152 和歌山市十番丁19 Wajima十番丁5F 水城会計事務所内	073-428-8151
中国	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士協会	〒690-0048 松江市西嫁島1-4-5 (株)社長室内	0852-28-1600
	一般社団法人岡山県中小企業診断士協会	〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所8F 816号	086-225-4552
	一般社団法人広島県中小企業診断士協会	〒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士協会	〒753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F	083-934-3510
四国	一般社団法人徳島県中小企業診断士協会	〒770-0804 徳島市中吉野町3-27-4	088-655-3730
	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
	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士協会	〒781-8121 高知市葛島2-7-30 サントノーレ葛島弐番館1102 梅原経営コンサルティング内	090-9552-3334
	一般社団法人福岡県中小企業診断士協会	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-9-25 アバダント84-203	092-710-7781
九州 ・ 沖縄	一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会	〒840-0826 佐賀市白山1-4-28 佐賀白山ビル3F	0952-28-9060
	一般社団法人長崎県中小企業診断士協会	〒850-0862 長崎市出島町1-43 ながさき出島インキュベータ302	095-832-7011
	一般社団法人熊本県中小企業診断士協会	〒862-0953 熊本市中央区上京塚町2-20 はらの7県庁東ビル204	096-288-6670
	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	〒880-0013 宮崎市松橋2-4-31 宮崎県中小企業会館4F	080-2744-2686
	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

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)

<https://www.j-smeca.jp/>





# 11月4日は 中小企業 診断士の日

昭和23年11月4日、我が国の「中小企業診断制度」が発足しました。  
当協会では、中小企業診断士の活動を発信するために、  
11月4日を「中小企業診断士の日」として制定いたしました。