

2022.2

# 企業診断ニュース

別冊 Vol.14

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

### 「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果





令和4年2月1日発行

編集発行人:野口 正  
印刷:株式会社エーカース

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

- 『企業診断ニュース』別冊 Vol.14 の発行にあたって 米田 英二

## 県協会のご紹介

- 埼玉県中小企業診断協会
- 千葉県中小企業診断士協会
- 東京都中小企業診断士協会
- 神奈川県中小企業診断協会
- 京都府中小企業診断協会
- 兵庫県中小企業診断士協会
- 香川県中小企業診断士協会
- 愛媛県中小企業診断士協会
- 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

- 自分の可能性を信じて挑戦し続ける  
東京都中小企業診断士協会 井原 順子
- ゼネラリストかつスペシャリストを目指す  
東京都中小企業診断士協会 熊谷 了
- 企業内診断士歴 6 ヶ月 内部監査と診断士業務でフル稼働  
東京都中小企業診断士協会 鈴木 晴香
- 診断士活動における Connecting The Dots  
神奈川県中小企業診断協会 鷹野 慎太郎

## 報告

- 「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果

### 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YouTube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\\_hUwdl0f09C23GiJDQ](https://www.youtube.com/channel/UCkxT_hUwdl0f09C23GiJDQ)

# 『企業診断ニュース』別冊 Vol.14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

一昨年来、2年にも及ぶコロナ禍ですが、昨今は新規感染者数・重症者数ともに、全国的に驚くほど減少しているものの、ウイルスの変異による第6波の到来も懸念されております。今後は、ワクチン接種や治療薬の実用化により、感染拡大が沈静化することを心より願っております。

さて、一般社団法人中小企業診断協会では、皆様にご愛読いただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊Vol.14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一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、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に加え、2020年11月に実施した「中小企業診断士活動状況アンケート調査」の結果も掲載しております。

当協会では11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、その前後一週間程度を目安に、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いに寄与するものと期待しております。

2年にわたるコロナ禍により、多くの中小企業・小規模事業者が大変な苦境に直面しております。「中小企業等事業再構築促進事業」等のポストコロナにおける日本経済の回復において、中小企業診断士の果たすべき役割は大きく、この国難を乗り越える上で大きな力を発揮することを願っております。

そして、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4年2月

# 埼玉県中小企業診断協会

## 実践重視の研究会活動

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆コンサルティング・コーチング研究会の活動

当研究会の会長は、コーチを教えるコーチングのプロである五十嵐久会員で、発足8年目となります。これまで、月刊「企業診断」（同友館）への連載、シンポジウム発表、専門家派遣、創業スクール、ステップアップ研修などの活動を行ってきました。

研究会立ち上げのきっかけは、中小企業診断士が知恵や労力をつぎ込んで提案した解決案であっても、経営者が納得し行動しなければ成果にはつながらないことに気づいたことです。活動の根本には、経営者を理解して行動変容につなげ、成果を出すコンサルティングの追求があります。

誰もが、経営者の話をよく聞くことが重要といいますが、実際は中小企業診断士が理解し、解決・提案をするために必要な情報しか聞いていない場合が多いのではないのでしょうか。我々のメソッドでは、信頼関係を構築し、経営者の想いを引き出し、モチベーションを高め、傾聴を行います。中小企業診断士はもちろん、中小企業の経営者およびリーダーの方向けに実践研修を実施すべく、活動を進めています。



オンライン定例会の様子

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆IT研究会～ITを活用し、中小企業の経営改善に貢献～

当研究会の飲食業支援チームでは、日本そば店において、消費税軽減税率制度に対応したタブレットPOSレジの導入サポート、販売データを活用した飲食メニュー・ギフト商品のラインナップ見直し、ホームページのコンテンツ充実、イベントによる店舗の魅力向上、検索広告やギフト商品の特設ページ作成などの支援をしてきました。今後は、SNSでの発信強化や他の事業者との連携といった取組みも行っていく予定です。

また、製造業IT化支援チームでは、IT化の手法を整理し、中小製造業事業者向けのセミナーを企画しています。昨今、テレワーク化が推進されているものの、実際の製品や製造工程を取り扱う製造業では限界があります。当研究会では、製造現場の生産性向上や販売拡大に資するIT活用方法の提案に取り組んでいます。



日本そば店での試食会イベントの様子  
(2020年11月)



オンライン定例会の様子  
(2021年8月)

# 千葉県中小企業診断士協会

台風直撃や突然の地震にも負けない! 千葉県のまちを愛する診断士集団

## プロコン・企業内診断士向けのイチ押し! の活動

### ◆「街づくり研究会」の商店街診断

当協会の「街づくり研究会」では、県内各地にある商店街診断を通じて千葉県を元気にするサポートをしています。

令和3年6月、とある商工会議所から当協会宛に、「平成7年より毎年、20年以上通行量調査を実施している。令和2年はコロナ禍で初めて中止を余儀なくされ、令和3年は実施したかったが、シルバー人材センターから高齢者にはまだ油断できる環境ではないとお断りを受けた。協会で引き受けてもらえないだろうか?」との問い合わせをいただきました。

当協会では、通行量調査で終わるのではなく、中小企業診断士として商店街診断・提言を含めてお引き受けしたい旨をお伝えし、今回の案件を受注しました。通行量調査だけでも15ヵ所、平日と休日の2回と大規模な調査でしたが、当協会の機動力を生かして、我こそはとまちを愛する中小企業診断士が参集しました。

ところが、通行量調査の実施予定日は台風直撃の予報で、1週間後に延期となってしまいました。翌週は参加できないメンバーも多かったため、急遽メンバーを募り、何とか無事に1回目の調査を終了しました。

また、2回目の通行量調査当日の朝には地震があり、県内の交通機関がストップするという危機に見舞われました。しかし、地元の診断士集団が早めに家を出るなど何とか無事に集まることができ、無事に調査を終えることができました。

コロナ禍ではありますが、オンライン等も活用しながら、現地調査をはじめとした診断実務を行いました。診断結果については、「報告会」という形で商工会議所や商店街のたくさんの方々に聞いていただき、ご好評をいただきました。のべ22名の会員診断士が集まる大規模な商店街診断でしたが、今後も引き続き、地域の皆様に貢献できればと思っています。

当協会ではこのほかにも、研究会活動を通じて実務ポイントの獲得や人脈の拡大、そして何より、中小企業診断士としての活動拡大をサポートしています。

当協会のホームページには、各研究会の活動 (You Tube) や、今回の商店街診断 (アンフィニ 2022.No.48・3月発刊予定) の詳細を掲載しておりますので、ぜひご覧ください。



久しぶりの対面



通行量調査



診断風景

千葉県中小企業診断士協会 <https://chiba-smeca.com/>

# 東京都中小企業診断士協会

## 「スキルアップ支援の推進」と「診断士活動に役立つ情報発信の取組み」

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆さまざまなスキルアップセミナーを開催しています

当協会では、企業を取り巻く環境の急激な変化に対応し、支援先や所属企業の期待に応えられるよう、中小企業診断士のスキルアップを図ることを目的にセミナーを開催しています。コロナ禍により、2021年度はオンラインでの開催となりましたが、テーマによっては従来よりも参加者が増え、リアル開催よりも情報提供効率が高いことを確認できました。

今後は、コロナ禍の状況を踏まえつつ、リアルとオンラインを組み合わせたセミナーを企画します。セミナーの情報は（一社）中小企業診断協会のHP「各種イベント情報」に掲載しますので、各県協会の皆様もぜひご参加ください。

	研修テーマ	講演内容・講演者
基礎	東京都の中小企業支援施策	東京都・東京都中小企業振興公社
	コロナ下における金融公庫の対応	日本政策金融公庫 国民生活事業
	中小企業の資金調達サポート	資金調達・資金繰り
	中小企業の知財戦略	特許庁
専門	2022年度の経済動向	第一生命経済研究所 首席エコノミスト 熊野 英生氏
	スキルアップ研修（2日間）	創業・経営革新・補助金・知的資産経営・事業承継・商店街
	補助金・助成金	補助金の体系と申請にあたっての注意点
	DX	DXの解説ならびに中小企業に向けた展開時の留意点
	事業承継	中小企業の事業承継支援業務と知識体系の解説
	インボイス制度	インボイス制度と電子帳簿
	事業承継シンポジウム	中小企業の事業承継の最新動向の提供
第15期東京プロコン塾	開催中	

#### ◆役立つ情報をいつでもどこからでも利用できる仕組みづくりに取り組んでいます

当協会では、2020年より情報共有ツール「kintone」を導入し、会員の皆様の診断士活動に役立つ情報をタイムリーに発信する取組みを進めています。

発信する情報は、1. 診断業務に役立つ情報、2. 研修情報、3. 実務機会の情報、4. 東京協会の情報といった全会員に有益な情報から、6支部それぞれが発信する情報、各部・各研究会が発信する情報など多岐にわたります。さらに、情報に紐づけたコミュニケーションにより、会員同士の交流の場も広がっています。

今後も、研修動画の充実、実務関連の事例報告の収集と公開など、会員の皆様が診断士活動を行う上での情報ポータルとして、機能を充実させてまいります。



#### 【kintoneで発信している情報の例】

- ・景況調査情報
- ・経営情報サービス JRS の各種情報（会員に無償提供）
- ・中小企業施策情報
- ・コンプライアンス研修などの動画
- ・各種実務機会情報

# 神奈川県中小企業診断協会

会員に対し、さまざまな実践の場を提供

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆診断士活動プレゼン大会

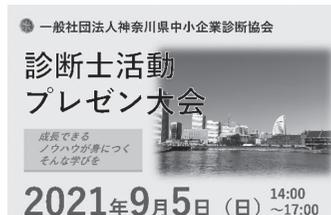
「診断士活動プレゼン大会」は、①当協会会員の診断士活動の取組み紹介による知識の共有、②新たな人脈形成や異なる専門を持つ会員同士の連携機会の提供、を目的として、2020年度から新たに取り組んでいるイベントです。コロナ禍により、本年度もオンライン開催となりましたが、録画視聴も含めて約130名が参加し、盛会のうちに終了しました。

当日は6名の会員に登壇いただき、「農食産業の支援」「DX・IT支援」「営業活動」「成長戦略」「金融機関連携」「起業」等、中小企業のさまざまなステージや場面で必要とされる支援への取組みについて発表していただきました。視聴者からは、「とても参考になる有益な内容だった」「納得感の高いものだった」「行動力に圧倒された」といった声が寄せられ、プレゼンターの実体験を直接聞くことで、自身の診断士活動を振り返り今後の方向性を考える良い機会になったと好評でした。

また、運営スタッフは会員から公募し、運営チームを結成。大会前の事前準備、広報活動、当日の運営を充実させることができました。

皆さんもぜひ参加いただき、一緒に中小企業診断士として活躍し、県内の経済を盛り立てていきましょう！

<https://sindan-k.com/support/achievement/>



## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆新体制による事業推進力の強化

神奈川中小企業診断士会（かながわ士会）は体制を新たにし、より細やかな中小企業支援を目指して事業体制を強化しました。中小企業の支援機関への対応事業と中小企業への直接支援事業の役割分担を明確にし、有償支援を今まで以上に積極的に受託しています。

### ◆コンサルティング対応力の強化

コロナ禍が続き、行政による中小企業への支援も強化されています。かながわ士会では、中小企業の皆様が抱える課題テーマに沿った支援メニューの充実を図っています。

具体的には、ホームページを充実させ、よりアクセスしやすい士会を目指しています。補助金獲得支援や研修・セミナーの定番メニューの拡充とともに、今年度は補助金申請支援プロジェクトの拡充のほか、ITコンサルティング、事業承継とM&Aサポート、そして海外展開・国内進出といったプロジェクト形式でサポートする新規サービスを追加しています。また各プロジェクトでは、熟練診断士と経験の浅い中小企業診断士がペアになって、コンサルティングスキルを共有化する体制を整え、会員相互による切磋琢磨の場としても活用されています。

コンサルタントキャリアを充実させたい方は、ぜひかながわ士会への入会をご検討ください。

# 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

### ◆令和3年度「京都プロコンカレッジ」開校！

当協会では平成25年度から、今後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コンサルティングノウハウや診断に必要な知識、営業方法等を講義と実習で学んでいただく「京都プロコンカレッジ」を開校しています。今年度は、6名の当協会会員が参加されました。

本カレッジは、毎年6月に開校して8月まで講義を6回実施し（うち1回は自身のセミナー企画を実践するプレゼン大会）、その後9月～翌年2月頃まで中小企業を訪問し、経営課題を解決するコンサルティング実務を行います。実務補習では経営課題を解決する提言を行います。つまり、提言の実行を助言・指導するわけです。

講師はいずれも、当協会でもコンサルティング実績のあるベテラン会員が担当します。今年度のコンサルティング実務は、コロナ禍で経営が厳しい飲食店、生産管理等の管理業務の精度・効率向上を図る製造業の課題解決に対応しました。時間は限られますが、受講生の方は持てる力を存分に発揮し、経営者から感謝の言葉をいただくことも多くあります。

なお、今年度はコロナ禍の影響により、講義は集合とオンラインのハイブリッドで開催し、集合講義は大きな会場を使用しました。毎年3月中旬には、コンサルティング実務の発表会を開催します。本カレッジは来年度も引き続き実施しますので、プロコンを目指す方はぜひ、京都プロコンカレッジの門をたたいてください。（坂田岳史）



コンサルティング実務の風景

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆新入会員で作る「<sup>がくしゅうかい</sup>楽集會」

「楽集會」は、診断士登録後概ね3年以内、または当協会入会後概ね1年以内の新入会員を対象としています。会員による診断士活動の情報交換、および協会（研究会）活動の入門的な場の提供を目的に毎月開催し、6期目を迎えています。

今年度の研究会メンバーは新入会員3名を加えて総勢53名となり、当協会の研究会では最大となっています。研究会は毎月行われ、コロナ禍の現在はリアル開催に人数制限を設け、リアルとWebのハイブリッド開催としています。毎回、リアル20名・Web10名程度が参加しており、新米診断士として相互研鑽・成長したいという強い意欲の現れと考えています。

研究会メンバー自らが深掘りしたい分野を起案し、研究会から派生した分科会も、「政策研究分科会（4期目）」と「診断スキルアップ分科会」の2つがあります。「診断スキルアップ分科会」は、2021年6月に分科会から研究会に発展しました。

新しい取組みとしては、研究会内に「井戸端会」というパートを設け、楽集會事務局が設定したテーマについて、6名程度のグループでディスカッションおよび発表を行っています。また、「ディベート会」も予定しており、インプットの一方通行になりがちな研究会を、インプットとアウトプットの両立の場として活性化していきます。



楽集會発表風景

# 兵庫県中小企業診断士協会

「国際フロンティア産業メッセ2021」の展示会場で「ミニ芝居」「オンラインセミナー」が好評!

## プロコン・企業内診断士向けのイチ押し!の活動

当協会では、2021年9月2日(木)、3日(金)に、神戸国際展示場で行われた国際フロンティア産業メッセにブースを出展しました。7回目の出展となる今年は、ブースを特設スタジオにして、企業経営や事業展開に役立つ「セミナー」と「補助金ミニお芝居」、「診断士の活用動画」を開催・放映しました。

ブースでは大勢の来場者が熱心に聴き入り、中小企業診断士および各コンテンツ、企業の事業展開の取組み等をPRすることができました。当日の様子を写真で振り返ります。



「事業再構築」に該当するかどうか?  
中小企業診断士が社長にアドバイス  
しています。

中小企業診断士が金属加工業の社長  
役を熱演しました。司会も皆、中小企  
業診断士が演じました。



実際に中小企業診断士を活用した社  
長へのインタビュー動画を放映しま  
した。



セミナーは、オンラ  
インでもライブ配  
信しました。



当協会のYouTubeチャンネルで、  
「診断士の活用動画」やセミナー  
内容を公開しています。

# 香川県中小企業診断士協会

知識・経験・覚悟を高め、中小企業支援者としての判断基準向上を支援する!!

## 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

毎回大好評の当協会の名物企画「四国ブロックスキルアップ研修」が、2年ぶりに帰ってきました。今回は2021年11月13日(土)・14日(日)の2日間で開催し、キャンセル待ちも発生する中、全国各地から22名の方々に参加いただきました。

人気の理由は、プロコンとして実績と経験が豊富な中小企業診断士が講師を務めるから。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。

参加者からは、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実践的なノウハウやスキルを習得するだけでなく、「プロコンとして自立するための心構え」「受注するための考え方」が身についた、といった評価をいただきました。また、お互いを刺激し合う貴重な交流の場にもなりました。



研修に参加された皆様

## 企業内診断士のイチ押し!の活動

### ◆ITを活用した効果的な採用活動支援とは

2021年度の理論政策更新研修では、採用に関わる分野で若くして活躍されている7名のパネラーにご登壇いただき、パネルディスカッションを行いました。

コロナ禍でリモート就活を余儀なくされる今の学生たちは、以前には予想もできなかった不安や悩みを抱えています。一方、企業側の採用活動も、従前の方法では求める人材を確保しにくくなっています。

そこで、双方の悩み・課題を解決する方法として、ITを活用した採用活動支援の実際の導入事例を数多くご紹介しました。また、中小企業診断士との関わりにおいて期待されることなどについて、参加者の方々と意見交換を行い、学生の生の声を聞くことができました。

事例については、意外と導入しやすそうと感じた方が多かったのではないのでしょうか。ITにより、中小企業の今後の採用活動は可能性が広がるのではないかと思います。



溝淵善彦理事とリモート参加のパネラー

(執筆:森 昭博理事)

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆「組織」としての事業提案活動の強化

当協会では、山本久美会長を筆頭に、事業委員会のメンバーが県、自治体、商工会議所、大学、銀行等に積極的に働きかけ、提案型での事業獲得を推進しています。

成果の1つが、愛媛大学での「産業マネジメント特講」の実現です。単位認定される全15回の講義で、内容は中小企業診断士2次試験を想定したケーススタディのディスカッションを主軸に、前提知識（組織運営、マーケティング、生産管理、企業財務等）の講義をセットで行うものです。大学からは、学生が企業現場のリアルな知識を学ぶ機会になる点を評価されており、次年度も磨きをかけていきます。



愛媛大学「産業マネジメント特講」

また、県の事業として、「事業系食品ロス削減課題検証事業」に取り組んでいます。県内の食品製造業事業者にアンケートを行った後、その中からヒアリングを行い、食品ロスの実態把握を進めています。次年度は、改善に取り組む企業への支援計画作成や実行支援を行う事業を提案しており、調査から支援の実践につなげていけるよう動いています。現在、受託事業では独立診断士だけでなく企業内診断士の参画も増えており、今後も積極参加いただけるよう働きかけを行っています。

#### ◆組織としての動きを前提にした「個」と「チーム」のスキル強化

事業提案を受け入れてもらうためには、質の高い成果はもちろん、連携先から評価されるプロとしての立ち居振る舞いも大切です。また、高い専門性を備えて事業提案ができる人材を増やすことが、協会の発展につながると考えています。

そのため、会員の知識と意識の向上を図る場として、毎月スキルアップ研修を実施しています。今年度は、企業内診断士による自社業界のリアルな現状、法令、慣習等の解説や、愛媛大学から講師を招いてAI・IoTの産業活用について講義を行うなど、実用に即した研修を実施しています。

また、以前に実施したプロボノ研修では、独立診断士がコーディネートを行い、企業内診断士とチームでの診断実務を実践できる場となりました。参加した企業内診断士からは、「普段は経験できない実務に携わることができ、自らのスキルアップにとっても役立ちました」といった感想をいただいています。プロボノ研修は今後も継続的に実施し、独立診断士と企業内診断士の垣根なく、チームで質の高い仕事ができるようスキルアップを図っていきます。

# 福岡県中小企業診断士協会

「無料経営相談会 with コロナ対策」～プロコン&企業内診断士一体となった取組み～

## プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

当協会では、2021年11月4日（木）に「中小企業診断士の日」イベントとして、「無料経営相談会 with コロナ対策」を福岡商工会議所にて開催しました。

2019年までの同イベントは、来賓を多数お招きし、シンポジウムと懇親会の形式で開催していましたが、2020年からはコロナ禍の影響で内容を再検討し、コロナ対策を十分に講じた上で、事前予約制による参加者限定、Zoomを利用したオンライン相談も併用して無料相談会を開催しています。

### ◆取組み①さまざまなツールを活用した告知

イベント告知は、当協会ホームページやFacebookへの記事掲載、行政機関や支援機関を中心にポスター掲示やチラシ配布を依頼するなど、前年から継続した取組みに加え、初の試みとして、当協会会員によるInstagramでのPR動画配信も行いました。

当日は、手指消毒や受付での検温を徹底し、相談ブース内にアクリル板を設置するなどのコロナ対策を行い、会員の著書を紹介するコーナーも設置しました。コロナ禍の中、相談者が集まるか心配されましたが、全14件（対面相談10件、オンライン相談4件）の相談がありました。



Instagramによる動画配信

### ◆取組み②ベテランと若手のペアによる相談対応



ベテランと若手がペアで対応

相談員は前年同様、当協会の全会員を対象に募集し、平日開催にもかかわらず、企業内診断士の方からもご応募をいただきました。企業内診断士にとっては実践的な訓練の場となり、プロコン診断士にとっても、相談窓口対応の経験が少ない方や、最近あまり従事していなかった方も多く、貴重な経験となったようです。

相談者からは、「丁寧でわかりやすく、ためになった」「勉強になった」などご好評をいただくことができました。コロナ禍の早期終息と、来年以降はさらに盛大なイベントが開催できることを願ってやみません。

最後に、今回のイベントにご協力いただいた皆様に、厚く御礼申し上げます。



中小企業診断士8名が、対面だけでなくオンラインでも真摯に相談対応

# 会員診断士からの メッセージ

### ◆はじめに

私は、現在電機メーカーに勤務する企業内診断士です。2020年11月に診断士登録を行いました。

中小企業診断士を目指した理由の1つは、経営者目線で事業を考える力を養いたかったからです。当時経営企画部に所属していた私は、経営層と話す機会が多くありました。会社経営の知識を身につけることで役員の話を深く理解し、自身の業務に生かしたいと考えて勉強を始めました。その頃は、中小企業診断士の仕事について、まだ漠然としか理解していませんでした。

### ◆業務にも生かせる「話を引き出す力」

診断士試験に合格して間もない頃、診断士受験生を支援するボランティア団体「タキプロ」の活動に参加しました。また、東京都中小企業診断士協会（以下、協会）にも入会し、出会いが一気に増えました。年齢もさまざまですが私が経験したことのないバックグラウンドを持つ人と会話をする中で、相手の話を引き出すコミュニケーション力が必要だと感じ、「取材の学校」のプログラムに参加しました。ここで学んだ傾聴、質問の手法・作法を実践することで、これまで以上に「話を聞くことが楽しい」と感じるようになりました。

このことは、会社の業務にも良い影響を及ぼしていると感じています。

たとえば、これまでは自分の部下に対して人事評価の話をする際、特に前回よりも悪い評価をフィードバックする際は苦痛に感じていました。しかし、「取材の学校」での学びから、対話の際は相手を取材することをイメージし、積極的に話を聞くよう心がけるようになりました。こうすることで、その場の雰囲気グッと良くなると実感しました。

コロナ禍で直接会う機会が少なくなったこともあり、コミュニケーションは業務においても重要になっています。話を引き出す力は、日々の打ち合わせでも会話を弾ませ、お互いの関係性を良くします。その結果、チームに一体感が生まれ、業務が円滑に進むようになったと実感しています。

### ◆何事も前向きに捉える

会社では、この4月からデジタルトランスフォーメーション（以下、DX）の推進業務を担当することになりました。これまでのキャリアとは全く異なる業務で、担当直後は何から始めれば良いかもわからない状態でした。

協会の主催する勉強会などで提供される国の政策や他社事例は、とても参考になっています。中小企業診断士には、システムに強く、DXについて教えてくださる方が多くいらっしゃいます。また、診断士試験の勉強を通して幅広く基礎的な知識が身についたという自負もあり、わからないことに遭遇したら自ら学び、謙虚に人に聞く姿勢を持つことを忘れずにいればどうかなると、前向きに考えるようになりました。

### ◆変わりゆく環境

中小企業診断士になったことで、自分自身の可能性が広がっていると感じています。先日、友人の病院経営者から、「運営するクリニックの従業員に対して講話をしてもらえないか」との依頼を受けました。考えた末、診断士試験で学んだリーダーシップについてお話ししました。

また、別の友人からは、「企業家を目指す大学生の長女が、ある企業のコンペに参加し、新規ビジネスのプレゼンをするので、相談に乗ってほしい」との依頼を受けました。実務補習で学んだフレームワークなどを参考にアドバイスをした

ところ、助成金獲得に成功し、大学生ながら新規ビジネスをスタートさせることになりました。

このように、これまでは想像したことがなかったような場で活動する機会が増えてきたと感じています。

#### ◆やりたいことを1つずつ、自由に

何か新しいことを始める際、家庭や仕事の忙しさなど、自分の置かれた環境をネガティブに捉え、やりたいことを後回しにしていますか。仕事でも、「上司に言われたから」「予算がないから」などとあきらめてしまうことがあると思います。

私も、以前は環境を先に考え、自らを制限していました。しかし、中小企業診断士の世界の扉を開き、これまでとは異なる体験をしたことで、「制限がある」というのは私の思い込みで、もっと自由にやりたいことに挑戦できると考えるようになりました。

もちろん、私は企業内診断士ですので、一定の制約はありますが、最初から決めつけずに会社と相談しながら、やりたいことを1つずつやっいていこうと考えています。そして、私が自由に活動することは、会社の同僚や部下、友人や診断士仲間の挑戦を後押しすることにつながるとも思っています。

#### ◆商品は自分

「中小企業診断士は自分自身が商品であり、その価値を高め続けることが大切」。中小企業診断士になりたての私は、先輩診断士のこの言葉に衝撃を受けました。

日々、価値ある製品やサービスをお届けすることを考えてきたメーカー勤務の私には、自身が価値ある商品で、自分を売るという意識は、それまで全くありませんでした。先輩診断士や同期を見ても、個性豊かで、向上心の塊のような方が多いと感じます。中小企業診断士になって新しい世界が開けたことで、単なる知識だけでなく、

人間的な魅力をもっと高めたいと思うようになりました。

#### ◆可能性を信じて未来を創造する

私は「論語」などの古典が大好きです。古典には、先人たちの叡智がたくさん詰まっています。どのように考え行動したら国は繁栄するのか、どのようにすれば人は幸せになれるのか。渋沢栄一などの偉人たちも、社会づくりや自分自身の修養に古典を活用してきました。

数千年もの長きにわたって読み継がれてきた古典には、不偏の真理があると思います。古典を通じて自身の在り方を学び、出会う人々の可能性を信じ、ともに明るい未来を創り続ける——。少し抽象的ですが、これが私のやりたいことです。

#### ■おわりに

この1年に満たない時間の中で大きく変化了我的世界は、決して楽しく素晴らしいだけではありません。「未熟さ」や「なりたて」といった事実を理由にせず、目標とした自分になれるよう研鑽を重ね、世に貢献していきます。



#### 井原 順子 (いはら じゅんこ)

2020年診断士登録。短大卒業後、証券会社を経てメーカーに勤務。一念発起し、会社に通いながら大学と大学院を卒業、MBAを取得。勤務先のメーカーでは経営企画部のほか、海外事業の事業企画や営業を経験。現在はDXを担当し、日々奮闘中。



東京都中小企業診断士協会城南支部所属の熊谷了と申します。2021年に診断士登録を行い、現在は中小企業診断士の事務所に所属する企業内診断士です。勤務先は副業を推奨している環境のため、社外での活動も積極的に行いたいと思っています。

### ◆受験のきっかけ～武器の獲得～

〈始まりは憧れ〉

私が中小企業診断士という資格の存在を認識したのは2018年でした。「社会人が取得したい資格ランキング1位」という記事を目にしたためです。

私は当時、製薬会社に勤務し、営業成績上位として表彰いただくこともありましたが、自身には武器が足りないと感じていました。高いレベルの社会人を証明できる診断士資格に対し、漠然とした憧れを抱いたことを覚えています。

一方で、診断士試験の内容はゼネラリストとして非常に高いレベルを求められていると感じました。当時は資格取得に時間を割くことは難しいと判断し、挑戦を断念しました。

〈資格への挑戦～在宅勤務スタートを契機に～〉

私の試験への挑戦は、2019年と2020年に簿記2・3級の資格を取得したことからスタートしました。簿記取得に動いたきっかけは、転職後に初めて見積書の作成や納品から検取作業までを経験し、自身の会計や会社のお金の動きに対する理解度の低さを痛感したためです（製薬会社の営業は情報をメインに扱い、一般的な営業が行う見積作成等のお金にまつわる業務は自身で行わないため）。簿記の学習を通して、会計の面白さや学びを深める面白さを理解しました。

そのタイミング（2020年2月頃）で、新型コロナウイルスの感染拡大により、当時所属していた会社でも在宅勤務が始まりました。その結果、通

勤時間がなくなり学びの時間を確保できること、また簿記の学習を通じた学び意欲の向上から、一度は断念した中小企業診断士への挑戦を志しました。膨大な量の教材に打ちひしがれ、育児を理由に学習から逃げ、さらには独学で学習仲間不在の孤独な挑戦でしたが、新たな武器を手に入れたい想いを胸に、何とか一発合格することができました。

### ◆中小企業診断士としての活動

〈実務補習をきっかけに転職を決意〉

2次試験合格後、（一社）中小企業診断協会主催の実務補習に参加しました。この経験により、キャリアの武器を身につけるために取得した診断士資格への向き合い方が大きく変わりました。

実務補習先は介護事業所でしたが、経営者は高齢で後継者不在問題に悩まされ、新型コロナウイルスの影響もあって業績不振に陥っていました。経営者は従業員の雇用継続を目的にM&Aを検討しているものの、買収先が自身の想いを継いで事業を継続してくれるかという不安があり、M&Aに踏み切れない状況でした。

この実務補習を通じて、これまではニュース等で読み聞きしていた中小企業の事業承継やM&Aの必要性を、実感を持って理解できました。最終日の発表では、M&Aに向けて財務状況や経営状況の改善に真剣に取り組む必要があることを伝えました。それに対して社長からは、「はっきりと言ってもらえてありがたい」という言葉をいただき、中小企業診断士は企業が抱える不安を解消できる存在だと実感しました。

私は、これまで経験してきた営業・デジタルマーケティング



プレゼン中の様子

や、実務補習で関心が深まったM&A・事業承継に、中小企業診断士として取り組みたいという思いが強まり、



発表を真剣に聞く様子

当時所属していた会社に副業への思いを伝えました。しかし、副業は社内規程で禁止されており、今後もその方針は変わらないとの回答でした。そこで、改めて自身のキャリアを見つめ直し、今後は実務補習で出会ったような中小企業や、これから伸びていく企業の支援を行いたいと考え、転職を決意しました。

#### 〈コンサルティング会社での勤務〉

診断士登録後、2021年9月からは現所属企業である株式会社コムラッドファームジャパン (CFJ) に在籍しています。当社にはコンサルティング事業部とクリエイティブ事業部があり、コンサルティング事業部の全メンバーが診断士資格を保有しています。中小企業施策に則ったコンサルティングを柱に、さまざまなサービスを展開しています。社内のメンバーから中小企業診断士としての豊富なナレッジを得られること、新サービスの開発や発展を通じて多くの支援企業を豊かにできることに魅力を感じ、日々多くの刺激を受けながら業務に取り組んでいます。

現在実施している主な業務は、ものづくり補助金や事業再構築補助金、IT導入補助金等の申請書作成支援、および新サービスの開発です。製造業やサービス業をはじめとした幅広い業種へのコンサルティングを経験できています。

#### ◆今後の目標

##### 〈まずはゼネラリスト〉

現在取り組んでいる業務を通じて、中小企業診断士の基礎力、コンサルティング能力を伸ばして

いきたいと考えています。現在は在宅勤務中心の業務環境のため、新たな知識のインプット時間も十分に確保できています。さまざまな企業に、瞬時に最適な提案をできるように、経営知識や経済動向の情報更新を続けていきます。

#### 〈スペシャリティ部門を身につける〉

中小企業診断士として業務をスタートするきっかけとなったM&A・事業承継の分野に対する専門性を高めていきたいと考えています。当社は現在、M&Aサービスに注力しており、中小企業の多くが抱える後継者不在・雇用継続困難といった状況を打破する助けになりたいと考えています。M&Aプラットフォームであるバトonzが開催するM&Aアドバイザー実践講座へ参加し、M&A専門家としての知識を深めています。

将来的には、私自身のバックグラウンドでもある医療業界へのコンサルティングも行っていきたいと考えています。

#### 〈外部活動の機会を増やす〉

診断士資格を取得後は、転職活動や現職の業務に慣れる活動が中心で、十分な社外活動ができていません。今後は協会活動にも積極的に参加し、社外での経験も蓄え成長スピードを早めることで、接触する企業により多くの付加価値を提供できる存在になりたいです。



休日は子どもと近所へお出かけ

#### 熊谷 了 (くまがいらいろう)

1988年生まれ。東京都出身。2021年診断士登録。武蔵野大学薬学部卒業後、製薬会社、製薬会社向けデジタルマーケティングコンサルティング会社等に勤務後、現職。前職まで医療業界に営業・コンサルタントとして携わる。薬剤師、簿記、FP、ウェブ解析士等を保有。



## 企業内診断士歴6ヵ月 内部監査と診断士業務でフル稼働

東京都中小企業診断士協会 鈴木 晴香

### ◆資格取得のきっかけ

私は、2014年に新卒で東証一部上場の工作機械メーカーへ入社後、3年間溶接ロボットの技術コンサルタントを経験し、その後志願して、2017年に社内のコンサルティングとも言える業務を担う内部監査部門へ異動しました。

内部監査部門は、他部門とは独立した立場の組織として設置され、監査結果に基づいて各部門長や子会社取締役等のマネジメント層への助言を行う役割を持つため、経験豊富な人材が担うことが一般的です。社会人4年目の若手が配属されるのは希少なケースで、被監査者からの信頼を得ることはなかなか難しいと感じる日々を送っていました。そこで、経験不足をカバーするために、経営に関する知識をしっかりと身につけて信頼を得たいという思いから、経営のプロである中小企業診断士を目指すことにしました。

内部監査部門に配属されて1年後の2018年度より診断士試験に挑戦し、2020年度に合格することができました。そして、2021年1月の2次口述試験合格発表直後に開業届を提出し、実務補習を経て同年5月に診断士登録後、企業に勤めながら新米診断士として活動しています。

### ◆「中小企業診断士」を活かした内部監査

内部監査と中小企業診断士の業務には共通する部分が多いと感じます。経営陣への助言をしたり、その企業のあるべき姿を目指したりと、どちらも「企業をより良くする」ためのサポートをする業務です。あくまで、指示・行動の主体は自分ではなく他人である点も同じです。いかに他人にやる気を起こさせ、自発的に動いてもらえるかが重要ですので、説得力のある資料作りや対話のスキルは両方の業務で醸成されて

きていると感じています。

中小企業診断士という肩書きは、内部監査業務をする上で大きな強みとなっています。内部監査のターゲットであるマネジメント層は、中小企業診断士がどのような資格かを知っていることが多いため、名刺交換の時点で若手でも経営知識があることを理解いただき、信頼を獲得しやすくなったと感じています。また、内部監査結果の報告時に、「診断士視点でこの子会社の経営状況をどう見るか」などと発言を求められることもあり、自社に対しても中小企業診断士として貢献できていると実感しています。

### ◆開業もしたくて転職を決意

試験勉強を始めた当初は、診断士資格を内部監査業務に還元することを主な目的としていましたが、勉強を進めるうちに、中小企業診断士としての活動にも興味が出てきました。一方で、企業での経験ももう少し積みたいと思っていたため、副業で診断士活動をしている先輩方の活躍を耳にして、企業勤めをしながらでも活動ができるかわかり、俄然やる気が湧き上がったのを覚えています。

以前勤めていた工作機械メーカーは副業禁止で開業ができなかったため、2020年12月の2次筆記試験の合格発表をき

かけに、思い切って転職活動を開始しました。その後、ご縁があって、2021年2月に副業可能、フルフレックスかつ在宅勤務で就労可能な企業の内部監査部門へ転職しました。勤務時間を自



診断士用のオリジナル名刺

分で調整できるため、日中に診断士業務関連の会議があっても勤務時間外とすれば問題はなく、在宅勤務で場所を移動せずに業務を切り替えられる、自身のニーズに合った勤務形態となりました。IPOを目指す企業のため、前職では経験しなかった内部監査体制の構築に携わることとなりましたが、中小企業診断士としての知見を活かすことができ、内部監査の道としても幅が広がったと実感しています。

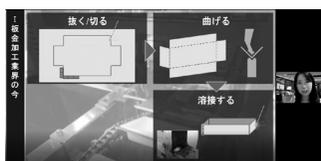
### ◆診断士登録からの半年間

開業後、2021年5月の診断士登録から現在(2021年11月)までに、セミナー7回、KECビジネススクール中小企業診断士講座の事例Ⅲ講師業務、事業再構築補助金申請支援7案件、顧問契約1社を経験しています。

セミナーは、前職からの依頼や、中小企業診断士および他企業との交流の中での依頼などにより、主に製造業や事業再構築補助金に関する内容で開催しました。前職時も展示会などでプレゼンをすることが多かったため、その経験を活かせたと思います。

KECビジネススクールは、診断士試験の受験生時代にお世話になった予備校で、合格後に事例Ⅲ講師のオファーをいただきました。授業は平日夜や土日に行う形式で、授業で取り扱った答案の添削業務もすき間時間にできることから、副業として活動しやすい勤務形態です。

事業再構築補助金申請支援は、主にSNS



オンラインセミナー



KECビジネススクールでの授業

のTwitter経由による依頼です。私の診断士活動はTwitterのみでPRを行っていますが、Twitterから直接ご連絡いただいた企業様や、Twitterで知り合った士業チームでの依頼などで十分な量を受注できました。20歳代女性の中小企業診断士(現在は30歳になりましたが…)は珍しいため、Twitter上でも注目していただけたのかもしれませんが。

顧問契約は、事業再構築補助金の申請支援をした企業様からの依頼で、日々勉強させていただきながら経験を積み重ねています。

### ◆企業内診断士でも経験は積める

上述のとおり、開業して半年が経った今、企業に勤めながら活動する企業内診断士でも、十分に中小企業診断士としての経験を積むことができると感じています。企業内で学べることと個人事業主として学べることは異なるため、企業内診断士には両方のキャリアを積んでから好きな方向へ舵を切れるというメリットがあると考えます。

一方で、フルタイムでの仕事に加えて診断士活動をしているため、1日の中で仕事に占める時間が多くなることはデメリットかもしれません。私自身の今後の課題も、プライベートと仕事の両立です。これまで支えてきてくれた夫との時間や、出産や子育ての可能性なども見据えて、適切な仕事量を見極めつつ、中小企業診断士としてのキャリアを積んでいきたいと考えています。

### 鈴木 晴香(すずきはるか)

1991年大阪府生まれ、現在は神奈川県在住。2021年診断士登録。大手工作機械メーカーを経て、副業が可能なIT企業へ転職し、内部監査士かつ企業内診断士として活動中。「はるか中小企業診断士事務所」を開業。KECビジネススクール中小企業診断士講座事例Ⅲ専任講師、全国シートメタル工業会講師。Twitter:@Shindanshi\_SzkH



## ◆はじめに

私は現在、航空会社に勤めている企業内診断士です。10年以上前、米国の大学院でMBAを取得したのですが、そこで習得した知識も時間が経つにつれて陳腐化してきたため、自身のサビを落とすつもりで中小企業診断士の資格取得に向けた勉強を始めました。診断士試験の基礎的な知識はMBAの取得過程で学んでいたこともあり、運良くストレート合格することができました。

受験勉強をしていた当時は、「中小企業診断士になって中小企業の活性化に貢献してみたい」という漠然とした考えを持っていましたが、合格してはたと気づきました。「何の実績もない自分に、そもそも誰がお金を払ってコンサルティングを依頼するのか?」と。

もちろん、いきなり中小企業診断士として独立できるわけもなく、何をすべきか、何ができるのかもわからないまま、手探り状態で診断士活動をスタートしました。

## ◆受験生支援団体から広がったご縁

受験生時代は、筆記試験は独学でしたが、口述試験対策は独学では困難だと思い、受験生支援団体の「一発合格道場」と「タキプロ」のセミナーに参加しました。そのご縁で、合格後は両団体に所属することになり、ブログの執筆やセミナーの運営を行っていたのですが、ここで多くの診断士仲間ができ、社外の人脈が大きく広がりました。そして、その仲間から「取材の学校」の存在を教えられました。

取材の学校では、インタビューのやり方や執筆のノウハウ等を体系だった知識として得られただけでなく、実際に雑誌等への執筆の機会を与えていただき、ノウハウの習得だけでなく実

績も積むことができました。さらに、補助金事務局の仕事を紹介していただいたり、その仕事で知り合った中小企業診断士の方から、別の補助金申請支援の業務を紹介していただいたりと、さまざまなご縁が広がっていきました。

## ◆登録グループへの参加

診断士活動を行うにあたり、まずは県協会に参加して情報収集をしようと思い、神奈川県中小企業診断協会（以下、神奈川県協会）に入会しました。2018年のスプリング・シンポジウムにおいて、いくつかの登録グループのブースを見て回りましたが、最も強い印象を受けたのが「かながわコンテンツ創造研究所」、通称「かなコン」でした（現在は活動休止中）。

かなコンは、自分のこれまでのキャリアを元に、独自のコンテンツを作り上げていくことを目的としています。登壇者がメンバーにプレゼンを行うのですが、コンテンツだけでなく、話し方やスライドのデザイン等について、メンバーから厳しいコメントをもらいます。しかし、その中で新たな気づきがあり、さらに自分のコンテンツを磨き上げることができるのです。

ここで学んだスキルは、勤務先で実施するプレゼンにも活かせており、こうした点は企業内診断士ならではのメリットだと思います。

また、スプリング・シンポジウムでは、一発合格道場の先輩から「中小企業診断士としての実務経験を積むなら、『湘南診断士ネット』はおすすめ」と聞きました。湘南診断士ネットには、2019年の診断士登録後に入会しましたが、事前に聞いていたとおり、補助金申請支援や創業支援に加え、予備校講師の機会も提供していただきました。求められるレベルは高いですが、積極的に仕事に取り組みたい方にとっては、実績

を積むことができ大変良いと思います。

### ◆神奈川県協会での活動

神奈川県協会へは2018年に入会し、同期会である「平30会」に所属しました。同期会は月次の定例会活動に加え、次年度のスプリング・シンポジウムの仕切りをすることになっています。

スプリング・シンポジウムは例年、第一部がパネルディスカッション、第二部が登録グループの紹介、第三部が懇親会（立食パーティ）という三部構成になっています。私は懇親会事務局のグループに入りましたが、かなコンでプレゼンの練習をしてきた成果を活かしてみたいと

思い、懇親会の司会を担当しました。事務局のメンバーやご参加いただいた皆様のおかげで盛況のうちに懇親会を終えること

ができましたが、これも自身のスキルを向上させるための良い経験だったと思います。

こうして、徐々に中小企業診断士としての活動を広げていく中、神奈川県協会の会報「コンサルかながわニュース」の執筆者（会報委員）の公募があったため、応募しました。応募の際には執筆経験を聞かれましたが、取材の学校を通じて執筆したインタビュー記事や、一発合格道場・タキプロでのブログ執筆の実績等をお伝えすることができ、さまざまな場面で過去の実績が線となつてつながっていく実感がありました。

幸い、会報委員に選定していただき、2020年から執筆に携わることとなりました。会報では、自身の連載記事に加え、中小企業診断士の方へのインタビュー記事を執筆する機会もいただきました。こうした執筆活動については、取材の学校で学んだスキルを活かすことができたので



スプリング・シンポジウムでの司会の様子(左側が筆者。右側は平30会同期の藤村希さん)

はないかと思っています。

その後、広報部の執行役員に就任しました。これまでは会報委員として記事を執筆する立場でしたが、今後は発行責任者として、会報委員をまとめていく立場になります。この仕事では、新たな会報委員の方々だけでなく、神奈川県協会の理事や執行役員の皆様とも知り合うことができ、大変貴重な機会をいただいたと感謝しています。



スプリング・シンポジウム終了後、神奈川県協会の皆様との記念撮影

### ◆おわりに

アップル社の創業者であるスティーブ・ジョブズ氏は、2005年にスタンフォード大学の卒業式のスピーチでこのように言っています。

「未来を予測して点と点をつなぐことはできない。過去を振り返ってしか、点と点をつなぐことはできない。だから、これらの点が、いつか何らかの形でつながることを信じなければならない」(筆者訳)

診断士資格を取得した後、まずは受験生支援団体や登録グループへの参加から始めましたが、興味のあるものに積極的に首を突っ込むうちに、そのご縁で「診る」「書く」「話す」と活動領域が広がっていき、振り返ってみれば、たしかにさまざまな点と点がつながっていることを実感します。

これからも、自分の取組みがいつか線につながることを信じて、地道に診断士活動を続けていきたいと思っています。

### 鷹野 慎太郎 (たかの しんたろう)

1971年生まれ。東京都出身。神奈川県横浜市在住。東京大学卒業後、大手航空会社に勤務。現在は取締役会事務局やIRを担当。2019年診断士登録。神奈川県中小企業診断協会広報部執行役員。



# 「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果

令和3年5月

一般社団法人 中小企業診断協会

一般社団法人中小企業診断協会ではこのほど、都道府県協会に所属する会員中小企業診断士に対し、その活動状況を把握することにより、中小企業診断士の活性化や地位向上を図るとともに、今後の事業展開を検討する際の資料とすることを目的として、アンケート調査を実施した。

その集計結果を、以下に掲載する。

## 〈調査方法〉

1. 調査対象：都道府県協会に所属する会員中小企業診断士10,846名
2. 調査方法：調査票郵送及び会員専用マイページ上における Web 回答
3. 調査時点：令和2年11月
4. 回答数：1,892名（回答率17.4%）

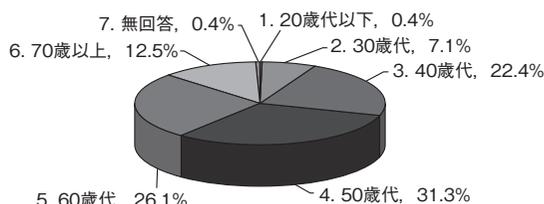
問1. あなたが所属する県協会は。

略

問2. あなたの年齢は。

「50歳代」が31.3%と最も多く、「60歳代」26.1%、「40歳代」22.4%が続く。

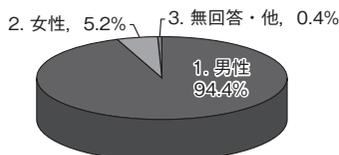
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 20歳代以下	7	0.4
2. 30歳代	134	7.1
3. 40歳代	423	22.4
4. 50歳代	592	31.3
5. 60歳代	493	26.1
6. 70歳以上	236	12.5
7. 無回答	7	0.4
回答数計	1,892	100.0



問3. あなたの性別は。

回答の94.4%が「男性」、5.2%が「女性」であった。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 男性	1,786	94.4
2. 女性	99	5.2
3. 無回答・他	7	0.4
回答数計	1,892	100.0

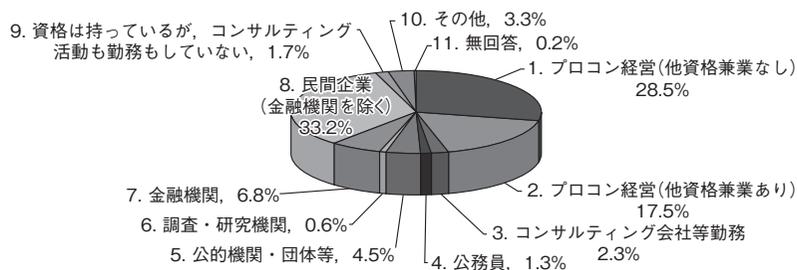


#### 問4. あなたの職業は。

「プロコン診断士」が48.3%、「企業内診断士」が46.4%で、「プロコン診断士」が「企業内診断士」をやや上回った。

※本アンケート調査では、以下の1～3の方々を「プロコン診断士」、4～8の方々を「企業内診断士」と表現する。

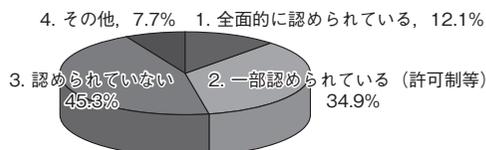
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. プロコン経営 (他資格兼業なし)	540	28.5
2. プロコン経営 (他資格兼業あり)	331	17.5
3. コンサルティング会社等勤務	43	2.3
4. 公務員	25	1.3
5. 公的機関・団体等	85	4.5
6. 調査・研究機関	12	0.6
7. 金融機関	128	6.8
8. 民間企業 (金融機関を除く)	629	33.2
9. 資格は持っているが、コンサルティング活動も勤務もしていない	32	1.7
10. その他	63	3.3
11. 無回答	4	0.2
回答数計	1,892	100.0



#### 問5. 会社等にお勤めの方にお聞きします。あなたの会社では、副業が認められていますか。

「全面的に認められている」「一部認められている (許可制等)」の合計が47.0%と、約半数の会社で副業が認められている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 全面的に認められている	60	12.1
2. 一部認められている (許可制等)	173	34.9
3. 認められていない	224	45.3
4. その他	38	7.7
回答数計	495	100.0



問6. 中小企業診断士資格以外の保有資格は（○印はいくつでも）。

「なし」と回答した方が27.8%で最も多く、保有している資格は上位から「ファイナンシャルプランナー」21.7%、「情報処理技術者」17.6%、「販売士」10.0%となっている。

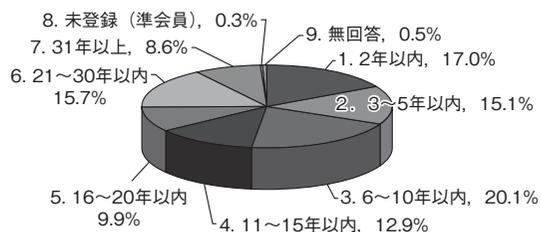
また、「その他」では、宅地建物取引士やキャリアコンサルタント、証券アナリスト、公認内部監査人等の回答が多くみられる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. なし	486	27.8
2. 弁護士	9	0.5
3. 公認会計士（補）	9	0.5
4. 税理士	55	3.1
5. 司法書士	1	0.1
6. 行政書士	130	7.4
7. 不動産鑑定士（補）	7	0.4
8. 社会保険労務士	135	7.7
9. 技術士（補）	71	4.1
10. 情報処理技術者	307	17.6
11. ITコーディネータ	134	7.7
12. 販売士	175	10.0
13. ファイナンシャルプランナー	380	21.7
14. 弁理士	6	0.3
15. MBA	170	9.7
16. その他	413	23.6
	n=1,748	

問7. 中小企業診断士登録以来、何年が経過しましたか。

「登録5年以内」32.1%、「6～15年以内」33.0%、「16年以上」34.2%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 2年以内	321	17.0
2. 3～5年以内	285	15.1
3. 6～10年以内	381	20.1
4. 11～15年以内	244	12.9
5. 16～20年以内	187	9.9
6. 21～30年以内	297	15.7
7. 31年以上	162	8.6
8. 未登録（準会員）	5	0.3
9. 無回答	10	0.5
回答数計	1,892	100.0



問8. 中小企業診断士資格取得の動機は（○印はいくつでも）。

最も多い回答が「自己啓発、スキルアップ」61.7%で、「経営診断・支援に従事」48.9%、「経営コンサルタントとして独立」33.3%が続く。また、「定年後の資格活用」も31.5%と上位を占める。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 中小企業の経営診断・支援に従事したいと思ったから	924	48.9
2. 経営コンサルタントとして独立したいと思ったから	628	33.3
3. 経営コンサルタントとしての信用を高めるため	179	9.5
4. 資格を持っていると優遇されるから	129	6.8
5. 業務遂行上、資格を活用できるから	497	26.3
6. 経営全般の勉強等、自己啓発やスキルアップを図ることができるから	1,164	61.7
7. 定年後に資格を活用したいと思ったから	595	31.5
8. 転職等、就職の際に有利だから	175	9.3
9. その他	44	2.3
	n=1,888	

問9. 中小企業診断士資格取得時に、勤務先や関係先からはどう評価されましたか（○印はいくつでも）。

「処遇に変化はなかった」が40.4%と最も多く、以下、「上司・同僚から良い評価を得た」25.6%、「関係先から良い評価を得た」24.4%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 昇給・昇格した	112	6.1
2. 資格手当が支給された	241	13.1
3. 資格が活かされる部署に配置された	211	11.5
4. 上司・同僚から良い評価を得た	470	25.6
5. 関係先から良い評価を得た	448	24.4
6. 勤務先、関係先の処遇に変化はなかった	740	40.4
7. 取得したことを伝えていなかった	143	7.8
8. その他	110	6.0
	n=1,833	

問10. 中小企業診断士の資格更新要件のうち、実務従事ポイントの取得にあたって阻害要因はありますか。あるとすれば、その理由は（○印はいくつでも）。

「阻害要因がある」と回答した方は28.2%で、その理由は上位から「実務従事の機会がない」51.2%、「仕事内容が実務従事と関連しない」49.0%、「業務が忙しく、時間が取れない」46.9%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 阻害要因はない（問題なく取得できる）	1,180	71.8
2. 阻害要因がある	464	28.2
回答数計	1,644	100.0

選択肢	回答数	構成比 (%)
(1) 会社の業務が忙しく、実務従事を行う時間が取れない	217	46.9
(2) 実務従事の機会そのものがない	237	51.2
(3) 実務従事の要件認定が厳しい	131	28.3
(4) 勤務先の仕事内容が実務従事と関連しない	227	49.0
(5) その他	62	13.4
	n=463	

問11. あなたの实務従事ポイントの取得方法は（○印はいくつでも）。

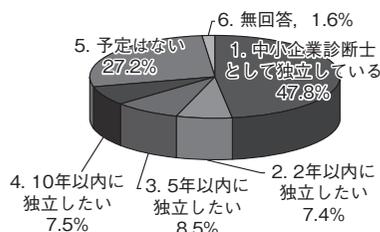
「本業（コンサルティング業務等）で取得できる」との回答が52.1%と半数以上に上った。一方、「休日等にコンサルティング業務に参加」23.7%、「県協会主催の診断実務従事に参加」15.3%など、勤務外時間を活用したコンサルティング業務への参加や県協会を活用した実務従事への参加も多くみられる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 本業（コンサルティング業務等）で取得できる	975	52.1
2. 休日等を活用して、コンサルティング業務への参加	444	23.7
3. 県協会の研究会が主催するグループ診断への参加	187	10.0
4. 県協会が主催する窓口経営相談への参加	115	6.1
5. 県協会が主催する診断実務従事への参加	287	15.3
6. 所属企業内での診断活動（業務プロセス革新、経営革新等の提案活動）を行っている	153	8.2
7. 取引先中小企業へのコンサルティング活動（下請指導、リテールサポート等の提案活動等）を行っている	203	10.8
8. その他	90	4.8
	n=1,873	

問12. あなたは中小企業診断士として独立していますか。あるいは、今後独立する予定はありますか。

47.8%の方が「独立している」と回答した。一方、「2年以内」（7.4%）「5年以内」（8.5%）「10年以内」（7.5%）に「独立したい」方の合計は23.4%で、「予定はない」（27.2%）方と比較すると、現在独立していない方の半数弱に独立の意向があることがわかる。また、「独立している」方の平均経過年数は7.8年であった。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 中小企業診断士として独立している	904	47.8
2. 2年以内に独立したい	140	7.4
3. 5年以内に独立したい	161	8.5
4. 10年以内に独立したい	142	7.5
5. 予定はない	515	27.2
6. 無回答	30	1.6
回答数計	1,892	100.0



問13. 問12で予定はないと答えた方に伺います。その理由は（○印はいくつでも）。

「仕事の内容や職場環境に満足している」との回答が44.9%で最も多かった。一方、「能力不足」41.4%、「受注機会の確保が難しい」40.6%や、「収入が安定しない」40.2%、「現在に比べ、収入が低下」36.5%など、自身の能力や収入への不安が独立の意向に影響していることがうかがえる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 受注機会の確保が難しいと思うから	207	40.6
2. 収入が安定しないから	205	40.2
3. 現在のところ、自分の能力不足を感じているから	211	41.4
4. 現在の仕事の内容や職場環境に満足しているから	229	44.9
5. 現在に比べ、収入が低下するから	186	36.5
6. 資格の取得が目的であったから	29	5.7
7. 中小企業診断士という職業に魅力を感じていないから	11	2.2
8. 個人としての責任が重くなるから	25	4.9
9. その他	39	7.6
	n=510	

問14. 現在、あなたはコンサルティング業務（副業等を含む）を行っていますか。行っている場合は、何年が経過していますか。

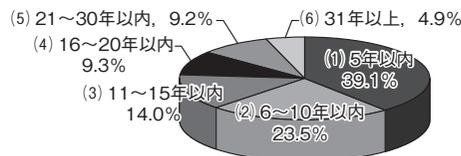
「行っている」と回答した方は65.7%で、前回調査（2016年）の63.2%と比較して、コンサルティング業務に従事する方は増加している。

また、「行っている」と回答した方の業務開始からの経過年数は「5年以内」が39.1%、「6～10年」が23.5%で、10年以内の方が6割以上を占める。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. コンサルティング業務を行っている	1,230	65.7
2. コンサルティング業務を行っていない	642	34.3
回答数計	1,872	100.0

#### コンサルティング業務を行っている場合の経過年数

選択肢	回答数	構成比 (%)
(1) 5年以内	455	39.1
(2) 6～10年以内	274	23.5
(3) 11～15年以内	163	14.0
(4) 16～20年以内	108	9.3
(5) 21～30年以内	107	9.2
(6) 31年以上	57	4.9
回答数計	1,164	100.0



問15. 以下の設問からは、問14でコンサルティング業務を行っていないと答えた方のみへの質問です。あなたがコンサルティング業務を行っていない理由は（○印はいくつでも）。

最も多かった回答は「機会がない」47.3%で、コンサルティング業務に従事していない方の多くが機会不足を理由に挙げている。一方、「時間的制約」42.2%、「副業禁止」41.3%と、業務上の制約を理由に挙げる方も多い。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 資格を自分の仕事に生かしているから	115	18.0
2. 会社の仕事に追われ、時間と余裕がないから	270	42.2
3. 会社との契約上、副業ができないから	264	41.3
4. 機会がないから	303	47.3
5. 自分の能力不足	185	28.9
6. 関係者の理解不足	19	3.0
7. その他	36	5.6
	n=640	

問16. あなたが中小企業診断士として志向している項目を最大2つまで選び、その順位番号をご記入ください。

志向している項目の1位は上位から順に「経営全般の勉強等、スキルアップ」30.5%、「定年・退社後の資格活用」22.8%、「ネットワークづくり」19.5%で、順番は異なるが2位に挙げられたのも前述の3項目であった。現在の仕事を続けながら、企業内でのキャリアアップや定年・退社後に向けて専門性を高めていく志向が強いことがうかがえる。

選択肢	1位		2位	
	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
1. 診断士仲間、異業間の人間関係形成やネットワークに活用したい	66	19.5	82	24.6
2. 自分の担当業務の専門性を高めたい	56	16.6	35	10.5
3. 経営全般の勉強等、スキルアップを図りたい	103	30.5	78	23.4
4. 定年後、または退社後に資格を活用したい	77	22.8	84	25.2
5. 休日等を利用してコンサルティング業務に活用したい	33	9.8	49	14.7
6. 特になし	3	0.9	5	1.5
回答数計	338	100.0	333	100.0

問17. 以下の設問からは、問14でコンサルティング業務を行っている方のみへの質問です。次の中で、あなたがコンサルティング業務で支援している対象に近いものを最大3つまで選び、その順位番号をご記入ください。

1位は「中小企業」43.5%、「小規模企業」36.5%で回答の8割を占め、2位・3位は「個人事業主」を加えた3つがそれぞれ上位を占めた。

選択肢	1位		2位		3位	
	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
1. 大企業	36	2.9	29	2.6	60	6.7
2. 中堅企業	60	4.9	100	8.9	91	10.2
3. 中小企業	531	43.5	302	26.9	179	20.0
4. 小規模企業	446	36.5	403	35.9	118	13.2
5. 個人事業主	70	5.7	209	18.6	258	28.9
6. 医療機関	9	0.7	5	0.4	24	2.7
7. 社会福祉法人	3	0.2	11	1.0	22	2.5
8. NPO法人	5	0.4	8	0.7	27	3.0
9. 農業団体	4	0.3	6	0.5	21	2.4
10. 公的機関	45	3.7	37	3.3	68	7.6
11. 海外の企業・団体	1	0.1	4	0.4	7	0.8
12. その他	12	1.0	9	0.8	18	2.0
回答数計	1,222	100.0	1,123	100.0	893	100.0

※小規模企業は商業・サービス業→従業員5人以下、製造業その他→従業員20人以下です。

問18. あなたがコンサルティング業務を行う際の依頼を受けたきっかけについて、多いものを最大5つまで選び、その番号をご記入ください。

1位は「中小企業支援機関・商工団体等からの紹介」が24.8%と最も多い。そのほか、「他の中小企業診断士・団体からの紹介」「県協会からの紹介」「現在や過去の顧問先企業からの紹介」等が上位を占め、仕事の獲得に際しては人的ネットワークの構築が重要であることがうかがえる。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位		4位		5位	
1. 講演会・経営者向けイベント	48	4.0	43	4.2	44	6.0	38	8.1	22	6.2
2. 相談窓口	77	6.4	58	5.6	41	5.6	37	7.9	32	9.0
3. ユーザー企業からの直接依頼（ウェブサイト等）	82	6.8	46	4.5	55	7.5	39	8.4	26	7.3
4. 県協会からの紹介	127	10.5	130	12.7	69	9.4	40	8.6	24	6.8
5. 中小企業支援機関・商工団体等からの紹介	299	24.8	176	17.1	91	12.4	33	7.1	18	5.1
6. 金融機関からの紹介	85	7.1	104	10.1	73	10.0	39	8.4	25	7.0
7. 他の中小企業診断士（または中小企業診断士を中心とした団体）からの紹介	128	10.6	141	13.7	99	13.5	71	15.2	34	9.6
8. 他資格専門家からの紹介	33	2.7	57	5.6	69	9.4	39	8.4	40	11.3
9. 現在や過去の顧問先企業からの紹介	100	8.3	86	8.4	56	7.7	48	10.3	35	9.9
10. 以前の勤務先等からの紹介	43	3.6	35	3.4	25	3.4	16	3.4	20	5.6
11. コンサルティング会社・研修会社からの紹介	51	4.2	41	4.0	31	4.2	18	3.9	20	5.6
12. 友人からの紹介	76	6.3	77	7.5	51	7.0	33	7.1	38	10.7
13. 執筆物（書籍・雑誌等）の読者からの依頼	5	0.4	9	0.9	13	1.8	11	2.4	11	3.1
14. その他	50	4.2	24	2.3	14	1.9	5	1.1	10	2.8
回答数計	1,204	100.0	1,027	100.0	731	100.0	467	100.0	355	100.0

問19. あなたは昨年1年間で、次のコンサルティング業務を何日行いましたか。おおよその日数をご記入ください。また、そのうち中小・小規模企業を対象とする業務は何日ですか。

「経営支援業務」が82.5日と最も多く、「診断業務」「調査研究業務」が続く。「その他」では、「各種審査業務」「窓口相談業務」等の回答が多くみられる。

なお、中小・小規模企業が業務全体に占める割合は、9割弱となっている。

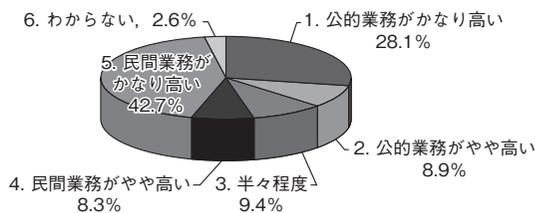
		回答数	平均日数
1. 診断業務	業務全体	782	40.7
	うち中小・小規模企業	766	37.8
2. 経営支援業務	業務全体	976	82.5
	うち中小・小規模企業	953	73.9
3. 調査研究業務	業務全体	236	28.2
	うち中小・小規模企業	181	21.0
4. 講演・教育訓練業務	業務全体	563	19.8
	うち中小・小規模企業	458	14.3
5. 執筆業務	業務全体	270	20.0
	うち中小・小規模企業	166	22.1
6. その他	業務全体	172	51.8
	うち中小・小規模企業	127	42.8

※経営相談は、内容により「1. 診断業務」「2. 経営支援業務」のいずれかに含めてください。  
 ※診断業務は、ヒアリングを行い、現状を把握し、問題点の指摘や経営改善のアドバイス（必要に応じ、報告書の作成）を行う業務、経営支援業務は、経営に関するアドバイス全般です。

問20. あなたの仕事を大きく分けて公的業務（国・都道府県・市町村，商工会議所等中小企業関係機関），民間業務とするなら，売上に占める割合はどちらがどの程度高いですか。

公的・民間業務の売上の割合は，「民間業務がかなり高い」42.7%，「公的業務がかなり高い」28.1%で二極化しており，売上ベースでみると民間業務の占める割合が高くなっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 公的業務がかなり高い	342	28.1
2. 公的業務がやや高い	108	8.9
3. 半々程度	115	9.4
4. 民間業務がやや高い	101	8.3
5. 民間業務がかなり高い	521	42.7
6. わからない	32	2.6
回答数計	1,219	100.0



問21. 次の中で，あなたが専門家登録等を行っている組織・機関は（○印はいくつでも）。

最も多かった回答が「商工会・商工会議所」41.8%で，「ミラサポ」34.2%，「行っていない」32.7%，「都道府県」30.9%が続く。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 専門家登録等を行っていない	396	32.7
2. 中小企業基盤整備機構	224	18.5
3. よろず支援拠点	104	8.6
4. 都道府県（専門家・相談員等）	374	30.9
5. 市区町村（専門家・相談員等）	192	15.9
6. 商工会・商工会議所（専門家・相談員等）	506	41.8
7. ミラサポ	414	34.2
8. その他	94	7.8
	n=1,211	

問22. あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

ここでは，問20で公的・民間業務の売上の割合が「かなり高い」と回答した方を対象に集計を行った。「公的業務がかなり高い」方の22.1%，「民間業務がかなり高い方」の47.6%が顧問契約を結んでおり，2倍以上の差がある。また，顧問先数や1ヵ月あたりの訪問日数，顧問料ともに大きな開きが見られる。

■問22【顧問契約】-①あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

回答数／ 構成比 (%)	1	2	3
	顧問契約はない	顧問契約をしている	合計
公的業務がかなり高い	254 77.9	72 22.1	326 100.0
民間業務がかなり高い	248 52.4	225 47.6	473 100.0

■問22【顧問契約】-②顧問契約をしている場合

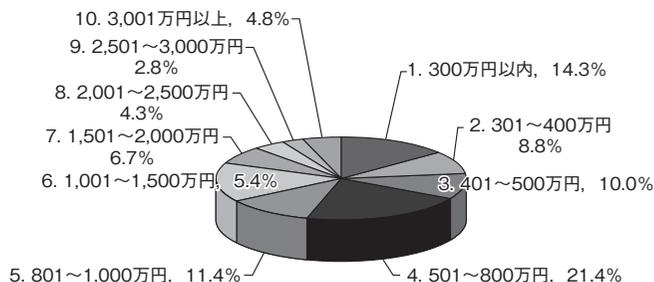
回答数／ 平均	1	2	3
	顧問先は何社ですか	平均で1ヶ月何日出向きますか	顧問料の月額平均は(千円)
公的業務がかなり高い	71 2.0	61 2.1	62 78.7
民間業務がかなり高い	219 8.4	205 4.8	211 160.8

問23. あなたのコンサルティング業務の年間売上（または年収）は、おおよそいくらですか。

ここでは、問19でコンサルティング業務日数の合計が「100日以上」と回答した方を対象に集計を行った。

最も多かったのは「501～800万円」21.4%で、「1,001～1,500万円」15.4%が続く。なお、年間売上が1,001万円以上の方の割合は34.0%と、前回調査（2016年）の38.0%よりも低下している。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 300万円以内	83	14.3
2. 301～400万円	51	8.8
3. 401～500万円	58	10.0
4. 501～800万円	124	21.4
5. 801～1,000万円	66	11.4
6. 1,001～1,500万円	89	15.4
7. 1,501～2,000万円	39	6.7
8. 2,001～2,500万円	25	4.3
9. 2,501～3,000万円	16	2.8
10. 3,001万円以上	28	4.8
合計	579	100.0



問24. あなたの現在のコンサルティング報酬はいくらですか。平均と最高額を千円単位でそれぞれご記入ください。

ここでは、問19でコンサルティング業務日数の合計が「100日以上」と回答した方を対象に集計を行った。

上記のうち、問20で「公的業務がかなり高い」と回答した方と「民間業務がかなり高い」と回答した方では、平均・最高額ともに、金額にかなりの開きがみられる。なお、前回調査（2016年）と比較すると、金額はやや低下している。

■問20で「1. 公的業務がかなり高い」回答者の報酬額

	平均 (千円)
診断業務 (平均)	37.7/日
診断業務 (最高)	57.6/日
経営支援業務 (平均)	37.5/日
経営支援業務 (最高)	79.9/日
調査研究業務 (平均)	53.6/日
調査研究業務 (最高)	80.4/日
講演・教育訓練業務 (平均)	48.1/日
講演・教育訓練業務 (最高)	80.5/日
執筆業務 (平均)	7.8/400字
執筆業務 (最高)	12.6/400字
その他 (平均)	29.5/日
その他 (最高)	40.8/日

■問20で「5. 民間業務がかなり高い」回答者の報酬額

	平均 (千円)
診断業務 (平均)	98.3/日
診断業務 (最高)	118.8/日
経営支援業務 (平均)	112.5/日
経営支援業務 (最高)	144.8/日
調査研究業務 (平均)	89.7/日
調査研究業務 (最高)	101.8/日
講演・教育訓練業務 (平均)	119.0/日
講演・教育訓練業務 (最高)	181.1/日
執筆業務 (平均)	6.4/400字
執筆業務 (最高)	12.6/400字
その他 (平均)	61.0/日
その他 (最高)	95.4/日

問25①. 以下の設問からは、全員にお伺いします。次の選択肢の中で、あなたが得意とする分野をご記入ください。

最も得意とする分野は、上位から「経営企画・戦略立案」23.3%、「財務」13.3%、「販売・マーケティング」11.9%、「情報化・IT化」9.4%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	430	23.3	374	21.4	236	14.8
2. 販売・マーケティング	220	11.9	241	13.8	147	9.2
3. 技術・製品開発	73	4.0	63	3.6	54	3.4
4. 生産管理	96	5.2	110	6.3	68	4.3
5. 物流	18	1.0	22	1.3	17	1.1
6. 財務	245	13.3	161	9.2	135	8.5
7. 人事・労務管理	102	5.5	103	5.9	113	7.1
8. 情報化・IT化	174	9.4	102	5.8	94	5.9
9. 海外展開・国際化	39	2.1	32	1.8	43	2.7
10. 法務・特許	25	1.4	13	0.7	19	1.2
11. 医療・福祉・介護	19	1.0	17	1.0	22	1.4
12. 農林水産振興	19	1.0	15	0.9	15	0.9
13. 観光振興	4	0.2	14	0.8	17	1.1
14. 省エネルギー・新エネルギー	19	1.0	10	0.6	17	1.1
15. 環境保全	13	0.7	8	0.5	8	0.5
16. 創業支援	52	2.8	85	4.9	93	5.8
17. 事業再生	82	4.4	81	4.6	79	5.0
18. 事業承継・M&A	45	2.4	86	4.9	101	6.3
19. 商店街支援	6	0.3	23	1.3	25	1.6
20. BCP	8	0.4	33	1.9	28	1.8
21. 事業性評価	11	0.6	41	2.3	50	3.1
22. 経営全般	104	5.6	101	5.8	184	11.6
23. その他	44	2.4	13	0.7	26	1.6
回答数計	1,848	100.0	1,748	100.0	1,591	100.0

問25②. 次の選択肢の中で、あなたが現在活動している分野をご記入ください。

最も活動している分野は、上位から「経営企画・戦略立案」21.6%、「経営全般」11.6%、「販売・マーケティング」10.4%、「財務」10.3%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	386	21.6	308	20.0	191	14.6
2. 販売・マーケティング	185	10.4	214	13.9	136	10.4
3. 技術・製品開発	40	2.2	52	3.4	37	2.8
4. 生産管理	67	3.8	73	4.7	56	4.3
5. 物流	19	1.1	17	1.1	16	1.2
6. 財務	184	10.3	124	8.0	109	8.3
7. 人事・労務管理	98	5.5	110	7.1	82	6.3
8. 情報化・IT化	138	7.7	86	5.6	74	5.7
9. 海外展開・国際化	31	1.7	17	1.1	19	1.5
10. 法務・特許	26	1.5	7	0.5	20	1.5
11. 医療・福祉・介護	27	1.5	18	1.2	17	1.3
12. 農林水産振興	20	1.1	16	1.0	15	1.1
13. 観光振興	5	0.3	12	0.8	13	1.0
14. 省エネルギー・新エネルギー	12	0.7	8	0.5	9	0.7
15. 環境保全	13	0.7	7	0.5	4	0.3
16. 創業支援	62	3.5	89	5.8	87	6.6
17. 事業再生	81	4.5	63	4.1	71	5.4
18. 事業承継・M&A	65	3.6	79	5.1	71	5.4
19. 商店街支援	19	1.1	21	1.4	21	1.6
20. BCP	12	0.7	25	1.6	27	2.1
21. 事業性評価	10	0.6	38	2.5	38	2.9
22. 経営全般	207	11.6	137	8.9	168	12.8
23. その他	76	4.3	23	1.5	28	2.1
回答数計	1,783	100.0	1,543	100.0	1,309	100.0

問25③. 次の選択肢の中で、あなたが今後活動してみたい分野をご記入ください。

今後最も活動してみたい分野は、上位から「事業承継・M&A」16.3%、「経営企画・戦略立案」15.5%、「販売・マーケティング」8.1%、「情報化・IT化」6.8%の順となっており、事業承継・M&A分野への関心の高さがみてとれる。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	275	15.5	179	11.4	115	8.4
2. 販売・マーケティング	143	8.1	153	9.8	94	6.9
3. 技術・製品開発	44	2.5	37	2.4	28	2.0
4. 生産管理	50	2.8	46	2.9	46	3.4
5. 物流	13	0.7	22	1.4	11	0.8
6. 財務	58	3.3	52	3.3	41	3.0
7. 人事・労務管理	92	5.2	68	4.3	81	5.9
8. 情報化・IT化	120	6.8	89	5.7	92	6.7
9. 海外展開・国際化	94	5.3	51	3.3	41	3.0
10. 法務・特許	9	0.5	15	1.0	13	0.9
11. 医療・福祉・介護	29	1.6	35	2.2	33	2.4
12. 農林水産振興	55	3.1	39	2.5	45	3.3
13. 観光振興	45	2.5	57	3.6	50	3.6
14. 省エネルギー・新エネルギー	26	1.5	17	1.1	29	2.1
15. 環境保全	20	1.1	24	1.5	25	1.8
16. 創業支援	107	6.0	124	7.9	106	7.7
17. 事業再生	96	5.4	130	8.3	102	7.4
18. 事業承継・M&A	289	16.3	199	12.7	150	10.9
19. 商店街支援	9	0.5	29	1.9	30	2.2
20. BCP	27	1.5	59	3.8	49	3.6
21. 事業性評価	34	1.9	52	3.3	58	4.2
22. 経営全般	104	5.9	72	4.6	121	8.8
23. その他	31	1.8	16	1.0	11	0.8
回答数計	1,770	100.0	1,565	100.0	1,371	100.0

問25④. 次の選択肢の中で、今後需要が多くなる（伸びる）と考えている分野をご記入ください。

今後最も需要が多くなると考えている分野は、上位から「事業承継・M&A」33.6%、「情報化・IT化」24.1%、「事業再生」7.1%、「医療・福祉・介護」4.4%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	72	4.0	58	3.5	82	5.4
2. 販売・マーケティング	71	3.9	93	5.6	79	5.2
3. 技術・製品開発	10	0.6	15	0.9	16	1.1
4. 生産管理	3	0.2	13	0.8	10	0.7
5. 物流	8	0.4	17	1.0	16	1.1
6. 財務	11	0.6	17	1.0	19	1.3
7. 人事・労務管理	53	2.9	71	4.3	49	3.3
8. 情報化・IT化	434	24.1	222	13.3	175	11.6
9. 海外展開・国際化	44	2.4	78	4.7	95	6.3
10. 法務・特許	3	0.2	17	1.0	12	0.8
11. 医療・福祉・介護	80	4.4	80	4.8	99	6.6
12. 農林水産振興	43	2.4	38	2.3	38	2.5
13. 観光振興	24	1.3	33	2.0	43	2.9
14. 省エネルギー・新エネルギー	34	1.9	65	3.9	70	4.6
15. 環境保全	33	1.8	62	3.7	74	4.9
16. 創業支援	31	1.7	75	4.5	99	6.6
17. 事業再生	127	7.1	222	13.3	105	7.0
18. 事業承継・M&A	605	33.6	323	19.4	206	13.7
19. 商店街支援	2	0.1	4	0.2	10	0.7
20. BCP	36	2.0	94	5.6	95	6.3
21. 事業性評価	19	1.1	44	2.6	50	3.3
22. 経営全般	28	1.6	19	1.1	56	3.7
23. その他	29	1.6	8	0.5	8	0.5
回答数計	1,800	100.0	1,668	100.0	1,506	100.0

問25⑤. 次の選択肢の中で、今後需要が少なくなる（減少する）と考えている分野をご記入ください。

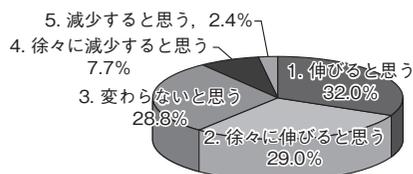
今後最も需要が少なくなると考えている分野は、上位から「商店街支援」37.6%、「財務」8.4%、「海外展開・国際化」6.7%、「生産管理」6.5%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
	1位		2位		3位	
1. 経営企画・戦略立案	27	1.8	19	1.6	11	1.1
2. 販売・マーケティング	19	1.3	17	1.4	16	1.6
3. 技術・製品開発	38	2.5	31	2.6	27	2.7
4. 生産管理	98	6.5	65	5.5	65	6.5
5. 物流	31	2.1	54	4.5	49	4.9
6. 財務	126	8.4	82	6.9	60	6.0
7. 人事・労務管理	38	2.5	43	3.6	30	3.0
8. 情報化・IT化	9	0.6	7	0.6	13	1.3
9. 海外展開・国際化	101	6.7	60	5.0	50	5.0
10. 法務・特許	44	2.9	60	5.0	52	5.2
11. 医療・福祉・介護	6	0.4	9	0.8	12	1.2
12. 農林水産振興	89	5.9	108	9.1	91	9.1
13. 観光振興	63	4.2	105	8.8	58	5.8
14. 省エネルギー・新エネルギー	16	1.1	42	3.5	55	5.5
15. 環境保全	17	1.1	36	3.0	47	4.7
16. 創業支援	36	2.4	35	2.9	33	3.3
17. 事業再生	23	1.5	34	2.9	24	2.4
18. 事業承継・M&A	4	0.3	5	0.4	7	0.7
19. 商店街支援	567	37.6	218	18.3	137	13.7
20. BCP	28	1.9	32	2.7	42	4.2
21. 事業性評価	36	2.4	69	5.8	58	5.8
22. 経営全般	75	5.0	56	4.7	55	5.5
23. その他	15	1.0	3	0.3	5	0.5
回答数計	1,506	100.0	1,190	100.0	997	100.0

問26. あなたは今後、中小企業診断士のコンサルティング需要がどのようになると考えますか。

「伸びると思う」と回答した方は32.0%（前回調査（2016年）25.9%）で、「徐々に伸びると思う」29.0%（同36.1%）との合計は61.0%（同62.0%）となり、前回調査に引き続き、6割を超える方が今後のコンサルティング需要の増加を見込んでいる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 伸びると思う	598	32.0
2. 徐々に伸びると思う	542	29.0
3. 変わらないと思う	538	28.8
4. 徐々に減少すると思う	144	7.7
5. 減少すると思う	44	2.4
回答数計	1,866	100.0



## 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 盛岡市肴町4-5 カガヤ肴町ビル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	〒321-0152 宇都宮市西川田7-1-2	028-612-8880
	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 ピュアハートビル1F	025-378-4021
	一般社団法人長野県中小企業診断士協会	〒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	055-207-9224
	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 名古屋市市中村区名駅3-22-8 大東海ビル8階 809A	052-581-0924
	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
	一般社団法人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	〒683-0063 米子市法勝寺町70	0859-46-0663
	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5F 501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	〒860-0812 熊本市中央区南熊本3-14-3 くまもと大学連携インキュベータ208号室	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	〒901-0152 那覇市宇小禄1831番地1 沖縄産業支援センター3階314	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。