

2022.8

企業診断ニュース

別冊 Vol.15

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



巻頭のご挨拶

- 1 『企業診断ニュース』別冊 Vol.15 の発行にあたって 松枝 憲司

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 滋賀県中小企業診断士協会
 6 京都府中小企業診断協会
 7 奈良県中小企業診断士会
 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 愛媛県中小企業診断士協会
 11 福岡県中小企業診断士協会
 12 佐賀県中小企業診断協会

会員診断士からのメッセージ

- 14 公的機関の事業を通じて、企業支援の経験を積む
 兵庫県中小企業診断士協会／大阪府中小企業診断協会 久保井 篤史
- 16 独立後に診断士資格を取得し、コンサルティング業務に活用
 東京都中小企業診断士協会 佐竹 聡
- 18 中小企業診断士の可能性と面白さを伝えたい
 東京都中小企業診断士協会 野網 美帆子
- 20 新しい出会いと経験で、広がり続ける独立診断士の世界
 神奈川県中小企業診断協会 松本 典子

報告

- 22 「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_hUwdl0f09C23GiJDQ



令和4年8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

『企業診断ニュース』別冊 Vol.15の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会
会長

松枝 憲司

6月の第67回定時総会において会長に選任されました松枝憲司でございます。どうぞよろしく
お願いいたします。

ようやくポストコロナ時代を迎えようとしておりますが、円安や資源高等による物価高騰等、新
たな課題は後を絶ちません。一方で、国の税収は2年連続で過去最高を記録しており、この2年で
売上を大きく伸ばした企業が多数存在しているということでもあります。物事にはプラスとマイナ
スの二面性があることに、改めて気づかされました。

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.15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、プロコンサルタントとして独立し、さまざまな形で活動する会員中小企
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。

過去2年、あらゆる社会活動において新型コロナウイルス感染防止が最優先され、中小企業を取り
巻く事業環境は従来に増して大きく変化いたしました。 「中小企業等事業再構築促進事業」、 「経
営力再構築伴走支援」の活用等、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、この困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8月

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆ウィズ／アフターコロナの今こそ！国際化支援研究会

約50名が在籍する国際化支援研究会は、月に1回定例会を開催し、さまざまなバックグラウンドを持つメンバーで情報交換や勉強会を実施しています。

コロナ禍により、会議はリモートのみ、海外視察の当面延期などの影響を受けていますが、ベトナム在住の中小企業診断士の加入、海外の現地講師によるリモート研修など、リモートならではのメリットも活かしながら活動しています。

昨年からは「埼玉県の清酒輸出に関する調査」プロジェクトを開始し、基礎知識の習得や酒蔵へのヒアリングなどから、中小企業支援につなげるための活動を継続しています。また、今年3月には「ウクライナ／ロシア情勢」について、ロシア通のメンバーによる緊急セミナーを開催しました。

ウィズ／アフターコロナにおいて、中小企業の国際ビジネスは大きな変革を求められています。当研究会は、中小企業の国際化支援のさまざまなニーズに応えられる知識とスキルの向上を目指していきます。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆SDMウェルビーイング経営研究会～新しい価値の創出とウェルビーイングのために～

VUCAの時代、複雑で予測不可能な問題に挑戦し、新しい価値を生み出すことが求められています。当研究会では、新しい価値を創出し、それを実現する仕組みを構想するアプローチである「システム×デザイン思考」を身につけるため、オンラインワークショップを中心に活動してきました。

新しい試みとして、今年3月～5月には、実在の中小企業が抱える問題に対して「システム×デザイン思考」を駆使し、イノベーティブな解決策を提案する「SDMウェルビーイング実践」を行いました。提案を受けた経営者からは、「知らないうちに枠の中に収まってしまっていたのですが、その枠の外に出られた気がします。今回ご提案いただいた解決策を実現していくため、今後ご協力いただきたい」と嬉しいお言葉をいただきました。

今後の活動として、「ウェルビーイング経営」の有識者を招いた講演や中小企業のウェルビーイングに関する調査研究、ビジネスゲーム体験などを予定しています。

企業内外で常に挑戦し続ける企業内診断士にとって、“イチ押し”の研究会です。



オンラインワークショップの様子

千葉県中小企業診断士協会

「地域の中小企業を元気にする」ためのスキルアップ勉強会を開催

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆診断技能向上勉強会シリーズの開催

当協会では、2022年1月～3月に「診断技能向上勉強会」を開催しました（オンライン）。企画を担当された石井孝昌副会長と森一真理事にお話を伺いました。※役職はすべて原稿執筆時。

——今回なぜ、このような勉強会を企画されたのですか？

（石井）近年、商工団体や金融機関から、当協会に対する経営支援の依頼が増加しています。今井和夫会長が常々おっしゃられている当協会のミッション「地域の中小企業を元気にする」の実現のために、我々がサービスを提供する際には一定の品質を担保しなければいけないと考えています。おかげさまで受託の量も増え、多くの専門家を短期間で育成する必要に迫られたからです。

（森）窓口相談の機会が多くなっているのですが、相談の幅も広がっており、外部環境の変化の激しさを身をもって感じていました。



石井孝昌 副会長

——今回のテーマは何でしたか？

（森）今回は、「IoT」「外部環境分析」「廃業支援」の3つをテーマとして選定しました。

（石井）当協会の営業会議で意見を出し合い、テーマを決めました。

——参加者の反応はいかがでしたか？

（森）「とても実践的で役に立つ勉強会を格安で受講できた」とのお声を多数いただきました。オンライン開催だったため、録画内容をYou Tubeにて参加者限定配信することで、欠席者や復習用としてもお役に立てました。一人で何度も見た方もいらっしまったようです。

（石井）事業承継の勉強会についてはここ数年取り組んできましたので、今年は一歩進んで廃業支援を、またIoTについては潜在的なニーズが多いため、今から研究しています。



森一真 理事

——今後はどのようなテーマを考えていらっしゃいますか？

（石井）外部環境の変化をしっかりと把握し、中小企業の皆様のお悩みや困っていることを支援できるようなテーマを考えていきます。たとえば、従来は経営改善というと現状の問題を解決することに主眼を置いていましたが、それと同時に、時代の変化に対応した新たな取組みが必要となっているケースも増えており、専門家には高度かつ幅広い専門性が求められるようになっていきます。当協会の持つさまざまな分野のスペシャリストの力を結集し、協会全体でレベルアップしていけたらと思います。

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——神奈川県中小企業診断協会

◆テクニカルショウヨコハマ（テクヨコ）出展

テクヨコは、神奈川県下最大級の総合見本市（工業見本市）です。本年は2月2日～4日にパシフィコ横浜で開催され、10日までオンライン展示も行われました（初のリアル・オンライン同時開催）。

当協会は今回で16回目の出展となり、リアルでは無料経営相談と経営セミナー、オンラインではセミナー動画の配信を実施しました。協会員から公募した相談員35名、事務局メンバー5名の計40名が、経営相談・ミニセミナー・広報の3チームに分かれ、協力して運営を行いました。新入会員の方にとっても、経営相談の経験や実務ポイントを取得できる貴重な機会となっています。

当協会のHPで配信した5～10分程度の経営セミナー動画は、1,000回以上の視聴がありました。リアル会場への来場者数は、まん延防止措置下の開催となったため、テクヨコ全体で従来の1/3以下でしたが、セミナーからの誘導が功を奏して多くの経営相談があり、「役に立った」「話をすることができて大変良かった」とのお声をいただくことができました。来年は皆さんもぜひご参加いただき、一緒に県内の経済を盛り立てていきましょう！

（当協会HPのテクヨコ特設ページ：<https://sindan-k.com/support/tech-yoko/>）



プロコン向けのイチ押し！の活動——神奈川中小企業診断士会

◆かながわ士会は県下最大のコンサルティング集団

神奈川中小企業診断士会（通称：かながわ士会）は、中小企業診断士が有償で中小企業支援を行うための法人です。総勢200名を超えるコンサルタントを擁する県下最大のコンサルティングファームとして、平成31年の発足以来、民間企業、公的支援機関、自治体などから多くの経営支援活動を受託しています。

パンデミックや地政学的リスクなど厳しい経営環境に直面し奮闘する中小企業の力となるために、かながわ士会は経営課題に沿った支援メニューの充実を図っています。補助金獲得支援や研修・セミナーの拡充とともに、IT、事業承継とM&A、海外展開・国内進出、ESG経営といったプロジェクト形式で、新しいサポートサービスも増やしています。

◆「オープン＆フラット」な体制の中で、プロとして「リピート品質」を磨く

かながわ士会のポリシーは「オープン＆フラット」です。大半の案件は公募制をとり、積極的に手を挙げるメンバーの参加を促しています。クライアントから繰り返しご用命をいただくプロ集団であり続けるために、「品質の仕組み化」にも力を入れています。その施策の一つである、熟練診断士と経験の浅い中小企業診断士がペアになりスキルを共有するプロジェクト体制は、会員相互による切磋琢磨の場にもなっています。

中小企業診断士として仕事の幅を広げていきたい方は、かながわ士会への参加をご検討されてみてはいかがでしょうか。

プロコン向けのイチ押し!の活動

◆プロコン・ステージアップ塾

顧客からの信頼を勝ち取り、第一線で活躍されているコンサルタントが、トッププロのマインドとスキルを徹底指導しています。

少人数制ならではの丁寧なフィードバックと個別アドバイスで、「これまでのキャリアを生かせる」「自分だけのコンサルティングスタイルを見つけることができる」と大変好評を博しております。今年も4名の塾生が巣立っていき、すでに大いに活躍されています。



企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆診断実務実習

当協会では、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ヶ月をかけて1つの企業様を診断するため、参加された会員の皆様からは、「じっくりと時間をかけて診断することで、それほど負担もなく診断技術を学ぶことができ、技術力を向上させることができた」といった嬉しい声をいただいております。

また、診断先の社長様からお礼の花束や感謝の手紙をいただくなど、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。今年も以下の企業様の診断を実施し、大変喜んでいただきました。



〈診断先企業：アパレル業〉

- 従業員数25名
- 6店舗経営（百貨店、ショッピングセンターテナント）
- 高付加価値接客型のビジネス
- Instagramライブ配信による広告宣伝を実施
- アドバイス事項
 - (1) ミレニアル世代をターゲットにした新規顧客増加策（撮影スタジオ設置）
 - (2) 新規顧客の固定客化（Instagramへの誘導）
 - (3) 人材の育成（製造工場視察、モチベーション向上のため国内外先進専門店視察）
 - (4) ITツール活用による顧客と店舗の管理

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4年度「京都プロコンカレッジ」開校!

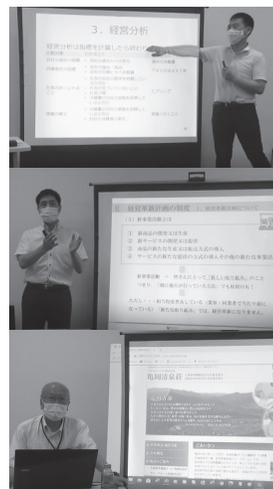
当協会では平成25年度から、今後独立する方や独立後間もない方を対象に、独立診断士に必要なコンサルティングノウハウや診断に必要な知識、営業方法等を講義と実習で学んでいただく「京都プロコンカレッジ」を開校しています。令和3年度は、6名の当協会会員が参加されました。

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。実務補習ではその提言を実行するためのコンサルティングを行います。つまり、提言の実行を助言・指導するわけです。

講師は講義・実務とも、当協会で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。令和3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、令和3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混在で開催し、集合講義は大きな会場を使用しました。また、令和4年3月には、コンサルティング実務の発表会も開催しました。

本カレッジは今年度も開講していますが、令和5年度も引き続き実施します。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)



プロコンカレッジの講義風景

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆新入会員で作る「^{がくしゅうかい}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期目を迎えようとしています。

研究会メンバーは60名を超え、当協会の中でも大きな研究会の1つとなっています。毎月開催される研究会は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、ハイブリッド開催としていますが、毎回リアル20名・Web10名程度が参加しています。これも、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表れと考えています。

研究会の内容は、メンバーによる最近の取組みや専門分野の発表と、多方面で活躍されているベテラン診断士の方による講演がメインです。昨年からは新たな取組みとして研究会内に「交流会」を設け、6名程度のグループで特定のテーマについてディスカッションおよび発表を行っています。この交流会を通じて、インプットのみ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できました。また、ランダムにグループを組み合わせることで、メンバー間の新たな発見の場にもなっています。



楽集會での発表シーン

奈良県中小企業診断士会

コロナ禍を前提とした新しいアプローチ手法による診断士活動の変革

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

今年も3月上旬に、東大寺二月堂で「お水取り」(修二会)が挙行され、ここ奈良にもいよいよ春がやってきました。当協会では「奈良のエコシステムとは何か」をテーマに、プロコン・企業内診断士を問わず多彩なメンバーで調査研究事業に取り組みました。

◆コロナ禍を前提とした新しいアプローチ手法

コロナ禍での活動となった今回は、従来の対面中心からオンライン中心となりました。リアルな活動がままならない一方で、遠方の方ともリモートで対話できるなど、思いもよらない成果に結びつきました。

調査手法もチャレンジングな手法を取り入れてみました。中小企業診断士の強みはその分析力(診断)にあるため、どうしても結論ありきで考えてしまいます。しかし今回は、結論先行型ではなく、プロセスそのものを楽しみ、自身の書きたい欲求を報告書に表現する「アート思考」で進めました。

そのほかにも、エフェクチュエーション行動様式や、デザイン思考、ロジカルシンキング、システムデザイン思考などの手法も取り入れました。これらの採用により、「当たり前のこと」という感覚を排除し、調査にご協力いただいた14名の外部の方々の声に素直に耳を傾け、ありのままを報告できました。

また、エコシステムを第三者的に論じるのではなく、事業に参加した7名のメンバー自らがその一部となり、何ができるか自問自答してみることを試みました。メンバーが当事者として行動することでエコシステムの論点が広がり、それを行動で追いかけるという実践的アクションリサーチができました。



Zoomによるインタビューの様子

◆奈良エコシステムがもたらす「ほのかなあかり」

二度の大伽藍の焼失や第二次世界大戦のさなかでも、途切れることなく続けられた「お水取り」。予測不能な世の中で、海外の文化をいち早く取り入れつつ、良い伝統は不転の決意で続ける強さを持つ奈良の伝統そのものであり、奈良エコシステムの原点でもあります。

奈良県は古代より、武具や墨、葉、工芸品などの地場産業が栄え、外部との交流も活発でした。しかし、明治以降は地場産業の衰退や鉄道などの交通網の発達もあって、観光産業主体へと転換していきました。世界にも類を見ない貴重な寺社仏閣などの文化遺産により、奈良県の観光産業は一時成功を収めました。旅行スタイルの変化などにより、今はピークから大きく後退しています。

今回の調査研究事業により、奈良エコシステムがシルクロードの終着点であった奈良の活力を取り戻し、見学型から体験型の観光産業へ生まれ変わるための「ほのかなあかり」を見出すことができました。また、過去から続く資源を今に活かし、奈良を愛する人々とともに未来を自ら創造する萌芽を見つけることもできました。

兵庫県中小企業診断士協会

会員診断士のスキルアップと交流の場を提供

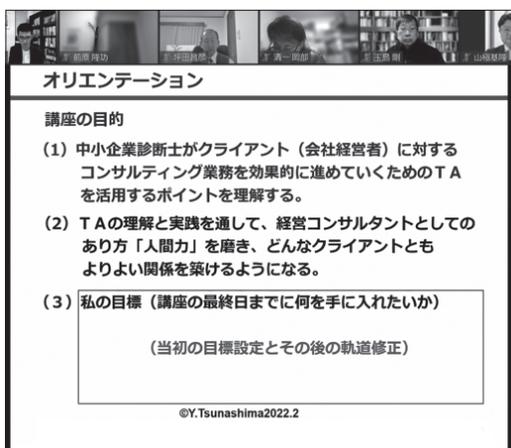
プロコン向けのイチ押し！の活動

◆巧みなコミュニケーション術習得を目指す「診断技術向上研究会」

当研究会では、個人の持つパーソナリティ&コミュニケーションの分析、人間の欲求や生き方に関する理論と実践の体系である「交流分析」を研究テーマとしています。

ビジネス領域では、クライアント・支援先との絆や信頼関係を深める人間力の大切さを学び、対人関係性の維持・向上を図ることができます。中小企業診断士、博士（心理学）の富田将美氏と日本交流分析協会 評議員 准教授の綱島康高氏を講師としてお招きし、講義とワークのミックス形式で研究会を進めています。

具体的には、「エゴグラムによる自己変革」「部下の能力開発と動機づけ」「こじれる対人関係を防ぐ法」「リーダーシップに役立つ対話分析」などを各回のテーマとし、メンバーは必ず日々の活動から実例を紹介しています。最初は家族との関係性再構築の取組みから始め、経営者や部下との関係性構築などにつなげている実践例も挙がっています。



TA(交流分析)研究(Zoom)

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆「企業内診断士祭り Wasshoi2022 一歩踏み出せ！企業内診断士」

2022年1月22日に、感染防止に努めたうえで、対面形式で開催しました。企業内診断士としての活躍事例として、①金融機関での活躍、②青年部会での活動、③プロコン育成塾の参加、④子育てとの両立など、4名の企業内診断士から報告がありました。

次に、参加者は複数名に分かれてブースを作り、運営委員のサポートによりグループディスカッションを行いました。講師が各ブースを回することで、全員と活発な意見交換をすることができ、コロナ禍における新しい交流の形となりました。平常では、懇親会での交流から得るものが多いのですが、参加者の中には他県協会員で兵庫にゆかりのある方などもいて、参加者同士の和気あいあいとした懇親会の効果も得られ、当協会の魅力を伝える機会にもつながりました。



ブースごとのディスカッション

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!!

企業内診断士のイチ押し!の活動

◆定期的にオリエンテーションを開催しています!

新入会員を主な対象として、定期的にオリエンテーションを開催しています。令和4年5月14日開催のオリエンテーションでは、Web会議ツール「Zoom」を利用して当協会の活動内容や各種イベントを説明したほか、オンラインで会員同士が交流しました。

活動の1つのセミナー事業では、手を挙げた会員のセミナー開催について、当協会が受講者募集や事務手続きをサポート。セミナー開催や講師としての経験・ノウハウを習得できるだけでなく、受注獲得の機会にもなります。また、経営支援やセミナー講師、補助金申請支援などの受託事業もあります。

今後のセミナー開催予定は、「第11回 後継経営者養成講座」(講師：溝淵善彦・高井美帆・米田章子・窪田司・石村飛鷹各会員)などです。会員の皆様には、当協会を良い意味で上手に活用し、自らのレベルアップにつなげていただきたいと思います。



令和3年5月22日開催のオリエンテーションの様子

プロコン向けのイチ押し!の活動

◆当協会ホームページからセミナー申込が可能に!

手を挙げた会員などが講師を務める当協会主催セミナーについて、当協会ホームページから参加申込みができるようになりました。キャンセル待ちにも対応した、大変便利な機能です。

また、当協会への入会を検討されている方へのご案内ページも新設しました。ぜひ、以下のURLよりチェックしてみてください。

<https://shindan-kagawa.org/>

主催セミナーを一覧できる「セミナー情報」のほか、「県協会の紹介」「会員一覧」など情報は充実しています。「専門業種」や「解決したい課題」から会員診断士を検索することもできます。

トップページから①専門業種、②解決したい課題、③キーワードで検索すると、企業にぴったりの専門家が見つかります。各会員のページには、自己紹介や主な実績、プロフィールなどが掲載されています。

実際に、ホームページで会員診断士を検索した金融機関から、当協会事務局へ指名で紹介依頼が来るなど、効果が出ています。会員にとっても、自分と他の会員のページを見比べ、差別化や専門分野の設定などを考えるきっかけにもなっています。(執筆：森 昭博会員)



県協会ホームページ

愛媛県中小企業診断士協会

愛媛の成長に寄与するために協力機関との連携を拡大

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆愛媛県信用漁業協同組合連合会との連携支援事業

当協会では令和3年12月10日に、愛媛県信用漁業協同組合連合会と「漁業関係者支援の連携に関する覚書」を締結しました。経営支援により、漁業者の所得向上及び経営の基盤強化、持続可能な事業展開を図ることを目的としています。

支援の一環でWEBセミナーへの講師派遣を行っており、これまでに4回派遣しています。テーマは事業承継、補助金、経営理念、SDGsと多岐にわたりますが、並行して窓口相談を実施し、個別事業者への具体的な支援につなげていきます。

企業内診断士にも参加を推奨しており、今後の講師予定者も含め5名が参画しています。所属はIT、食品製造、団体職員、公務員など漁業に直接的なかわりはありませんが、本件をきっかけに知識を深めてもらい、県の主要産業の1つである漁業・水産業に対応できる人材の層を厚くする狙いがあります。



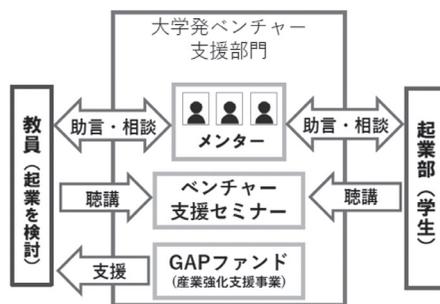
WEBセミナーの様子

◆愛媛大学の大学発ベンチャー支援部門へのメンター登録

愛媛大学では学生や教員の起業を促進するため、産学連携推進センターに大学発ベンチャー支援部門を設けて起業の支援が行われています。その中に、外部専門家をメンターとして、学生や教員への助言・相談に応じる支援制度があります。

当協会もメンターとして登録しており、電話やオンライン会議の形式で相談に応じます。当協会では、2019年の「中小企業診断士の日」イベントとして、愛媛大学の社会連携推進機構及び社会共創学部と共同で、「大学発ベンチャーの支援」をテーマに講演・ディスカッションを行いました。その具体的な支援の1つがメンター登録となります。登録には中小企業診断士バッジのマークを用いており、産学連携推進センターホームページの紹介ページにも掲載されています。

大学の研究を活かした魅力的なベンチャー企業が生まれ、学生にとっても起業が選択肢となり得れば、若い人材が地元に残り、地域の活性にもつながっていくと考えます。当協会では今後も、大学との連携を深めていきます。



ベンチャー支援の仕組み



一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会
会長

山本 久美
(やまもとくみ)

メンター紹介ページの掲載画像

福岡県中小企業診断士協会

時代の変化が激しい潮流の中で、さまざまな取り組みを実施しています！

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆取組み①〈研修〉中小企業診断士のIT化による生産性向上～いまさら聞けない〇〇の使い方！～

当協会では、2021年12月に会員向けイベントとして、ITツールに関する研修会を実施しました。テーマは以下のとおりです。

(第1部) いまさら聞けないオフィスの使い方！ Word・Excel・PowerPoint, 徹底使い倒し

(第2部) いまさら聞けないGoogleアプリの使い方！ Googleアプリ活用でサクサク仕事術

(第3部) いまさら聞けない分析サイトの使い方！ 知ってる人は知っている！ 無料サービス

生産性向上が求められている近年、こうしたITツールを駆使して事業者支援を行う方が非常に多くなっております。研修会は、ご参加いただいた方にさっそく実践・活用していただける内容で、アンケート結果も総じて良好な結果となりました。



◆取組み②〈イベント〉SNSや動画を活用したPR～インスタグラムで若い経営者層にアプローチ～



福岡県と福岡市後援の下、2021年11月に当協会イベントとして、無料経営相談会を開催しました。相談者の皆様からは、「相談員の対応が良く、悩み事が整理できて大変良かった」といった感想をいただきました。

開催にあたっては、若い経営者層にアプローチするため、新たな試みとしてインスタグラムを活用しました。動画や画像によるPRの効果もあり、昨年を大幅に上回る多くの事業者様にご来場いただきました。

◆取組み③〈イベント〉金融懇話会を開催～さまざまな金融機関と定期的に交流～

2022年1月に福岡県内の各金融機関の方々をお招きし、トレンドのテーマに沿って意見交換および懇話を行いました。

本イベントは、当協会と金融機関の交流を図り、互いの課題解決を目的としたものです。会員診断士が、本イベントでの意見交換や名刺交換を通して、さまざまな金融機関の担当者とつながるきっかけを持つことができ、事業拡大の一助になればと思っています。

(今年のトレンドのテーマ)

- 事業再構築補助金申請のポイント
- 中小企業支援におけるSDGs
- コロナ禍における中小企業の支援



佐賀県中小企業診断協会

副業で中小企業診断士としてのスキルアップを図ろう

～中小企業のお困りごと相談・解決手段としての副業推進～

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、内閣府の地方創生政策の一環として、都市圏に住むプロフェッショナル人材の地方還流を促進するため、平成28年から「プロフェッショナル人材戦略事業」を受託し、推進しています。

スタート時はUIJターンの転職人材の紹介が主でしたが、令和2年度からは副業・兼業の活用推進をはじめ、多

くの副業・兼業プロフェッショナル人材の紹介を行っており、中小企業のお困り事相談・解決の手助けとなっています。

副業については、国（制度化）・企業（副業解禁）・会社員（副業意識）の3者における機運の高まりとともに、人材会社のサービスも充実してきており、地方創生の切り札として急拡大しています。

全国的には、すでに累計1,200件を超える成約となっており、販路拡大、生産性向上、IT戦略などの業種での利用が多く見られます。その特徴は、優秀な人材による支援を安価で、かつコンサルタントとは異なる実業・実務経験を持つ方からの支援を受けられる点で、リピート利用率も高くなっています。ちなみに、副業者の動機は自己伸長、地方貢献などであり、概して報酬目的ではありません。

企業内診断士が副業を始める方法としては、副業サービスを行っている人材会社への登録、副業の掲載型募集にエントリーする手段などがあります。

現在、掲載型募集は1つの副業ニーズに多くの応募があり（30～50人/1件）、買い手市場となっています。そのため、中小企業診断士にもスペシャリストとしての能力が問われることになります。

佐賀県では、企業のお困りごとを経営者からヒアリングする際、課題が明確になっていない場合は、複数回の専門家派遣を通じて課題を明確化し、その後副業者につなぐ取組みも実施しており、企業内診断士の出番は多いと言えます。

こうした副業活動への関与により、中小企業診断士としての市場価値を測ることができると同時に、専門性を向上させる手段にもなります。プロコンを目指される方のステップとして、最適ではないでしょうか。



会員診断士からの メッセージ

公的機関の事業を通じて、 企業支援の経験を積む

兵庫県中小企業診断士協会／大阪府中小企業診断協会 久保井 篤史

兵庫県中小企業診断士協会および大阪府中小企業診断協会所属の久保井篤史と申します。2019年に診断士登録を行い、現在は公的機関での小規模事業者の設備投資支援を活動の中心とする独立診断士です。

◆資格取得のきっかけ

私は1994年に新卒で大手電機製造会社へ入社後、数年間は地方の支店でコンピュータシステムの営業を担当していました。

仕事柄、中小企業の社長と直接話をすることもよくあったのですが、当時の私は経営のことなどちんぷんかんぷんで、わからないことばかりでした。診断士資格を知ったのはその頃で、参考書を購入したものの、内容が難しくすぐにあきらめました。

その後、東京に転勤し、大手金融機関の営業等に従事した後、社内事務の業務改善プロジェクトを担当することになりました。その時の上司が診断士資格を取得しており、社内に多くの中小企業診断士がいることを知りました。また、診断士1次試験には経営情報システムのような私にとってとっつきやすい科目があることも知り、若い日に憧れた資格が手に届くかもしれないと、2017年の夏から受験勉強を始めました。

翌年、会社では早期希望退職の募集がありました。私は診断士1次試験に合格していたこともあり、養成課程への入学も視野に入れて、2018年12月末に退職しました。結果、診断士2次試験には合格したものの、発表前日に急性胆のう炎による緊急入院、口述試験前日に強引に退院と、か



2次試験合格発表の日の
Facebook投稿

なりバタバタとした日々であったことを思い出します。

退職後、体調の回復にあわせて転職活動を行いました。しかし、芳しい結果は得られませんでした。その中で、2019年8月と9月に実務補習、10月に実務従事に参加し、12月ようやく診断士登録をすることができました。それと同時に開業届を提出し、独立診断士として活動を始めることとなります。

◆中小企業診断士としての活動

とはいえ、独立した後の私には、まだ仕事などありません。2019年に東京から神戸へ引っ越し、診断士登録までは協会活動も一切していなかったため、知り合いもおらず、どうしたものかと途方に暮れていたところ、実務補習でご指導いただいた先生から、運良く公益財団法人大阪産業局（以下、財団）の仕事に推薦していただけることになりました。

2020年4月、新型コロナウイルス感染症拡大第一波のただ中、私は財団の設備支援部で小規模企業者等設備貸与事業（以下、設備貸与事業）の調査員として仕事を始めます。同事業は、小規模企業者等の創業や経営革新に必要な機械設備を公的機関が購入し、長期かつ低利の分割払い、リースで提供する制度で、昭和41年開始という長い歴史を持ちます。対象企業は創業者、小規模企業者、設備価格は100万円～1億円、支払期間は3～10年、大阪の場合、利率は0.7～1.5%/年と利用しやすい制度で、現在12道府県で実施されています。申込企業の業種は、製造業、建設業、運輸業、飲食店等さまざま、100年以上続いている企業から創業前まで、業歴も多彩です。

私の仕事は、財務諸表等の申込書類による書類調査と、先方に足を運び、投資目的や計画について何う現地調査を通じて調査書を作成し、財団や府、金融機関の見識者からなる審査会に提出することで。申込企業の中には、業績不振の会社や財務状

況が良くない会社もありますが、事業内容や計画、見込みを重視し、企業の長所や強みに目を向けた調査書づくりを心がけています。

調査員を始めた頃の私は、前職で営業経験はあったものの、財務については診断士試験で勉強しただけで、実務補習でも財務の担当にならないよう逃げ回ったほど苦手意識があったのですが、金融機関や調査会社等での経験を持つ先輩方が丁寧に仕事のやり方を教えてください、何とか立ち上がることができました。

財団の仕事での喜びは、企業の成長にかかわる満足感や達成感を味わえることです。先日、1年前に設備貸与をした企業から再度申し込みがあり、調査に伺うと、会社の業績が改善し、社長の表情も明らかに柔らかくなっていました。貸与先の事業に貢献できたことを実感し、本当に良かったと思いました。

その他の活動の中心は、信用保証協会の専門家派遣等の協会受託案件や、ものづくり補助金、事業再構築補助金の申請支援等です。これらの仕事でも、財団での現地調査の経験が活きており、自分なりに経営者と良い関係を築けるようになってきたように思います。

協会活動では、いくつかの研究会に参加しているほか、2020年に兵庫県中小企業診断士協会のプロコン育成塾を受講しました。現在は、事務局として運営にも携わっています。

独立診断士ではありませんが、財団で週3回仕事をしているため、時間的な成約が少なく、自由に副業

公益財団法人大阪産業局の設備貸与制度パンフレット



私が担当した設備貸与の事例(マシニングセンター)

ができる会社員のような生活だと感じています。それはまさに、診断士資格取得前に私が求めていた働き方であり、今の生活を楽しんでおります。



兵庫県中小企業診断士協会青年部会のワークショップにて

◆今後の目標

設備貸与事業の調査員を始めた頃に立てた目標は、設備貸与事業や協会の受託案件等さまざまな仕事を通じ、100の企業を支援することでした。なぜならば、実務補習等を通じて、自分が体験してきた大企業の文化と中小企業の文化は大きく異なり、まずは支援の経験を増やす必要があると感じたからです。

2年経った現在、約70の企業を支援してきて、今年度中には当初の目標を達成できそうです。さまざまな業種や状況の会社に対応してきたこともあり、駆け出し診断士としては、ある程度相応の仕事ができていようにも思うのですが、プロコン育成塾等で先輩方の姿を拝見すると、自分の力不足を感じるばかりです。

現在の私の課題は、仕事に設備投資に偏っていることと、得意な業種や領域といった自身の専門性がいまだに見出せていないことだと認識しています。

また、この2年は目の前の仕事に追われ、いささか知識のインプット量が少なかったようにも感じています。今後は協会内外の研修や研究会、資格取得等を通じて、仕事の幅を広げるとともに、自身の専門性を見極められるように努力していきます。

久保井 篤史(くぼいあつし)

1971年生まれ。岐阜県出身、兵庫県神戸市在住。京都大学卒業後、大手電機製造会社に勤務。2019年、診断士登録と同時に開業。コーチングやワークショップデザインなどのスクールに通うなど、コミュニケーション活性化への興味が強く、企業支援の中で日々実践中。



独立後に診断士資格を取得し、 コンサルティング業務に活用

東京都中小企業診断士協会 佐竹 聡

◆診断士資格取得前に49歳で独立

私は、50歳を目前とした2015年9月、49歳の時に、中小企業の役に立ちたいとの想いで独立し、企業の顧問やアドバイザーの業務を開始しました。ただ、サラリーマン時代の経験だけで、これから先の10年、20年と独立して事業を行っていくことに、正直不安も抱いていました。

前職までは、20年ほどエンターテインメント（音楽およびゲーム）業界で、主にマーケティングやマーチャングライジングの業務に携わっていました。そのため、独立してコンサルティング業を行っていくには、財務・会計や企業経営などのコンサルタントに必要な知識が少ないことを、自分でも感じていました。

そこで、退職の2ヵ月前から診断士資格の取得に向けて勉強を開始し、3年半を要して2019年5月に診断士登録をすることができました。

資格取得前の3年間は、中小企業の営業やマーケティングの顧問で20社ほどに携わっていましたが、資格取得後は、公的機関の経営相談窓口業務や、地方銀行の嘱託職員として顧客先へのコンサルティング、さらに補助金申請支援や執筆、研修講師なども行えるようになりました。

◆東京都中小企業診断士協会城東支部へ入会

私は東京都江戸川区在住ですので、診断士登録と同時に東京都中小企業診断士協会城東支部へ入会しました。初年度は、城東支部のマスターコースである「城東スキルアップコース」を受講しました。

同コースでは、中小企業診断士のさまざまな活動内容や心構え、知識を習得でき、支部内の

人脈も形成することができました。受講から3年経った今も、当時の先輩方や同期の仲間と一緒に支部管轄の業務に携わる機会は多く、支部入会およびマスターコース受講のメリットを感じています。

特に印象深かったのが、墨田区の企業を支援する「実務従事」の募集に手を挙げたことです。相談内容は、その企業が行っている三重県尾鷲市の漁業活性化にかかるものだったのですが、マスターコースのメンバーで支援内容を検討した結果、内閣府主催の「地方創生★政策アイデアコンテスト2019」に応募することになりました。その結果、最も優秀な政策アイデアに与えられる「地方創生担当大臣賞」（大学生以上一般の部）を受賞することができたのです。



「地方創生担当大臣賞」授賞式（筆者は右から3番目）

この支援活動は、独立後の業務も含めて、一般的なコンサルティングとは異なった支援となり、診断士1年目にして大きな経験とともに、自信にもつながりました。

◆診断士資格取得による業務の拡大

城東支部への入会により、商店街支援や公的機関の業務などに携わる機会も多くいただきました。これらの業務は、資格取得前の3年間では、携わる機会がほとんどなかったものです。

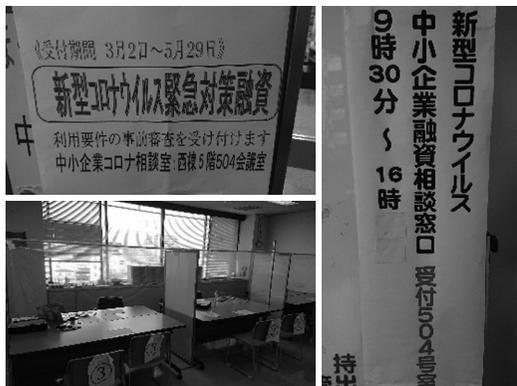
商店街支援として具体的には、江戸川区商店街支援（商店街振興施策の助言・指導）、東向島駅前商店街のイベント参加（サマーフェスタ、ウィンターフェスタ）などに携わりました。



東向島駅前商店街イベント終了後の集合写真

また、公的機関の業務については、新型コロナウイルスの感染拡大により、公的機関での窓口相談が増えたため、独立診断士に対して多くの業務募集がありました。

2020年3月には東京都江戸川区で、コロナ緊急融資の認定審査員および経営相談業務の募集がありました。夏からは江東区でも同様の募集があり、週に1～2回、2つの区で勤務していました。多い時は、1日に10社ほどの経営者の方々からの相談に対応し、同時に地域の金融機関からの相談にも応じていました。



江戸川区コロナ緊急融資の相談窓口

現在は事態が少し落ち着き、認定審査にかかる業務は収束しましたが、この業務がきっかけ

となり、現在は江東区の創業窓口相談員を行っています。

また、その他の業務として、「各種補助金の申請支援」「東京商工会議所の派遣専門家および活力向上プロジェクト専門家」「『企業診断ニュース』や月刊『企業診断』（同友館）の執筆」「葛飾区立図書館ビジネスセミナー講師」などの業務を行う機会も得られました。

独立にあたり、診断士資格と中小企業診断士としての知識、そして人脈（コミュニティ）は、社会人経験との相乗効果を発揮し、非常に価値あるものになっていると感じています。

◆企業在籍時と異なる働き方

企業在籍時は、所属部署における専門的業務の遂行を求められていたと思います。

一方で、私は独立して6年が経ちますが、診断士資格取得後の後半の3年間は、資格を生かしたさまざまな支援業務の比率が高くなっています。

現在、私が目指している方向性は、業務のポートフォリオ化を図ることです。特にコロナ禍により、独立においても多角化が必要であると感じました。

ゼネラリストである中小企業診断士は、一方で「専門性を極めることが重要」とも言われますが、私自身も含めてこれからの中小企業診断士には、自らが必要と考える専門性のスキルを向上させることとともに、複数の業務のポートフォリオを構築することが重要になると考えています。

佐竹 聡（さたけさとし）

大学卒業後に電機メーカーで海外向け製品のSEを経験後、エンターテインメント業界に転職。その後独立し、エスエス&パートナーズを設立。独立後は、さまざまな業界の顧問・コンサルティングや、区役所の経営相談員、執筆、講師などを行う。東京都江戸川区在住。



◆はじめに

私は現在、エイチス株式会社の代表取締役として、4人のスタッフに支えられながら、診断士試験の参考書「一発合格まとめシート」や関連コンテンツの販売、YouTube「まとめシート流！絶対合格チャンネル」の運営等を行う会社を経営しています。

◆技術職からコンサルタント、中小企業診断士へ

今でこそ上記のような仕事をしていますが、社会人となって約10年間は、技術職として経営とはほど遠い仕事をしていました。

しかし、さまざまな事情があり、当時勤めていた会社からまったくの未経験だったコンサルティング会社に転職することとなりました。未経験からコンサルタントへの転身は想像していた以上で大変で、日々知識不足を痛感しながら業務を行っていました。

転職して数ヶ月が経った頃、上司と面談の機会があり、それまで感じていた知識不足による不安を伝えたところ、中小企業診断士への挑戦を勧められました。恥ずかしながら、私はそれまで診断士資格の存在すら知らず、上司の勧めをきっかけに調べてみたところ、確かに今後の仕事の役に立ちそうだと思い、勉強を始めることにしました。

すると、学習内容自体の面白さや多くの勉強仲間との出会いによって、中小企業診断士の世界にどっぷりとはまっていきました。その結果、幸いなことに約1年間の学習で診断士試験に合格することができました。

◆「まとめシート」の出版、独立へ

診断士試験の勉強を行っていた際、私は学習した内容をA4用紙1枚にまとめた「まとめシ

ト」というものを作成していました。これは、一生懸命資格の勉強を行っても、その内容は数年も経てばすっかり忘れてしまうという過去の経験を踏まえたもので、数年後に学習内容を忘れてしまっても、「これを見ればすぐに思い出せる」という資料を作りたかったためです。

このように、「まとめシート」は数年後の自分のために作ったものでしたが、学習内容がコンパクトにまとまっていて試験対策にも大いに役立ち、勉強仲間にも共有したところ、「これはお金を払ってでも欲しい」と好評を博しました。

そして、そのような声に自信を与えられ、当時お世話になっていた先生の後押しも得られてトントン拍子に話が進み、「まとめシート」をベースとした書籍を発売することとなりました。当時、私は妊娠中で、試験合格直後から長めの産休に入っており、まとまった執筆時間を作ることができたのも、書籍を出版できた大きな要因でした。

こうして、2018年2月に長男を出産し、その前後の2018年1月と3月に書籍を出版しました。

診断士1年目は、1年目だからできる活動として、受験生支援団体の一発合格道場で「きゅっ



手書きの「まとめシート」



「一発合格まとめシート」

しい」としてブログを書いたり、タキプロという団体で2次試験の勉強会を開催したりといった活動を行いました。また、マスターコースに加入し、さまざまな中小企業診断士の方と活動する機会もいただきました。

当時は、育休中という立場で活動していましたが、実際に独立して活躍されている多くの方に会ってお話をする中で、「自分も独立できるかもしれない」と思うようになり、「独立なんて無理」というメンタルブロックが徐々に外れていきました。

よく「環境が人を変える」と言われますが、まさにそのとおりで、1年目にさまざまな方とお会いしたことで、私は独立を強く志すようになりました。

このような活動は約1年間続き、いざ育休から復帰する時期となったのですが、復帰のために申し込んだ認可保育園の抽選に、残念ながら落ちてしまいました。しかし、そのことで逆に踏ん切りがつき、当時勤めていた会社と相談し、独立するに至ったのです。今となってはむしろ、あの時抽選に落ちて良かったと思っています。

◆独立して感じていること

今年で独立して4年目となりますが、改めて振り返っても、あの時独立を決断して良かったと思います。

最も良かったのは、ほぼすべてのことを自分で決められる「自由」を得られた点です。会社員の頃と異なり、独立した今は、いつ、どこで、誰と働くかを自分で自由に決めることができます。そのおかげで、私は現在4歳と1歳の子の子育て中なのですが、子どもが急に熱を出しても肩身の狭い思いをすることなく、すぐに迎えに行くことができます（当然、自由の裏には責任が伴い、日中仕事ができなかった分は子どもが寝た深夜にしなければなりません）。この点は、小さな子どもを育てながら働くにあたり、非常

にありがたい点だと感じています。

また、どのような仕事をするかも自分で決めることができるため、今は書籍や関連コンテンツの販売、YouTubeの運営など、多くの方に喜んでいただけて、自分にとっても楽しい仕事を拡大しています。

転職をきっかけに偶然知った診断士資格でしたが、この資格を取得したからこそ今の生活があるという点で、資格を取得して良かったとの底から感じています。

◆魅力を伝え続けたい

現在、私は参考書を出版したり、YouTubeを運営したりという仕事を行っています。 「YouTubeがきっかけで中小企業診断士を目指しまし



YouTubeチャンネル

た」『まともシート』のおかげで、楽しく勉強を続けられました」といった声をいただくことも増えています。このことは、私にとってこの仕事の最大のやりがいであり、このような機会を得ることができたのも、これまでかかわってこられた多くの中小企業診断士や受験生の皆様のおかげだと思っています。

今後もさまざまな活動を通じ、中小企業診断士の可能性や面白さを1人でも多くの方に伝え、中小企業診断士全体の活性化の一助となることができれば幸いです。

野網 美帆子 (ののみみほこ)

2017年度診断士試験合格、2019年診断士登録。東京大学大学院修了。技術職として約10年間勤務後、コンサルティング会社に転職。診断士試験合格後、診断士試験の参考書「一発合格まともシート」を執筆し、現在はエイチエス株式会社代表取締役として、書籍の販売やYouTube「まともシート流!絶対合格チャンネル」の運営を行っている。



新しい出会いと経験で、 広がり続ける独立診断士の世界

神奈川県中小企業診断協会 松本 典子

◆はじめに

私は2016年に診断士登録を行い、2017年春に独立しました。現在は、公的機関での経営相談、人材やマーケティングのセミナー講師等の業務に携わっています。特に、創業支援や人材育成支援、介護・福祉事業者のコンサルティング業務に深くかかわっています。

本稿では、事務職だった私の独立の経緯、独立診断士になったことでの自身の変化、さらには今後の展望について記したいと思います。

◆自信がなさすぎて落ち続けた診断士試験

診断士試験は、5年間受け続けました。初めて受けた2次試験は、総合はA評価だったものの、1科目だけパニックになってしまい、足切りを経験。その後も毎年、本番はプレッシャーとの戦いでした。

会社員としては、介護事業を行う企業で、総務課、老人ホーム運営のバックオフィス業務、経理課、人事課を経験しました。老人ホームの現場で大量の退職者が出る中、経営知識を身につけることで自分にも何かできるかもしれない、と思ったのが診断士資格取得のきっかけです。その背景には、事務職の平社員である自分には何もできない、自信がない自分を変えたい、という思いがありました。

合格に向けてもがき続ける中で、受験生向けの勉強会等、さまざまな場所に顔を出し、たくさんの方に助けていただきました。そのご恩は決して忘れていません。その時の経験があったからこそ、助言を受ける側の気持ちに寄り添ったアドバイスを意識するようになりました。

◆先輩からのアドバイスは、“ありがとう”を大切に
2016年に診断士登録を行った当時は、独立を

するつもりはありませんでした。登録して半年後に、独立診断士の先輩から「独立は怖いことではないよ」と言われたのが、初めて独立に興味を持ったきっかけでした。

しかし、どのようにすれば独立できるかがわからず、協会活動や執筆活動等を通して実績を積み重ねながら、多くの先輩診断士に相談に行きました。皆様、快く相談に乗ってくださり、遅くまで時間を割いて助言をしていただきました。

その際の“ありがとう”を大切にしていれば、チャンスは広がっていくから」というアドバイスが今も心に残っています。その中で、「そんなに独立に興味があるなら、やってみる？」とお仕事をご紹介いただいたのが独立への第一歩でした。

◆「独立したら東京に行ってみなさい」

という言葉に背中を押されて

お世話になっている経営指導員の方の「独立したら東京に行ってみなさい」という言葉に背中を押され、独立3年目以降は神奈川から東京にも活動を広げて、さまざまなお仕事をいただくようになりました。2019年4月から、東京都中小企業振興公社のTOKYO創業ステーションのプランコンサルタント、2020年4月からは、中小企業基盤整備機構の創業支援拠点であるBusiNestの



TOKYO創業ステーションのプランコンサルタントとしてのメッセージ



東京都よろず支援拠点の古畑伸康課長(左)・金綱潤チーフ(右)と

ドバイザー、東京都よろず支援拠点のコーディネーター等に着任しました。また、前職での経験を活かし、公益財団法人介護労働安定センターの雇用管理コンサルタントとしても従事しています。

東京都よろず支援拠点のコーディネーターの公募に手を挙げたのは、コロナ禍の今、中小企業診断士としてどのように貢献できるのかと悩んだ中での、自分なりの1つの答えでした。

◆どのようにすれば信頼してもらえるか

経営相談を受ける中で最初に悩んだのは、相談企業様との信頼関係の構築でした。悩みながらも、「35歳という年齢はコンサルタントとして若いが、頑張り続ければ、40歳以降に花開く」という先輩からのアドバイスを無心に信じて進み続けました。

また、女性であることで話しやすいというメリットはあるものの、信頼感という点では、駆け出しの自分にはまだまだ足りない部分があるのではないかと感じていました。そこで、相談企業様と向き合うために、独立以降は受験生時代以上に勉強をするようになりました。コンサルティング、マーケティング、組織改革、コミュニケーションやコーチング等、今でも毎年1テーマは新しく勉強をするように心がけています。

また、相手の気持ちを動かすために、本気で自信を持って接すること、相手の状況を丁寧に聞き出して何をしたいのか意志を聞き出すこと、

次のステップがイメージしやすいように具体的なアドバイスをすることを大切にしています。そして、アウトプットの品質にこだわることで、信頼を積み重ねていきたいと考えています。

◆誰もが幸せに生きられるよう、 できることで貢献する

多くの企業様とお話をする中で実感しているのは、「商売とは、突き詰めると人間関係である」ということです。経営者や従業員が幸せで、会社が元気でないと、お客様は集まってきません。最近、「基礎からはじめる人事評価入門」等の人事系のセミナーも担当させていただいていますが、人材育成に限らず、マーケティングにおいてもビジネスを生み出す当事者の幸せが大切であると考えています。経営相談の中では、本当にやりたいことは何か、本人の意志と本人にとって一番良い選択肢は何かを一緒に考えることを重視しています。

◆最後に

独立してからの期間は、新しい出会いと経験で世界が広がり続け、自分自身が変わっていくのを実感できた時間でした。今夏には出産を予定しており、この先に不安を感じることもありますが、関係者の皆様にはご迷惑をおかけしてしまうにもかかわらず、温かいお言葉とサポートをいただいています。この経験を活かして、相談企業様の企業活動にさらに貢献していきたいと考えています。

松本 典子 (まつもとのりこ)

カナダ・モントリオール生まれ。青山学院大学国際政治経済学部卒業後、国際基督教大学大学院教育学研究科修了。介護事業を運営する会社に10年勤務。2016年診断士登録、2017年4月独立・開業。柔らかい物腰と、メンタリングを通じた企業の強みを引き出すコンサルティングに定評がある。カナダ生まれの英語力を活かして、外国人経営者の相談対応もしている。



「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%）

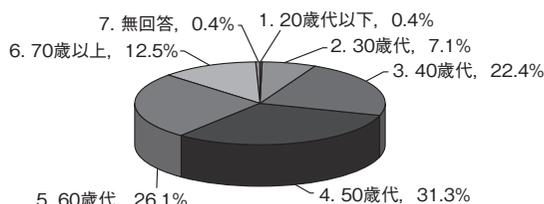
問1. あなたが所属する県協会は。

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。

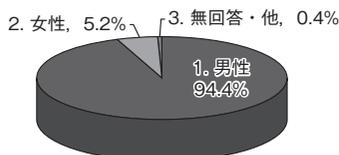
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 20歳代以下	7	0.4
2. 30歳代	134	7.1
3. 40歳代	423	22.4
4. 50歳代	592	31.3
5. 60歳代	493	26.1
6. 70歳以上	236	12.5
7. 無回答	7	0.4
回答数計	1,892	100.0



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

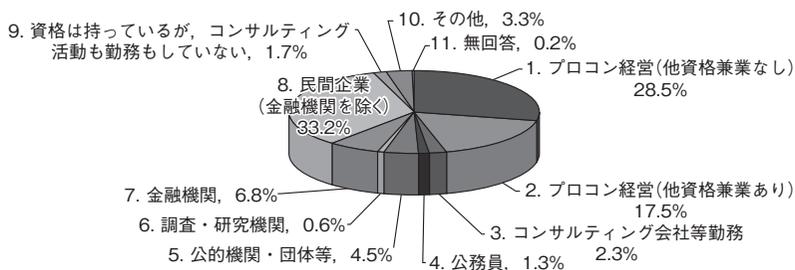


問4. あなたの職業は。

「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。

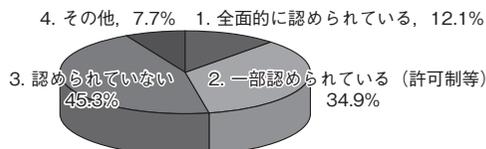
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. プロコン経営 (他資格兼業なし)	540	28.5
2. プロコン経営 (他資格兼業あり)	331	17.5
3. コンサルティング会社等勤務	43	2.3
4. 公務員	25	1.3
5. 公的機関・団体等	85	4.5
6. 調査・研究機関	12	0.6
7. 金融機関	128	6.8
8. 民間企業 (金融機関を除く)	629	33.2
9. 資格は持っているが、コンサルティング活動も勤務もしていない	32	1.7
10. その他	63	3.3
11. 無回答	4	0.2
回答数計	1,892	100.0



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。

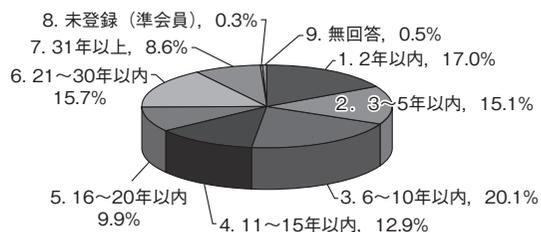
また、「その他」では、宅地建物取引士やキャリアコンサルタント、証券アナリスト、公認内部監査人等の回答が多くみられる。

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）。

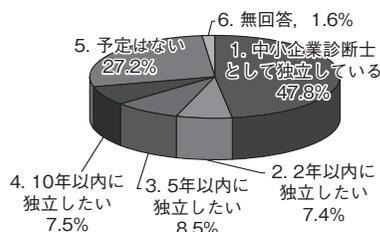
「本業（コンサルティング業務等）で取得できる」との回答が52.1%と半数以上に上った。一方、「休日等にコンサルティング業務に参加」23.7%、「県協会主催の診断実務従事に参加」15.3%など、勤務外時間を活用したコンサルティング業務への参加や県協会を活用した実務従事への参加も多くみられる。

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。

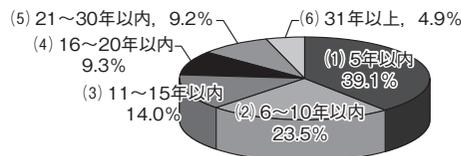
「行っている」と回答した方は65.7%で、前回調査（2016年）の63.2%と比較して、コンサルティング業務に従事する方は増加している。

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。

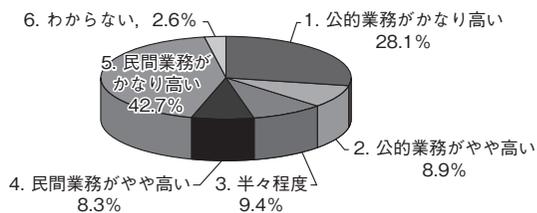
		回答数	平均日数
1. 診断業務	業務全体	782	40.7
	うち中小・小規模企業	766	37.8
2. 経営支援業務	業務全体	976	82.5
	うち中小・小規模企業	953	73.9
3. 調査研究業務	業務全体	236	28.2
	うち中小・小規模企業	181	21.0
4. 講演・教育訓練業務	業務全体	563	19.8
	うち中小・小規模企業	458	14.3
5. 執筆業務	業務全体	270	20.0
	うち中小・小規模企業	166	22.1
6. その他	業務全体	172	51.8
	うち中小・小規模企業	127	42.8

※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，売上ベースで見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あなたが持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 顧問契約はない	2 顧問契約をしている	3 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

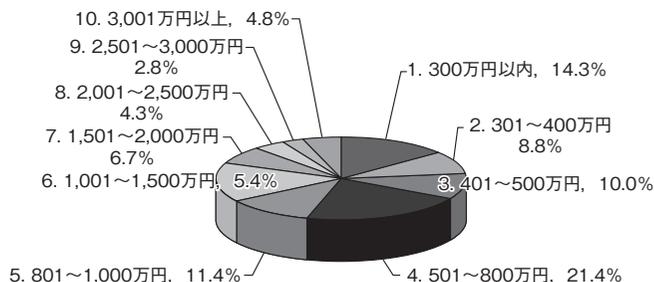
回答数／平均	1 顧問先は何社ですか	2 平均で1ヶ月何日出向きますか	3 顧問料の月額平均は(千円)
公的業務がかなり高い	71 2.0	61 2.1	62 78.7
民間業務がかなり高い	219 8.4	205 4.8	211 160.8

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。

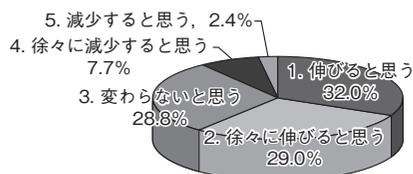
今後最も需要が少なくなると考えている分野は、上位から「商店街支援」37.6%、「財務」8.4%、「海外展開・国際化」6.7%、「生産管理」6.5%の順となっている。

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あおも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 山形県畜産会館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協会	〒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	〒950-0944 新潟市中央区愛宕1-4-15 ジャスビル203号	025-378-4021
南関東	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
	一般社団法人埼玉県中小企業診断士協会	〒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士協会	〒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	〒400-0042 甲府市高畑2-2-15	055-222-7508
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
	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	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士協会	〒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士協会	〒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協会	〒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
	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鉦町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
	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	〒693-0001 出雲市今市町884	0853-25-0405
中国	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
	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
四国	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 サントノール葛島式番館1102 梅原経営コンサルティング内	090-9552-3334
九州・沖縄	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 アバンドント84-203	092-710-7781
	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	〒890-0082 鹿児島市紫原2-7-1-105	090-9101-8789
	一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会	〒901-0152 那覇市小祿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/>