

2025.8

企業診断ニュース

別冊 Vol.21

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.21 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 東京都中小企業診断士協会
 5 神奈川県中小企業診断協会
 6 新潟県中小企業診断士協会
 7 静岡県中小企業診断士協会
 8 岐阜県中小企業診断士協会
 9 三重県中小企業診断協会
 10 福井県中小企業診断士協会
 11 奈良県中小企業診断士会
 12 大阪府中小企業診断協会
 13 香川県中小企業診断士協会
 14 愛媛県中小企業診断士協会
 15 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

- 16 迷うなら飛び込んでいけ，中小企業診断士！
 東京都中小企業診断士協会 飯高 麻由子
- 18 企業内で切り拓く将来への道筋
 ～本業の中で活用する中小企業診断士の基礎知識～
 東京都中小企業診断士協会 黒田 智子
- 20 活動のモットーは「案ずるより産むが易し」
 兵庫県中小企業診断士協会 野原 悟
- 22 製造業の現場を知る中小企業診断士としての使命と実践
 神奈川県中小企業診断協会／東京都中小企業診断士協会 花村 大祐

報告

- 24 「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！

一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会では、「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_hUwdI0f09C23GiJDQ



令和7年8月1日発行

編集発行人：佐野 俊
 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連合会の承認を要す

『企業診断ニュース』別冊 Vol.21の 発行にあたって



一般社団法人 日本中小企業診断士協会連合会
会長

松枝 憲司

当連合会は昨年10月、名称を「一般社団法人中小企業診断協会」から「一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会」に、また略称を「日診連」、英文略称を「JF-CMCA」にそれぞれ変更いたしました。名称変更の目的は、本会の役割と使命をより明確にし、中小企業診断士という専門家の団体の連合会であることを、内外の皆様にはわかりやすく伝えることにあります。

さて、当連合会では、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.21を発行いたしました。これは、当連合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には、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。

当連合会では11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、その前後の期間に、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。

当連合会は昨年、創立70周年を迎えましたが、その記念式典において、ご来賓としてお迎えした中小企業庁の山下隆一長官より、中小企業診断士が中小企業を支えていることへの感謝の意とともに、「中小企業が変わらないと日本経済は変わらない。中小企業診断士の役割は大きい」との力強い激励をいただきました。

このように、私ども中小企業診断士に対する社会からの要望は、ますます高まっています。日本経済の活性化において、中小企業診断士の果たすべき役割は大きく、皆様がそれぞれの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7年8月

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆支援力向上「ステップアップ研修『俺の飲食』」について

当協会は、経験の少ない新人診断士や差別化を図りたいプロコンサルタント志望者を対象に、毎年多くの「ステップアップ研修」を開催しています。これは、主に経験豊富な先輩診断士が、すぐに使える実践的な支援ノウハウを直接伝授するもので、売上獲得に悩むコンサルタントにとって、明日からの活動に有益なヒントが得られる場となっています。

今回は、倒産件数が激増している飲食業支援に特化したステップアップ研修「俺の飲食＜飲食店支援マスター講座＞」をご紹介します。

さる5月24日（土）に行われた第1クールでは、冒頭に企画者の北田健太氏より、「社長アポイント獲得スキル」に関して2時間の講義が行われました。コンサルタント業をビジネスとして成功させるには、積極的に仕事を獲りにいく姿勢が必要であり、自己アピール力強化と行動の4STEP実践を熱く語っていただきました。

続いて、プロマーケターの左近裕子氏より、繁盛店へと導く商圈リサーチの奥義と商品力を高めるネーミングについて、“必殺技”を伝授していただきました。

最後に、業界歴40年の勝海やすし氏より、飲食業支援に欠かせない基礎知識をお伝えした後、売上増を後押しする「7つのチェックポイント」を解説していただきました。

この研修は、「聞いてためになった」で終わらせず、「活動に結びつける」ことを重視しており、「いかにアクションすべきか」の手がかりが満載です。6月の第2クールでは、「人材獲得」と「資金調達」の講義を予定しており（原稿執筆時点）、貴重な経営資源もサポート可能な構成となっています。



研修の様子

千葉県中小企業診断士協会

千葉県協会の「次世代リーダー」育成の仕組み！

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆研修部員発の新規プロジェクト「診断士の歩き方」「企業内診断士勉強会」「リアルサロン」を開催しました

当協会では、会員の参画意識を高める仕組みとして、「部員・委員」制度を採用しています。

研修部員は現在32名。従来から実施している理論政策更新研修、新入会員研修会、研究発表、研修旅行など、「集い、学び、貢献する」のうち、「学び」の屋台骨を支える企画・運営を担当しています。加えて、会員向けアンケートで抽出した課題をもとに、新規プロジェクトの検討を行ってきました。

そして2024年度に、「診断士の歩き方」「企業内診断士勉強会」「リアルサロン」の3つの新規事業を実施しました。プロジェクトの実行・運営を担当したプロジェクトリーダーのコメントや新規事業の詳細は、「アンフィニNo.51 (p38～)」をぜひご覧ください。

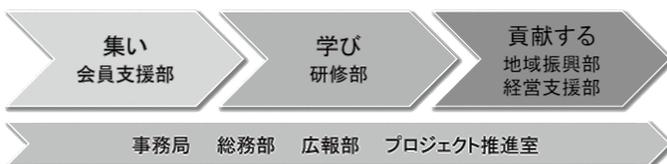
また、今井和夫相談役のコメント「アンフィニNo.51 (p25)」にもあるように、研修部発の「部員・委員」制度が会員支援部や広報部にも広がりを見せ、次世代のリーダーを育成する仕組みとしても機能しており、協会活動は年々充実しています。

アンフィニは、当協会ホームページに掲載中です。「千葉県中小企業診断士協会について」より、バックナンバーをご覧ください。

<https://c-cmca.or.jp/>

当協会では、会員の方々がさまざまな機会に参画できるよう、協会内に人脈形成の場を設け、「顔が見えるアットホームな協会づくり」を常に心がけています。

皆様も私たちと一緒に当協会を盛り上げていきませんか？皆様のご参加を心よりお待ちしております。



診断士の歩き方



企業内診断士勉強会



リアルサロン

東京都中小企業診断士協会

2階層の組織により、きめ細やかに会員を支援

当協会は、本部とエリア単位の6支部（中央・城東・城西・城南・城北・三多摩）から構成されています。会員の皆様は、本部と支部の2つの組織から、きめ細やかな支援を受けることができます。

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆「地域に根ざした実践」と「診断士の成長支援」（三多摩支部）

三多摩支部は、東京都西部地域および島しょ部を担当する支部です。多摩全域（八王子市、立川市、町田市、武蔵野市など）から、伊豆諸島・小笠原諸島に至るまでの広範なエリアをカバーしています。この地域は、都市部から自然豊かな郊外、さらには離島まで多様な地域特性を備えており、一次・二次・三次産業にまたがる幅広い事業者様への支援を行っている点が大きな特徴です。

現在、支部には700名を超える中小企業診断士が所属しており、創業支援、事業承継、経営改善、DX・GXの推進など、それぞれの専門性を活かしながら、事業者様の課題解決に取り組んでいます。また、地域活性化や商店街振興、行政・支援機関・金融機関・大学との連携を通じて、中小企業診断士が社会的役割を果たすための活動も精力的に展開しています。

注目すべきは、「島しょプロジェクト」や「商店街プロジェクト」など、地域課題に深く関わる実践的な取り組みです。支部会員が現地に赴き、地域の実情に即した支援を行うことで、現場力や提案力を養う貴重な機会となっており、これらの活動は支援先の事業者様のみならず、診断士自身の成長にもつながる好循環を生み出しています。

また、若手診断士や企業内診断士の活躍も積極的に支援しています。支部認定の研究会や研修会（多摩研）、実務機会の提供を通じて、多様なキャリアパスを後押ししており、デジタルマーケティング、環境経営、プレゼンテーション技法など、時代のニーズに即した分野での専門性向上にも取り組んでいます。

三多摩支部は、「地域に根ざした実践」と「診断士の成長支援」の二本柱を軸に活動を展開し、地域社会および中小企業の持続的な発展への貢献を目指しています。



(上)支部大会
(左下)事業者様訪問 (右下)島しょ部の風景

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

神奈川県中小企業診断協会——企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆テクニカルショウヨコハマ（テクヨコ）出展

テクヨコは、県下最大級の総合見本市（工業見本市）です。2025年は、2月5日（水）～7日（金）にパシフィコ横浜にて開催し、公式HPではオンライン展示が行われました。当協会は毎年ブース出展をしており、今回が19回目でした。

期間中は無料経営相談とミニ経営セミナーを実施し、会員から公募した経営相談員・セミナー講師・事務局等関係者約50名が経営相談・ミニセミナー・広報の3つのチームに分かれ、協力して運営。準備段階では、セミナー講師向けの勉強会や練習会、補助金勉強会や経営相談の練習会・広報のアイデア出し等を開催しました。自主参加にもかかわらず多くの相談員が参加し、知見を深めました。

当日も、昨年を上回る相談者の方々にお越しいただき、3日間で約30本のセミナーを実施したほか、多くの経営相談をいただくなど、活気あふれる出展となりました。企業内診断士の方や中小企業診断士になったばかりの方も、経営相談やセミナーの経験、さらに実務ポイント取得や診断士仲間との交流ができる大変有意義な機会です。来年は、ぜひ皆さんも参加いただき、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/>



神奈川中小企業診断士会——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）のご紹介

当会は、中小企業診断士180名が集結した県下最大規模のコンサルティングファームです。さまざまなバックグラウンド経験と専門を生かし、県内を中心に中小企業の経営をサポートしています。

令和6年度には、金融機関との連携によるコンサルティングサービスなど、多くの経営支援分野で約400件を超える案件に対応し、企業からのレポートオーダーも増えています。中でも、405事業業を中心に、資金繰り難や経営改善が必要な事業者に対して支援を重点的に実施し、その取組みは関東経済産業局様の事例にも取り上げられました。

<https://www.kanto.meti.go.jp/seisaku/kinyuu/data/20250425shienjireishuu.pdf>

当会は、対中小企業者支援に特化した実力主義を徹底しております。中小企業事業者のために高いサービスを提供し、そのサービス提供価値に見合った報酬を得たい方は、実力さえあれば、実績にかかわらずチャンスはたくさんありますので、ぜひ入会のご検討をお願いいたします。

新潟県中小企業診断士協会

企業訪問で事業承継のリアルに触れる～広がる学びとつながり～

当協会の「事業承継・中小M&A研究会」は、平成25年の発足以来、地域企業の円滑な世代交代を支援するための知見を深め、中小企業診断士としてのスキルと視座を広げる場となっています。今回は当研究会の活動の中で、2025年2月に行った企業訪問の様子をご紹介します。

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆企業の現場に触れる貴重な学びと交流の機会

今回伺ったのは、家族葬ホール等を運営する株式会社花安様です。同社のご厚意により送迎バスをご用意いただき、複数施設を巡る見学ツアーを実施。地ビール醸造場「月岡ブルワリー」や交流施設「お休み処 寺町たまり駅」等、地域に根ざした事業展開の数々を、同社社長の渡辺安之様のご案内で見学しました。



見学後のご講演では、2023年6月の事業承継から現在に至るまでの経営

改革や課題への対応について、渡辺社長ご自身の経験に基づいたリアルなお話を伺いました。その後の懇親会には、渡辺社長と社員の方にもご参加いただき、和やかな雰囲気の中で参加者同士の交流が自然に深まりました。

現場体験と率直な対話を通じて、日々の支援業務とは異なる視点を得ることができ、まるで“大人の社会科見学”のような大変有意義な一日となりました。

◆広がる実務の学びとつながり

このような経験は、プロコン診断士にとって、現場での実践を通じて支援の幅を広げるきっかけとなります。また、企業内診断士にとっては、普段触れることのない業界や課題に接することで、自社を見つめ直す視点を得る契機となります。こうした活動を通じて、診断士同士が学び合い、互いに刺激を受けながら高め合うことで、地域全体の支援力が向上し、地域経済の活性化にもつながっていきます。

地域企業を支える力を、ともに育てていきましょう。皆様の当協会へのご入会をお待ちしています。

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆中小企業の持続的発展に貢献するために

当協会は、地域に根ざした支援活動や中小企業診断士の専門性を生かした実践的な取組みを重視した活動を展開しています。

県内には製造業、農業、観光業など多様な産業が存在しており、それぞれの地域資源や産業特性に応じたきめ細やかな支援が求められています。当協会ではこうした地域性を踏まえ、中小企業の持続的発展に貢献するための体制を整えています。

◆二本柱は「会員満足度の向上」と「支援機関や他土業との連携強化」

近年は、「会員満足度の向上」と「支援機関や他土業との連携強化」を二本柱に据え、活動をさらに充実させています。

会員満足度の向上に向けては、企業内診断士と独立診断士の双方に対する支援を強化しています。企業内診断士には、窓口相談業務やプロボノ活動の機会を提供するほか、独立診断士との協業による実務ポイント取得支援、副業としての補助金審査業務や執筆活動の紹介、実務に直結するセミナーの開催など、キャリアを広げる環境整備に力を入れています。

一方、独立診断士には、405事業やVアップ事業などの公的支援制度を活用した実務機会の創出、受託事業における謝金単価の改善に向けた要望活動、専門性の高い講座を通じたスキルアップ支援などを実施しています。これにより、プロフェッショナルとしての活躍を後押ししています。

また、支援機関や他土業との連携強化にも積極的に取り組んでおり、支援機関との間で連携協定の締結を進めるなど、地域全体での中小企業支援力の底上げを図っています。

他土業との連携においては、合同勉強会や情報交換会を通じて中小企業診断士の役割を広くPRし、協働の機会を拡充しています。

さらには、学生に対しても中小企業診断士の魅力を発信しています。地域企業の課題解決に携わる実践的な活動、社会貢献性の高さ、多様な働き方が可能な資格であることなど、中小企業診断士というキャリアの可能性を知っていただくための取組みを進めています。



清水進矢会長による学生への講義の様子

岐阜県中小企業診断士協会

プロコン・企業内ともに、オープンな相互刺激を数多く提供

現在、105名以上の会員が活動している当協会の「プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動」をご紹介します。

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆経営診断業務の受託

岐阜県信用保証協会、岐阜市信用保証協会からの経営診断や経営改善計画策定等の業務に加え、岐阜県内の自治体等からの経営診断に関わる業務等、さらには相談会への相談員派遣、委員会の委員推薦等にも対応しています。

これらについては、プロコン・企業内診断士の区別なく対応していただけるようにしており、前向きな方の活動をさらに広げる体制で運営しています。

◆交流会（協会主催）

交流会は、経営診断や事業者の支援に関わるさまざまなトピックスに、テーマを設定して最新情報を提供し、相互に議論するなどの内容で運営しています。外部講師の招聘等、協会外との交流も深めており、土曜日の午後に開催するなど、企業内診断士の方も参加しやすくしています。

◆自主研究会

会員の研究会として、①コンサルティング・ノウハウ研究会、②事業再生・承継研究会、③経営診断研究会、④農林業経営研究会、⑤知的資産経営研究会、⑥中小企業国際化研究会が立ち上がっており、各研究会のテーマに合わせて定期的に開催しています。

最新のノウハウや事例等の情報を共有するとともに、相互に刺激し合いながら、レベルアップを進めています。メンバーは固定化せず、オープンに参加できる形で、さらに平日の夜や土曜日の午後に開催する（一部オンライン併用）など、企業内診断士の方も参加しやすい環境を整えています。

◆プロ魂塾

2024年度から、独立を目指す中小企業診断士の方に向けて「プロ魂塾」を開催しています。「プロコンとして使えるノウハウ」を伝授する内容で、独立を目指す方のサポートも進めています。ぜひ、当協会の活動にご参画・ご協力いただきますよう、お願い申し上げます。



三重県中小企業診断協会

「診断士ライフ」を三重県協会で充実!

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆「中小企業診断士の資格を活用するためのオリエンテーション」を開催

当協会では5月11日(日)に、当協会会員だけでなく、未入会者や資格取得に挑戦中の方も対象とした「中小企業診断士の資格を活用するためのオリエンテーション」を開催しました。当協会への理解を深め、当協会を診断士活動に役立てていただくことを目的としています。

独立して創業を目指したい方、自己研鑽に力を入れたい方、仲間と交流したい方など、中小企業診断士の皆様にはさまざまなニーズがあると思います。今回のオリエンテーションでは、そうした皆様に向けて、当協会を活用しながら「自分らしい診断士ライフ」を築いていく方法についてお伝えするとともに、質問相談・交流の場を設け、疑問や不安にお応えしました。

プログラムは以下のようなものでした。

まず、当協会の組織や活動、中小企業診断士としてのキャリアデザイン、中小企業診断士の役割・倫理、中小企業診断士の仕事、仕事の獲得方法などについて情報提供を行った後、会員と非会員の2グループに分かれ、質問相談・交流タイムとして、当協会役員が参加者からの質問・相談を受けました。

質問相談・交流タイムは、会員のグループでは、資格更新を含む企業内診断士の課題、地域の支援機関との関係づくり、実績づくりの方法、当協会から業務紹介などを受けるための要件などについて、また非会員のグループでは、独立する際の仕事の獲得方法、得意分野の需要の有無、地域おこしなどの業務、副業としての活動、当協会の活動や入会手続きについて、といった質問や相談があり、時間が足りないほどの盛り上がりとなりました。

今回のオリエンテーションには、資格を取得されたばかりの方や企業内診断士の方に多数ご参加いただきました。これから診断士資格の活用を考えておられる方に向けて、来年度以降も開催する予定です。



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、信用保証協会、中小企業活性化協議会等の受託診断の開拓や、県・市町等の重点プロジェクトなど課題を抱える地域や企業に対するチームによる支援の受注に努め、約40名の独立診断士の皆さんに参画いただき、実績を上げています。

また、支援機関と連携して「創業塾」を実施しているほか、補助金の申請に向けた事業計画書作成支援、県や関係機関からの依頼に応じた相談員や審査委員等の推薦、昨年度からは「稼げるプロコンノウハウ共有会」も行っています。

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、例年11月頃に「地方創生シンポジウム」を開催しています。昨年は、新幹線延伸を契機とした「観光の産業化」の視点から、これまで当協会が行ってきた各自治体への提案内容や、連携して取り組んだ事業とその成果などの発表を行政の担当者とともにに行い、中小企業診断士の活動をPRしました。

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。



「稼げるプロコンノウハウ共有会」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50名所属しています。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「例会」を行い、会員が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などを、オンライン配信も活用して開催しています。

また、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目的として、全国を訪問しての事例収集に取り組んでいるほか、敦賀市までの新幹線延

伸によって注目度が高まっている嶺南地区のほか、県内各地の視察研修も行っています。加えて、当協会では独自の調査研究活動を踏まえ、これまでに県内6市に「観光産業化に向けた提案」を実施していますが、こうした取組みには企業内診断士も多数参加しており、今後も継続していく予定です。

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

奈良県中小企業診断士会

大阪・関西万博から拡張万博へ～エフェクチュアルな行動から未来を創造する～

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

大阪・関西万博が始まりました。本万博は大阪・夢洲で行われる184日間だけのものではありません。近畿経済産業局では、大阪・関西万博をその場限りで終わらせず、インパクトをより広く、長く、深く活かすための「拡張万博」に発展させようとしています。

具体的には、開催空間を関西だけでなく日本全体、世界へと広げる「空間的拡張」、開催後も活動が継続する「時間的拡張」、テーマを社会やビジネスへと広げていく「テーマの拡張」を提唱しています。この3軸の拡張により、万博の活動をより広い、長い、深い活動として未来を自ら共創し、「いのち輝く未来社会のデザイン」が具現化することを基本理念としています。

この理念は、われわれ中小企業診断士の活動にも通じるものがあります。当会では、「シルクロードの終着点・奈良」の魅力を発信し、「いのち輝く未来社会」を目指して中小企業診断士の視点で考察すべく、調査研究事業に取り組みました。これまでの万博が「見る」ことを主目的としていたのに対し、拡張万博では「未来を共に創る」という考え方が強調され、未来への出発点となるのです。

調査研究事業を行う中で、すでに拡張万博が始まっている所があることが明らかになってきました。奈良県広陵町の「エモイ町&広陵万博」、同大淀町の「おおよどSDGsプロジェクト」、南都銀行の「金融業から地域共創プロデューサーへの脱皮をめざす」などです。

調査研究事業のメインイベントとして、プロトタイプの発案を目的とした「エフェクチュエーションで未来を創造する～2025大阪・関西万博をきっかけとして未来をみんなで創ってみませんか～」を実施しました。参加者30名に対し、「あなたは、アフター万博プロデューサー・チームの一員です。」と場面設定を行い、最初は「完璧で失敗の許されない企画」を問い、続いて「手持ちの資産から仲間とともに共創するエフェクチュアルな企画」を問うたのです。

その結果、「ニャラ公園～鹿と猫のコラボ～」、「笑顔と体験・教育の共創」、「地域資源ゲームから始まる未病ツアー」、「ロボットアニメ秘密基地スタート拠点創出」、「奈良地域の活性化、社会貢献」、「そうだ奈良にもいこう」など、ユニークな案件が続出しました。今後、これらの案件のさらなる深掘りを調査研究課題としていきたいと思っています。

大阪・関西万博の終了後も、拡張万博の取組みは続きます。その成果がどのように社会に浸透し、未来の都市や技術に影響を与えていくのか、今後の展開が注目されます。万博は一過性のイベントではなく、未来への出発点となるのです。



大阪府中小企業診断協会

「2kmなら大丈夫」——謎の誘い文句で広がる「走る診断士」の輪

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆ランニングを楽しみながら中小企業診断士の知名度向上を

皆さん、こんにちは。私は、2014年に当協会に入会すると同時に「走る診断士」活動をスタートさせ、11年目になります。学生時代、とにかく走るのが大嫌いで5分も走れなかったのに、なぜだか走り始め、今年のゴールデンウィークは、兵庫県の神戸和田岬をスタートして、同じく兵庫県の日本海の町・美方郡新温泉町浜坂まで、43時間半をかけて176kmを縦断するレースを完走しました。



大阪城リレーマラソン「走る診断士」集合写真

「走る診断士」とは、2012年に当協会青年部の10名ほどが大阪城リレーマラソンに参加したことに始まります。この大会は、一周2kmのコースをリレーして42.195kmを走るため、一人が走るのは1～3周程度です。発起人の藤森薫さんによると、当時ランニングにはまっていてこの大会を見つけ、青年部メンバーに声掛けをし、せっかく参加するならば、「走る診断士」という文字を入れた青いオリジナルTシャツ（通称・青T）で出場したのがすべての始まりとのこと。2年目からは「2kmなら大丈夫」——つまり、短い距離だから走り切れるよという甘い誘い文句が効いたのか、どんどん参加者が増え、第7回と第8回は100名超が参加し、大会の中でも圧倒的な存在感を放つようになりました。当時の当協会理事長も応援に来るなど、当協会の名物行事となりました。数えてみると、昨年までで延べ637名が参加しています。

青Tの背中には、「やろうと思えば大概できる」というキャッチフレーズが入っています。その言葉どおり、ハーフマラソンやフルマラソンに留まらず、ウルトラマラソン100kmや、トレイルラン100マイルといった大会と一緒に出場するコアなメンバーも増え、活動は広がってきました。そして、走る以外にも、普段のお仕事でも関係や助け合いが生まれています。

実は、当協会では後に正式な登録サークル制度ができたのですが、「走る診断士」は登録せず、ゆるいつながりで続いています。皆が、「走るのが好きだから自由に参加する」といった自然体だから続けてこられたのではないか、というのが藤森さんの感想です。数年前から、「診断士試験に合格したので、『走る診断士』に入りたい」といった声も聞かれるようになりました。

まさに私の人生を変えた「走る診断士」、これからも自然体で続けていけたらと考えています。

大阪府中小企業診断協会理事・「走る診断士」 中本美智子

香川県中小企業診断士協会

全会員が独立もしくは将来の独立を志向し、事業者・支援機関等から必要とされる存在になる!!

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆会員が増えている理由とは？

当協会はハイペースで会員が増えており、独立している会員が多いのが特徴です。その理由の一つが「四国ブロックスキルアップ研修」で、この研修をきっかけに独立した方が数多くいらっしゃいます。2024年10月19～20日は20名、2025年2月15～16日は23名と、ともに全国から募集数を大きく上回る皆様にご参加いただきました。

好評の理由は、何と言っても第一線で活躍するプロコン診断士から学ぶことです。今回も岩倉正敏・当協会会長をはじめ、4名が講師を務めました。

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、参加者からご評価いただきました。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。



熱心に受講する参加者(2025年2月開催分)

プロコン向けのイチ押し!の活動

◆「講師育成講座」で講師スキルを習得・向上!

当協会では、会員向けに「講師育成講座」を開催しています。目的は、①講師希望者の基本・実践スキル向上、②会員の講師スキル向上によるポリテクセンター等の公的セミナー事業の受託率向上、③協会独自のセミナー実施への発展、です。

本講座では、「セミナー構成を共有する」(vol.1)、「インストラクションスキルを学び合う」(vol.2)、「コミュニケーションスキルを駆使する」(vol.3)をステップアップ形式で受講できます。それぞれの基準をクリア・修了後は、当協会公認の「認定講師★～★★★」としてご活動いただけます。

講師は、経験豊富な岩本大輔・当協会理事です。模擬講義の撮影・フィードバックに加え、当日以外の質問・相談・カリキュラム添削等にもご対応しております。プロコンにとって不可欠な講師スキルを学べる、当協会ならではの機会だと思います。
(執筆：森 昭博理事)



「講師育成講座」の参加者

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆ライフプランセミナーで講師を務める

当会では、令和6年度の新たな取組みとして、愛媛県主催の「えひめの若者ライフプランセミナー」において講師を務めました。ライフプランセミナーというと、一般的にはファイナンシャルプランナー等が金銭面を中心に行う場合が多く、中小企業診断士が担当するケースは珍しいのではないかと思います。

本セミナーでは、「生涯にわたって充実した生活を送るための人生設計」（一般財団法人地域社会ライフプラン協会HPより）の考え方に基づき、お金の話に入る前の重要な要素に焦点を当てました。

経営と人生には、多くの共通点があります。「生きがい」と「その実現方法」のフレームワークを活用する方法について講義を行い、受講者にアウトプットの時間を設けました。用いたフレームワークは創業の際に学ぶものと似ており、実際に講師を務めた感想としても経営と人生の共通点を感じました。

その上で、受講者には自身のやりたいことを「タイムバケット」（計画・スケジュール管理の手法）を用いて具体的なライフプランに落とし込んでもらいました。また、グループワークにおいては、他の参加者とのコミュニケーションを重視し、他者の意見を参考にすることで自らの考えをさらに深化させることを意識してもらいました。

そのほか、愛媛県の魅力について受講者との意見交換等も取り入れ、地元で生きる幸せについて再認識する機会を作りました。人口減少が進む地方だからこそ、そこに生きる一人ひとりがいきいきと暮らす社会の実現に貢献することで、巡り巡って地域経済の活力の源になるものと考えております。本セミナーは、地元のメディアにも取り上げられました。

当会の地域貢献への取組みの一つとして、今後も地域活性化を新たな活躍の領域と捉え、さらなる強化を目指していきます。



愛媛県立伊予農業高校で開催したライフプランセミナーの様子

福岡県中小企業診断士協会

プロコンサルタントとしての職域拡大につながる実践的な研修の開催

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！活動

◆2025年11月、「プロコン養成塾2025福岡」を開催します！

例年11月に開催している本セミナーは、プロコンサルタントとして独立間もない方や、これから独立をお考えの方を対象に開催しており、当協会の会員だけでなく、県外の中小企業診断士や専門コンサルタントの方、税理士や社会保険労務士などの各士業の方など、多くの方にご参加いただいております。

昨年度は22名の方にご参加いただき、大変良かった（20名）、良かった（2名）と、高い評価をいただくことができました。

本年度は、以下の実践的なカリキュラムで実施予定です。各講師には、刻々と変化する外部環境に対応を迫られている中小企業経営者の良き羅針盤となれるよう、さまざまな角度からコンサルタントのあるべき姿を示していただきます。

また、1日目の講義終了後には懇親会を開催し、講師と参加者でさまざまな意見交換ができる機会を設けています。

（カリキュラム）

- | | |
|-------------------------|------------------|
| ①プロコンに要求されるマインド | ：大和 一雄先生 |
| ②好きと得意を事業にする～君たちはどう稼ぐか～ | ：林 幸一郎先生 |
| ③収益構築のためのアクションプラン | ：奥山 慎次先生 |
| ④気づきを引き起こす対話のあり方とやり方 | ：榎 淳一先生 |
| ⑤若手プロコン奮闘記 | ：松重 栄次先生、村上 真良先生 |
| ⑥成功するコンサルタントの条件 | ：武石 誠司先生 |

詳細は決定しだい、当協会ホームページでご案内いたします。

<https://shindan-fukuoka.com/>

当協会の会員だけでなく、各都道府県協会の会員の皆様もご参加いただけます。皆様のご参加をお待ちしております！

（開催内容）

日 程：2025年11月15日（土）～16日（日）
時 間：10：00～17：30
場 所：ハミングバード貸会議室406号
（福岡県福岡市中央区天神3-4-8天神重松ビル）
受講料：60,000円（税込）
※各都道府県協会会員は50,000円（税込）



昨年度開催の「プロコン養成塾2024」の様子

※開催内容やカリキュラムは、変更となる可能性がございます。

迷うなら飛び込んでいけ、 中小企業診断士!

東京都中小企業診断士協会 飯高 麻由子

「中小企業診断士は資格を取得してからが始まりだ」とはよく言ったもの。私自身、今までいくつかの資格を取得してきましたが、その中には「合格したらそれで終わり」といったものも数多くありました。

しかし、中小企業診断士は違います。診断士資格を活かすことで、本業とは違った新しい経験ができたり、知識やスキルがさらに身についたりするのです。加えて、本業だけでは出会えなかつただろう業種・職種の方々とも知り合うことができ、人脈もどんどん広がっていきます。

私は現在、福島県の地域金融機関に勤務しています。普段はお客様の遺言書作成や、お亡くなりになられた方の遺産整理のサポートといった相続関連の業務に従事している一方、診断士登録後は副業申請を行い、企業内診断士として執筆や講師などの活動も行っています。

◆「中小企業診断士試験一発合格道場」の 13代目として

私が中小企業診断士を目指したきっかけは、職場の同期が中小企業診断士を取得していたから。「飯高さんも頑張ってみたら？」——この一言で中小企業診断士の勉強を始めて以降、2度の2次試験不合格を経験しながらも、2022年に診断士試験に合格しました。

苦勞して手に入れた診断士資格。その過程で、診断士試験に合格したら絶対にやりたいと心に決めていたことが1つだけありました。それが、「中小企業診断士試験一発合格道場（以下、一発合格道場）」という受験生支援団体の執筆メンバーとして活動することでした。受験生の頃にお世話になったWebサイトで“恩送り”をしたい、と考えたのです。

晴れて一発合格道場の13代目に選ばれた私は、

1次試験で学ぶ知識の語呂合わせや、2次試験の解き方、7年かけてようやく合格を手に入れた自分だからこそ言える受験に対する想いなどをブログ記事で発信しました。もともと執筆が得意ではなかった私も、1年間の活動を通して、書く力や表現力を身につけることができたと感じています。たとえば、読者が読みやすいように、一文をできるだけ短く端的にまとめたり、文字の太さ・色の変更や、図を入れて見やすく・伝わりやすくするなどの工夫を凝らすようになりました。

ほかにも、同期メンバーとともに、オンラインセミナーや懇親会なども行いました。どんな内容をやるのか、役割分担はどうするのかなどを話し合いながら、資料作成やリハーサルを繰り返してセミナーを作り上げたことは、非常に良い経験となりました。特に、診断士試験合格を目指す自社の社員向けにオンラインセミナーを開催した際には、一発合格道場で培ったスキルを活かすことができ、セミナーで発表した1次試験の取組み方は好評を得ることができました。

一発合格道場での1年間の活動を通して、記事にコメントをいただいたり、セミナーや懇親会で受験生と交流できたりしたことは、貴重な経験でした。同期メンバーや、セミナーなどで知り合った当時の受験生の方々とは、今も交流が続いています。

◆本格的な執筆活動開始、そしてマスターコース受講

一発合格道場での執筆活動終了後、2023年には「取材の学校」という講座を受講し、取材や執筆に関するノウハウを学びました。受講後には「企業診断」



(同友館)や会報誌「企業診断ニュース」で執筆の機会をいただき、子育てをしながら1次試験・2次試験に一発合格した女性診断士や、地元・福島県で活躍する中小企業診断士への取材を行いました。事前に質問を準備したり、取材後に文字起こしを行ったりしながら記事を書き上げる経験は初めてでしたが、講義で学んだノウハウを実践し、インタビューの想いを効果的に記事に盛り込めたと感じています。

同じ年には、「経営革新のコンサルティング・アプローチ (BCNG)」というマスターコースも受講し、診断士試験で学んだ知識を改めて体系的に学習しました。毎月出される課題は大変でしたが、他のメンバーとチームになって取り組んだことで、知識を深めつつ、ファシリテーションや意見を1つにまとめるスキルを身につけることができました。また、2025年3月には本業での知識を活かし、事業承継の講義の講師として登壇することもできました。

一発合格道場と同様、一緒に学んだ仲間たちや講師の先輩方とのつながりは今も続いています。



◆中小企業診断士としての復興支援 (気仙沼バル)

もう1つ、2023年から継続して参加しているのが、「気仙沼バル」という食べ歩き・飲み歩きのイベントです。このイベントは、2011年に発生した東日本大震災で被災した地域の復興支援をすべく、中小企業診断士の異業種交流会のメンバーにより発足したプロジェクトがきっかけで誕生しました。

毎年、7月のバル当日になると、80名近くの中小企業診断士が宮城県気仙沼市に集まり、バル参加店舗の支援やSNS発信を行いながらイベントを盛り上げています。私がこのイベントに初参加した時は、バル本番に向けて、予定が合う限り気仙沼市に向かい、現地で打ち合わせに参加しました。そうすることで、地元の方々と交流を深め、バルに対する想いを聞いたり、気仙沼市の海の幸を堪能したりしながら、中小企業診断士の視点でイベントを盛り上げることができました。

私の地元である福島県も、東日本大震災で大きな被害を受けました。気仙沼バルで経験した地域活性化のノウハウを、いずれ地元・福島県でも活かしていけたらと考えています。

◆おわりに

「中小企業診断士は資格を取得してからが始まり」ではあるものの、取得しただけでは何も始まらないのも事実。私自身、ここまでたくさんの経験をし、人脈を広げることができたのは、常に「行動」をしてきたからだと感じています。執筆に自信がないと思っていた私も、思い切って手を挙げたことで、今では執筆案件をいただけるまでに成長しています。診断士試験に合格してまだ3年ですが、これからももっとと行動し、視野を広げていきたいと考えています。

苦労して手に入れた診断士資格。「やってみようかな?と迷うくらいなら、思い切って飛び込んでいく」くらいの気持ちで、ぜひ、積極的に行動してみてください。

飯高 麻由子 (いいたかまゆこ)

大学卒業後、金融機関に勤務。現在は顧客の遺言書作成や遺産整理のサポートなど相続関連業務に従事。2022年、中小企業診断士登録。1級ファイナンシャル・プランニング技能士。



企業内で切り拓く将来への道筋

～本業の中で活用する中小企業診断士の基礎知識～

東京都中小企業診断士協会 黒田 智子

◆はじめに

2024年、私は念願の中小企業診断士となりました。私だけではなく、多くの方が寝る間を惜しんで机に向かい、診断士資格を取得したことでしょう。

にもかかわらず、いざ資格を取得してみるとどのように活用すべきかわからず悩んでいる方もいらっしゃいます。少し前までの私もその一人でした。

しかし、中小企業診断士として仕事をするだけで資格の活用ではありません。見方を少し変えようと、多くの場で中小企業診断士としての自分が活躍していることに気がつきました。

◆中小企業診断士への道のり

大学まで文系を専攻していた私が就職先として選んだ企業は、ゲーム製作会社でした。3DCGデザイナーとして数々のゲーム製作に携わった後、メガバンクに入行。入行後は、FPとして個人営業に従事していました。運用商品の販売や住宅ローンの実行、遺言信託のご案内など、お客様の人生に大きく関わる仕事です。やりがいも感じていました。

一方で、常に漠然とした将来に対する不安も抱えていました。原因は、銀行の退職時期が他業種企業よりも早いということ。職種により多少前後しますが、銀行員は基本的には50歳代前半で第2の人生を歩み始めます。

私は不安をぬぐい去りたい一心で、FPとしての自分の市場価値を調査しました。その結果、今の自分では需要が少ないことが判明。また、社会における自分の価値を上げるために必要不可欠な知識と経験は、法人業務であることも知りました。そうとわかれば、法人知識の習得と実務経験を積む道を探さなければなりません。

今でこそ、銀行には所属部門とは異なる部門へ自ら異動願を出し、その願いを叶える道があります。しかし、以前は非常に困難なことでした。不可能を可

能にするためには、客観的に法人知識があることを示す必要があります。そして、模索の末にたどり着いたのが、診断士資格でした。

一次試験合格直後、私は無理を承知で、上席に法人担当へのキャリアチェンジを願い出しました。驚愕と困惑が入り混じった上席の表情を今でも覚えています。

ところが、診断士試験の一次試験合格を告げると表情は一変。すぐに私の希望を叶えるべく動いてくださいました。一次試験合格のみで異動が叶うほど、中小企業診断士に対する社会の信頼は厚いのです。

◆本業を支える診断士知識

異動後の私の仕事は、お客様である中小企業のご相談やご要望にスピーディに対応し、その企業の発展に貢献することでした。具体的には、資金需要の際のご融資、インフレ対策としての運用提案、事業継続に欠かせない事業承継、人手不足解消や費用削減のためのDXの提案、本社や工場の移転をご希望の場合は信頼できる不動産会社のご紹介など、挙げればキリがありません。しかも、定型的な規格提案を行うわけではなく、各企業を熟知し、それぞれに合った提案を行う必要があります。

昔も今も、銀行といえば「融資」というイメージが強いのではないでしょうか。たしかに、融資に関するご相談が最も多く、私の仕事の大半を占めています。多くの中小企業は大企業ほどの資金力がないため、



融資の可否や条件は中小企業の事業計画に大きな影響を及ぼします。中小企業の未来のためにと声を上げ、すべての中小企業に融資ができればよいのですが、そういうわけにはいきません。融資の際には必ず審査があり、その審査結果により融資の可否や条件が決まります。そして、この審査の最大ポイントは「信用力」です。この企業なら必ずお金を返してくれるという信用力を測ることが審査目的の一つなのです。

そこで私たち法人担当は、日頃から中小企業と二人三脚で「より信用力の高い企業」となるべく、新規顧客開拓、収益性向上、業務効率化といったさまざまな課題達成に取り組んでいます。そして、資金調達が必要な際には行内の審査担当者に対し、その企業の将来性や信用力の高さをアピールします。

このアピールは法人担当としての力の見せ所で、私の場合は中小企業診断士であればなじみ深い企業分析を用いています。業界動向やマーケット調査、SWOT分析、財務分析、事業計画の精査、CFや収益性の推移など、各企業の特徴を踏まえた上で記載事項を決定。対象企業への理解を深められるよう、診断士知識をフル活用しています。

一方で、中には想定外の事態により業績が悪化してしまう企業もあります。このような企業の業績が改善するよう奮闘することも、私たち法人担当の仕事です。

具体的には、企業の責任者の方とともに現状を把握・分析し、問題の解決策を策定。その後、事業計画を現実的なものへと見直し実行に移す。予実差異が生じた場合は原因を究明し、課題解決に向けて取り組む。このように、無意識のうちに中小企業診断士として業務を行っているのです。中堅行員となった後に法人担当デビューした私には、OJTがありませんでした。中小企業診断士の基礎知識に支えられたデビューと言っても過言ではありません。

融資以外でも、中小企業診断士であることが有益に働くことがあります。最近、東京都中小企業診断士協会や各支部が主催するセミナーのテーマに外国人雇用や海外進出、DXなどが増えていますが、これ



らは実際に多くのお客様から相談されている内容です。

東京都中小企業診断士協会の会員のメリットは、所属支部以外のセミナーやイベントにも参加できる点です。城南支部に所属する私は、他支部の国際セミナーやイベントにも参加していますが、過去には技術国ビザ（「技術・人文知識・国際業務」の在留資格）で雇用されている方とお話をするなど、多様なバックグラウンドの方と接する機会に恵まれています。

お客様からの問いかけに対し、曖昧な返答をする担当と、的確な助言ができる担当者。どちらと取引したいかは、考えるまでもありません。タイムリーな情報提供や過去事例をもとにした注意喚起、課題達成方法の提示は、私自身への信頼につながっています。

◆さいごに

私の中小企業診断士としての人生は始まったばかりです。しかし、この1年で診断士資格は将来の不安をぬぐうだけでなく、現在を充実させる武器となりました。今後はこの貴重な武器を輝かせるため、中小企業診断士として生涯成長し続けられるようチャレンジしていきたいと思っています。

黒田 智子（くろだともこ）

2024年中小企業診断士登録。大学卒業後、ゲーム製作会社に入社。2004年大手都市銀行に転職し、FPとして個人向け営業に従事。2021年に法人担当へ転向。現在は製造業、運送業、サービス業、卸業など幅広い業種の中小企業に対し、課題達成に向けた支援活動を行っている。



活動のモットーは 「案ずるより産むが易し」

兵庫県中小企業診断士協会 野原 悟

◆はじめに

「案ずるより産むが易し」

この言葉をモットーに、私は企業内診断士として活動を続けています。

2022年11月に中小企業診断士登録を果たし、兵庫県中小企業診断士協会に所属しています。本業では、中小企業の専門商社で半導体検査装置を取り扱い、自社ブランド品の製造開発や、海外サプライヤーから輸入した装置を半導体メーカーや官公庁などに販売しています。

こうした経験を通じ、ものづくりの現場における課題解決をライフワークとして取り組んできました。この場を借りて、診断士試験合格までの軌跡や診断士活動を振り返ります。

◆転機となった同窓会

すべてのきっかけは、ある同窓会。友人たちがフリーランスや創業者として成功する姿を見て、経営知識のなかった私は話に追いつけず、非常に悔しさを覚えました。

経営に関するスキルを向上させたいという思いで調べを進め、出会ったのが診断士資格でした。さらに仕事柄、オペレーションやリソースの課題に直面している中小企業の製造業を支援できる存在になりたいという思いが、診断士試験挑戦の決め手となりました。

◆10年にわたる挑戦と合格

診断士資格の取得は、決して容易な道のりではありませんでした。1次試験7回（うち5回合格）と2次試験7回という苦しい挑戦を重ね、10年かけての合格です。

途中、足切りや1次試験の受け直しなど何度も挫折しそうになる中で、「挑戦をあきらめない」という意志とモチベーションが私を支えました。この試験

を経て得た忍耐と努力の精神は、今でも活動の根幹となっています。

◆「タキプロ」での活動～支援の輪を広げて～

診断士試験合格後、私が最初に参加したのは「タキプロ」という受験生支援団体でした。

タキプロは、診断士試験合格者1年目のルーキーが全国から集まり、受験生のサポートを行う場です。ここでは同期の仲間と切磋琢磨し、ブログ執筆やセミナー企画・運営、YouTubeでの解説動画出演など、多岐にわたって取り組みました。

【ブログ執筆】

ブログ執筆は、試験ノウハウからモチベーション向上まで幅広いテーマを担当しました。同時期に投稿された記事の中では、PV数トップを記録したこともあります。自身が10年にわたって蓄積してきたノウハウや試験対策のコツを、余すところなく公開しました。

【セミナー企画・運営】

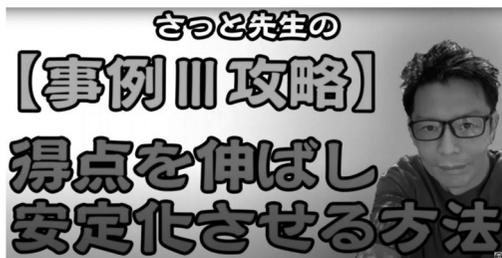
タキプロでは定期的にセミナーを開催しており、その運営にも関わりました。具体的には、受験生が抱える課題をテーマとした講義などを企画しました。口述試験対策セミナーでは、講師として直接アドバイスをを行う機会もあり、受験生が抱える課題の解決につながりました。

【YouTube解説動画】

YouTubeの「タキプロチャンネル」では、診断士試験に関するさまざまな解説動画の制作に奮闘しました。もともとM-1グランプリ出場経験（2002年）もあり、話術やプレゼン能力を磨いてきたからか、受験生から「わかりやすい」との声をいただきました。動画は現在も公開中です。

【TKP43の活動】

「TKP43」は、診断士試験に10年以上挑戦して合格したメンバーで結成した、タキプロ発のユニット



タキプロのYouTube解説動画

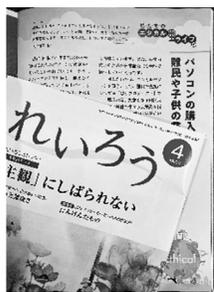
です。診断士試験の概要やノウハウを述べた電子書籍をリリースし、挑戦者の支援を続けています。最近、モチベーションに焦点を当てた電子書籍も出版し、現在はコンサルタントチームとして、動画制作、地域活性化、補助金サポート、営業・マーケティング戦略構築など活動を広げているところです。

タキプロでの経験は、中小企業診断士としてのスキルアップだけでなく、同じ目標を持つ仲間たちとのつながりも生み出しました。この全国ネットワークは、今でも診断士活動の基盤となっています。

◆「取材の学校」での挑戦

実践的なスキルをさらに磨くために、「取材の学校」に入学しました。ここでは、ビジネスにおいて不可欠な「聞き出す力」や「書く力」を体系的に学びました。

この経験を通じ、より深い洞察力の視点を持って経営者へのインタビューや記事作成に取り組むことができました。また、短期集中型のカリキュラムに基づき、理論を実践に落とし込む力を養い、本業や診断士活動に役立てています。現在も継続して、活躍する経営者へのインタビューに取り組んでいます。



執筆した専門誌「れいろう」

◆製造業支援への取り組み

中小企業診断士としての知識と本業の経験を活かし、精密加工業や製缶加工業など小規模製造業者

が抱える課題に取り組んでいます。具体的には、以下の支援を行っています。

【強みを見える化してPRを支援】

自社の技術を効果的にアピールする方法を模索し、新しいビジネスチャンスを発見するお手伝いをしています。多くの小規模製造業者が自社の強みに気づいていない状況に寄り添い、その発見をサポートしています。

【効率的な生産と営業支援】

限られた経営資源の中で最大の成果を上げるため、生産効率を向上させる戦略や営業計画の立案を支援しています。また、国内外のネットワークを活用し、日本の匠の技術を海外に広める取組みを推進しています。

小規模製造業者の主な課題は、ヒト・モノ・カネ・情報のリソース不足にあります。人材確保が難しい状況の中、社長自身が営業・技術のすべてを担い、設備投資も限られた選択を迫られる状況です。その中で、自社の技術を世界に向けてPRし、経営力を高める支援を継続することで、日本の製造業の未来を切り拓く一助となることを目指しています。

◆「案ずるより産むが易し」～挑戦の精神～

行動することで初めて見えてくる未来があります。これまでの診断士活動や本業での経験を通じて得た知識やつながりを活かし、新たな挑戦を続ける過程で、多くの方々による支えに感謝しつつ、自身も成長し続けています。

この歩みが、同じように挑戦を考えているの方々の背中を押すきっかけになれば幸いです。

野原 悟 (のほら さとる)

兵庫県神戸市在住。中小企業の専門商社に勤務し、国内・海外製半導体検査装置の部門を統括。企業内診断士として電子書籍出版、製造業支援などで活動中。超多年度診断士合格者グループ「TKP43」に所属。2002年にはM-1グランプリに出場経験あり。2022年中小企業診断士登録。



製造業の現場を知る 中小企業診断士としての使命と実践

神奈川県中小企業診断協会／東京都中小企業診断士協会 花村 大祐

◆現場の切実な声から始まった中小企業診断士への道

「自社の強みがわからず、どうすれば仕事を増やせるのかわからない」「設備を動かせる人がいない。地方の人手不足は深刻だ」「補助金の手続きまで手が回らない」――

27歳の頃、機械メーカーの営業であった私の耳に、こうした経営者の切実な声が数多く届いた。単なる設備販売の枠を超え、根本的な経営課題に応えられる人間になりたい。その強い思いが、中小企業診断士への挑戦の原動力となった。

私は現在、企業内診断士として機械メーカーに勤務する傍ら、製造業を中心とした経営支援と、売上利益の改善支援や価格転嫁・取引適正化をテーマとしたセミナー講師活動に従事している。副業という位置づけではあるが、複数社と継続支援の契約を結び、プロフェッショナルとしての責任と品質を追求し続けている。

◆登録養成課程修了から広がった実践の場

2023年5月の登録養成課程修了は、中小企業診断士としての出発点に過ぎなかった。新人診断士にとって最大の壁は、「理論は学んだが、実際の支援現場でどう活かすか」という実践とのギャップである。

壁を乗り越えるため、まずは補助金支援を積極的に実行することとしたが、最初からすべて採択されるほど甘いものではないという現実を知った。だが、不採択だった企業の経営者の「再チャレンジしたい」という要望に応える形で個別支援に入り、2回目の挑戦で補助金を獲得できたことは大きな自信へとつながった。支援先企業の資金調達目標も無事達成され、事業の拡大へとつながった。一度の失敗であきらめるのではなく、再度挑戦できるような粘り強い支援こそが、いま求められているように感じている。

資格取得と同時に、私は神奈川県中小企業診断

協会へ所属した。同年度入会者で構成される同期会「令5会」にて、有志メンバーとともに毎月の勉強会を企画・運営した。事業承継や補助金活用をテーマに、外部講師招聘や会員によるセッションを実施し、同じ志を持つ仲間との切磋琢磨の場を創造してきた。これらの活動は自身の成長のみならず、診断士コミュニティ全体の底上げにも寄与することができた。



新入会員向けに「同期会活動報告」として登壇

◆営業支援メソッドの開発と最優秀賞受賞

2023年より、東京都中小企業診断士協会の「営業力を科学する売上UP研究会」へ所属し、少数数の分科会において営業支援ツールの開発にも積極的に取り組んだ。2024年にはメンバー7名でチームを結成し、「ローカルベンチマーク活用「営業力強化・掘下げキット」」を完成させた。従来のローカルベンチマークが財務面の分析に留まりがちだった点を補完し、営業プロセスの各段階における強みと課題を可視化することで、より効果的な営業戦略立案を可能にした。

本ツールとメソッドは、令和6年度「中小企業経営診断シンポジウム」第3分科会で発表し、参加6研究会のうち最優秀賞を獲得した。現場に根ざした営業支援ノウハウと実践力が高く評価された結果であり、理論と実務を融合させた支援手法の有効性を証明するものとなった。開発したツールは複数の支援現場で活用され、その実効性が実証されている。



ツールを解説するYouTube動画にツール制作者として出演。左側が筆者

◆価格転嫁支援への取組みと社会的使命

物価高騰と人件費上昇が続く中、製造業の現場で目の当たりにしてきた取引先との力関係による価格交渉の困難さ、そして不当な取引慣行の実態を踏まえ、価格転嫁・取引適正化への支援を重要な使命と位置づけている。

2025年1月には、自治体主催セミナーにて「価格転嫁・取引適正化」をテーマに登壇し、製造業からサービス業まで多様な業種の参加者に対し、実務に即した情報収集法や交渉術を提供した。中小企業が真に必要なのは、画一的な解決策ではなく、「自社や業界特性に合致した実効性のある方策」である。現場目線での具体的提案こそが、支援者に求められる真の価値だと確信している。



自治体主催のセミナーでの発表の様子

◆継続支援による信頼関係の構築と成果創出

現在、関東圏の製造事業者に対する経営支援を継続している。この支援機会は、「製造業出身の中小企業診断士としての専門性を活かしてほしい」という経験豊富な中小企業診断士からの信頼に基づくものであった。また、企業内診断士として直接契約

の機会が制約される中、「コミットする！チーム診断士顧問サービス」のご支援により、契約関係も継続することができた。

支援先企業が直面していた課題は、経営計画の立案、業務プロセスや組織風土の改善、そして価格転嫁の実現であった。まさに自身の原体験と問題意識が一致するテーマで、10ヵ月以上にわたる継続支援を通じて、企業のプロジェクトチームとともに具体的なアクションを実践している。

◆今後の展望と中小企業診断士としての覚悟

「一度ご縁をいただいた企業とは、長期にわたる信頼関係を築きたい」

これが、私の経営支援に対する基本姿勢である。単発の課題解決で完結するのではなく、企業が次の成長ステージに進む際に再び声をかけていただけるような継続的なパートナーシップの実現を目指している。

製造業を取り巻く環境は急速に変化している。技術競争、DX・IoTの進展、サプライチェーンの再構築、持続可能性への要求の高まり——こうした変化に対応するため、中小企業には従来以上に戦略的な経営判断が求められている。営業現場で培った「現場感覚」と中小企業診断士としての「戦略的思考」を組み合わせることで、変化の時代を生き抜く中小企業の力になりたい。

目の前の困りごとに誠実に向き合い、経営者とともに悩み、考え、伴走する。中小企業診断士として、この姿勢を貫きながら支援の質と幅を拡充していく。製造業現場で培った実務経験と中小企業診断士としての専門知識を融合させ、中小企業の持続的成長に貢献し続けることが私の使命である。

花村 大祐 (はなむら だいすけ)

機械メーカーにて、営業職として製造業向け設備投資提案に従事。中小企業診断士として製造業の経営支援、価格転嫁セミナー講師、営業支援コンテンツ制作を手がける。所属する研究会では、令和6年度「中小企業経営診断シンポジウム」第3分科会にて最優秀賞を受賞。



「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

※法人名称はアンケート調査実施当時のものです。

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%）

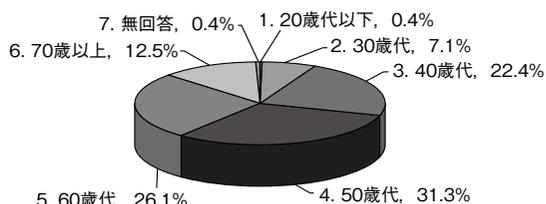
問1. あなたが所属する県協会は。

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。

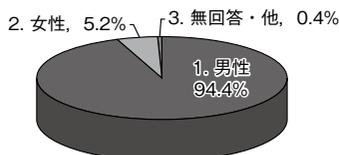
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 20歳代以下	7	0.4
2. 30歳代	134	7.1
3. 40歳代	423	22.4
4. 50歳代	592	31.3
5. 60歳代	493	26.1
6. 70歳以上	236	12.5
7. 無回答	7	0.4
回答数計	1,892	100.0



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

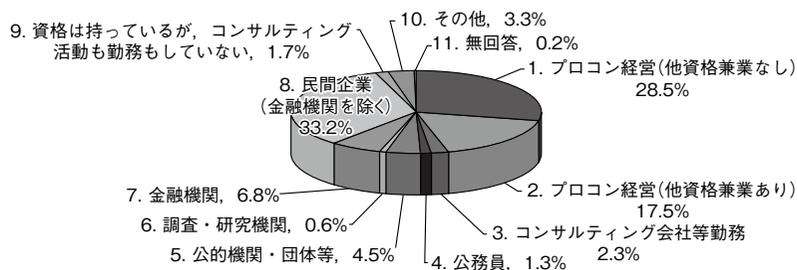


問4. あなたの職業は。

「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。

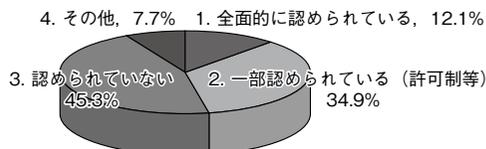
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. プロコン経営 (他資格兼業なし)	540	28.5
2. プロコン経営 (他資格兼業あり)	331	17.5
3. コンサルティング会社等勤務	43	2.3
4. 公務員	25	1.3
5. 公的機関・団体等	85	4.5
6. 調査・研究機関	12	0.6
7. 金融機関	128	6.8
8. 民間企業 (金融機関を除く)	629	33.2
9. 資格は持っているが、コンサルティング活動も勤務もしていない	32	1.7
10. その他	63	3.3
11. 無回答	4	0.2
回答数計	1,892	100.0



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。

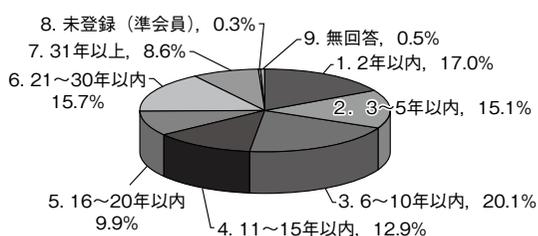
また、「その他」では、宅地建物取引士やキャリアコンサルタント、証券アナリスト、公認内部監査人等の回答が多くみられる。

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）。

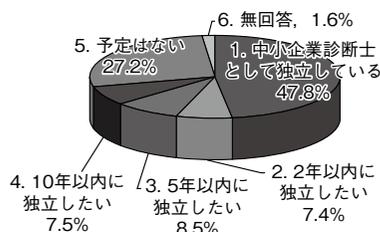
「本業（コンサルティング業務等）で取得できる」との回答が52.1%と半数以上に上った。一方、「休日等にコンサルティング業務に参加」23.7%、「県協会主催の診断実務従事に参加」15.3%など、勤務外時間を活用したコンサルティング業務への参加や県協会を活用した実務従事への参加も多くみられる。

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。

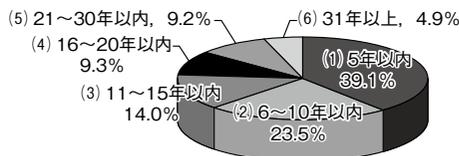
「行っている」と回答した方は65.7%で、前回調査（2016年）の63.2%と比較して、コンサルティング業務に従事する方は増加している。

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. 特にない	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。

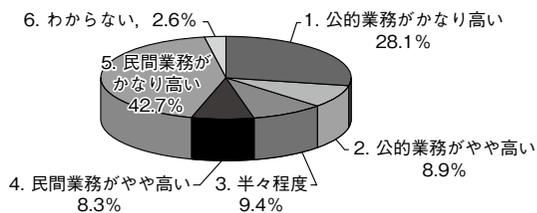
		回答数	平均日数
1. 診断業務	業務全体	782	40.7
	うち中小・小規模企業	766	37.8
2. 経営支援業務	業務全体	976	82.5
	うち中小・小規模企業	953	73.9
3. 調査研究業務	業務全体	236	28.2
	うち中小・小規模企業	181	21.0
4. 講演・教育訓練業務	業務全体	563	19.8
	うち中小・小規模企業	458	14.3
5. 執筆業務	業務全体	270	20.0
	うち中小・小規模企業	166	22.1
6. その他	業務全体	172	51.8
	うち中小・小規模企業	127	42.8

※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

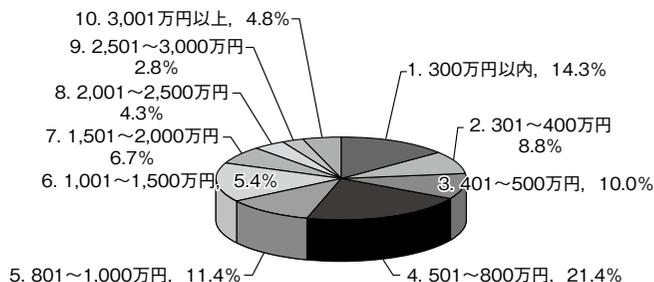
回答数／ 平均	1	2	3
	顧問先は何社ですか	平均で1ヶ月何日出向きますか	顧問料の月額平均は(千円)
公的業務がかなり高い	71 2.0	61 2.1	62 78.7
民間業務がかなり高い	219 8.4	205 4.8	211 160.8

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。

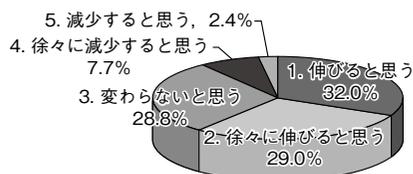
今後最も需要が少なくなると考えている分野は、上位から「商店街支援」37.6%、「財務」8.4%、「海外展開・国際化」6.7%、「生産管理」6.5%の順となっている。

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	一般社団法人北海道中小企業診断士協会	〒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 カガヤ着町ビル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士協会	〒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士協会	〒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士協会	〒990-8580 山形市城南町1-1-1 霞城セントラル2F	050-3681-2427
	一般社団法人福島県中小企業診断士協会	〒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	〒312-0032 ひたちなか市津田2454	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
	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	〒260-0028 千葉市中央区新町1-20 江澤ビル5F	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5F	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12階 1201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	055-207-9224
	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
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

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3F	0776-68-0170
	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	〒640-8157 和歌山市八番丁9 パーク県信ビル212号	073-498-7811
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	〒693-0001 出雲市今市町884	0853-25-0405
	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	〒760-8515 高松市番町2-2-2 高松商工会議所会館5F	087-884-1104
	一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会	〒790-0813 松山市萱町3-5-3	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
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 アバダント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	〒850-0036 長崎市五島町5-34 トーカンマンション五島町212	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	〒880-0812 宮崎市高千穂通1-1-8 高千穂プラザビル3F	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

一般社団法人日本中小企業診断士協会連合会

〒104-0061 東京都中央区銀座1-14-11 銀松ビル5F ☎03-3563-0851(代)

<https://www.jf-cmca.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。
当連合会では、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。