

2018.2

別冊 Vol.6

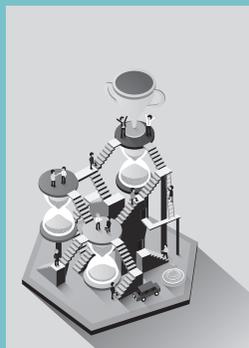
# 企業診断ニュース

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  
 データから学ぶ「中小企業診断士の歩き方」





平成30年2月1日発行

編集発行人:野口 正  
印刷:株式会社エーカース

本誌掲載の論文ならびに資料の掲載は当協会の承認を要す

## 巻頭のご挨拶

- 1 『企業診断ニュース』別冊 Vol.6 の発行にあたって 福田 尚好

## 県協会のご紹介

- 2 茨城県中小企業診断士協会  
3 埼玉県中小企業診断協会  
4 千葉県中小企業診断士協会  
5 長野県中小企業診断協会  
6 富山県中小企業診断協会  
7 京都府中小企業診断協会  
8 奈良県中小企業診断士会  
9 大阪府中小企業診断協会  
10 香川県中小企業診断士協会

## 会員診断士からのメッセージ

- 12 東京都中小企業診断士協会 川居 宗則  
14 東京都中小企業診断士協会 木伏 源太  
16 東京都中小企業診断士協会 小寺 暁子  
18 東京都中小企業診断士協会 島津 公美

## 特集 データから学ぶ「中小企業診断士の歩き方」

- 20 中小企業診断士の全体像  
東京都中小企業診断士協会 福島 正人  
23 独立診断士の実像  
東京都中小企業診断士協会／埼玉県中小企業診断協会 末廣 秀樹  
26 顧客から見た中小企業診断士像  
東京都中小企業診断士協会／埼玉県中小企業診断協会 末廣 秀樹  
30 中小企業診断士の成長プロセス  
東京都中小企業診断士協会 福島 正人

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

# 『企業診断ニュース』別冊 Vol.6の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会  
会長  
福田 尚好

このたび、一般社団法人 中小企業診断協会では、日頃より皆様にご愛読をいただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊 Vol.6を発行いたしました。これは、当協会のブランディング戦略の一環で、中小企業診断士の知名度向上に向けた取組みの1つとして実施するものです。

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

当協会では一昨年、11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、各都道府県協会ともども、中小企業診断士のPR活動を実施してまいりました。この取組みには今後も引き続き注力し、中小企業診断士のブランディングに大きく寄与するものと期待しております。

本誌が、中小企業診断士や私どもの都道府県協会へのご理解の促進に少しでも役立ちましたら幸いです。

平成30年2月

# 茨城県中小企業診断士協会

## 会員向けスキルアップで真の地域中小企業の活性化に貢献

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆経営者を交えて実践的な活動を行う研究会

茨城県協会では、会員のスキルアップや実務能力向上を目指して、①創業、②事業革新・再生、③6次産業化、④知的資産経営の4つの研究会を立ち上げ、活動しています。

その中で、新たな企業価値の創造や事業性評価の1つとして注目されている「知的資産経営研究会」では、ひたちなか市にある部品調達メーカーから依頼を受け、実際の企業支援を実施しながら研究会を重ねて、会員のスキルアップを図りました。他の研究会活動においても、できる限り事例紹介に終わるのではなく、経営者を交えて実践的な活動を行い、会員の交流やスキルアップに努めています。



現場でオリジナル治具開発の強みを発見・評価しました



経営者を交えて実践的な活動をしています



若手経営者と熱心に自社SWOT分析を行います

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆診断の現場感を失わず、磨くために

上記の4つの研究会には、協会員であれば誰でも参加できます。開催日時も夜間や土日開催が基本で、参加しやすくなっています。

また、これらの研究会への参加に加え、茨城県協会が参加するイベント「無料相談会」では、先輩の中小企業診断士に交じって実践的な経営アドバイスをする機会もあります。そのほか、実務ポイントを獲得できる実践的な研究会もあり、企業内診断士の方には喜んでいただいています。

今後も押し付けではなく、自らがそれぞれの立場で利用・活動できる協会を目指していきます。ぜひ一度、研究会・研修会に足を運んでみてください。



セミナー風景



創業個別支援風景



経営革新研究実務現場風景

# 埼玉県中小企業診断協会

専門性をさらに磨く研修機会の提供と、交流促進イベント企画運営での活躍の場の提供

## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆「事業承継支援専門家養成研修」を開催！

「事業承継支援専門家養成研修」は、重要性の高まる事業承継支援に対するニーズに対応するため、全7回の研修を通じて、事業承継に課題を抱える中小企業に対し、総合的に対応できる支援能力を養成することを目的に開催しました。研修内容は、中小機構の事業承継コーディネーターや専門家を講師に、事業承継ガイドラインで国が示す事業承継支援手続きに準拠して実施しました。



研修には、同様のニーズがある近県協会会員も数多く参加していただきました。本研修で学んだ事業承継支援の考え方を十分に理解し、当該地域の事業承継支援の第一人者となるべく、今後の企業支援実務に活かしていく決意を新たにしました研修でした。

- ・第1回研修：平成29年5月～8月（全7回、関東・信越6県より38名参加）
- ・第2回研修：平成29年9月～12月（全7回、関東・信越8県より42名参加）

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆イベントの企画と運営で磨く「人を動かす力」（運営委員会）

会員サービス部の下部組織として、企業内診断士とプロコン合計11名が担当理事とともに運営委員会を組織し、当協会主催イベントの企画運営に携わっています。



毎月の定例研修交流会の運営支援、新人歓迎の埼玉フレッシュフォーラムや埼玉オータムフォーラム、シンポジウム、工場見学、展示会出展などのイベントの企画や準備、運営などで活躍しています。特に春秋の新人歓迎フォーラムは、運営委員と最近入会の会員有志で構成する実行委員会が中心になって開催する大イベントです。参加者に近い立場で関心の高い内容を企画し、各メンバーが得意分野を分担する運営が成果を生み出しています。

委員会活動は当協会の活性化に貢献すると同時に、得られる人脈や情報網、経験とスキルは今後の診断士活動にプラスに働きます。当協会は、広報部でも委員会を結成し、広報活動を通じた活躍の機会を提供しています。

# 千葉県中小企業診断士協会

ぜひご参加ください「診断士祭り」

## プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

千葉県協会では毎年、①新規会員の獲得、②企業内診断士と独立診断士間の交流を深める、③中小企業診断士のスキル向上と会員同志の研鑽を図る、の3点を実施目的として、春と秋の2回、「診断士祭り」を開催しています。ご参加いただいた皆様からは、大変ご好評をいただいております。

参加資格として、①中小企業診断士資格を持っている方、②中小企業診断士の養成課程を受講中の方、③実務補習を受講中の方、を対象としていますので、ご興味のある方はぜひご参加いただけましたら幸いです。

実施内容は、大きく「午前の部」と「午後の部」に分かれています。「午前の部」では、千葉県協会各研究会の説明と実施内容の報告会を行っています。15分ずつ6回に分け、各研究会がブースに分かれて実施しますので、最大で6つの研究会の報告を聞いていただくことが可能です。疑問点には、各研究会メンバーが対応させていただいております。

一方、「午後の部」では毎回、中小企業診断士のスキル向上を図るイベントが実施され、中小企業診断士にとって大変興味深い内容で構成されています。本年度の春の「診断士祭り」では、「独立しても失敗しないための思考法、ビジネスモデルとは？」というテーマで、香川県協会の小島仁先生にご講演いただきました。また、秋の「診断士祭り」では、「中小企業診断士の組織化」というテーマで経営創研株式会社の山田谷勝善様に、「事業承継の現場で期待する中小企業診断士」というテーマでジュピター・コンサルティング株式会社の大山雅己様に、それぞれご講演いただきました。

「診断士祭り」の最後には、必ず交流会を開催させていただいております。交流会は、ご参加いただいた皆様との親睦を目的としています。こちらも大変な盛り上がりで、毎回ご好評をいただいております。

来年度は、2018年4月7日（土）と10月に開催予定となっております。詳細は千葉県協会のホームページにてお知らせいたしますので、どうぞよろしくお願いいたします。



「診断士祭り」研究会報告会の様子



「診断士祭り」講演会の様子

# 長野県中小企業診断協会

中小企業診断士のスキルアップとネットワークづくりに取り組んでいます

## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆次代の中小企業診断士を育成する経営診断事業

当協会では、長野県信用保証協会様からの受託事業として、県内中小企業の経営診断を行っています。おかげさまで、今年度で5年目を迎え、当協会にとって重要な事業となっています。信用保証協会の担当者及び経営相談員の方々との意見交換会や交流会を通じて、診断レベルの向上を図るとともに、中小企業に役立つ診断内容となるよう取り組んでいます。診断先企業からは、良好な評価をいただいています。

当協会では現在、27名の開業診断士が診断業務に従事しています。この経営診断では、原則としてベテラン診断士と診断経験の浅い中小企業診断士が2名でペアを組み、業務を進めています。開業間もない中小企業診断士にとっては、OJTを兼ねて実務経験を積むことができ、ヒアリング・現状分析・報告書作成などの診断スキルをレベルアップできる機会にもなっています。

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆第1回「企業内診断士交流会」を開催

企業内診断士の交流、ネットワークづくりの場として「企業内診断士交流会」がスタートしました。第1回は、金融機関の職員の皆さんを中心とする交流会を企画し、当初の予想を上回る14名が参加しました。

まずは自己紹介に始まり、金融機関OBのプロコン経験談を挟んで、企業内診断士に期待されていることや今後取り組むべきことをテーマにしたグループディスカッションで締めくくりました。参加者の皆さんから「次の交流会を早く企画してほしい！」との要望が出るなど、とても中身の濃い有意義な交流会となりました。

交流会の後は、場所を移動しての懇親会です。これまた大いに盛り上がり、とても楽しい時間となりました。

職場は違えど、同じ診断士資格を持つ者同士が集まったことで、長野県に何か新しい「揺らぎ」が生まれたかもしれません。



# 富山県中小企業診断協会

## さらなるスキルアップに向けた取組み

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆調査研究事業の実施

小規模事業者支援法に基づく商工会及び商工会議所が作成する経営発達支援計画の認定制度の導入に伴い、認定を受けた富山県西部地域の商工会からの依頼で、地元産業の実態調査及び消費者動向調査を実施しています。

平成28年度は、観光関連業と小規模事業者を対象にヒアリングによる実態調査を行い、また、婦人会の協力ののもとに購買動向等の消費者アンケートを実施しました。当協会プロコン会員3名で集計分析を行って課題を抽出し、今後の方向性等についての提案をまとめ、報告書を作成しました。

平成29年度は、前年度に引き続き詳細調査を再受託し、製造業と建設関連業の実態調査に2名で取り組んでいます。さらに、新たに県東部地域の商工会が認定を受けたことにより当協会に依頼があり、宿泊等観光関連業と飲食業の実態調査に2名で取り組んでいます。

地域経済を支援するためには地域産業の正確な実態把握が重要であるため、大変有益な機会となっています。

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆会員発表研修会の実施

当協会では年1回、会員発表研修会を開催しています。平成24年当初は、プロコン会員の診断手法や地域振興事例等の発表を想定して開始しましたが、企業内診断士会員の発表が多くなっており、積極的に参加いただいています。

内容は、企業内診断士の実際の業務における役割、問題や課題、今後の目標等、または、所属企業の業界における現状や課題、今後の動向等を発表していただいています。過去の発表には、市職員会員から「高岡市における北陸新幹線開業効果」、「高山市のインバウンド施策と現状」、民間企業所属会員から「木製バット業界の現状とわが社の取組み」、「食品小売業界の現状と今後～企業内診断士としての具体的な取組み～」、「アルミ産業の市場動向と今後の方向性」等がありました。それぞれの実務経験を通して、現場からしか得られない貴重なお話をいただき、発表後は参加者と活発な質疑応答が行われ、議論を深めています。

発表者からも、自身の取り組んできた仕事を整理し、改めて見直す機会になり、さらに、発表方法の工夫等を図ることで自己研鑽につながったとの感想がありました。会員相互の情報交換や啓発の場として大変有意義な研修会であると自負しています。



# 京都府中小企業診断協会

京都協会は「変化・挑戦・貢献」し続けます！

## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆第5回 京都プロコンカレッジ開校！

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

毎年6月に開校し、8月まで1回5時間の講義を5回実施し、その後9～12月まで実際に中小企業を訪問し、経営課題を解決するための診断・指導を行います。実習は時間が限られますが、受講生の方は毎年持てる力を存分に発揮し、経営者からも感謝の意をいただくことが多くあります。

今年で5回目ですが、平成30年も開校予定です。独立を考えている方は、ぜひ京都プロコンカレッジに参加し、腕を磨いてください。



## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆それが仲間の良いところ！「さんもく会」は知識の筆筒です

会員が気楽に参加しやすく、各分野の勉強ができる機会を持ちたいという思いで例会を行っています。新規入会をされた会員の方は、他の研究会や協会の活動についても気楽に聞くことができ、情報交換の場として活用することもできます。

参加者が毎月持ち回りで、中小企業診断士としての専門分野の内容や、興味を持っていることについて30～50分間で発表を行っています。発表の形式は自由で、しゃべるだけでも良いですし、資料を配布してもパワーポイントを使っても良いです。

各人の持ち味が違いますので、非常に深いところまで精通した、知識を生かした話を聞くことができます。いまさら聞けないようなことも気軽に理解でき、あれこれ探せばいろいろと飛び出してくる、引き出しの多い筆筒のようです。

これからも「さんもく会」を利用して会員相互の人脈や情報を得てもらうことで、面白い話が引き出せるようにしています。



# 奈良県中小企業診断士会

地域のラジオに出演し、活動報告を行うことで潜在顧客を広げる

## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆地域のラジオで情報発信

中小企業診断士としての活動は多岐にわたるため、どのように顧客を開拓するかは、プロコンにとって大きな課題です。ある程度実績を積んだとしても、その範囲を超えて新たな顧客を開拓することは難しいからです。

その1つの方法として、当協会ではコミュニティラジオを利用した自己PR活動をお勧めします。

当協会では、2017年11月4日の「中小企業診断士の日」に、1時間の生放送を実施しました。そこでは、中小企業診断士の全般的な活動内容に加え、実際にプロコンとして活躍している、あるいは、今後プロコンを目指している若手の中小企業診断士に、自己PRをしていただいたり活動内容を話していただいたりしました。

自分1人では話しにくいことも、司会者にうまく誘導してもらうことで、面白く、充実した放送になりました。費用もそれほど高額ではないため、数人集まれば十分にまかなえます。

また、話すことをまとめて実際に言葉にすることで、自分自身を見直すこともできますので、皆様もぜひチャレンジしてみてください。



# 大阪府中小企業診断協会

## 中小企業診断士ブランディング化の先頭ランナーを目指して

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆顧客開拓セミナーの主催

顧客獲得の手段に、セミナーで集客し営業する方法があります。しかし、個人がセミナーを主催するには集客手段に限られるため、大阪府中小企業診断協会の会員を基盤とするプロコン集団である大阪中小企業診断士会が主催者となり、会員が講師となるセミナーを始めました。

講師に謝金はなく、逆に宣伝広告費及び会場費の一部を負担しますが、終了後は積極的な営業活動をしていただきます。チラシ作成や配布に数十万円がかかりますが、その半分の10名ほどの講師でシェアし、残りを診断士会で負担します。個人主催に比べ、費用負担が大幅に軽減されるうえ、「診断士会」名で集客を行うため、信用の重みがまったく異なります。また、公的機関のご協力を得られる点も有利です。

初の試みは、12回で100名の申込があり、講師3名がコンサルティング契約を獲得あるいは商談中で、今後も継続開催の予定です。

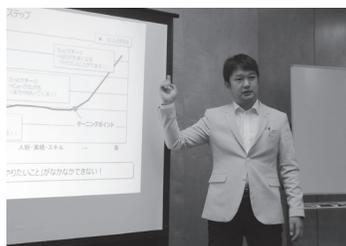


### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆独立支援セミナー（心・技・体）

これから独立を考えている会員向けに、独立支援セミナーを毎年開催しています。このセミナーは、中小企業診断士が独立するために必要なノウハウを「心・技・体」の3つに分類し、最前線で活躍している独立診断士3名がそれぞれ解説するものです。

「心・技・体」とは、「心：心の霧を晴らす編」、「技：実践で必要な技を学ぶ編」、「体：独立体制と基礎知識を整える編」となっています。平成29年度も開催し、「心」では柳辰雄氏が、独立で得られるもの、なぜ独立するのかについて、「技」では林浩史氏が、独立を支える能力、中小企業診断士として備えるべき能力について、「体」では石橋研一氏が、独立のために何が必要なのかを解説し、それぞれの経験と熱い思いを語りかけました。参加者は、活躍されている方々の実践的なセミナーとあって、真剣な面持ちで受講していました。



# 香川県中小企業診断士協会

周りから必要とされ、役に立ち、認められる中小企業診断士を育成しています

## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆会員の研修スキル向上を目指す「管理者課題別研修」

手を挙げた会員が得意なテーマで自ら企画し、講師を務める「管理者課題別研修」を開催しています。講師となる会員にとっては、商品としての研修スキルを磨く貴重な機会になっています。

2015年度からスタートして3年目となる2017年度は「営業」、「人事」、「会計」や「プレゼンテーション」、「モチベーション向上」、「人間力向上」など幅広く8テーマ（8回）をそれぞれ9：30～17：00の1日間で実施しています。自分が担当するときは講師スキル、他の会員が担当するときは受講者獲得の営業スキルや、オブザーバー参加することによって研修ノウハウの習得を図ります。協会が事務局としてバックアップしてくれるため、チャレンジしやすい環境になっています。

プロの経営コンサルタントとして自立する（稼ぐ）ためには身につけておきたい研修講師のスキルを、会員同士の交流を持ちながら実践的に習得することができます。



「管理者課題別研修」は  
会員の研修スキル向上の機会

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆「四国ブロック スキルアップ研修（経営コンサルタント養成講座）」

経営コンサルタントとして自立する（稼ぐ）ための基本的な心構えと勘所を本気で学ぶことを目的に開催しています。2017年度も香川県協会が独自に開催している「経営コンサルタント養成講座」を、「四国ブロック スキルアップ研修」として実施しました。「経営コンサルタント養成講座」は2008年から毎年開催しており、今回で10回目。対象は企業内診断士、アーリーステージの中小企業診断士、基礎から学び直したいと決意した中小企業診断士です。この研修をきっかけに独立した人も多い名物企画。

今回も四国だけでなく、遠く関東・関西・中国から多くの方々に受講していただきました。

3日間のカリキュラムのうち、1日目と2日目午前は香川県協会の山下益明会長が「自立する中小企業診断士への道」、2日目午後は同じく香川県協会の岩倉正敏理事が「経営コンサルタントとしての中小企業診断士 ～実践編～」、3日目午前是小島仁理事が「自分をポジショニングする！魅力的なプロフィールの作り方」、3日目午後は山崎純一理事が「経営コンサルタントとしての生き方の選択と成果」のテーマで講師を担当。「現場で役に立つ」、「パラダイムシフトが起きた」などの評価をいただきました。



「スキルアップ研修」は  
全国からの受講者多数

# 会員診断士からの メッセージ

## ◆資格取得に対する想い

金融機関に勤務する私は、40歳代になった頃から診断士資格を意識するようになりました。その想いは、以下の2点でした。

第一に、それまで培ってきた企業経営への知識を整理したいということです。実務を通じて、融資業務や事業承継などに触れる機会はありませんでしたが、自分の中では頭に詰め込んでいるものを、もっと系統立てて経営アドバイスに生かしたいと考えており、診断士資格は経営者と向き合うために格好の資格であると思ったのです。

第二に、金融機関では、人生のセカンドステージに移るのは比較的早いと考えられていました。そのためにも、知識武装の証としての診断士資格取得を目指しました。

## ◆会社公認の診断士会活動

資格取得後、企業内で診断士会として活動している事例を伺い、私も自社内で診断士資格を保有している方とともに診断士会を立ち上げました。活動開始に際し、銀行業務と診断士業務をどのように棲み分けするかが議論となりました。結果として、①銀行業務に直接関係する企業診断は行わない、②診断士会を会社のクラブ活動として認めてもらう、という形でスタートすることとなりました。

①については、銀行業務と隔離した、会のメンバーの個人的ツテで、企業診断を行っています。現在、都内のギャラリー、山形県の温泉旅館、神奈川県温泉旅館という3つの案件で経営アドバイスを実施しています。また、②については、文科系クラブとして毎年、活動報告を社内広報誌に掲載しています。

## ◆「できることから始めよう」を合言葉にスタートした気仙沼復興支援活動

診断士会を立ち上げたのは2011年5月で、東日本大震災の直後でした。メンバーとは「中小企業診断士として、被災地での復興支援にかかわれないだろうか?」と検討をしており、まずは行動を起こそうと、メンバーのツテで福島県の土湯温泉に行き、原発事故後の風評被害の様子をレポートにまとめました。こうした活動をFacebookでも掲げている中で、大学の同級生が個人的に出身地・気仙沼への被災地視察ツアーを組むなどの活動をしていることを知りました。

そこで、交流のある他社の診断士会にも声をかけて、総勢約40名による企業内診断士の気仙沼視察ツアーを実施することとなりました。合言葉は、中小企業診断士として「できることから始めよう」で、商工会議所、仮設商店街、被災企業などを回りました。

視察後、参加診断士による提言をまとめて再訪しました。数ある提言のうち、気仙沼の強みである食材の良さを生かす仮設商店街連携の食べ歩きイベント「バル」(気仙沼バル <http://kesennumabar.com/>) が具体化しました。被災から立ち上がった仮設商店街に固定客を呼び戻すことをコンセプトとして、収支計画、補助金申請、食材の強みを生かすメニューづくり、ホームページの作成、SNSでの発信、当日の集客、アンケートの収集など、運営全般にかかわることとなりました。

その原動力となったのは、異業種の診断士会、つまり飲食、IT、商社、金融などさまざまな業種の診断士会が集ったことです。イベント後は、収支結果、店舗別集客状況、アンケート分析、SNS効果などの報告会を実施しています。

2013年春に  
スタートした  
気仙沼バルは、  
2017年夏まで  
に6回開催し、  
参加した企業内  
診断士は60名



気仙沼バル

を超えます。現在は、仮設商店街から本設商店街に移行が進んでいる中で、復興支援というステージから現地主導のイベントへと成長していく流れをサポートしています。

#### ◆東京都中小企業診断士協会における 支部活動・研究会活動

支部活動では、東京都中小企業診断士協会城南支部の「会員部」に所属しています。会員部では、支部会員間のコミュニケーション活動とともに、企業内診断士の活動の場の拡大にも尽力しています。この活動を通じて、さまざまな中小企業診断士の方と触れ合う機会をいただきました。そこで感じたのは、資格取得1年目は、イベントなどを通じて仲間と触れ合い、モチベーション高く活動を開始しますが、2年目以降は情報交換の機会が少なくなり、活動が縮小していく方が見られるということです。

特に、企業内診断士には、会社業務との両立という制約があります。人それぞれとは思いますが、私の場合、難関資格を取得した際の勉強時間の捻出を思い返して、せっかく取得した資格の活用時間の捻出に努めました。また、会員部では、5年目更新前の情報交換の場として、「2, 3, 4年目の会」というイベントで活動の課題を話し合う機会を創出しました。私自身にとっても、資格の意義や活用を考える貴重な場となっています。

一方、研究会活動では、東京都中小企業診断士協会の「商店街研究会」に所属しています。この研究会で培った商店街研究が、気仙沼にお

ける仮設商店街支援活動につながり、また、商店街研究会で書籍の執筆を担当したことで、出版社（榎同友館）の方とのつながりができ、気仙沼における企業内診断士活動をまとめた書籍（『企業内診断士、被災地での挑戦 「気仙沼バル」 成功の裏側』）を仲間の中小企業診断士とともに出版させていただきました。その意味では、この資格がなければ実現しないような経験をさせていただいています。



執筆した書籍

#### ◆人生100年時代に向けた資格の活かし方

最近の書籍では、「人生100年時代」と言われています。教育、仕事、引退後という3ステージから、長寿時代では引退後も教育を受けて活躍をするなど、マルチステージの生き方が増えていくと考えられます。その点では、企業内診断士として、企業内あるいは引退後の資格の活用という形でのステージ移行を考えるのではなく、企業内外のステージがマルチで訪れることを想定した、継続的な資格の活用が大事であると考えます。私自身も、当初考えていた「企業内から、引退してその後」という枠にとらわれずに、企業や地域への貢献など、長い人生のさまざまなステージでこの資格を生かしていきたいと思っています。

#### 川居 宗則（かわいむねのり）

1987年慶應義塾大学経済学部卒業後、(株)三井銀行（現・三井住友銀行）に入社。法人営業、個人営業を経験して、現在は浦和支店長。趣味は、マラソンと商店街での食べ歩き。「向き、不向きよりも前向き。過ぎた過去のことは振り返らない」をモットーとしている。



### ◆12年間の診断士活動から得た資格活用法

私は平成14年に銀行系のコンサルティング会社である日本経営システム(株)に入社し、経営コンサルタントとしてのキャリアを歩み始めました。翌15年の試験合格後、17年3月に診断士登録をしました。以来、20歳代中盤から40歳手前まで12年以上にわたり、企業内診断士として活動しています。

この間、どのように診断士資格の活用が進化してきたかをご紹介します。

### ◆知識をアドバンテージにする

プロフェッショナル職として仕事をする以上、一定の知識・事例・ノウハウを蓄積している必要があります。私の場合、キャリアの初期段階ですでに、診断士試験を通じて幅広い経営知識を身につけていたことが有利に働きました。

とはいえ、直接仕事に役立ったとか、お客様に評価されるといったような甘いものではありません。改めて一般的な経営知識を仕入れる必要がない分、より専門的な事例やノウハウを蓄積することに注力することができたということです。

### ◆研究会活動を通じて他人の経験から学ぶ

中小企業診断士になれば、誰もが研究会やセミナーなどに参加して学ぶことはしているものだと思います。ここで私が「他人の経験から学ぶ」と言っているのは、よりキャリアの長い先輩企業内診断士の「修羅場経験」や、「いま、まさにぶち当たっているキャリア上の課題」といった生々しい話を直に聞き、一緒に考えることによって、擬似的にキャリア経験を深めるということです。

私の場合は幸いにも、研究会の中でそうした

お話をしてくださる先輩診断士とめぐり会うことができ、20歳代のうちに管理職の疑似体験を積むことができました。

### ◆協会活動への貢献で経験学習を早める

書籍や研修からの学びや他人からの学びよりも成長への寄与が大きいのが、自らの仕事経験から学ぶことです。

東京都中小企業診断士協会には、さまざまな業務にかかわる機会が転がっていました。20歳代後半から30歳代前半には、こうした機会を自らつかみ取るにより、会社内だけでは実現できない早いスピードで経験を重ねることができました。

協会イベントの企画業務からは、企画・マーケティングや集客といった経験をえました。協会の研修では講師経験を、実務補習では指導員として、いわゆるマネージャーの経験をえました。さらに協会組織の一部を任せられることにより、事業開発や組織運営の経験も得ることができました。



お客様との協同作業が  
コンサルティング  
スタイル

### ◆診断士人脈を頼りに仕事を成功させる

研究会や協会の活動を通じて人脈が形成されてくると、診断士資格を実際の仕事に役立てることができるようになってきました。

たとえば、ある生産財についてのマーケティングを行うコンサルティングプロジェクトでは、関係がありそうな業界の企業内診断士の方に片っ端から連絡を入れ、多くの方に助けていただきました。

「自分にはそんな図々しい真似はできない」と思われるかもしれませんが、「愛の反対は無関心」という言葉もあります。それがたとえ「借り」であっても、相手との関係性は絶対値で測られ、決してマイナスにはなりません。

さらに言えば、人間は誰も「役に立ちたい」と思っているものです。私は遠慮深い中小企業診断士の方には、役に立ちたい気持ちを満足させてあげるのだから、自分を「助けさせてあげる」くらいの気持ちで踏み込むほうが絶対にプラスだ、とお伝えしています。もちろん、私自身がお世話になった方々に深く感謝していることは、言うまでもありません。

最近では、会社の仕事でも大規模な案件を任せられ、さまざまな専門家との接点も増えており、いわゆる土業連携にも否応なしに取り組んでいます。そのような中で、診断士活動を通じて知り合った他土業の方にセカンドオピニオン的な意見を求めることができるのは、仕事上の強みにもなっています。

#### ◆中小企業診断士の方とともに 会社の仕事に取り組む

30歳代中盤になり、会社内での責任もより大きくなると、会社としてお仕事を頂戴したり、お願いしたりするケースが出てくるようになりました。

私の所属する会社は、チーム規模の小さなコンサルティング案件が主力のため、受注額自体はあまり大きくない特性があるのですが、中小企業診断士の方からは直接、多くのご依頼を承っています。

また、こちらはまだ限られた金額にとどまっていますが、逆に中小企業診断士の方に仕事を発注させていただくケースも出てきています。

今後は、組織対組織でのつながりをより強化し、ビジネスを相互に発展させることができるような取組みをしていきたいと考えています。

#### ◆診断士活動を通じて主体的に学びを深める

40歳が目前に迫りつつある現在、私自身のさらにもう一段のキャリア開発には、より「主体的な学び」が求められるようになってきていると感じています。より成果につながるようなテーマや、個人としてもっと深掘りしたいテーマについて、学び直しが必要なのではないか、という実感を持っています。

そこで今年度は、(公財)日本生産性本部の中小企業診断士 Skill UP 講座「製造業向け経営診断実践講座」に通い、事業デューデリジェンスについて改めて学び直しています。自律的なプロフェッショナル同士が学びを深め合える講座に大きな刺激を受けているところです。

#### ◆企業内診断士としての資格活用を！

ここでご紹介してきた私の資格活用法は、決してコンサルティング会社勤務でしかできないことではなく、多くの企業内診断士が実践できる内容なのではないかと思います。

企業内診断士こそ診断士業界の宝です。社会の進展に貢献するように、診断士資格を活用していきましょう！



第1期生として受講した「企業内診断士次世代リーダー養成マスターコース」の  
合宿研修風景

#### 木伏 源太 (きぶしげんた)

東京都品川区出身。早稲田大学卒業後、銀行系のコンサルティング会社である日本経営システム㈱に入社。平成17年中小企業診断士登録。事業戦略・事業再生・人事・組織、CSRなどを中心としたコンサルティング経験を有する。2015年には東京で開催された「第2回若手中小企業診断士シンポジウム」の実行委員長を務めた。編著書(共著)に『ストーリーで読む 診断士ギョーカイ用語辞典150』(同友館)がある。



### ◆きっかけは「自分の殻を破りたい」

私は現在、福利厚生アウトソーシングを主力事業とする会社の経営企画室にて予算管理やIR、全社的なプロジェクト運営などの業務に従事する、いわゆる企業内診断士です。

診断士資格の受験を志したのは、仕事での挫折感から自分を立て直すためであり、「このままでは良い仕事ができない、自分の殻を破りたい」という想いに駆り立てられての決断でした。30歳になる前の年のことです。出産や退職、進学や転職など、周りの友人がさまざまな人生の岐路に立つ中で、自分も変わりたいと強く感じたことがきっかけでした。

その後、紆余曲折を経て試験合格までに丸6年間を要しましたが、2016年7月には無事に診断士登録も完了し、現在に至っています。

### ◆1時間5,000円以上の価値はあるか

ここで、私が企業内診断士として働くうえでの“志”についてご紹介します。

私が考える企業内診断士の弱点は、成果にかかわらず、安定的にお給料をいただけてしまうことです。これはメリットでもあります。自分の生み出す付加価値に対して甘えが出てしまうデメリットにもなると感じています。

ある日、独立診断士の先生に相談料について尋ねたところ、一般論として「創業期は1時間5,000円」と教えていただいたのですが、このときにふと「自分はそれだけの価値を提供できているのだろうか」と頭を抱えてしまいました。私が仕事で接する顧客は、経営陣や上司、同僚、同じプロジェクトメンバーや社外の取引先など、実にさまざまです。しかし、1つひとつの仕事に対して成果を評価されるわけではありませんし、まして報酬など発生しません。

そのような状況に甘んじないためにも、企業内診断士だからこそ「プラスαの満足を提供する」ことを厳しく自身に課さなければいけないと考えようになりました。たとえば、情報は要点を整理してから案内するとか、相談された場合には次の一手を具体化する、といったことです。個々で見れば些細なことですが、これによって自分の言動の重みを意識するようになりましたし、顧客の声にもっと近づきたいと思うようにもなりました。いまでは、「目の前の課題にどう対処できるか」が私の大切な価値基準になっています。

### ◆できるかよりも、やりたいか

自身に課した「プラスαの満足を提供する」ためには、絶え間ない自分磨きが求められます。中小企業診断士には多くの研究会や勉強会が存在しますが、そこでは取材執筆や研究会での事例発表といった仕事やアウトプットの機会をいただくことがあります。私はこれを“他流試合”と称し、重要な自己研鑽の1つととらえて挑戦しています。

最初は「文章なんてちゃんと書けるかなあ」、「人前で話すのは苦手だなあ」というように、「できるかどうか」を基準に考えて物怖じしていました。しかし、当然のことながら、中小企業診断士として取り組む仕事は初めてのことがばかりです。そこで、新しい一歩を踏み出すためには「やりたいかどうか」を判断軸にチャレンジしていこうと、考えを改めるようになりました。

この“改心”による副次的な効果は2つありました。1つ目は、自分が好きで手を挙げたことに対する自主性と責任感を強く持てるようになったことであり、2つ目は、企業内診断士であっても納期と品質に妥協しないプロ根性が鍛えられたことです。

こうした“他流試合”のプロセスを通じて学んだ

ことは、本業での仕事に対する向き合い方にも通じるものであり、成果物のアウトプット自体から得られる知識や経験以上に大きな価値があると感じています。



某研究会での発表シーン

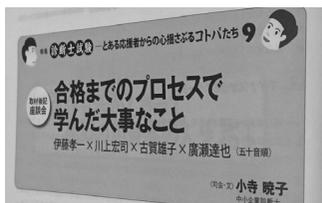
### ◆“他流試合”の醍醐味

ここで、“他流試合”について少し触れたいと思います。

私が勤める会社では、一定の条件は存在するものの、従業員に副業を認めています。私はこの制度を利用し、会社に対して正式に副業申請を行ったうえで“他流試合”に挑んでいます。現在は時間的にも労力的にも本業が9割を占めるような状況ですが、最近では、本業での学びと“他流試合”での学びがうまく交差することで、互いに相乗効果の高まるシーンが増えてきたように感じています。

たとえば、取材執筆です。この仕事には、取材前に相手の事前調査をして質問内容をまとめる、取材時は記事の目的を意識して相手から情報を引き出す、取材後には要点を絞り込み伝わりやすい表現に置き換える、といった一連のプロセスが発生します。一見、経営企画室の仕事とは無関係に感じるかもしれませんが、この「発散（情報収集）と収束（要点整理）」といったスキルは、本業でのプロジェクトの課題設定やIR資料の作成などにも応用できるものです。

このように、実践を通じて帰納法的に両者の共通項を見つけ出し、自身の能力として定着させ、双方の仕事の成果に還元するところこそが、“他流試合”の醍醐味だと考えています。



取材執筆に初挑戦した作品

### ◆自分の生き方と向き合い続ける

中小企業診断士の仲間内での“あるある会話”に、「独立しないのか」というテーマがあります。私は意思を持って「しない」と答えています。心の中では「いまのところは」と条件を付けています。ただし、その具体的な時期の答えを持ち合わせてはいません。

いまの会社に新卒で入社して約15年が経ち、これまでは自分さえ成長すれば良かったことも、いまでは若手の育成や組織の強化に対する責務も感じています。悩みは尽きませんが、一緒に働く仲間が好きで、仕事自体へのやりがいや夢もあります。

一方で、“他流試合”を通じてさまざまな人や物事に会い、実際に中小企業が抱える問題に直面するたびに、「中小企業診断士として本当にこのままで良いのか」と悩みます。机上で学び、間接的に経営支援をするのではなく、もっと現場で生の声に触れながら働きたい——そんな自我が顔を出します。

逡巡してばかりの自分ですが、確実に言えるのは、どの道を選ぶのも最終的には自身の自由であり、責任であるということです。40歳になったとき、60歳になったとき、人生が終わるとき、自分は何を達成していたいか——。目の前の課題に対処し、“他流試合”を重ね、軸となるスキルを磨きながら、今後も自分の生き方と向き合う日々が続くそうです。



休暇中の旅先で原稿を書くことも

### 小寺 暁子（こでら あきこ）

1980年生まれ。福井県出身。大学卒業後、ベンチャー企業の福利厚生代行会社に入社。業務設計やオペレーション業務に携わった後、2007年に経営企画室へ異動し、現在に至る。予算管理やIRといった会社の管理・調整業務を行うとともに、BPRや働き方改革推進のプロジェクト運営にも参画。大切にしていることは「で縁と共感」。



### ◆中小企業診断士を目指したきっかけ

中小企業診断士の受験を考え始めた当時、私はゲームメーカーである(株)ナムコ（現・(株)バンダイナムコエンターテインメント）の子会社で、環境・衛生商品の販売を担当していました。当社は、発泡スチロールのリサイクル機、大型空調機向けの省エネ装置などを取り扱っていましたが、たやすく売れる商品ではなく、厳しい業績で苦戦を強いられていました。

また、上場会社の子会社ではあるものの、ゲームとはまったく異質の装置販売に関するノウハウがなく、さらに業務プロセスや業績管理の仕組みが未整備といった多くの問題を抱えている状況でした。私自身も営業マンとして、能力・知識不足を痛感し、もっと会社に貢献できるようになりたいという思いから、中小企業診断士を目指したのです。

合格までに何年も費やしてしまい、合格した平成23年には、残念ながら子会社は業績悪化のため、清算されていました。会社の問題解決に役立ちたいという目標は達成できなかったものの、ようやく合格証書を手にし、資格にふさわしい専門性やスキルを蓄積していかなくてはと決意を新たにすることを覚えています。

### ◆管理部門への異動

子会社が清算された後、(株)バンダイナムコビジネスアークというバンダイナムコグループの管理業務を一手に担う会社に籍を移し、人事部に所属しました。業務内容は、社員の入社から退職にかかるさまざまな手続き、人事異動や人事評価運用などの人事管理全般、海外・国内会社間の出向対応など幅広く、その他いくつかのプロジェクトも担当していました。社員からの問い合わせも多く、専門性のほかに柔軟かつブ

レのない対応が求められます。さらに、扱う情報は人事評価のランクや昇降格情報、給与額などで、間違いのないことが当たり前。常に神経をとがらせながら仕事をしており、厳しい場面も多々ありましたが、管理部門のあり方や業務の進め方について、自分なりのポリシーを培うことができたと考えています。

現在は総務部に異動し、庶務やファシリティ管理、部内や会社全体の業務改善に携わっています。担当する係のマネジメントも担い、人事部とはまた違った難しさを実感しています。

収益部門と管理部門という、会社経営に必要な両部門を長く経験できていることは、自分の強みだと思っています。診断士活動で企業に何い、ご担当者や社長とお話することがありますが、両部門を経験したからこそ理解できる、そんな場面もあります。この強みをブラッシュアップして、今後もビジネスに活かしていきたいと思っています。

### ◆診断士資格の活かし方

会社では、中小企業診断士として経営にかかわる仕事をしているわけではありませんが、幅広い勉強で得た知識はさまざまな場面で役立っていると思います。たとえば、業務改善を考える場合、生産管理で勉強した改善4原則「ECRS」を使って体系立てて考えたりします。また、学んだ経営や財務に関する知識は、会社の方針や決算内容の理解を促し、大局を見ながら自分の役割を考えることに役立っています。

私は中小企業診断士であることを会社に申告しているため、診断士資格に対する周囲の評価は、自分の仕事ぶりしだいだと思っています。仕事に付加価値をつけて、しっかり成果を出せるように取り組まなくては…と、日々自分にブ

レッシャーをかけながら取り組んでいます。

#### ◆企業外での診断士活動

平成27年7月から2年間、東京都中小企業診断士協会の商店街支援事業により、品川区にある北品川商店街の支援を担当させていただきました。商店街支援事業は、年に一度公募され、中小企業診断士が1つの商店街を2年間支援するというスキームです。当時は、私のように企業内診断士で実務経験が少なくても比較的応募がしやすく、運良く支援の機会をいただくことができました。

支援開始当時、北品川商店街では、品川区の「生活密着型小規模商店街元気づくり事業」に取り組む準備を進めていました。同事業は、品川区が行う、比較的小規模な商店街を対象とした商店街支援策の1つです。具体的には、区がモデル地区として対象となる商店街を選定し、商店街の実態調査、調査に基づく事業計画の策定、事業の実施を支援します。この新たな取り組みを商店街と一緒に進めるべく、実態調査のためのアンケート調査や店主が参加する座談会開催、事業計画に基づくイベントの企画、実施にわたるまでの一連をサポートさせていただきました。現在は別の商店街事業に従事していますが、北品川商店街での貴重な経験が役に立っています。

商店街支援事業を契機に、東京都中小企業診



北品川商店街の盆踊り風景

断士協会の地域支援部に入り、大田区が行う融資あっせん事業の事務局を担当するなど、仕事の幅が広がりました。また、商店街支援活動でお世話になった方からの

紹介で参加したプロコン塾がきっかけとなり、企業支援に携わる機会も増えました。次回の資格更新時には、幸い実務ポイントの心配はしなくても良さそうです。

企業や商店街の支援に携わるからには、「経験」のためではなく、あくまで先方の成果につながるよう意識しながら取り組んでいます。会社に勤めていることは、一般的には「本業」は会社、「副業」は診断士活動という捉え方もできますが、支援先にとっては支援者の1人であり、求められる成果はプロとしての品質です。先方にとって最善策を提案できるように、あくまで専門家として支援することを意識しています。事前準備や宿題などで、寝不足など大変な思いをすることもあります。1つずつ丁寧に、大切に対応することを心がけていきたいと思っています。その蓄積が自分のさらなるスキルアップにつながり、ひいては企業や商店街への貢献力も向上する——そんな状況を目指していきたいと考えています。



商店街ニュースの執筆記事

#### 島津 公美 (しまづきみ)

平成23年中小企業診断士登録。大学卒業後、ゲームメーカーに入社。ゲームセンターの運営・管理に従事した後、関連会社で営業職として環境・衛生商品の販売に携わる。平成21年より人事労務管理業務、平成28年より総務業務に従事。



# 特集 データから学ぶ 「中小企業診断士の歩き方」

## 1 中小企業診断士の全体像

東京都中小企業診断士協会 福島 正人

難関資格と言われる診断士資格であるが、合格すればさまざまな可能性が広がっている。企業内で資格を活かす道もあれば、独立する道もあり、創業支援をすることもあれば、再生支援をすることもある。あるいは、講演や調査研究、書籍の執筆をすることも――。

では実際に、こうしたさまざまな可能性の中、中小企業診断士はどのように歩んでいるのか。ここでは、2種類のアンケートデータをもとに説明していきたい。

### ◆使用する2つのアンケート

本稿では、中小企業診断協会会員アンケート（以下、診断士アンケート）と中小企業アンケートを使用している（図表1-1参照）。

診断士アンケートは、中小企業診断協会が定期的に実施しているアンケート調査である。調査項目は「独立の予定」、「コンサルティング業務」、「年間売上」など多岐にわたる。

一方、中小企業アンケートは、2017年に中小企業診断協会が実施したアンケート調査である。中小企業診断士の支援を受けたことがある中小企業に依頼し、91社から回答を得ている。質問項目は「中小企業診断士と出会ったきっかけ」、

図表1-1 使用するアンケート(概要)

	診断士 アンケート (2011年)	診断士 アンケート (2016年)	中小企業 アンケート (2017年)
調査 対象	中小企業 診断協会 会員	都道府県の中 小企業診断士 協会に所属す る会員	中小企業診断 士の支援を受 けたことのある 中小企業
回答数	2,102名	1,992名	91社

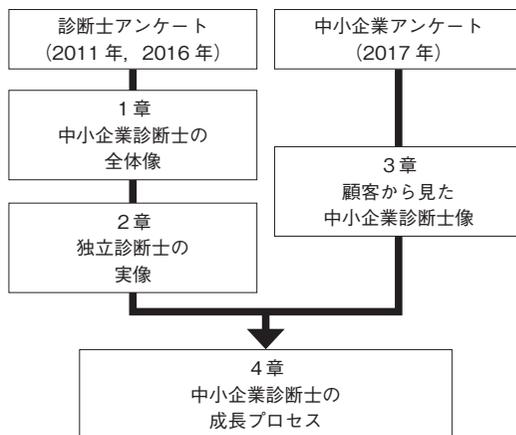
※本稿中で注釈のないものは、診断士アンケート(2016年)のデータである。

「相談して良かったこと」などである。母集団が少なく、多少の偏りはあるものの、中小企業側から中小企業診断士を見た貴重なアンケートである。

### ◆本稿の構成

本稿は、1章「中小企業診断士の全体像」からスタートする。中小企業診断士になりたての人でも、その広い世界がわかるように、まずは全体像を見ていく。

図表1-2 本稿の構成



2章では、「独立診断士の実像」を紹介する。「定年退職になってから独立しよう」という人にも、「いますぐに独立しよう」という人にも参考になるよう、年間売上やコンサルティング業務などのデータを紹介する。

3章では、「顧客から見た中小企業診断士像」を紹介する。「中小企業診断士に依頼したきっかけ」や「相談して良かったこと」など、中小企業側から見たアンケートデータを活用する。「どうすればコンサルティング依頼が来るのか?」、「ど

のような支援が評価されるのか？」を中小企業側から探っていく。

4章では、1～3章を踏まえて「中小企業診断士の成長プロセス」を取り上げる。中小企業に役立ち、求められる中小企業診断士になるためのプロセスを整理していく。

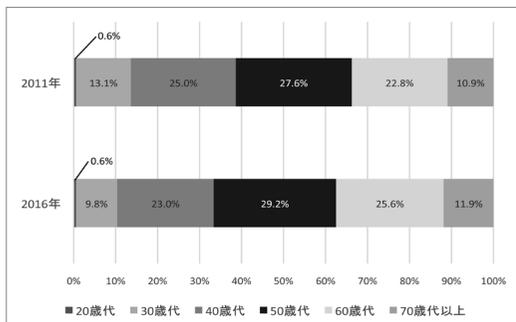
読者の皆様には、本稿の中で、中小企業診断士として歩むヒントを見つけていただければ幸いです。

### ◆年齢・職業分布

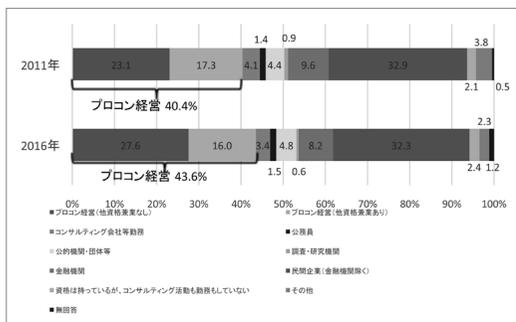
まずは、中小企業診断士の年齢・職業分布から見ていく。図表1-3は、診断士アンケート回答者の年齢分布である。50歳代が29.2%でもっとも多く、60歳代25.6%、40歳代23.0%が続く。

図表1-4は、アンケート回答者の職業分布である。プロコン経営の割合が4割を超え、増加傾向であることがわかる(2011年40.4%→2016年43.6%)。特に、他資格兼業なしのプロコン経営が増加している(2011年23.1%→2016年27.6%)。

図表1-3 年齢分布(2011年/2016年比較)



図表1-4 職業分布(2011年/2016年比較)



### ◆コンサルティングを行う人の割合

では、中小企業診断士のうち、どのくらいの人実際にコンサルティング業務を行っているのだろうか。図表1-5は、コンサルティング業務を行っている人の割合(副業含む)を、中小企業診断士登録経過年数別に表したグラフである。

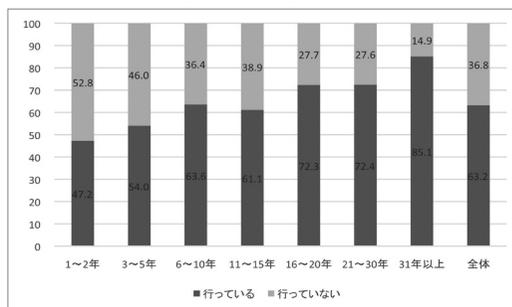
傾向としては、中小企業診断士登録から期間が短い人は、コンサルティング業務を行っている人の割合が少ない。「コンサルティング業務を行っている」と回答している人は、全体では6割以上いるが、登録経過年数1～2年では5割を下回っている。その背景には、「コンサルティング業務を行う自信がない」、「コンサルティング業務を行う機会がない」などの理由があると考えられる。

### ◆活動の志向

ここからは、コンサルティング業務(副業含む)を行っていない人の活動を見ていく。図表1-6は、中小企業診断士としての活動の志向(中小企業診断士登録経過年数別)である。図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみに聞いている。

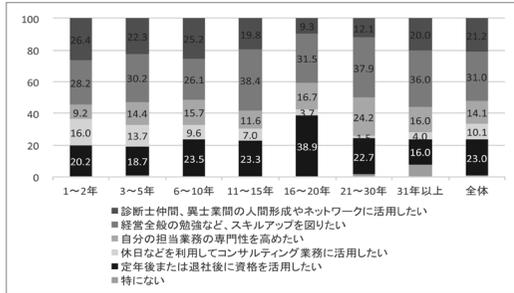
全体の1位は「経営全般の勉強など、スキルアップを図りたい」(31.0%)である。現在はコンサルティング業務をしていないが、将来を見据えて勉強をし続けようという姿がうかがえる。都道府県の中小企業診断士協会が行っている研究会などに参加し、資格取得後も経営の勉強を

図表1-5 コンサルティング業務を行っている人の割合(副業含む)



※「無回答」を除いて集計

図表1-6 活動の志向(中小企業診断士登録経過年数別)



※図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみ集計

※「無回答」を除いて集計

続けていると考えられる。

中小企業診断士登録経過年数別では、登録経過年数が短い人は「診断士仲間、異士業間の人間形成やネットワークに活用したい」、「休日などを利用してコンサルティング業務に活用したい」といった回答が比較的多い。中小企業診断士になって間もない時期は、研究会やイベントに参加して人的交流を図ったり、休日にコンサルティングを行ったりすることが1つの形である。

### ◆実務従事ポイント取得法

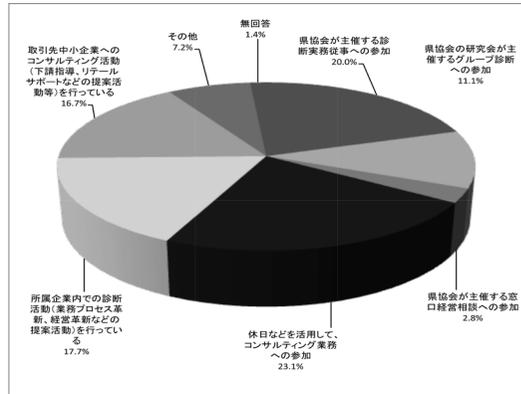
コンサルティング業務を行っていない人でも、診断士資格の更新には実務従事ポイントの取得が必要となる。では、どのように実務従事を行っているのだろうか。

図表1-7は、実務従事ポイントの取得方法である。図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみに聞いている(複数回答可)。

方法は、大きく3つに分けられる。1つ目は、勤務している企業や取引先企業が中小企業のケースである。「所属企業内での診断活動」(17.7%)、「取引先中小企業へのコンサルティング活動」(16.7%)という回答で約3分の1を占める。

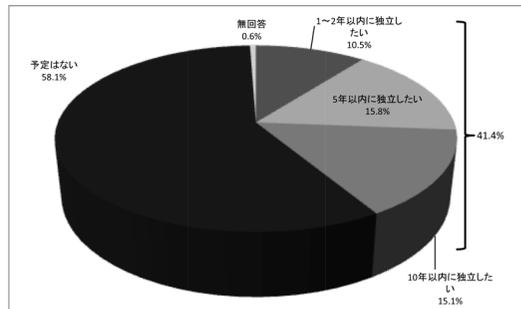
2つ目は、都道府県の中小企業診断士協会を活用するケースである。「県協会が主催する診断実務従事への参加」(20.0%)、「県協会の研究会

図表1-7 実務従事ポイントの取得方法



※図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみ集計

図表1-8 独立の予定(全体)



※図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみ集計

が主催するグループ診断への参加」(11.1%)、「県協会が主催する窓口経営相談への参加」(2.8%)で約3分の1を占める。

3つ目は、「休日などを活用して、コンサルティング業務への参加」(23.1%)である。仲間の中小企業診断士や、知り合いの企業経営者などとの交流を通じて、実務従事ポイント取得につながるようなコンサルティング業務を行っていると考えられる。

### ◆独立の予定

最後に、独立の予定を見てみる。図表1-8は、独立の予定(全体)である。図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみに聞いているが、現在コンサルティング業務を行っていない人でも、4割以上が独立を考えていることがわかる。

## 2 独立診断士の実像

東京都中小企業診断士協会／埼玉県中小企業診断協会 末廣 秀樹

次に、診断士アンケートのうち、独立診断士を対象とした質問に対する回答から、独立診断士の実像を探っていく。

独立診断士の活動領域は、企業内診断士と比べて制限がなく、幅広い。また、個人での活動も多くなるため、自分の活動領域以外を知る機会が少なく、診断士活動の全体を捉えることは、一般的には難しい。

ここでは、独立診断士が「何を提供しているのか」、「いくらで提供しているのか」、「どのような経路で依頼を得ているのか」の視点から見ていく。

### ◆独立診断士が提供しているもの

まずは、「独立診断士が何を提供しているのか」に着目し、どのような領域でどのくらい活動しているのか、データを紹介する。

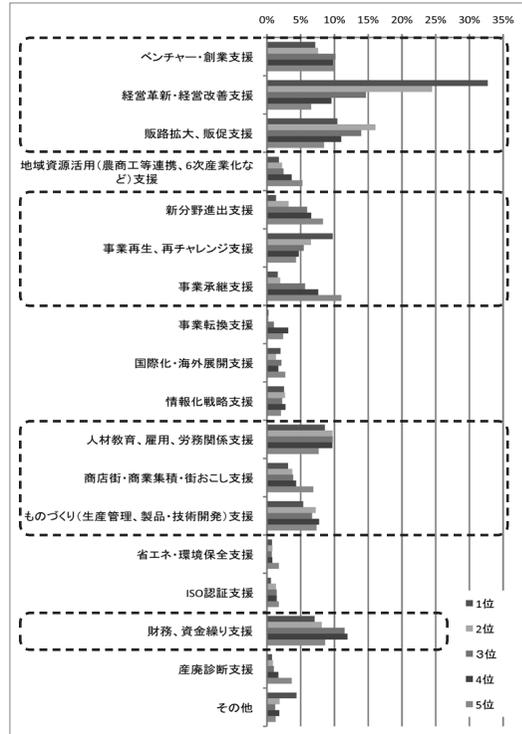
図表2-1は、コンサルティング業務として取り組んでいるテーマの1～5位を挙げてもらい、グラフ化したものである。18の選択肢のうち、回答が0のものはなく、活動範囲の幅広さが確認できる。

回答が多いテーマ(破線で囲んだもの)は、中小企業施策として国が取り組んでいる分野でもあり、施策支援などの仕事が一定量あるものと考えられる。

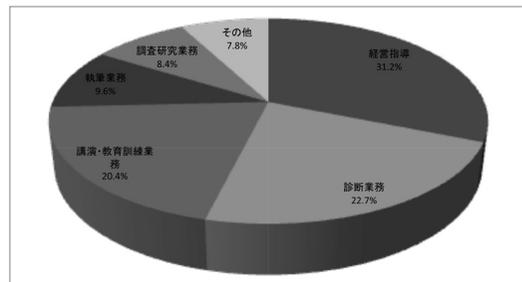
そのほか、割合は少ないものの、「国際化・海外展開支援」、「情報化戦略支援」、「省エネ・環境保全支援」、「ISO認証支援」など、専門知識を必要とする分野で活動している中小企業診断士の存在も見てとれる。これらの専門知識は、独立診断士になる前の職業で身につけたものや、都道府県の中小企業診断士協会の研究会などで得られるものである。

続いて、それぞれのテーマを「どのように提供しているのか」に着目する。図表2-2は、コンサルティング業務の提供方法に関する回答をグラフ

図表2-1 コンサルティング業務のテーマ



図表2-2 コンサルティング業務の種類

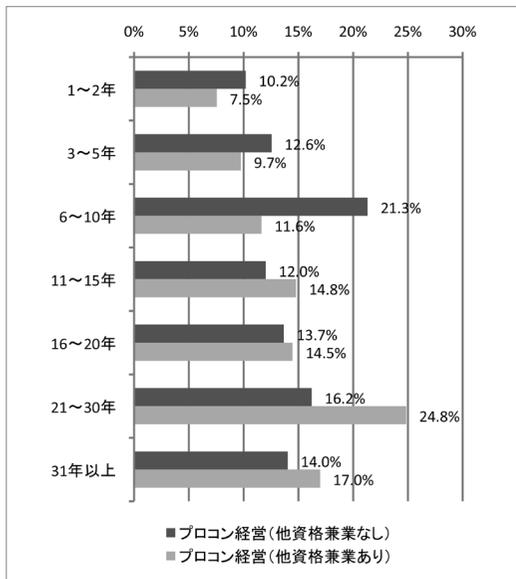


にしたものである。

「経営指導」、「診断業務」、「講演・教育訓練業務」が大半を占める。これらは、中小企業診断士としての基本スキルであり、都道府県中小企業診断士協会のプロコン塾などで学習の場が提供されている。

また、独立診断士が提供しているものに影響する要素として、他資格兼業がある。独立診断士

図表2-3 独立診断士における他資格兼業の有無の割合



における他資格兼業の有無をグラフ化したものが図表2-3である。中小企業診断士登録期間が10年未満までは他資格兼業ありの割合が少ないが、11年以上では多くなり、その傾向が続く。

以上を踏まえると、中小企業診断士としての基礎知識をもとに、どのテーマを扱い、どの提供手段をとるかについて戦略を考えることができる。また、これらの知識のインプットや情報交換、あるいは活動やスキル向上のための場が、都道府県の中小企業診断士協会の中に用意されていることがわかる。

このことから、独立診断士としての戦略をもとに、自身の能力向上のために都道府県の中小企業診断士協会の活動に参加し、場合によっては他資格の取得も視野に入れつつ、提供するものの方向性を定めていくことが、独立診断士として必要な取組みであることが見えてくる。

#### ◆独立診断士の報酬

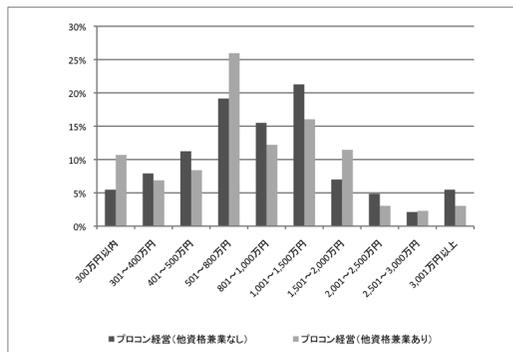
企業内診断士に限らず、独立診断士も、自身と同じ環境に身を置く人々の報酬に興味があるのではないだろうか。報酬に関するデータを紹介する。

図表2-4は、独立診断士の年収をグラフ化したものである。501~800万円がもっとも多く、内訳は他資格兼業ありの割合が高い。次に多いのは1,001~1,500万円、その中では他資格兼業なしの割合が高いことがわかる。

次に、コンサルティング業務の種類ごとの報酬を見てみる。1日あたりの平均報酬をグラフ化したものが図表2-5である。コンサルティング業務の種類によって平均報酬は異なり、他資格兼業の有無でも異なることがわかるが、これらから、独立診断士の年間売上と単価の傾向が見てとれる。

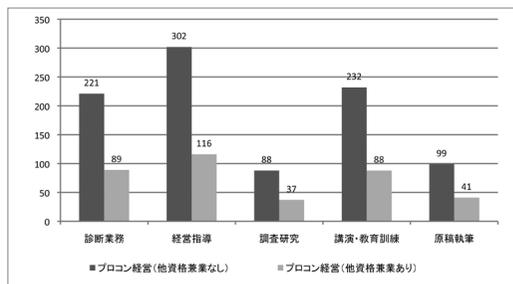
活動の場や内容によって報酬は変わるが、独立診断士にとって図表2-5は、報酬交渉の際に適正な額を提示できているかどうかを確認する1つの材料となるだろう。今後は、いくら報酬のものを、年間どのくらい実施するかを考え、同時にどの分野で、どのような手段で提供するかも

図表2-4 コンサルティング業務の年間売上



※コンサルティング業務を年間100日以上実施している独立診断士の回答

図表2-5 平均報酬 単位:千円



※「診断業務」、「経営指導」、「調査研究」、「講演・教育訓練」は1日あたりの平均報酬

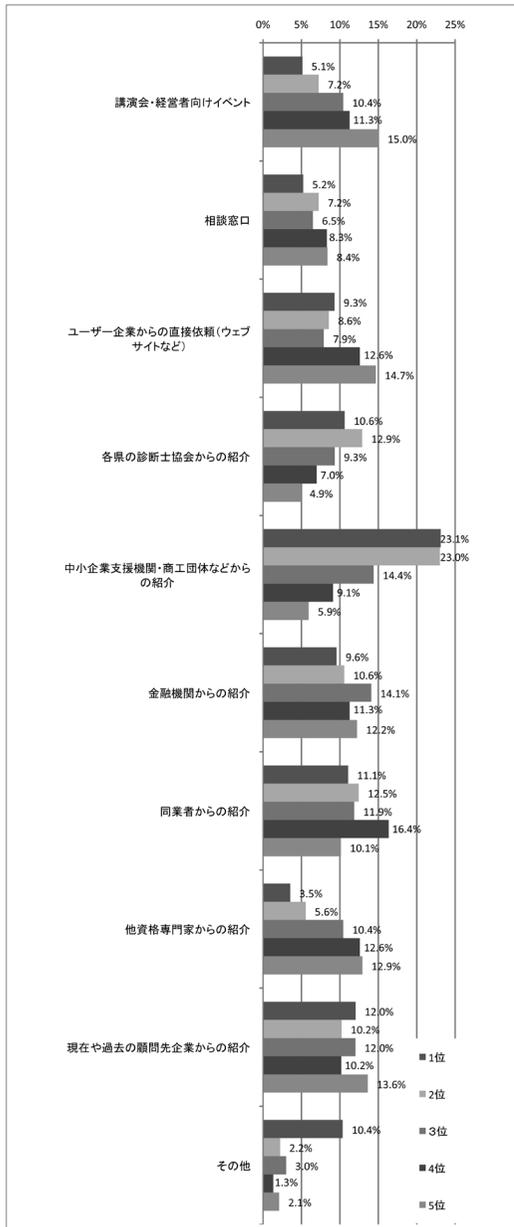
※「原稿執筆」は400字あたりの平均報酬

考えて計画を立てることが、年間売上上の差につながるものと考えられる。

### ◆依頼を受けたきっかけ

ここまで見てきたデータを踏まえて、何をいくらで提供するかを考えたところで、仕事を受

図表2-6 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



※独立診断士にかかわらずコンサルティング業務を行っており、年間100日以上実施している方を対象とした回答

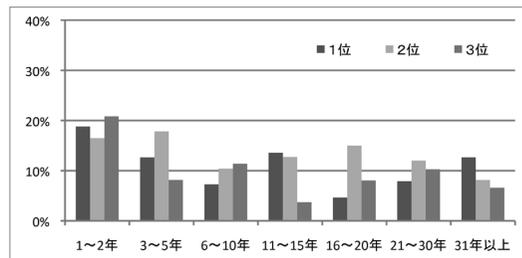
けられなければ独立診断士を続けることはできない。図表2-6は、仕事の依頼を受けたきっかけについて、1～5位の回答をグラフ化したものである。

もっとも多い回答は「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」で、次に多いのが「現在や過去の顧問先企業からの紹介」である。

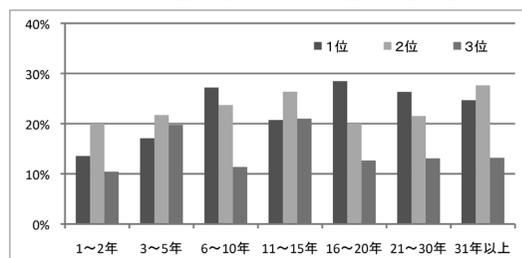
中小企業診断士の提供するコンサルティング業務は、直接の営業が難しい商品であるため、紹介が有効である。特に支援機関の役割は大きく、独立診断士が仕事を受けるにあたっては、中小企業支援機関との関係の構築や維持、貢献が必要である。どのような中小企業支援機関が存在するのか、また関係を築くためにどのような登録制度があるのかなど、中小企業支援機関について把握することが求められる。

中小企業診断士登録経過年数別に、依頼を受けたきっかけの回答をクロス集計したものが、図表2-7-1～図表2-7-5である。登録経過年数を時系列で捉えた結果を、依頼のきっかけの時系列での変化と見ることができる。

図表2-7-1 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ①  
各県の診断士協会からの紹介



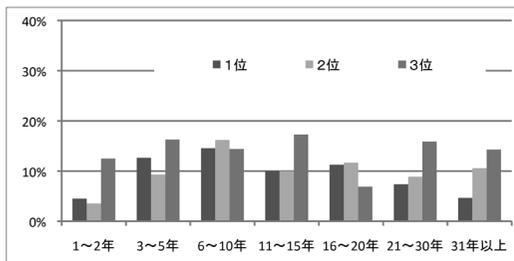
図表2-7-2 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ②  
中小企業支援機関・商工団体などからの紹介



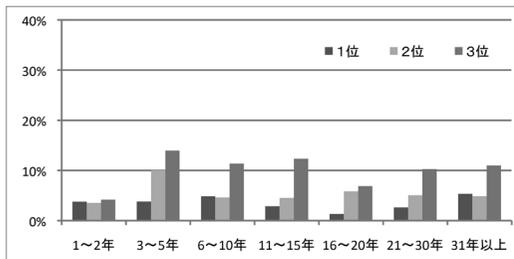
登録経過年数が1～2年の頃に多い依頼のきっかけは、「各県の診断士協会からの紹介」(図表2-7-1)、「現在や過去の顧問先企業からの紹介」(図表2-7-5)である。「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」(図表2-7-2)、「金融機関からの紹介」(図表2-7-3)、「他資格専門家からの紹介」(図表2-7-4)は、登録経過年数が3～5年の頃から増加する。

こうした傾向から、経験の少ない中小企業診断士登録1～2年目は、都道府県の中小企業診断士協会が仕事のきっかけを提供し、顧問先企業からの紹介が支える役割を果たしていると考えられる。また、中小企業支援機関や他資格専門

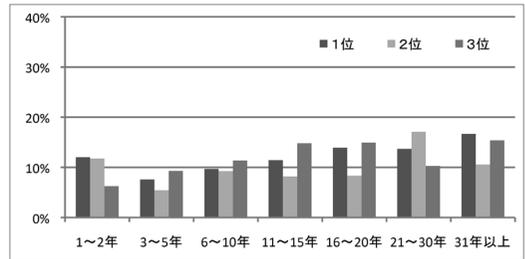
図表2-7-3 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ③  
金融機関からの紹介



図表2-7-4 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ④  
他資格専門家からの紹介



図表2-7-5 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ⑤  
現在や過去の顧問先企業からの紹介



※独立診断士にかかわらずコンサルティング業務を行っており、年間100日以上実施している方を対象とした回答

家、金融機関は、実績を積み上げていった結果として、3年日以降に関係が構築できるようになると考えられる。

これらについては、4章でさらに詳細な分析・評価を行っている。独立診断士として、1つひとつの仕事丁寧に積み上げていく前提の下、どのようなチャンネルを開拓するか、またどのようなプロモーションをどこに対して行うかを考えるための参考としていただきたい。

#### ◆独立診断士の実像

これらのデータを「誰に」、「何を」、「どのように」、「いくらで」という切り口で見ると、独立診断士が活動している分野の状況や、提供するために必要な手段と報酬を把握することができる。また、その実現のために、どこ経由で仕事を受け、誰にアプローチするのかを考えることもできる。

アンケートの回答が示す独立診断士の実像をもとに、皆様にはぜひ自身の戦略を持ち、計画を立てていただきたい。

## 3 顧客から見た中小企業診断士像

東京都中小企業診断士協会 / 埼玉県中小企業診断協会 末廣 秀樹

続いて、顧客である企業側の視点から中小企業診断士の実像を探っていく。

企業経営者が、どこで中小企業診断士と出会

うのか、また助言を受けることを決めた理由、相談してよかったことや相談・支援を受けた結果について、中小企業アンケートの回答を見ていく。

中小企業アンケートの回答者の特徴としては、公的支援機関の支援を受けた企業経営者であることが挙げられ、それらを踏まえて回答を見ていく必要がある。

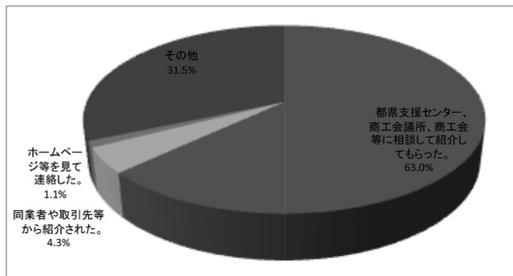
### ◆中小企業診断士と企業の出会い

ここで注目する「中小企業診断士と企業の出会い」は、中小企業診断士の視点から見た2章の「依頼を受けたきっかけ」を、企業側から見たものになる。比較して見ていくこととする。

図表3-1は、企業が中小企業診断士と知り合ったきっかけをグラフ化したものである。「公的支援機関による紹介(63.0%)」が6割を超えている。公的支援機関以外のきっかけは、2章の結果と比較すると非常に少ないことが特徴である。

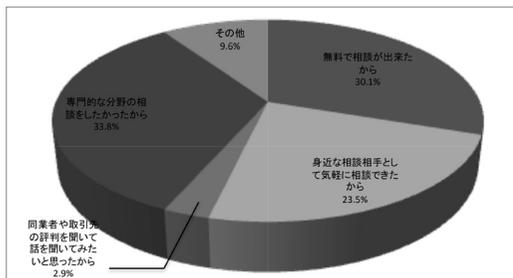
このことから、企業にとっては、公的支援機関が経営に関する重要な相談先であり、公的支援機関が企業と中小企業診断士が出会うきっかけ

図表3-1 中小企業診断士と知り合ったきっかけ



※「支援を受けた中小企業診断士と最初にどこで知り合いましたか？」への回答

図表3-2 中小企業診断士から助言を受けようと思った理由



※「その中小企業診断士から助言を受けようと思った理由は何ですか？」への回答

として大きな役割を果たしていることがわかる。

### ◆中小企業診断士から助言を受けようと思った理由

図表3-2は、中小企業診断士から助言を受けようと思った理由をグラフ化したものである。

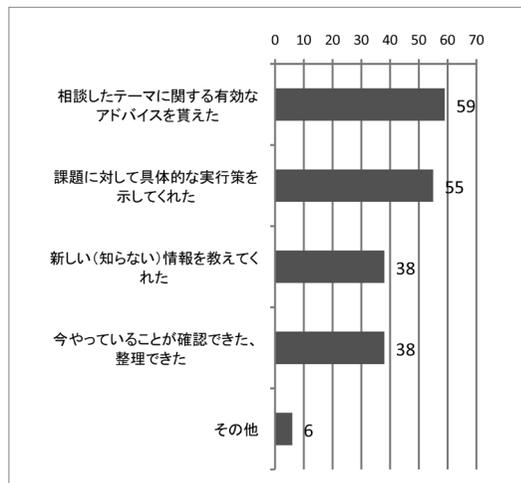
グラフを見ると、「専門的な分野の相談をしたかったから」(33.8%)、「無料で相談が出来たから」(30.1%)がそれぞれ3割を超えており、企業は中小企業診断士に対して、専門的な分野に対する知識や支援を期待していることがわかる。また、公的支援機関や中小企業施策による無料相談が、企業が中小企業診断士から助言を受けるのを後押ししていることがわかる。

### ◆中小企業診断士に相談してよかったこと

図表3-3は、中小企業診断士に相談してよかったことをグラフ化したものである。

グラフを見ると、「相談したテーマに関する有効なアドバイスを貰えた」(59社)、「課題に対して具体的な実効策を示してくれた」(55社)が上位に挙がっており、全回答の半数以上を占めている。求めているテーマや課題に対する中小企業診断士の対応が、相談者である企業にとって満足なものであることがわかる。

図表3-3 中小企業診断士に相談してよかったこと 単位:社



※「中小企業診断士へ相談してよかったと思うことは何ですか？」への回答(複数回答可)

また、他の回答である「新しい(知らない)情報を教えてくれた」、「今やっていることが確認できた、整理できた」(いずれも38社)も全回答の2割程度を占め、重要な要素であることがわかる。

このことから、中小企業診断士が助言を行うにあたっては、相手の求めているテーマへの対応に加え、中小企業診断士として必要と考える情報の提供や、その企業に関する情報の整理など、ケースに応じた対応が求められているものと想定できる。

### ◆中小企業診断士に相談した結果

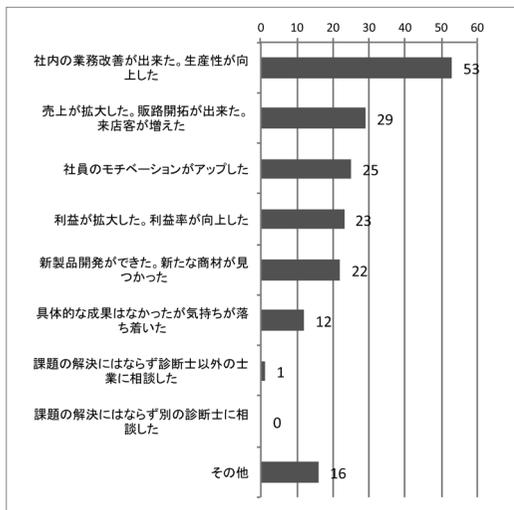
図表3-4は、中小企業診断士に相談した結果をグラフ化したものである。

回答を見ると、「社内の業務改善が出来た。生産性が向上した」(53社)と、「売上が拡大した。販路開拓が出来た。来店客が増えた」(29社)で全回答の約半数を占めている。

このことから、生産性の向上と売上の拡大は、中小企業診断士が助言により効果を出すことができる分野であり、その効果は企業にとってわかりやすい内容であることがわかる。

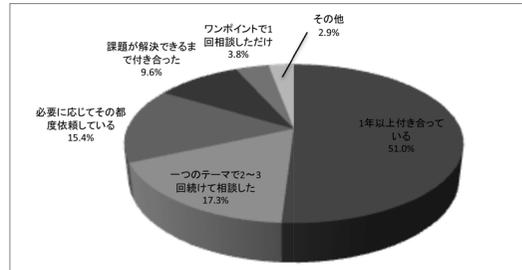
また、「社員のモチベーションがアップした」(25社)、「利益が拡大した。利益率が向上した」(23社)も、

図表3-4 中小企業診断士に相談した結果  
単位:社



※「相談した結果どうになりましたか？」への回答(複数回答可)

図表3-5 中小企業診断士との付き合いの期間



※「今まで支援を受けたことのある中小企業診断士とはどのぐらいの付き合いですか？」への回答

社)、「新製品開発ができた。新たな商材が見つかった」(22社)もそれぞれ全回答の約3割を占め、同様に中小企業診断士が効果を出せる分野であると想定できる。さらに言えば、「具体的な成果はなかったが気持ちが落ち着いた」(12社)についても、中小企業診断士に求められる1つの要素ではないだろうか。

### ◆中小企業診断士との付き合いの期間

図表3-5は、「今まで支援を受けたことのある中小企業診断士とはどのぐらいの付き合いですか？」への回答をグラフ化したものである。

グラフを見ると、「1年以上付き合い合っている」(51.0%)が半数以上を占めている。選択肢には「ワンポイントで1回相談しただけ」(3.8%)もあることから、中小企業診断士へ助言を求める機会さえあれば、中小企業との付き合いが継続する企業が多いことがわかる。

### ◆中小企業診断士の支援を受けてよかったこと

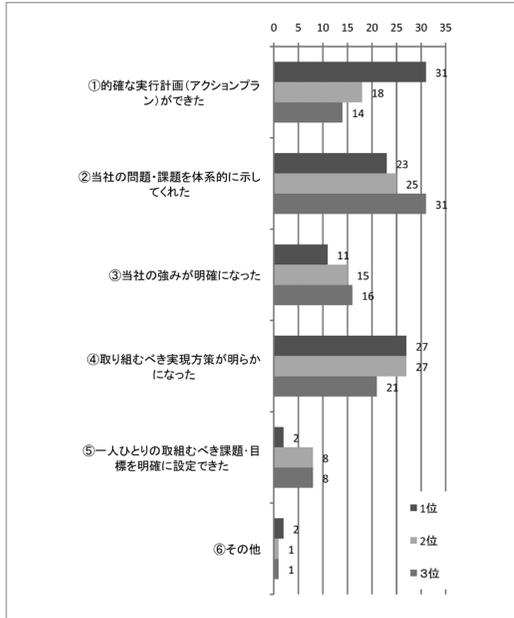
続いて、企業が中小企業診断士の支援を受けてよかったことを詳細に問う質問への回答を見ていく。アンケートは計画策定時と計画実践時の2つに分かれている。

#### 〈計画策定時〉

図表3-6-1は、支援を受けてよかったこと(策定時)をグラフ化したものである。

グラフから、実行計画(アクションプラン)を作成することだけでなく、その過程における成

図表3-6-1 支援を受けてよかったこと(策定時)  
単位:社



果が重要であることがわかる。

また、アンケート結果の掲載は省くが、選択肢①～⑤についてさらに詳細に見ていくと、「行動の順位づけ」、「やることの明確化」、「課題間の順位付け」、「強みの明確化」など、計画策定のための順位づけや、明確化などの状況整理に満足していることがわかる。

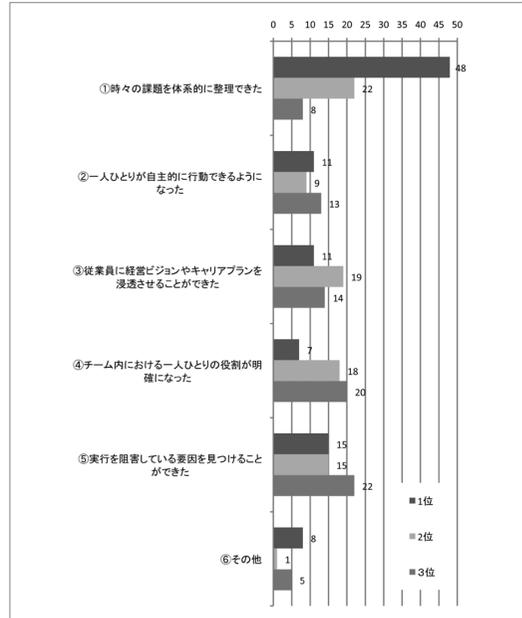
#### 〈計画実践時〉

図表3-6-2は、支援を受けてよかったこと(実践時)をグラフ化したものである。

グラフでは、「時々の課題を体系的に整理できた」という回答がもっとも多い。

また、アンケート結果の掲載は省くが、選択肢①～⑤についてさらに詳細に見ていくと、「実行状況を踏まえ、現況を整理してくれた」、「漠然としていた問題が見える化できた」、「経営ビジョンが明確になった」、「経営目標を達成するために一人ひとりに求めるべき重要な行動が明らかになった」など、計画策定時よりも一歩踏み込み、具体的なアクションの手がかりを得られた点に満足していることがわかる。

図表3-6-2 支援を受けてよかったこと(実践時)  
単位:社



以上のとおり、計画策定時と計画実践時それぞれにおいて、企業が中小企業診断士の支援を受けてよかったことを見ると、企業の現況の整理を求められていることがわかる。

計画策定時には、策定ステップで企業の理解を得て、的確な実行計画を一緒に作り上げる。そして、計画実践時には、現況を踏まえて疑問点などを明確にし、従業員1人ひとりが具体的に行動できるまで支援を行う。

このように、計画策定時と計画実践時を通して支援を行うためには、経営に関する専門的な知識が不可欠である。それらの知識を活用して企業を支援することが中小企業診断士の役割、かつ企業に喜ばれることであり、企業に求められていることでもある。

これらのことから、支援を受ける企業が中小企業診断士に求めることは大きく整理して、①第三者の視点から見た現状把握と、それらの明確化、②計画を一緒に作り上げること、③計画実践のために、中小企業診断士としての基本的な知識・スキルを活用した支援、の3点であることがわかる。

## 4 中小企業診断士の成長プロセス

東京都中小企業診断士協会 福島 正人

これまで、診断士アンケート(1・2章)・中小企業アンケート(3章)をもとに、「中小企業診断士の歩き方」を整理してきた。本章では1～3章を掘り下げて、中小企業に役立ち、求められる中小企業診断士になるためのプロセスを整理するとともに、自立した中小企業診断士になるためのヒントを紹介していく。

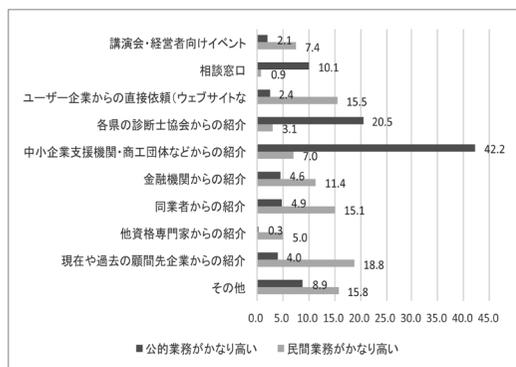
### ◆業務依頼のきっかけ

#### 〈公的業務が多い中小企業診断士の場合〉

まずは、コンサルティング業務依頼のきっかけから見ていこう。図表4-1は、「コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)」をグラフ化したものである。「公的業務(の売上割合)がかなり高い」と回答した人と「民間業務(の売上割合)がかなり高い」と回答した人では、大きな違いがあることがわかる。

前者は、「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」(42.2%)がもっとも多い。たとえば、商工会・商工会議所に登録し、専門家派遣などで公的支援に取り組んでいる姿がうかがえる。

図表4-1 コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)



※公的業務(国・都道府県・市町村、商工会議所などの中小企業関係機関)と民間業務に分けて売上占める割合を質問し、「公的業務がかなり高い」、「民間業務がかなり高い」の回答のみを抽出(「公的業務がやや高い」、「民間業務がやや高い」、「半々程度」は抽出していない) 元データ:診断士アンケート2016

中小企業アンケートを見ても、似たような傾向が見てとれる。図表4-2は、企業に中小企業診断士との出会いについて尋ねたグラフである。

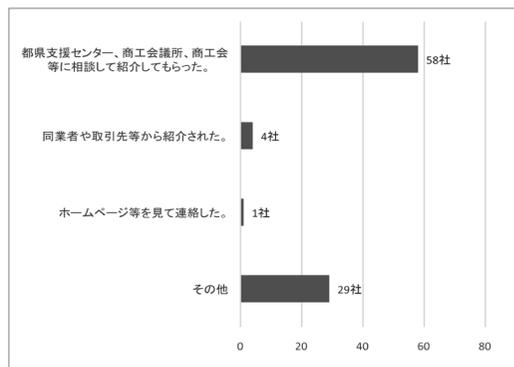
「支援を受けた中小企業診断士と最初にどこで知り合いましたか?」という質問に中小企業91社が回答し、「都県支援センター、商工会議所、商工会等に相談して紹介してもらった」(58社)が圧倒的に多い。中小企業アンケートは、母集団の規模が小さく偏りもあるため、一概には言えないが、都県センター・商工会議所・商工会などの紹介が、中小企業診断士への業務依頼につながっていることが見てとれる。

#### 〈民間業務が多い中小企業診断士の場合〉

一方、図表4-1「コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)」で、「民間業務(の売上割合)がかなり高い」と回答した人を見ると、中小企業支援機関や都道府県の中小企業診断士協会からの紹介は少ない。

もっとも多いのが「現在や過去の顧問先企業からの紹介」(18.8%)である。企業支援で成果を上げ、その企業からの紹介で新規受注を獲得している様子うかがえる。

図表4-2 中小企業診断士との出会い



※「その他」の個別回答には「セミナー参加」、「金融機関からの紹介」、「以前からの知人」などが含まれている 元データ:中小企業アンケート

## ◆中小企業診断士登録経過年数での違い

### 〈支援機関からの紹介〉

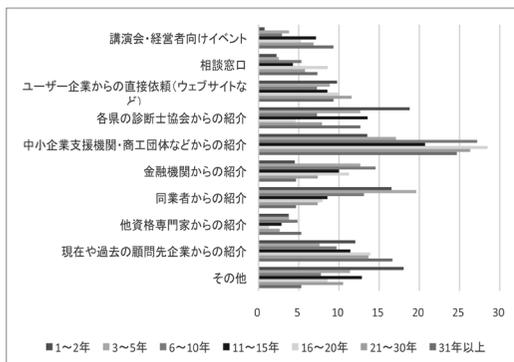
では、中小企業診断士登録経過年数別で業務依頼のきっかけを見てみると、どうだろうか。

図表4-3は、中小企業診断士登録経過年数×「コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)」のクロス集計である。少しわかりづらいため、いくつかの項目に分けて整理する。

図表4-4は、「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」と回答した割合を抜き出したグラフである。登録経過年数は独立してからの経過年数とは異なるため、注意が必要だが、大まかな傾向は見てとれる。

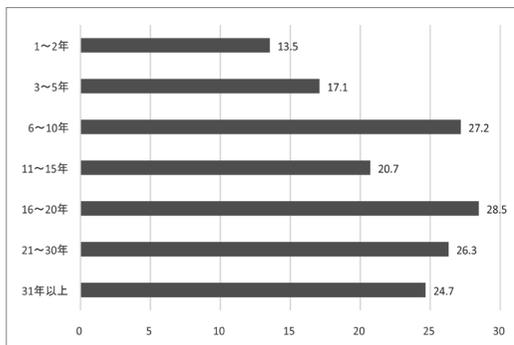
登録経過年数5年以内は、中小企業支援機関からの紹介が少ない。これは、中小企業診断士と

図表4-3 コンサルティング業務依頼のきっかけ(中小企業診断士登録経過年数別)



※依頼のきっかけ理由1位の回答のみ集計 元データ:診断士アンケート2016

図表4-4 中小企業支援機関等からの紹介(中小企業診断士登録経過年数別)



元データ:診断士アンケート2016

しての活動期間や実績が少ないことが背景にあると考えられる。中小企業支援機関によって専門家登録の基準は異なるが、専門家として紹介されるためには、一定の活動期間・実績を求められることが多い。

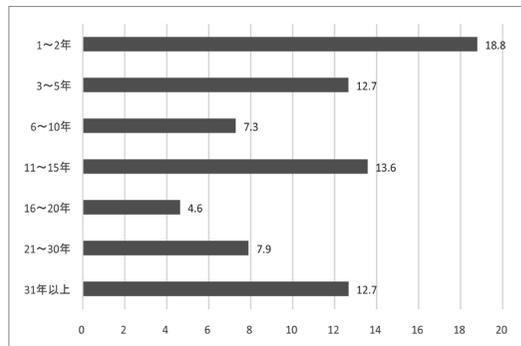
### 〈各県の診断士協会からの紹介〉

図表4-5は、「各県の診断士協会からの紹介」と回答した割合を抜き出したグラフである。中小企業診断士登録経過年数1~2年がもっとも多い。登録間もない時期は、まずは都道府県の中小企業診断士協会の紹介による仕事で実績を積むのが、1つの流れである。

### 〈同業者からの紹介〉

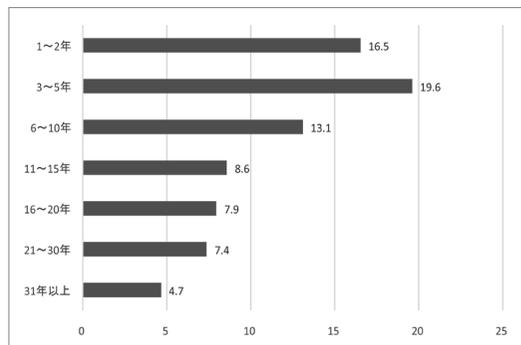
図表4-6は、「同業者からの紹介」と回答した割

図表4-5 各県の診断士協会からの紹介(中小企業診断士登録経過年数別)



元データ:診断士アンケート2016

図表4-6 同業者からの紹介(中小企業診断士登録経過年数別)



元データ:診断士アンケート2016

合を抜き出したグラフである。中小企業診断士登録経過年数5年以内は、同業者からの紹介が多い。一方、登録経過年数が長くなると、同業者からの紹介は少なくなる。

これは、先輩診断士が後輩診断士に仕事を紹介しているものと考えられる。登録間もない時期は、先輩診断士の紹介で仕事を受注し、実績を積む。経験・実績を積んで自立すると、今度は自らが先輩診断士として、後輩診断士に仕事を紹介する。そのような流れが見えてくる。

### 〈中小企業診断士の成長プロセス〉

ここで、中小企業診断士の成長プロセスを整理してみる。自立した中小企業診断士になるための大まかなイメージを、中小企業診断士登録経過年数1～5年目、6～10年目、10年超の3段階に分けて考える。

1～5年目は、まだ経験・実績が少ない時期である。コンサルティング業務を行いたくても、自力でやるのは難しい。まずは、都道府県の中小企業診断士協会が実施するセミナー・研究会などに参加し、他の中小企業診断士と交流をしながらスキルアップを図る。そして、都道府県の中小企業診断士協会や先輩診断士に紹介された仕事に取り組んでいく。

もちろん、いい加減な仕事では信頼をなくし、次の業務依頼にもつながらない。時に先輩診断士のサポートを受けながらも、1つひとつ丁寧かつ迅速に仕事をし、実績を積み重ねていく段階である。

6～10年目は、ある程度のコンサルティング実績ができ、一般的には先輩診断士のサポートがなくても、自立してコンサルティング業務が行えるようになってくる段階である。商工会・商工会議所などの中小企業支援機関に登録し、専門家派遣や経営相談に取り組む人も多い。

10年超は、コンサルティング実績が積み重なった段階である。きちんと仕事に取り組んでいけば、過去に支援をした企業から、口コミで仕事が広がっていく。

業務依頼が増えてくると、自らだけでは対応できない。後輩診断士に依頼し、サポート・育成をしながら仕事を進めていくことになる。

### ◆まとめ

これまで、中小企業診断士に関して、さまざまな切り口のデータを紹介してきた。中小企業診断士として歩んでいくヒントは見つかっただろうか。

中小企業診断士の世界は広く、それぞれに多様な活動を行っている。どのような活動をするかは自由であり、1人ひとりが自ら選択していくものである。本稿に、中小企業診断士の世界を歩くヒントを少しでも見つけていただければ幸いである。

### 福島 正人 (ふくしま まさと)

合同会社夢をカナエル代表社員。東京都中小企業診断士協会城北支部会員。1969年生まれ。都市銀行勤務を経て、2004年に診断士資格を取得し独立。2006年に中小企業診断士仲間と合同会社夢をカナエルを設立。中小企業診断士専用オフィスの運営も行っている。2013年度中小企業経営診断シンポジウムで「従業員特性調査ツールBasMosの研究開発」を発表し、中小企業診断協会会長賞を受賞。「ストーリーで読む 診断士ギョーカイ用語辞典150(同友館)」ほか、書籍・雑誌の執筆多数。



### 末廣 秀樹 (すえひろ ひでき)

有限会社東京コンサルアイ代表。中小企業診断士(2014年登録)、産業カウンセラー、健康管理士一般指導員。経営支援、コミュニケーション支援、新事業開発支援、ISO9001/ISO14001導入支援のほか、『はじめての健康経営実践コース』(日本マンパワー)の執筆なども行う。



# 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 岩手酒類卸ビル2F 岩手県中小企業団体中央会内	019-624-1363
	一般社団法人宮城県中小企業診断士協会	〒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	018-834-3037
	一般社団法人山形県中小企業診断士協会	〒990-2413 山形市南原町1-14-51	050-3681-2427
	一般社団法人福島県中小企業診断士協会	〒960-8031 福島市栄町7-3 錦ビル4F	024-573-6370
北関東・信越	一般社団法人茨城県中小企業診断士協会	〒315-0014 石岡市国府1-2-5	0299-56-4301
	一般社団法人栃木県中小企業診断士協会	〒320-0065 宇都宮市駒生町1487-14 ナック・ワース・プロ(有)内	028-652-6224
	一般社団法人群馬県中小企業診断士協会	〒371-0036 前橋市敷島町244-1	027-231-2249
	一般社団法人新潟県中小企業診断士協会	〒950-1101 新潟市西区山田3081-6 ビュアハートビル1F	025-378-4021
	一般社団法人長野県中小企業診断士協会	〒390-0875 松本市城西2-5-12 城西ビジネスビル2F	0263-34-5430
南関東	一般社団法人埼玉県中小企業診断士協会	〒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	〒260-0015 千葉市中央区富士見2-22-2 千葉中央駅前ビル3F 千葉県中小企業団体中央会内	043-301-3860
	一般社団法人東京都中小企業診断士協会	〒104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F	03-5550-0033
	一般社団法人神奈川県中小企業診断士協会	〒231-0005 横浜市中区本町6-52 本町アンバービル8F	045-228-7870
	一般社団法人山梨県中小企業診断士協会	〒400-0042 甲府市高畑1-13-28	055-215-2261
	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
	公益社団法人愛知県中小企業診断士協会	〒450-0002 名古屋市市中村区名駅3-22-8 大東海ビル8階 809A	052-581-0924
中部	一般社団法人岐阜県中小企業診断士協会	〒500-8381 岐阜市市橋3-13-15	058-276-6596
	一般社団法人三重県中小企業診断士協会	〒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	〒600-8431 京都市下京区綾小路通室町西入善長寺町143番地 マスギビル5階 502号室	075-353-5381
	一般社団法人奈良県中小企業診断士協会	〒630-8217 奈良市橋本町3-1 きらっ都・奈良3階 302号	0742-20-6688
	一般社団法人大阪府中小企業診断士協会	〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおおさか7F	06-4792-8992
	一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター8F	078-362-6000
	和歌山県中小企業診断士協会	〒640-8214 和歌山市寄合町44 宮本ビル3F(株)奥村総合企画内	073-428-7370
中国	一般社団法人鳥取県中小企業診断士協会	〒683-0064 米子市道笑町2-242	0859-32-5060
	一般社団法人島根県中小企業診断士協会	〒690-0048 松江市西嫁島1-4-5 (株)社長室内	0852-28-1600
	一般社団法人岡山県中小企業診断士協会	〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所8F 816号	086-225-4552
	一般社団法人広島県中小企業診断士協会	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F	082-569-7338
四国	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	088-622-7521
	一般社団法人香川県中小企業診断士協会	〒761-0301 高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センター402号	087-814-6456
	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	〒780-0822 高知市はりまや町3-19-15 factビル3F AI経営コンサルティング内	088-878-1198
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 アビタント84-203	092-710-7781
	一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会	〒849-0905 佐賀市金立町大字千布1450番地10 (有)フジソーケン内	0952-98-0441
	一般社団法人長崎県中小企業診断士協会	〒850-0057 長崎市大黒町3-1 交通会館5F	095-832-7011
	一般社団法人熊本県中小企業診断士協会	〒862-0953 熊本市中央区上京塚町2-20 はらの7県庁東ビル204	096-288-6670
	一般社団法人大分県中小企業診断士協会	〒870-0037 大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F	097-538-9123
	一般社団法人宮崎県中小企業診断士協会	〒880-0939 宮崎市花山手西2-33-9	0985-55-1836
	一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会	〒890-0046 鹿児島市西田2-20-26-401	099-258-1871
一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会	〒903-0801 那覇市首里末吉町4-2-19 コーポ23-202号	098-917-0011	

## 一般社団法人 中小企業診断協会

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

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



# 11月4日は 中小企業 診断士の日

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