

2018.8

別冊 Vol.7

# 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



## 県協会のご紹介

## 会員診断士からのメッセージ





平成30年8月1日発行

編集発行人:野口 正  
印刷:株式会社エーカーズ

本誌掲載の論文ならびに資料の掲載は当協会の承認を要す

## 巻頭のご挨拶

- 1 『企業診断ニュース』別冊 Vol.7 の発行にあたって 米田 英二

## 県協会のご紹介

- 2 茨城県中小企業診断士協会
- 3 千葉県中小企業診断士協会
- 4 福井県中小企業診断士協会
- 5 京都府中小企業診断協会
- 6 奈良県中小企業診断士会
- 7 兵庫県中小企業診断士協会
- 8 香川県中小企業診断士協会
- 9 佐賀県中小企業診断協会
- 10 鹿児島県中小企業診断士協会

## 会員診断士からのメッセージ

- 12 神奈川県中小企業診断協会 島袋 智輝
- 14 東京都中小企業診断士協会 鈴木 美穂子
- 16 大阪府中小企業診断協会／兵庫県中小企業診断士協会 鱧谷 友樹
- 18 神奈川県中小企業診断協会 水島 壽人

## 報告

- 20 「中小企業診断士活動状況及びコンサルティングニーズ等に関するアンケート調査」結果について

### 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.7の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会  
会長

米田 英二

このたび、一般社団法人 中小企業診断協会では、日頃より皆様にご愛読をいただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊 Vol.7を発行いたしました。これは、当協会のブランディング戦略の一環で、中小企業診断士の知名度向上に向けた取組みの1つとして実施するものです。

中小企業診断士実務補習の受講者の皆様をはじめ、行政や中小企業支援機関、地域金融機関、大学や連携する他土業の皆様に、私どもの都道府県協会における職域拡大の取組みや、所属する会員中小企業診断士に対する人材育成事業等の特色ある活動について、広くご理解いただくことを目的としております。今回は、企業内診断士として、さまざまな形で資格を活用する会員中小企業診断士からのメッセージや、平成28年3月に公表した「中小企業診断士活動状況及びコンサルティングニーズ等に関するアンケート調査」の結果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、その前後1週間程度を目安に、各都道府県協会ともどもイベントの開催を中心として中小企業診断士のPR活動を実施してまいりました。中小企業診断士一人ひとりの地道な自己研鑽が前提となりますが、今後も引き続きこの取組みに注力し、中小企業診断士のブランディングに大きく寄与するものと期待しております。

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

平成30年8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、③知的資産経営、④農業支援の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「③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。

また、「④農業支援研究会」については、県や農業関係支援機関と連携し、法人化やそれに向けての経営環境や事業計画策定など、診断士スキルを活かせる分野での研究・支援を行っています。



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求める機会もあります。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



支援研究実務現場風景

# 千葉県中小企業診断士協会

## 千葉県協会のイチ押し!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

#### ◆講師育成セミナー（プレゼンテーション研修）の開催

千葉県協会では、昨年度より年に一度、「講師育成セミナー」を開催しています。実施に至った背景として、最近、各支援機関の方々より研修やセミナー開催のご相談をお受けする機会が多く、実際に受注もたくさんいただくようになりました。こうした中、このままでは近い将来、講師不足に陥ってしまうことが懸念されましたので、新たな講師発掘を目的としてスタートしました。

ところが、受講者の中には、企業内診断士の方々も多くいらっしゃいました。その理由は、より実践的な千葉県協会独自のカリキュラムにあると考えています。

具体的には、①アイスブレイクの手法とコンテンツの紹介、②実際に講師を務める際のポイントとノウハウの伝授、③千葉県協会オリジナルの研修テキスト、④ビデオ撮影によるプレゼン内容の振り返り、⑤改善ポイントの共有、とより実践的な内容になっています。受講者の方々からも、大変ご好評をいただいております。今年度も開催を予定していますので、ぜひ、千葉県協会にご加入いただき、ご参加いただけましたら幸いです。



「講師育成セミナー」の様子

#### ◆プレゼン大会について

前述のとおり、研修やセミナーの需要は年々高まっています。こうした中、千葉県協会では、新たな研修・セミナーコンテンツの発掘を目的として、「プレゼン大会」を開催しています。「講師育成セミナー」の参加者にも、多数ご参加いただいています。

プレゼンしていただく内容は自由ですが、制限時間は1人あたり15分間としています。参加者の方々には、プレゼンごとに感想や改善アドバイスを記述していただき、発表者にフィードバックしています。また、参加者全員で投票を行い、上位入賞者の表彰を行うとともに、千葉県協会の新たなコンテンツとして、各支援機関への提案素材として営業活動にも活用しています。今年度も開催を予定していますので、我こそはと思われる方はぜひ、ご参加いただけたらと思います。



「プレゼン大会」の様子

# 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

福井県協会では、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、経営改善支援センターや再生支援協議会などの受託診断の開拓や、課題を抱える地域や企業に対する診断士チームによる支援の受注に努め、約20名の会員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、県内の商工会議所や商工会と連携して「創業塾」を実施したり、「IT導入補助金」や「ものづくり補助金」の申請に向けた相談会や申請書作成支援を実施したりしています。

このような中小企業診断士ならびに当協会の活動を広く知っていただくために、2017年11月10日には100名の県内自治体、支援機関、金融機関の皆様にご参加いただき、「地方創生シンポジウム」を開催し、中小企業診断士の活動や支援事例などのPRに取り組みました。

県内でプロコンとして活躍したい方、当協会の活動に参加しませんか。



「地方創生シンポジウム」を開催

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆異業種で働く中小企業診断士の皆さんの交流と自己研鑽の場を提供しています

福井県協会には、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名在籍しています。当協会では、異業種で働く企業内診断士の皆さんの交流促進と会員同士の支援ノウハウの共有を目的に「月例会」を行い、会員の持つ支援事例や地域振興に関する経験の共有、ゲストを招いての勉強会などを開催するとともに、例会後にはメンバー全員での食事を交えた情報交換会を設けています。

また、新たな協会活動として、自治体からの支援ニーズが高まっている「観光やまちづくり」の支援に向けた研鑽の取組みと位置づけ、2017年9月には山口県萩市と島根県津和野町を、同11月には広島県尾道市と岡山県津山市をそれぞれ訪問し、観光と地域産業の活性化に向けた取組みやまちづくり活動事例に関する視察会を開催しています（詳しい内容は、当協会ホームページ<http://www.sindan-fukui.jp/>のフリーレポートをご覧ください）。

県内企業にお勤めの中小企業診断士の皆さん、当協会の活動に参加し、人脈づくりと資質向上を図りませんか。



「観光やまちづくり」の視察会を開催

# 京都府中小企業診断協会

京都協会は「変化・挑戦・貢献」し続けます！

## プロコン向けのイチ押し！の活動

### ◆第6回 京都プロコンカレッジ開校！

当協会では、平成25年度から「京都プロコンカレッジ」を開校しています。本カレッジでは、これから独立する方や独立後間もない方を対象に、独立診断士に必要な診断・コンサルティング知識やノウハウ、およ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。講師は、いずれも当協会でコンサルティング実績のある会員が担当します。実習は時間が限られますが、受講生の方は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。

今年度で6回目ですが、来年度以降も開校予定です。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、コンサルティングの腕を磨いてください。写真は、コンサルティング実務の発表会の風景です。



## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆素朴な興味から専門分野まで、知恵を集めることで中小企業診断士としてのスキルを高めていきたい

企業内診断士が参加しやすく、勉強ができる機会をもっと持ちたいという思いから、会員交流勉強会「さんもく会」を運営しています。定例会を毎月第3木曜日の午後7時開催と決め、気が向けば誰でも気軽に参加し見学できる雰囲気づくりを心がけています。

現在、当協会では各分野において研究会が活動を行っていますが、さまざまな話題を話し合える勉強会があっても面白いと考えています。メンバーは他の研究会にも参加していますので、情報交換もしやすいです。新規会員には、「さんもく会」で会員相互の人脈や情報を得てもらうことでも活用していただけます。

今年度は新たな試みとして、特別例会を立ち上げ、事例企業を分析し支援することで、実践的な支援スキルを向上させることにもチャレンジしています。今後も、さまざまな分野のテーマで、会員が興味を持って意見交換ができる場にしていきます。



# 奈良県中小企業診断士会

## 奈良の地域特性を全国に発信できる調査研究事業に取り組みました

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆新しい奈良チャレンジ調査研究事業～経営者の想いが事業をイノベートする～

当調査研究事業では、「現在の奈良」が、経営者のイノベーションの想いを原点に、いかにして「新しい奈良」にチャレンジするかについて、プロコンの立場から経営者にインタビューすることにより、その想いを引き出す活動を行いました。

事業の出発点である経営者の想いを存分に語っていただき、イノベーションを実現するための具体的な取組みについて紹介していただいた内容を、報告書としてとりまとめました。調査対象は企業のみでなく、自治体や研究教育機関へも拡げています。

日本では、イノベーションというと技術的な革新を指すことが多いですが、技術革新だけでなく、生産方法や組織形態から新たなビジネスモデルまで含んでいます。今回は技術開発を中心とした調査になりましたが、マーケティングを含め、経営面でのイノベーションが重要であると改めて認識させられました。

また、意外とイノベーションを支援する各種機関との連携がうまくいっていないことにも気づきました。今回の活動を通じて、当協会と技術開発機関である国立奈良高専で、産学連携に関する協定も行う予定です。国立大学法人奈良先端科学技術大学院大学との連携・協力も視野に入れております。これらの研究教育機関、県内企業との連携や当協会活動の拡がりにも寄与することができれば幸いです。



国立奈良高専との連携協定を説明する竹下富彦会員

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆奈良うまいもんあり調査研究事業～訪日観光客の方々へのおもてなし～

「食ひものはうまい物のない所だ」

志賀直哉先生のこのウイットに富んだひと言で、今日まで「奈良にうまいもんなし」というイメージが定着しています。

しかしながら近年、わが県にも大和肉や大和野菜といった地元の食材を使ったおしゃれなお店が増え、「日本の発祥の地」である強みを活かした「日本酒」や「かき氷」イベントなども増えつつあります。そんな奈良に、訪日観光客——いわゆるインバウンドの方々も注目し、「爆買い」ではない新たな「非日常」を味わいに来ています。

そこで、本調査研究では、「奈良のうまいもん」をいかに世界のファンに届けるか、そして好きになってもらえるかについて考察しました。メンバー全員で行動観察やインタビューなどを行い、顧客や価値提供側のインサイト（気づき）により迫ってみました。また、単なる調査研究に終わるのではなく、実際にファンづくりに向けた仕掛け（プロトタイプ）を作り、検証を行いました。



女性訪日観光客3人組の食べ歩き～奈良のうまいもん食べて、いますぐ世界へ情報発信～

# 兵庫県中小企業診断士協会

## 会員の声を活かして活動内容も進化中

### プロコン向けのイチ押し！の活動

#### ◆独立を目指す中小企業診断士の登竜門

当協会の「プロコン育成塾」は全国に先駆けて開講し、今年で14期目を迎えました。修了生は163名になり、そのうち93名が独立診断士として活躍しています。例年、申込者が定員を上回るため、昨年は定員数を増やして対応しましたが、それでもキャンセル待ちが発生しました。塾生は兵庫県内に限らず、他府県からも多数の方が受講されており、関西でプロコンを目指す中小企業診断士の登竜門となっています。当塾の主な特長は、次の5点です。



プロコンの教えを伝授する講師と真剣に聞き入る受講生

- ①コンサルタントの基本スキル（「聴く」、「質問する」、「話す」、「書く」、「診る」、「創る」、「獲る」能力）を講義や毎回のワーク、グループ討議、演習などで習得
- ②民間主体で活躍中の講師が、クライアント開拓や商品づくりの実践的なノウハウを伝授
- ③講座と並行して1人で1企業を診断し、個別指導や報告演習会でアドバイスを受け、診断先企業で報告会を実施
- ④講師陣が培ってきた独自ノウハウ満載のテキスト（約200ページ）を提供
- ⑤修了生との交流の場を設け、受講生の人脈づくりをサポート

第14期は講義日数を1日増やし、さらにパワーアップします。熱意ある厳しい指導と温かい交流を通じ、今期も本物のプロを目指す中小企業診断士が続々と生まれていきます。

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆活動促進へ祭り「wasshoi」を開催

当協会には、多くの企業内診断士が在籍しています。しかし、企業内診断士には時間的な制約があり、たとえばウイークデイのイベントやセミナーにはなかなか参加しにくいのが実情です。さらに診断活動については、報酬の有無にかかわらず、所属企業において副業が禁止されている場合もまだ多く、思うような活動ができません。そこで当協会では、企業内診断士に、気軽に協会活動へ参加してもらおうと、6年前に「企業内診断士祭り wasshoi（わっしょい）」というイベントを立ち上げ、昨年までに6回実施しています。内容は、外部講師や活躍している企業内診断士を講師に招いての講演や協会活動の紹介、そして企業内診断士を中心とした参加者全員によるワールドカフェなどで診断事例研究を行ってきました。



企業内診断士祭り wasshoiの様子

近年は、「企業内診断士による、企業内診断士のためのイベント」として、当協会内でも大いに注目を集めるようになっていきます。

# 香川県中小企業診断士協会

新しい施策等の紹介も含め、中小企業診断士の事業領域の拡大を支援しています

## プロコン向けのイチ押し！の活動

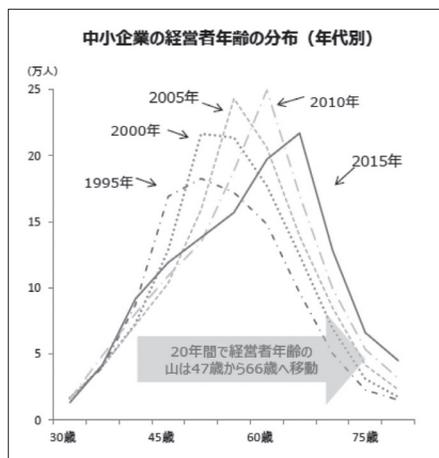
### ◆中小企業診断士の新たな事業領域の拡大

経営者の高齢化の進展で、事業承継が全国的に大きな課題となってきています。

このため、中小企業庁では、プッシュ型事業承継支援高度化事業として各都道府県に事務局を設置しました。香川県においては、香川県協会と同じ施設にある「かがわ産業支援財団」が事務局となっています。

本事業は、経営者に対して事業承継の重要性を早期に気づかせ、円滑な事業承継を推進させるものですが、事業承継計画を策定していく中で、経営力を強化させる事業計画も必要となってきます。今後、専門家の派遣も制度化されますので、中小企業診断士の活躍の場が広がるものと思われます。

これは、中小企業診断士にとって新たな事業領域の拡大となりますので、当協会としましても会員に対して、専門家登録の紹介をしていく予定です。



平成29年2月 中小企業庁財務課「中小企業の事業承継の現状について」より

(出典) 中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月, 株式会社帝国データバンク), (株)帝国データバンク「COSMOS1 企業単独財務ファイル」, 「COSMOS2 企業概要ファイル」再編加工

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆プロコンのノウハウを企業内診断士にも開示

香川県協会では、企業内診断士をサポートする意味も含めて、当協会が主催する「後継経営者養成講座」を始めとする各種講座に、会員は無料でオブザーバー参加できるようにしております。

企業内診断士の皆様においては、資格取得後は新たな知識の取得がなかなか難しいことや、企業の生の声を聴くことが困難と考えられることから実施しているもので、企業後継者や管理者などとの交流も深まります。

これらの講座では、プロコンが保有する独自のさまざまなノウハウが提供され、講師としてのスキルも身につけることができます。企業内診断士にとっては、非常に有益なものとなっています。



「後継経営者養成講座」の様子

なお、当協会の活動の様子は、フェイスブックにてご覧いただけます(「香川県中小企業診断士協会」でご検索ください)。「いいね」をよろしくお願ひ申し上げます。

# 佐賀県中小企業診断協会

## 地方創生から事業承継まで総合的に支援を展開

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆地方経済の活性化を目指して

現在、佐賀県協会の会員数は65名です。独立診断士、企業内診断士、支援機関勤務に大きく分かれ、十数名の独立診断士にて、国、県、市町の事業を積極的に受託しています。

具体的には、内閣府事業のプロフェッショナル人材事業、県事業の地域活性化雇用創造プロジェクト、中小企業経営資源活用促進事業、新規出店個別支援事業、佐賀市・唐津市・鳥栖市の産業支援相談事業、創業セミナーなど、地方中小企業の活性化に取り組んでいます。

そのほか、再生支援協議会、経営改善支援センターからの経営改善計画策定、個別支援を約80社に対して行うなど、協会全体の受託金額も大きくなり、会員は多忙を極めています。各行政機関や民間企業からの信頼も厚く、当協会は中小企業の支援機関として公的機関と同列に評価され、中小企業診断士の知名度も向上しています。



当協会の業務風景

#### ◆中小企業診断士としてさらなるレベルアップを目指して

近年、若手の中小企業診断士が増加し、比較的若い年齢で独立する傾向にあります。しかしながら、経験不足や不慣れな面も見られがちですので、ベテラン診断士と一緒に行動してOJTを行い、新人診断士や企業内診断士でもスムーズに診断業務が行えるように指導を行っています。

具体的には、受託事業において講師・助手の役割を担い、中小企業診断士としてレベルアップし、自信をつけていただく中で、協会としては品質向上と戦力化を、個人としては能力アップを目指しています。また当協会は、理事会を「開かれた理事会」とし、会員であれば誰でも参加可能で、意見も言える場としています。実際に、年数回の理事会には毎回、理事以外の会員も参加され、自由な討議を行っています。



若手診断士の講師風景

# 鹿児島県中小企業診断士協会

## 各人のノウハウを持ち寄り、全員のスキルアップを図る

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆経験の浅い人から大ベテランまで参加する「支援助言研究会」

鹿児島県協会では、会員であれば誰でも参加できる「支援助言研究会」を実施しています。参加者は、中小企業診断士として登録したばかりの経験の浅い人から、30～40年の経験を持つ大ベテランまで、幅広い層となっています。

世の中の変化の速い現代においては、プロコンにも何かしらの変化や進化が必要です。さまざまな事象の変化への対応を意識しながら、研究会の内容は常に形態を変えて実施しています。基本的には、持ち回りで担当をお願いし、任された中小企業診断士がテーマを決定して実施します。

たとえば、以下がこれまでに実施してきたテーマです。

- ・経営改善計画の実事例（匿名）についてのディスカッション
- ・金融機関目線での経営改善計画策定の勘所
- ・最近増えてきた課題（人手不足対応策など）をテーマとしたディスカッション
- ・生産性向上支援訓練（研修）「生産現場の問題解決」、「生産性分析と向上」など

これらの内容について、経験の浅い中小企業診断士から「非常に勉強になった」という声が上がるのはもちろんですが、大ベテランの中小企業診断士からも高い評価をいただいています。セオリーを学ぶことも重視しますが、ディスカッションを交えたりもすることで、他者のノウハウや発言から気づきを得られ、自分の視野が広がったり、新たな視点が加わったりすることにつながるからです。

今後も、参加者各人のノウハウを結集し、全員のスキルアップを目指して活動していきます。



第3回「支援助言研究会」にて



第3回「支援助言研究会」の懇親会にて

# 会員診断士からの メッセージ

### ◆はじめは挫折から

「技術と感性」の世界に魅了されて、花王㈱のビューティケア事業部に所属し、早くも13年目を迎えました。化粧品は、技術や感性だけが優れていても決して売れるわけではなく、消費財の中でも特に売るのが難しいといわれています。

そうした業界に身を置き、技術畑でキャリアを積み上げてきた中、とあるプロジェクトで経営に対する疑問と自身のスキル不足を実感した出来事が起きました。前者はマーケティングの知識がなかったことに起因し、後者は私自身が標準原価計算を理解できなかったことでした。こうして、「もっと技術以外の勉強もしたい!」と思うようになり、まずは簿記2級から学習を開始。次のステップとして、診断士資格の取得を目指しました。

その後、診断士登録をきっかけとして、現在の私のマルチジョブ——「複業家」としての新しい生き方がスタートしたのです。

### ◆「得意なこと」×「好きなこと」の掛け算

私はサラリーマンですが、個人事業主として中小企業診断士はもちろんのこと、商品開発コンサルタント、ライター（執筆業）、イベントのプロデュース業などを行っています。さらに現在、法人の設立準備中で、この会社の代表に就く予定です。従業員、個人事業主、経営者の3つの車輪をバランス良く回していこうと考えており、自身のことを「複業家」と紹介させていただいています。

私の「複業家」キャリアは、診断士登録をきっかけとしてスタートしましたが、このときに決めたのは、診断士業界という枠にとらわれず、「自分の得意なこと」×「自分の好きなこと」

の組み合わせで仕事をしよう、ということでした。当初は、得意分野ではない自動車部品や飲食業のコンサルティング案件にも携わりましたが、しだいに化粧品小売業や化粧品OEM工場といった、自分の得意とする業界の案件が増えていきました。自身のSNSを通じて、得意なことや好きなことを外部に発信したことで、自ずと紹介や依頼が来るようになった気がします。

### ◆企業内での診断士資格の活用

「複業家」とはいつても、ベースとなるのはやはり、雇用契約を結んでいる会社での業務です。以下に、私が診断士資格を取得後、企業内でどのように活用しているのかをご紹介します。

まず、社外でも堂々と診断士活動をしたかったため、副業申請を行いました。内容は大きく分けて、「社外で有償・無償に関係なく活動をしたいこと」、「社外でスキルを向上させたいこと」、「そのスキルは社内にも還元すること」の3つです。

続いて、所属する中小企業診断（士）協会の研究会に数多く参加しました。先輩診断士の話を聞くだけでも勉強になり、刺激を受けたことを覚えています。そのコネクションで仕事をいただいたこともありました。

コンサルティング案件をいくつか実施すると、いつの間にか自身の業務分析スキルと課題解決スキルが高まっていることに気づきます。結果的に、本業でも現場改善などに携わって成果を認められ、社内で工場長賞をいただけるまでになりました。

また、会社との約束どおり、社外で得たスキルを社内に還元しようと行動に移しました。具体的には、社内のメンバーに対し、管理会計と生産管理を中心とした勉強会を実施しています。

一般的な理論が中心ですが、自社の業務に日々追われていると気づきにくい問題などに対して、少しずつ改善提案が出始めています。

このように、中小企業診断士のスキルを活かして、自分自身とコンサルティング先、そして自身の所属する社内のそれぞれに、バランス良く好影響を与えられているのではないかと感じています。



勉強会の様子

#### ◆企業外での活動

自身が「複業家」を名乗っているせいか、同じように主業務を行いながら新しいことにチャレンジしたいという方々から、問い合わせを受けられることが増えました。

その中に長年、茶道をしている女性がいらっしゃいました。彼女は茶道教室を始めるにあたり、「若い人たちに茶道が受け入れられるのか」、「茶道は敷居が高いと思われていないか」などの悩みを抱えていらっしゃいましたが、事業方針を固め、若い人たちにも気軽に参加してもらえる茶道教室を始めることになりました。私もコンサルタントとしてだけでなく、運営として毎回、顔を出すようにしています。現在は少しずつですが、事業として軌道に乗り始めています。

そのほか、セミナーやイベントの主催も数多く仕掛けてきました。イベント主催は毎回、集客に頭を悩ませていますが、自身で集客することで、コンサルティングでは得られない気づきも得ることができます。



運営する茶道教室の様子

#### ◆今後のセルフ・ブランディング

その活動の性格上、中途半端な立場と捉えられることもある企業内診断士ですが、私は今後のキャリアにおいて、「肩書きではなく個人で仕事ができること」を目標にしています。

「花王」という会社のブランドでもなく、「中小企業診断士」という資格の肩書きでもなく、「あなただからこの仕事を依頼したい」となることが理想のイメージ像です。そのためにはまず、引き受けたすべての仕事を、責任を持って遂行し、お客様の求めているものは何かという課題に対して、徹底的に向き合っていきたいと思っています。

#### 島袋 智輝 (しまぶくろともき)

東京都江戸川区出身。大学卒業後、日用品大手メーカーの化粧品事業部に所属。2015年中小企業診断士登録。ビューティケア業界を専門にコンサルティングを行うほか、商品開発コンサルタント、茶道教室の運営、セミナー講師など幅広く活躍している。



## 「会社」と「中小企業診断士」、2つの本業を持つ ——「企業内診断士」のカテゴリーを飛び越えて

東京都中小企業診断士協会 鈴木 美穂子

### ◆会社には勤めているけれど

私は現在、研究開発型バイオベンチャーの研究開発部に勤めながら、平日夜と土日に、中小企業診断士として支援業務を行っています。研究開発畑一筋のキャリアの中で、診断士資格を取得した理由は、ズバリ「会社がいつなくなるかわからないから」。ベンチャーは企業そのものに出口戦略があり、「近い将来、退職することになるだろう」との予測からです。本来ならば弁理士を目指すところですが、スペシャリストにゼネラリストを掛け合わせたほうが面白そうだ、という直感で決めました。

診断士業務は、葛飾区立図書館でのビジネス相談員やビジネスセミナーの開催、創業塾の講師・事務局、専門家派遣（月に1～2社ほど）、区の商業調査などを中心に展開中です。支援業務の8割ほどが創業で、残りの約2割が経営改革・向上などです。支部活動は、葛飾区立図書館で行うビジネスセミナーの事務局を担当している程度で、研究会への参加や受験生支援はほとんどしていません。

また、会社に勤めてはいますが、会社と中小企業診断士の業務は、ほとんど融合させていません。診断士資格を取得したことで、「研究職出身の私でも、経営層と同じ言語で話せて仕事がラクになる」といった程度です。これは単純に、社内で中小企業診断士のニーズがそれほどなかったからです。ニーズを作り出すことも考えまし

たが、時間が相当かかると判断し、いったんペンディングにすることに決めました。この会社

勤めと診断士業務がほぼ分離している状態は、「企業内診断士」のカテゴリーでは結構珍しがられます。

### ◆予想とはまったく違った診断士活動

なぜこのようなスタイルになったのか、おそらく皆さんも興味があるかと思います。私も受験生時代は、支部活動や研究会への参加、受験生支援などをしながら人脈を作って…と計画していました。

ところが、診断士登録直後に、実務補習の指導員の先生からお声がけをいただいた某区の商業活性化施策立案の案件が、状況を一変させます。まったくの専門外の商業分野にもかかわらず、新人の勢いで引き受けてしまったことで、相当にハードな1年間を過ごすこととなりました。

チームで作業を行ってはいても、二晩徹夜は当たり前。時には、クライアントや地域の方々に「中小企業診断士って、結局何ができるの?」と切り返される経験をし、中小企業診断士1年目の夢や理想は、一瞬で吹き飛んでしまいました。このときに、プロとしてのマインド、知識や実務能力がどのようなものかを思い知らされたわけです。何ひとつ通用せず、悔しい思いばかりでした。自分にとっての成果は、このプロジェクトを最後までやり抜いたこと、そしてプロとして求められる基準ができたことでした。

もう1つの大きな流れを作ったのは、1年目の終盤に、葛飾区立図書館でビジネスセミナー講師として登壇したことです。城東スキルアップコース（東京都中小企業診断士協会城東支部のプロコン塾）名物のこのセミナーで、自身の専門である研究職を活かした「実験ノート」を題材にしたところ、珍しさもあったのか、図書館で初めて事前申込で満員御礼（50名）を達成



葛飾区での支援業務

し、城東支部YouTubeチャンネル開設のきっかけにもなりました。

この2つの流れがあって、2年目からは冒頭のような案件を多くいただくこととなりました。人脈形成もそれほど多くは行っていなかったため、当初は大変驚きましたが、奮闘(苦闘?)を見ていてくださった方がいらっしゃったのでしょう。いただいた案件に、常に120%の力を出し続け、最後までやり抜き、付加価値を付けてお応えすることができれば、遅かれ早かれチャンスは来るものだ、と実感しました。同時に、お声をかけていただいた先輩診断士の方々には感謝です。

#### ◆「企業内診断士」の 카테고리を飛び越えて

一般的に、「企業内診断士」というと、社内で中小企業診断士のスキルを活かす方向ではないかと思えます。確かにそれも大事ですが、私は会社の副業規制を何とかしてでも、真剣勝負の報酬案件(創業者や経営者を支援して対価をいただく案件)を取りに行くべきと考えます。

たとえば、専門家派遣や窓口相談は1人で行うことが基本です。相談者の情報がほとんどないまま、ヒアリングを通じてその場で課題を抽出し、提案をします。このライブ感は、セミナーや勉強会では絶対に得られません。

また、実践を積む中で最も大きな学びは、「お客様から見れば、企業内も独立も登録年数も、一切関係はない」という当たり前のことでした。実際に、お客様から「企業内診断士」と呼ばれたことは一度もありません。これは、「企業内だから」という言い訳は一切認められないと同時に、企業内=アマチュアではないことを意味します。品質も納期も当然、独立診断士と同じものを求

められ、おのずと自身の限界や企業内という言葉の枠を突破していくことにつながります。

一方、「企業内診断士」の最大のメリットは、安定した給料が得られることでしょう。そのことで、試行錯誤をしながら自身の診断士スタイルを確立し、さまざまなことに挑戦できるので、非常にありがたい環境にあると思います。しかし最近、この居心地の良い環境も、自ら破る必要が出てきたと感じています。

#### ◆「身近なイノベーションと夢をあなたとかなえる」

これは、私の中小企業診断士としての理念です。イノベーションというと、高度な科学技術を思い浮かべるかもしれませんが、実際はそうではありません。日々思い悩む経営者が新しい視点で課題を発見したり、サラリーマンや主婦が人生を賭けて創業に挑んだりすることは、間違いなくその方にとってイノベーションなのです。

そして、それには必ず、経営者や創業者の夢もセットになっています。「中小企業診断士として、その2つを伴走しながらかなえたい」という思いで、この理念を掲げました。

同時に、イノベーションは自分自身にも起こすことができると信じています。企業内や独立という枠に関係なく、自ら環境を切り拓いていく中小企業診断士を目指したい。いまはペンディングにしているサイエンスとビジネスの融合にも、改めて挑戦すべく計画を立てています。自らのイノベーションは大きな課題であり、また夢として実現していきたいですね。

登壇時のセミナーチラシ

#### 鈴木 美穂子 (すずき みほこ)

東京理科大学工学部卒業後、都内の国立大学医学部で研究職として勤務。現在は、創業系バイオベンチャーの研究開発部で管理業務を担当。2016年中小企業診断士登録。城東エリアを中心に、創業や経営改善を支援中。

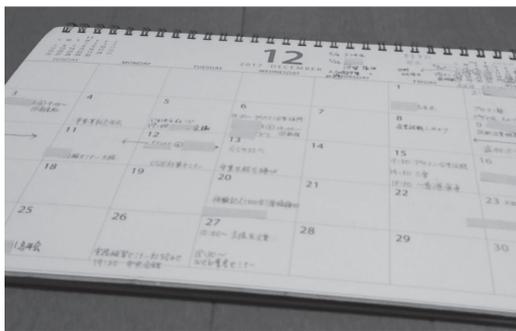


### ◆世界が変わった1年目

いつも三日坊主で長続きしないので、高機能な手帳は持たないのですが、代わりにカレンダー形式のA4ノートをスケジュール管理に使っています。記入ルールは単純で、会社関連の予定は青色のペン、中小企業診断士関連の予定は赤色系のペンを使うというものです。

診断士試験合格以降のカレンダーを振り返ってみると、週の半分以上に赤色系のペンで書き込みがあります。学びの機会を得るために上京したり、休みを使って支援先企業を訪問したり、取材で遠方の企業を訪問したりと、資格取得前からは考えられないくらいアクティブに動き回り、社外の人的ネットワークを広げてきました。

これまでにいただいた仕事や、中小企業診断士としての学びの機会はすべて、こうして知り合った同期や先輩診断士から声をかけてもらったものです。診断士資格を活かして幅広く活動する中でも、特に自身の将来の在り方に多大な影響を受けたと感じているのは、(一社)中小企業診断協会発行の会報誌「企業診断ニュース」の特集企画で、林業界のトップランナーを取材させていただいたこと、そして兵庫県中小企業診断士協会のプロコン育成塾に参加し、プロコンとして求められるレベルに触れたことです。

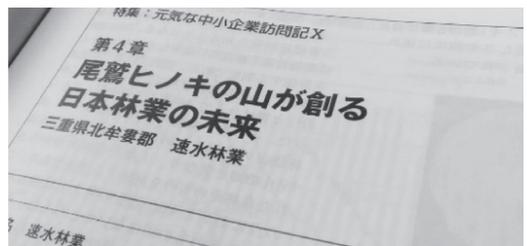
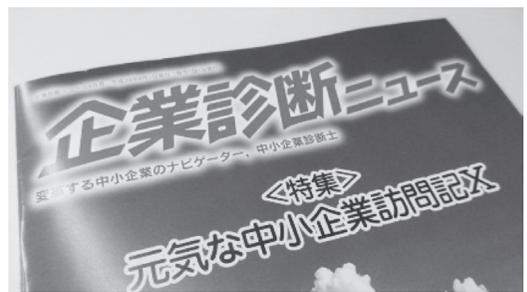


週の半分以上は中小企業診断士関連の予定が入る

### ◆すべての経験はつながっている

私は、IT関連会社に勤務して今年で9年目となる企業内診断士です。システムエンジニアという職業からはまったくかけ離れているのですが、幼い頃によく山に連れて行ってもらった原体験から自然が好きで、大学でも林学を専攻しました。会社の仕事にやりがいは感じつつも、自然とかかわる暮らしがしたいという思いは年々増えています。

先述の「企業診断ニュース」の特集企画で中小企業を取材する機会をいただいたとき、最初に候補企業として思い浮かんだのが、大学生のときに研修で一度訪れた三重県の著名な林業家のことでした。生物多様性豊かな美しい山づくりが有名で、ぜひ訪問したいとアプローチした結果、快く取材を受けていただくことができました。また、この取材で情報収集をしたことをきっかけに山への愛が再燃し、森林関係のNPOに参加して近畿の林業地帯を訪れるなど、林業関係のネットワークも広がりつつあります。



初めて取材・執筆した記事(「企業診断ニュース」2017年8月号)

### ◆迷ったらやってみる、動きながら考える

私が中小企業診断士としていただく仕事は、そのほとんどがこれまで経験したことのないものです。執筆案件では、取材先へのアポイント取りからインタビュー、テープ起こし、原稿執筆までを1人で担当することもあり、「経験がないから」、「知識がないから」、「準備の時間が十分でないから」と尻込みをしていると、何もできないことがない状態になってしまいます。

そこで私は、「誰もが最初は初めてだ」と聞き直すようにしています。「企業診断ニュース」の執筆は、初めて報酬を得た仕事でした。中小企業診断士として歩み始める初期の段階で、とりあえずやってみるという経験ができて良かったと思います。その後、たいていのことには動じなくなりましたから。

### ◆本業との両立

企業内診断士についてよく話題に上るのが、支援の経験をどのように積むか、社内外での診断士活動をどのように会社に認めてもらうかということです。報酬がネックになる場合もあります。

私が勤務する会社では、就業規則に副業禁止の条項はありませんが、人事への相談・届け出が必要という運用になっています。私は、更新要件でもある実務に従事する中で、報酬を受け取る場合もあるという説明をし、幸いにも届け出を受理してもらいました。ただし、プライベートの時間を使うこと、業務への影響がないことが前提です。「会社の規程に抵触するから、ボランティア活動しかできない」という理由で、支援の現場に出られる機会を狭めてしまうことは嫌だったので、思い切って申し入れをしました。会社にも認められた活動として、堂々とプロとして仕事ができる環境を、少しずつ整えていきたいと思っています。

一方、与えられた時間で求められる成果を出

せるかどうか、普段からのリスク管理と冷静な判断が必要だと考えるようになりました。きっかけは、プロコン育成塾での学びと経験です。独力で経営診断を行うカリキュラムを通して、プロコンに求められるレベルの高さを実感しました。今後は、プロコンレベルの力をつけて、企業内診断士として経営コンサルティング能力を磨いていくことと、会社業務との両立がテーマになりそうです。

トラブル対応や急な出張で突発的に忙しくなることもあります。受けた仕事は当然、どちらもやり通さなくてはなりません。予定を詰めすぎない、会社業務でも付加価値を上げていくなど、これまで以上の自己管理が必要だと感じています。

### ◆おわりに

「独立診断士」と「企業内診断士」の2つに分類されることが多い中小企業診断士ですが、その定義は今後、どんどん変わっていくのではないかと思います。企業に勤めながら個人事業主として開業されている方もいれば、独立後に組織に入って働いていらっしゃる方もいます。働き方改革の時流に乗り、「独立でも企業内でもない中小企業診断士」は今後、増えていくのではないのでしょうか。

私の当面の目標は、「企業内診断士は時間の制約はあるけれど、良い仕事をするよね」と認めてもらうことです。そのためにも、知識のインプットなどの研鑽を怠らず、1つひとつの案件に深く、丁寧に取り組んでいきたいと思っています。

#### 鱧谷 友樹 (はもたに ゆき)

大阪府出身、京都大学大学院修了(森林科学専攻)。2017年7月中小企業診断士登録。IT関連会社にて製造業向けのシステム導入支援に従事。入社9年目。流通や原材料・部材調達基幹業務システム導入を経て、現在は販売・製造のPSI計画立案のシステム導入プロジェクトに参画中。



## 診断士活動によって広がる可能性 ～いつか東北に貢献したい～

神奈川県中小企業診断協会 水島 壽人

### ◆「石巻へ創業支援に来てください」

2018年7月で、中小企業診断士登録から丸2年を迎えます。宮城県石巻市のNPO法人、石巻復興支援ネットワークの兼子佳恵代表から、受験生時代にいただいた表題の言葉が、私の診断士試験合格に向けたモチベーションとなり、現在も活動の原動力となっています。

### ◆転機となった2011年

私の本業は、印刷会社の出版印刷部門の営業職。取引先は、主に出版社です。

出版市場は、1996年をピークに規模の縮小が続き、取引先周辺の経営環境は厳しさを増しています。中小事業者が圧倒的に多い業界のため、経営者との距離が近く、人間関係が非常に重視されるのも特徴で、経営者と直接対話する機会も多く、そこに仕事のやりがいや面白さを感じてきました。

一方で、苦しむ経営者を目の当たりにしながら、何もできない自らの無力さを感じ、もう少し経営的な視点を持って仕事に取り組みたいと考えたことが、私が中小企業診断士を目指した理由の1つでもありました。2011年、東日本大震災が起きた年のことです。偶然にも、この年の5月から、岩手県を中心に復興支援活動に携わるようになり、この年が私にとって大きな転機となりました。

### ◆中小企業診断士登録によって広がった職務

規模の縮小が続く出版業界は現在、大きな転換期を迎えています。高度成長期から出版流通を支えてきた、取次会社を核とする従来の流通構造が疲弊し、抜本的な改革が必要となる中、業界は流通構造の再構築を含めた新たなビジネスモデルへの転換を模索しつつあります。社内

においても、これらに関する議論は活発化し、中小企業診断士としての知識や視点が役立つようになってきました。その結果、営業本部内の得意先の与信管理を一任されるなど、担当業務の幅が広がっています。

一方で、社内には現在、26名の中小企業診断士が在籍していますが、連携は図れていません。資格取得を目指している後輩も複数名いることから、後進のためにも、社内で診断士会を組織し、部門を超えた連携体制を構築して社業に貢献することが、現在の目標の1つです。

### ◆協会活動における実践と貢献

地元貢献したいという想いもあり、私は自宅のある神奈川県中小企業診断協会に入会しました。現在は、横浜市信用保証協会などと連携し、県下の中小企業支援を行う金融機関連携プロジェクトなどに所属しています。県内には製造業を営む企業が多く、また、農業も盛んな地域であるため、部品メーカーの生産現場の改善支援や個人農家の法人化支援などに携わる機会にも恵まれています。こうした活動を通じ、専門外の業種についても知見が深まることが、自信につながっているように感じます。

また、県下最大の展示会である「テクニカルショウヨコハマ」の協会出展ブースでは、経営相談員やセミナー講師を務めました。企業内診断士という立場上、日常的になかなか経験できることではなく、非常に貴重な機会となりました。このように、協会活動は自らの経験を積む大切な場となっています。

一方で、ただ与えていただくだけでなく、協会活動に貢献したいという想いから、入会初年度は同期で構成される「平28会」に所属して「神奈川スプリング・シンポジウム」の企画・運営

に携わり、2年目は会報誌「コンサルかながわニュース」の会報委員として活動しました。



「平成29年度神奈川スプリング・シンポジウム」にてパネルトークに登壇

3年目の今期は協会の執行役員を拝命し、広報活動にも従事することとなりましたが、印刷業界で培った経験や知見を活かし、協会の発行する「ACTIVITY REPORT」など、主に紙媒体を通じた広報活動に貢献していこうと考えています。

#### ◆いつか東北に貢献したい

私はこれまで、月刊「企業診断」（同友館）や（一社）中小企業診断協会の会報誌「企業診断ニュース」などで、数多くの執筆の機会をいただけてきました。中でも、東北地方に所縁が深いことから、東北地方の事業者や生産者への取材・執筆についてお声がけをいただくことが多く、岩手県洋野町、福島県いわき市や土湯温泉町などで、取材を通じて地域で活躍される皆様からお話を伺えたことは、無上の喜びでした。

現在は、事業の紹介や発信に留まっていますが、いずれは経営支援という中小企業診断士の本来業務で東北地方に貢献できればと、創業支援や事業承継、事業再生など基盤となる知識やスキルの習得に努めてきました。（一社）金融検定協会認定の事業承継マネージャーやターンアラウンドマネージャーにも認定いただきましたが、これをいかに実践の場に移動していくかが今後の課題です。



初めての執筆で福島県いわき市の農家取材（「企業診断ニュース」2016年8月号）

#### ◆広がるご縁、つながるご縁

創業セミナー講師養成スクールでは、「創業！

ねりま塾」主宰の川口佐和子先生にお世話になりました。出会いは、月刊「企業診断」の「診断士×復興支援」という座談会企画のゲストに、宮城県南三陸町などで支援活動を継続されている川口先生が来てくださったことでした。

その後、東京でのセミナーや勉強会などで、東北で活動中の同期や他士業の方々とご一緒する機会が増え、2018年6月には「みちのく診断士同期会」にもご招待いただくなど、少しずつネットワークが広がっています。復興支援活動で構築された支援者や事業者、生産者などとの人的ネットワークを活用して、現地の支援者や事業者と中小企業診断士をつなぎ、たとえば「東北の物産の流通構造改革を図ろう」といった新たなプロジェクト活動も、有志を募って始めています。



東北で活躍されている中小企業診断士の鯨井文太郎さん(左)、経営士の八木寛彰さん(中央)と。東京で出会い、石巻で再会

私は、川口先生からいただいた「誰を幸せにしたいのかを考えて行動しなさい」という言葉が忘れられません。自分がいま、志向するのは、神奈川県であっても東北地方であっても、「地域社会や地域の企業に寄り添いたい」ということです。

中小企業診断士の活動は、能動的に動けば動いた分だけ、さまざまなご縁に恵まれます。これからも初心を忘れず、中小企業診断士としてのスキルを高め、社会貢献を果たしていきたいと考えています。

#### 水島 寿人（みずしま ひさと）

神奈川県鎌倉市出身。大学卒業後、大日本印刷(株)に入社。出版印刷事業分野の営業職として、書籍の製造や企画立案、販促支援などに従事。2011年より復興支援活動に携わったことがきっかけで東北の魅力にはまり、現在の趣味は「岩手」。「岩手郷土芸能祭」や「岩手わかすフェス」など、地域コミュニティの再生や地域活性化を目的としたイベントの実行委員も務めている。



## 〈報告〉

# 「中小企業診断士活動状況及び コンサルティングニーズ等に関するアンケート調査」 結果について

平成28年3月

一般社団法人 中小企業診断協会

当会では、47都道府県協会会員中小企業診断士に対して、中小企業診断士としての活動状況や収入、コンサルティングニーズがどのように変化しているのか等を把握することを目的としたアンケート調査を実施した。そのアンケート集計結果を、以下により掲載する。

### 〈調査方法〉

1. 調査対象：正会員（9,457名）に対する郵送法
2. 調査時点：平成27年11月
3. 回答数：1,992名（回答率21.1%）

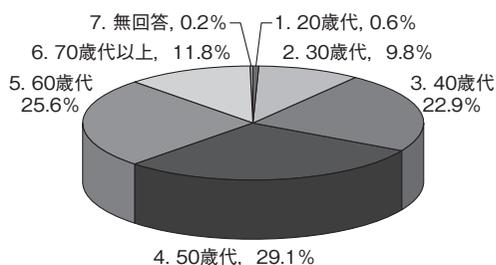
問1. あなたが所属する県協会は。

略

問2. あなたの年齢は。

回答者は「50歳代」29.1%がもっとも多くなっており、次いで「60歳代」25.6%、「40歳代」22.9%と続いている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 20歳代	11	0.6
2. 30歳代	195	9.8
3. 40歳代	457	22.9
4. 50歳代	580	29.1
5. 60歳代	509	25.6
6. 70歳代以上	236	11.8
7. 無回答	4	0.2
合計	1992	100.0

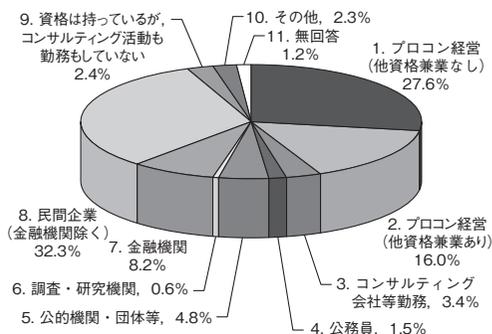


### 問3. あなたの職業は。

「プロコン診断士」が47.0%、「企業内診断士」が47.4%となつてほぼ拮抗している。

※本アンケート調査では、以下の1～3の方を「プロコン診断士」、4～8の方を「企業内診断士」と表現している（以下同じ）。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. プロコン経営（他資格兼業なし）	549	27.6
2. プロコン経営（他資格兼業あり）	318	16.0
3. コンサルティング会社等勤務	67	3.4
4. 公務員	29	1.5
5. 公的機関・団体等	95	4.8
6. 調査・研究機関	11	0.6
7. 金融機関	163	8.2
8. 民間企業（金融機関除く）	644	32.3
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	47	2.4
10. その他	46	2.3
11. 無回答	23	1.2
合計	1992	100.0



### 問4. 中小企業診断士以外の保有資格は（○印はいくつでも）。

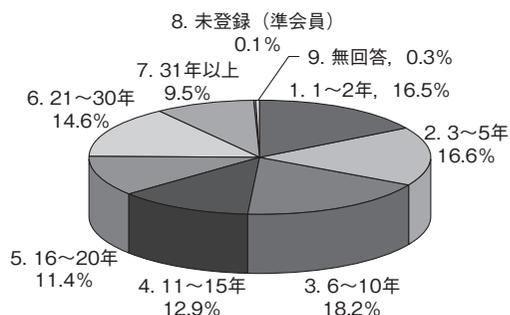
中小企業診断士以外の保有資格なしが24.0%、保有資格の多い順からファイナンシャルプランナー13.0%、以下情報処理技術者が12.3%、販売士8.3%となっている。また、「その他」では、ISO 審査員（補）や宅建取引主任の回答が多く見られる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. なし	597	24.0
2. 弁護士	3	0.1
3. 公認会計士（補）	13	0.5
4. 税理士	63	2.5
5. 司法書士	3	0.1
6. 行政書士	123	5.0
7. 不動産鑑定士（補）	8	0.3
8. 社会保険労務士	169	6.8
9. 技術士（補）	78	3.1
10. 情報処理技術者	305	12.3
11. IT コーディネータ	144	5.8
12. 販売士	205	8.3
13. ファイナンシャルプランナー	322	13.0
14. その他	450	18.1
合計	2483	100.0

問5. 中小企業診断士登録以来、何年経過しましたか。

「登録5年以内」33.1%、「6～15年以内」31.1%、「16年以上」35.5%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 1～2年	329	16.5
2. 3～5年	330	16.6
3. 6～10年	362	18.2
4. 11～15年	257	12.9
5. 16～20年	228	11.4
6. 21～30年	290	14.6
7. 31年以上	189	9.5
8. 未登録(準会員)	2	0.1
9. 無回答	5	0.3
合計	1992	100.0



問6. 中小企業診断士資格取得の動機は (○印はいくつでも)。

資格取得動機でもっとも多いのが「自己啓発, スキルアップ」28.8%, 以下「経営診断・支援従事希望」19.9%、「経営コンサルタントとして独立」15.6%の順となっており, 当初よりプロコンサルタントとして中小企業支援に携わりたいという層も多く見られる。

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	837	19.9
2. 経営コンサルタントとして独立したいと思ったから	657	15.6
3. 経営コンサルタントとしての信用を高めるため	137	3.3
4. 中小企業診断士の資格を持っていると優遇されるから	106	2.5
5. 業務遂行上中小企業診断士の資格が活用できるから	575	13.7
6. 経営全般の勉強など自己啓発, スキルアップを図ることができるから	1215	28.8
7. 定年後に資格を活用したいと思ったから	493	11.7
8. 転職など就職の際に有利だから	151	3.6
9. その他	41	1.0
合計	4212	100.0

問7. 中小企業診断士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）。

資格取得評価では「処遇に変化はなかった」30.2%，以下「上司・同僚から良い評価を得た」20.1%，「関係先から良い評価を得た」19.8%となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 昇給・昇格した	75	2.9
2. 資格手当が支給された	234	9.1
3. 資格が活かされる部署に配置された	208	8.1
4. 上司・同僚から良い評価を得た	516	20.1
5. 関係先から良い評価を得た	507	19.8
6. 勤務先、関係先の処遇に変化はなかった	774	30.2
7. 取得したことを伝えていなかった	108	4.2
8. その他	141	5.5
合計	2563	100.0

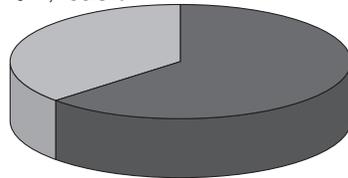
問8. 現在、あなたはコンサルティング業務（副業などを含む）を行っていますか。また、行っている場合は、何年経過していますか。

「経営コンサルタント業務」を行っている者は63.2%となっており、5年前に実施した「2011年版中小企業診断士活動状況及びコンサルティングニーズ等に関するアンケート調査結果」（以下、前回調査）の57.1%より、コンサル業務従事者が増加していることがうかがえる。

①コンサルティング業務を行っているかいないか。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 行っている	1230	63.2
2. 行っていない	716	36.8
合計	1946	100.0

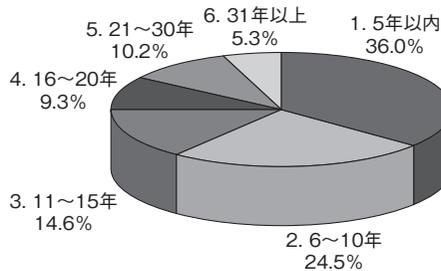
2. 行っていない, 36.8%



1. 行っている, 63.2%

②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	408	36.0
2. 6～10年	278	24.5
3. 11～15年	166	14.6
4. 16～20年	106	9.3
5. 21～30年	116	10.2
6. 31年以上	60	5.3
合計	1134	100.0



問9. 以下の設問からは問8でコンサルティング業務を行っていないと答えた方への質問です。  
あなたがコンサルティング業務を行っていない理由は何ですか（○印はいくつでも）。

コンサルタント業務を行っていない理由として、「副業禁止」28.2%、「時間的制約」23.1%と業務上の制約が過半数を超える一方、「機会がない」20.6%も多く挙げられている。

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	153	12.3
2. 会社の仕事に追われ時間と余裕がないから	286	23.1
3. 会社との契約上副業ができないから	350	28.2
4. 機会がないから	255	20.6
5. 自分の能力不足	144	11.6
6. 関係者の理解不足	15	1.2
7. その他	37	3.0
合計	1240	100.0

問10. あなたが中小企業診断士として志向している項目を2つ以内選び、その順位番号をご記入ください。

企業内診断士としての志向項目では、第1位が「経営全般の勉強・スキルアップ」の31.0%、続いて「定年後または退職後の資格活用」が23.0%となっている。現在の仕事を続けながら企業内でのキャリアアップや診断士としての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、異士業間の人間形成やネットワークに活用したい	138	21.2	164	25.9
2. 自分の担当業務の専門性を高めたい	92	14.1	91	14.4
3. 経営全般の勉強など、スキルアップを図りたい	202	31.0	144	22.7
4. 定年後または退職後に資格を活用したい	150	23.0	147	23.2
5. 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	66	10.1	81	12.8
6. 特にない	4	0.6	7	1.1
合計	652	100.0	634	100.0

問11. 中小企業診断士の資格更新要件の中で、実務従事のポイントを取得する際の阻害要因があるとすれば、その理由は（○印はいくつでも）。

実務の従事要件のポイント取得阻害要因では、「会社の業務が忙しい」29.9%、続いて「機会そのものがない」26.2%となっている。

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から	348	29.9
2. 実務従事の機会そのものがないから	305	26.2
3. 実務従事の要件認定が厳しいから	147	12.7
4. 勤務先の仕事内容が実務従事と関連しないから	197	17.0
5. 阻害要因はない	128	11.0
6. その他	37	3.2
合計	1162	100.0

問12. あなたの実務の従事要件のポイント取得方法は（○印はいくつでも）。

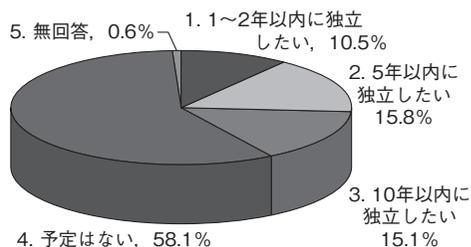
実務従事のポイント取得方法では、「休日などの活用によるコンサル業務への参加」23.4%、「県協会が主催する診断実務従事への参加」20.3%となっており、勤務外時間を活用したコンサル業務への参加や県協会活用による実務従事への参加割合が高くなっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 休日などを活用して、コンサルティング業務への参加	217	23.4
2. 県協会の研究会が主催するグループ診断への参加	104	11.2
3. 県協会が主催する窓口経営相談への参加	26	2.8
4. 県協会が主催する診断実務従事への参加	188	20.3
5. 所属企業内での診断活動（業務プロセス革新、経営革新などの提案活動）を行っている	166	17.9
6. 取引先中小企業へのコンサルティング活動（下請指導、リテールサポートなどの提案活動等）を行っている	157	17.0
7. その他	68	7.3
合計	926	100.0

問13. あなたは中小企業診断士として、今後独立する予定はありますか。

今後の独立予定としては41.4%の方が将来、診断士としての独立開業を予定している。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 1～2年以内に独立したい	75	10.5
2. 5年以内に独立したい	113	15.8
3. 10年以内に独立したい	108	15.1
4. 予定はない	416	58.1
5. 無回答	4	0.6
合計	716	100.0



問14. 問13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）。

独立予定のない理由としては、「受注機会の確保が困難」20.8%、「自分の能力不足」18.4%を挙げている。独立を果たすには、顧客開拓と自身の資質向上をいかに図っていくかが鍵となる。

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	182	20.8
2. 収入が安定しないから	153	17.5
3. 現在のところ、自分の能力不足を感じているから	161	18.4
4. 現在の仕事の内容や職場環境に満足しているから	156	17.8
5. 現在に比べ、収入が低下するから	126	14.4
6. 中小企業診断士の資格取得が目的であったから	26	3.0
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	12	1.4
8. 個人としての責任が重くなるから	25	2.9
9. その他	35	4.0
合計	876	100.0

問15. 以下の設問からは問8でコンサルティング業務を行っていると答えた方への質問です。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。

「経営指導」が73.5日ともっとも多く、次いで「診断業務」、「調査研究業務」が続いている。なお「その他」では、「ISO 審査業務」、「窓口相談業務」の回答が多く見られる。また、業務全体での中小・小規模企業の占める割合はおおよそ9割となっている。

		回答数	平均日数
1. 診断業務	業務全体	680	39.4
	うち中小・小規模企業	669	35.4
2. 経営指導	業務全体	949	73.5
	うち中小・小規模企業	935	69.4
3. 調査研究業務	業務全体	254	25.5
	うち中小・小規模企業	213	20.7
4. 講演・教育訓練業務	業務全体	609	21.0
	うち中小・小規模企業	483	16.5
5. 執筆業務	業務全体	289	20.5
	うち中小・小規模企業	188	19.4
6. その他	業務全体	236	61.0
	うち中小・小規模企業	189	53.4
合計	業務全体	3017	
	うち中小・小規模企業	2677	

問16. あなたが過去3年間に実施したコンサルティング業務のテーマで、多いものを次から5つ以内選び、その順位番号をご記入ください。

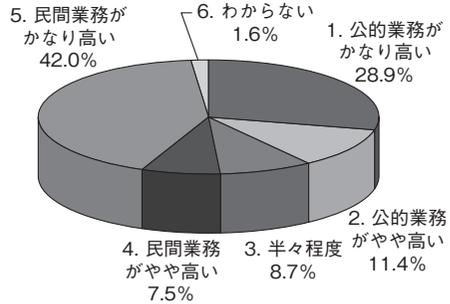
過去3年間で実施したコンサルティングテーマの第1位では、「経営革新・経営改善支援」が32.7%を占めており、以下「販路拡大、販促支援」10.4%、「事業再生、再チャレンジ支援」9.8%が続いている。経営全般にかかる戦略的課題克服の企業側ニーズが、強いことがうかがわれる。

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. ベンチャー・創業支援	85	7.1	85	7.6	99	10.2	75	9.8	62	9.9
2. 経営革新・経営改善支援	389	32.7	274	24.5	143	14.7	73	9.6	41	6.5
3. 販路拡大、販促支援	124	10.4	180	16.1	136	14.0	84	11.0	53	8.5
4. 地域資源活用（農工商等連携、6次産業化など）支援	21	1.8	25	2.2	24	2.5	28	3.7	33	5.3
5. 新分野進出支援	16	1.3	36	3.2	58	6.0	50	6.6	52	8.3
6. 事業再生、再チャレンジ支援	116	9.8	73	6.5	53	5.4	36	4.7	27	4.3
7. 事業承継支援	19	1.6	22	2.0	55	5.6	58	7.6	69	11.0
8. 事業転換支援	1	0.1	2	0.2	10	1.0	24	3.1	15	2.4
9. 国際化・海外展開支援	24	2.0	15	1.3	21	2.2	13	1.7	17	2.7
10. 情報化戦略支援	30	2.5	30	2.7	22	2.3	21	2.8	13	2.1
11. 人材教育、雇用、労務関係支援	102	8.6	109	9.7	95	9.8	74	9.7	48	7.7
12. 商店街・商業集積・街おこし支援	37	3.1	42	3.8	38	3.9	33	4.3	43	6.9
13. ものづくり（生産管理、製品・技術開発）支援	64	5.4	81	7.2	65	6.7	59	7.7	46	7.3
14. 省エネ・環境保全支援	9	0.8	9	0.8	7	0.7	6	0.8	11	1.8
15. ISO 認証支援	7	0.6	15	1.3	14	1.4	11	1.4	11	1.8
16. 財務、資金繰り支援	84	7.1	91	8.1	112	11.5	91	11.9	54	8.6
17. 産廃診断支援	9	0.8	10	0.9	10	1.0	13	1.7	23	3.7
18. その他	52	4.4	21	1.9	12	1.2	14	1.8	8	1.3
合計	1189	100.0	1120	100.0	974	100.0	763	100.0	626	100.0

問17. 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，商工会議所などの中小企業関係機関），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（○印は1つだけ）。

公的，民間業務の売上の比重割合では「民間業務がかなり高い」が42.0%，「公的業務がかなり高い」が28.9%と二極化が見られる。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 公的業務がかなり高い	350	28.9
2. 公的業務がやや高い	138	11.4
3. 半々程度	106	8.7
4. 民間業務がやや高い	91	7.5
5. 民間業務がかなり高い	509	42.0
6. わからない	19	1.6
合計	1213	100.0



問18-①. 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17で公的，民間業務の比重がかなり高い回答者を対象にそれぞれ集計した。「顧問契約のある者」は公的業務がかなり高い者が23.3%，民間業務がかなり高い者が47.4%となり，その差は2倍程度ある。また，「顧問先数」，「月あたりの出向き日」，「顧問料」とも大きな開きがある。

■問18-①. あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

\*問17で「1. 公的業務がかなり高い」「5. 民間業務がかなり高い」回答者を抽出

回答数／構成比 (%)	1 顧問契約はない	2 顧問契約をしている	合計
公的業務がかなり高い	247 76.7	75 23.3	322 100.0
民間業務がかなり高い	222 52.6	200 47.4	422 100.0

■問18-②. 顧問契約をしている場合

\*問17で「1. 公的業務がかなり高い」「5. 民間業務がかなり高い」回答者を抽出

回答数／平均	1 顧問先は何社ですか	2 平均で1ヵ月何日出向き ますか	3 顧問料の月額平均は (千円)
公的業務がかなり高い	75 2.7	71 2.6	73 65.4
民間業務がかなり高い	198 6.7	185 5.1	187 170.4

問19. 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、多いものを次から5つ以内を選び、その順位番号をご記入ください。

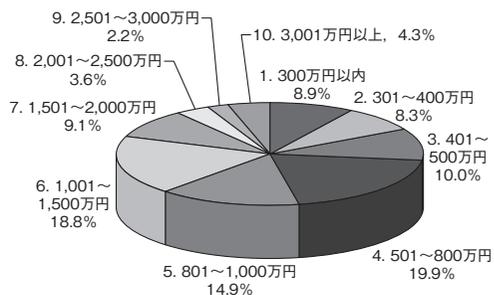
コンサル業務を行う際の依頼を受けたきっかけの第1位では、「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」23.1%が一番多く、以下「現在や過去の顧問先企業からの紹介」12.0%、「同業者からの紹介」11.1%、「各県の診断士協会からの紹介」10.6%が続いており、仕事を獲得するには人的ネットワークをいかに構築していくかが重要となる。

選択肢	1位		2位		3位		4位		5位	
	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. 講演会・経営者向けイベント	58	5.1	65	7.2	66	10.4	42	11.3	43	15.0
2. 相談窓口	59	5.2	65	7.2	41	6.5	31	8.3	24	8.4
3. ユーザー企業からの直接依頼（ウェブサイトなど）	105	9.3	77	8.6	50	7.9	47	12.6	42	14.7
4. 各県の診断士協会からの紹介	120	10.6	116	12.9	59	9.3	26	7.0	14	4.9
5. 中小企業支援機関・商工団体などからの紹介	261	23.1	207	23.0	91	14.4	34	9.1	17	5.9
6. 金融機関からの紹介	108	9.6	95	10.6	89	14.1	42	11.3	35	12.2
7. 同業者からの紹介	125	11.1	112	12.5	75	11.9	61	16.4	29	10.1
8. 他資格専門家からの紹介	40	3.5	50	5.6	66	10.4	47	12.6	37	12.9
9. 現在や過去の顧問先企業からの紹介	136	12.0	92	10.2	76	12.0	38	10.2	39	13.6
10. その他	117	10.4	20	2.2	19	3.0	5	1.3	6	2.1
合計	1129	100.0	899	100.0	632	100.0	373	100.0	286	100.0

問20. 以下の設問からは問15で「業務全体」の合計日数が100日以上の方のみご回答ください。あなたのコンサルティング業務の年間売上（または年収）はいくらですか。

業務全体の日数が100日以上の方のコンサルタント業務の年間売上でもっとも構成割合の高いランクは、「501～800万円以内」19.9%、以下「1,001～1,500万円以内」18.8%となっている。また、「1,001万円以上」の割合は38.0%となり、前回調査の35.8%より2.2%増えており、3分の1以上を占めている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 300万円以内	49	8.9
2. 301～400万円	46	8.3
3. 401～500万円	55	10.0
4. 501～800万円	110	19.9
5. 801～1,000万円	82	14.9
6. 1,001～1,500万円	104	18.8
7. 1,501～2,000万円	50	9.1
8. 2,001～2,500万円	20	3.6
9. 2,501～3,000万円	12	2.2
10. 3,001万円以上	24	4.3
合計	552	100.0



問21. あなたの現在のコンサルティング報酬はいくらですか。平均額と最高額をそれぞれ千円単位でご記入ください。

ここでは、問17で公的、民間業務の比重がかなり高い回答者の報酬額をそれぞれ集計した。公的、民間業務それぞれの平均額、最高額を比べると金額の開きがかなりある。

■問17で「1. 公的業務がかなり高い」回答者の報酬額

	回答数	平均 (千円)
診断業務 (平均)	114	47.5
診断業務 (最高)	107	87.1
経営指導 (平均)	141	37.9
経営指導 (最高)	133	67.9
調査研究 (平均)	44	37.1
調査研究 (最高)	42	68.8
講演・教育訓練 (平均)	98	51.7
講演・教育訓練 (最高)	93	95.3
原稿執筆 (平均)	37	6.8
原稿執筆 (最高)	34	12.2
合計	843	

■問17で「5. 民間業務がかなり高い」回答者の報酬額

	回答数	平均 (千円)
診断業務 (平均)	112	105.2
診断業務 (最高)	102	160.3
経営指導 (平均)	182	110.1
経営指導 (最高)	167	163.0
調査研究 (平均)	42	64.8
調査研究 (最高)	36	93.4
講演・教育訓練 (平均)	127	125.0
講演・教育訓練 (最高)	115	177.6
原稿執筆 (平均)	55	8.5
原稿執筆 (最高)	50	12.7
合計	988	

問22. 以下の設問からは、全員にお伺いします。あなたが得意とする専門分野は（○印はいくつでも）。

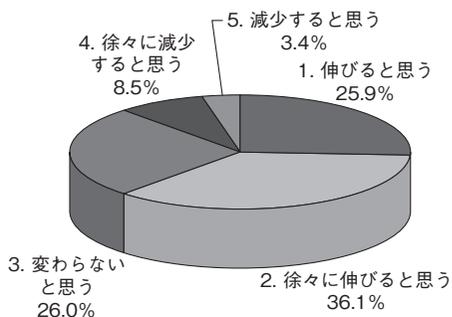
得意とする専門分野では、「経営企画・戦略立案」24.2%、「販売・マーケティング」16.1%、以下「財務」13.9%、「人事・労務管理」8.9%の順となっている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 経営企画・戦略立案	1282	24.2
2. 販売・マーケティング	855	16.1
3. 技術・製品開発	255	4.8
4. 生産管理	336	6.3
5. 物流	104	2.0
6. 財務	737	13.9
7. 人事・労務管理	474	8.9
8. 情報化、IT化	397	7.5
9. 海外展開・国際化	154	2.9
10. 法務・特許	83	1.6
11. 医療・福祉・介護	124	2.3
12. 農林水産振興	107	2.0
13. 観光振興	99	1.9
14. 省エネルギー・新エネルギー	90	1.7
15. 環境保全	64	1.2
16. その他	136	2.6
合計	5297	100.0

問23. 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（○印は1つだけ）。

今後のコンサルティング需要が「伸びると思う」25.9%（前回調査19.1%）となり、「徐々に伸びると思う」36.1%（前回調査32.8%）とこれらを合わせると62.0%（前回調査51.9%）となり、前回より10%以上の者が今後のコンサルティング需要の増加を見込んでいる。このように6割を超える中小企業診断士は、今後ともコンサルティング市場の整備、拡大が進むと見ている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 伸びると思う	472	25.9
2. 徐々に伸びると思う	658	36.1
3. 変わらないと思う	474	26.0
4. 徐々に減少すると思う	155	8.5
5. 減少すると思う	62	3.4
合計	1821	100.0



問24. 「伸びると思う」、「徐々に伸びると思う」と回答された方にお尋ねします。そう思われる理由は（○印はいくつでも）。

コンサルティング需要が伸びる理由としては、「新分野進出、新規創業、事業再生など戦略的支援の要請が高まってくるから」が19.3%、「経営環境の厳しさから、よりレベルの高い経営力が必要となってくるから」が18.5%と、それぞれ高い回答を得ている。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 新分野進出、新規創業、事業再生など戦略的支援の要請が高まってくるから	750	19.3
2. 農林水産業、介護・福祉業、NPO など新たな業種の支援要請が高まってくるから	417	10.7
3. 経営環境の厳しさから、よりレベルの高い経営力が必要となってくるから	718	18.5
4. 新商品、新サービスの開発など開発力強化の要請が高まってくるから	315	8.1
5. 情報ネットワーク化の進展など情報技術応用の要請が高まってくるから	258	6.6
6. 人材育成の要請が高まってくるから	450	11.6
7. 販路開拓などマーケティング活動の高度化の要請が高まってくるから	467	12.0
8. 海外商品、海外進出、インバウンドの拡大など国際化の要請が高まってくるから	322	8.3
9. 省エネ・環境保全に対応した要請が高まってくるから	112	2.9
10. その他	80	2.1
合計	3889	100.0

問25. 「徐々に減少すると思う」、「減少すると思う」と回答された方にお尋ねします。そう思われる理由は（○印はいくつでも）。

コンサルティング需要が減少する理由としては、「中小企業・小規模企業数の減少」23.6%、「景気悪化で企業に余裕がなくなる」20.0%、「公的診断・支援などが減少するから」15.5%が高い回答となっている。また、「その他」では他土業との競合激化や診断士自身のレベルの問題を挙げている回答も見られた。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 公的診断・支援などが減少するから	65	15.5
2. 中小企業・小規模企業数が減少するから	99	23.6
3. 大手コンサルタント会社との競争が激化するから	40	9.5
4. 中小企業支援センターなどとの競合があるから	46	11.0
5. 企業自身の経営能力が向上するから	34	8.1
6. 景気悪化で企業自身にコンサルフィーを支払う余裕がなくなってきたから	84	20.0
7. その他	52	12.4
合計	420	100.0

## 47都道府県協会連絡先一覧

ブロック	県協会名	住所	電話
北海道・東北	一般社団法人中小企業診断協会北海道	〒060-0004 札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4F	011-231-1377
	一般社団法人青森県中小企業診断士協会	〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F (公財)21あおもり産業総合支援センター内	017-722-4053
	一般社団法人岩手県中小企業診断士協会	〒020-0878 盛岡市肴町4-5 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7-33 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 前橋市数島町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 ピュアハートビル1F	025-378-4021
	一般社団法人長野県中小企業診断士協会	〒390-0875 松本市城西2-5-12 城西ビジネスビル2F	0263-34-5430
南関東	一般社団法人埼玉県中小企業診断士協会	〒330-0063 さいたま市浦和高砂4-3-21 三協ビル5F	048-762-3350
	一般社団法人千葉県中小企業診断士協会	〒260-0013 千葉市中央区中央3-10-6 北野京葉ビル3F	043-301-3860
	一般社団法人東京都中小企業診断士協会	〒104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F	03-5550-0033
	一般社団法人神奈川県中小企業診断士協会	〒231-0005 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	〒400-0858 甲府市相生1-7-3	055-220-1351
	一般社団法人静岡県中小企業診断士協会	〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ベガサート3F	054-255-1255
	公益社団法人愛知県中小企業診断士協会	〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-22-8 大東海ビル8階 809A	052-581-0924
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
	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
近畿	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 本企ビル3F(株)奥村総合企画内	073-428-7370
	一般社団法人鳥取県中小企業診断士協会	〒683-0064 米子市道楽町2-242	0859-32-5060
中国	一般社団法人島根県中小企業診断士協会	〒690-0048 松江市西嫁島1-4-5 (株)社長室内	0852-28-1600
	一般社団法人岡山県中小企業診断士協会	〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所8F 816号	086-225-4552
	一般社団法人広島県中小企業診断士協会	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F	082-569-7338
	一般社団法人山口県中小企業診断士協会	〒753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F	083-934-3510
	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
四国	一般社団法人香川県中小企業診断士協会	〒761-0301 高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センター402号	087-814-6456
	一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会	〒790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F	089-961-1640
	一般社団法人高知県中小企業診断士協会	〒780-0822 高知市はりまや町3-19-15 factビル3F AI経営コンサルタント内	088-878-1198
	一般社団法人福岡県中小企業診断士協会	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-9-25 アバンドン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
九州・沖縄	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	〒880-0013 宮崎市松橋2-4-31 宮崎県中小企業会館4F	080-2744-2686
	一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会	〒890-0046 鹿児島市西田2-20-26-401	099-258-1871
	一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会	〒903-0801 那覇市首里末吉町4-2-19 コーポ23-202号	098-917-0011

一般社団法人 中小企業診断協会

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

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