

2023.2

企業診断ニュース

別冊 Vol.16

変革する中小企業のナビゲーター，中小企業診断士

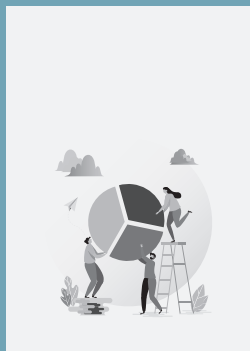
	11	月	4	日	は
	中	小	企	業	
	診	断	士	の	日

県協会のご紹介

会員診断士からのメッセージ

「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果





令和5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.16 の発行にあたって 松枝 憲司

県協会のご紹介

- 2 栃木県中小企業診断士会
3 群馬県中小企業診断士協会
4 埼玉県中小企業診断協会
5 千葉県中小企業診断士協会
6 東京都中小企業診断士協会
7 神奈川県中小企業診断協会
8 長野県中小企業診断士協会
9 福井県中小企業診断士協会
10 大阪府中小企業診断協会
11 兵庫県中小企業診断士協会
12 香川県中小企業診断士協会
13 愛媛県中小企業診断士協会
14 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 企業内、資格を活かすポイントは？～3つのメソッドをご紹介～
東京都中小企業診断士協会 下高呂 祐
18 企業内診断士2年目のキセキ
東京都中小企業診断士協会 細田 哲也
20 「診る・書く・話す」で広がる中小企業診断士の世界
岡山県中小企業診断士会 三宅 裕子
22 新しい可能性へのパスポート、可能性が広がる中小企業診断士の世界
埼玉県中小企業診断協会 林 栖

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！

一般社団法人中小企業診断協会では、「中小企業診断士の仕事」PR動画の最優秀賞に選定された作品等をご覧いただける中小企業診断士チャンネルをYouTube上に公開中です。チャンネル登録のうえ、ぜひご覧ください。
https://www.youtube.com/channel/UCkxT_hUwdl0f09C23GiJDQ

『企業診断ニュース』別冊 Vol.16の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会
会長

松枝 憲司

コロナ禍が発生して丸3年が経過しましたが、この間、日本経済はコロナに翻弄されてまいりました。そして、昨年のロシアのウクライナ侵攻等をきっかけとして、世界各国でのインフレが進行し、エネルギー価格の上昇、原材料高騰、賃上げ等、経営を取り巻く環境が激変する「複合危機への対応」が、多くの事業者にとっての経営課題となっており、中小企業診断士の支援がますます必要となってきております。

さて、一般社団法人中小企業診断協会では、皆様にご愛読いただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊Vol.16を発行いたしました。これは、当協会のブランディング戦略の一環で、中小企業診断士の知名度向上に向けた取組みの一つとして実施するものです。

中小企業診断士実務補習の受講者の皆様をはじめ、行政や中小企業支援機関、地域金融機関、大学や連携する他土業の皆様、私どもの都道府県協会における職域拡大の取組みや、所属する会員中小企業診断士に対する人材育成事業等の特色ある活動について、広くご理解いただくことを目的としております。今回は、企業内診断士として、さまざまな形で活動する会員中小企業診断士からのメッセージに加え、2020年11月に実施した「中小企業診断士活動状況アンケート調査」の結果も掲載しております。

当協会では11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、その前後一週間程度を目安に、各都道府県協会ともどもイベントの開催を中心として、中小企業診断士のPR活動を実施してまいりました。中小企業診断士一人ひとりの地道な自己研鑽が前提となりますが、今後もこの取組みに注力し、中小企業診断士のブランディングに大いに寄与するものと期待しております。

過去3年間は、あらゆる社会活動において新型コロナウイルス感染防止が最優先され、中小企業を取り巻く事業環境は従来に増して大きく変化いたしました。が、「中小企業等事業再構築促進事業」、「経営力再構築伴走支援」等、ポストコロナにおける日本経済の回復において、中小企業診断士の果たすべき役割は大きく、この国難を乗り越える上で大きな力を発揮することを願っております。

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

令和5年2月

栃木県中小企業診断士会

栃木県企業内診断士研究会(呼称:ティフ研)の活動に参加しよう! ～地域の組織内診断士と関係者の皆様の活性化を図る～

当診断士会は2018年4月に有志で同研究会を新設し、活動は5年目を迎えました。会員数も現時点で20名弱、連携先を加えると30名規模まで増加し、質量ともに充実しています。

ティフ研では、四半期に1回の定例会(対面オンライン併催)に加え、毎月のオンラインサロンを運営しています。定例会は6つの活動テーマを掲げて推進し、たとえば「他域事例研究」ではさまざまな連携先との交流活動や合同イベントを実施するほか、経営者や独立診断士をお迎えする座談会や実務従事活動推進の取組みも始めています。オンラインサロンは毎月開催し、平均10名以上の参加者がテーマトークとフリートークを行います。オンラインで気軽にご参加いただける形式で、県を越えてさまざまな地域の中小企業診断士の方、子育て世代の中小企業診断士の方、他士業の方などにもご参加いただき、皆様の「交流」「研鑽」「向上」の場となっております。

そのほかにも対外的な発信を強化し、ネットワーク拡大と実務推進にも取り組んでいます。執筆活動ブログは200稿を突破、リニューアルしたWebサイトでは事業紹介を行い、TwitterやInstagramなどのSNSを駆使した発信を開始し、最近ではYouTubeコンテンツも鋭意制作しております。

まだまだ駆け出しの研究会ですが、今後も皆様のご支援を賜りながら、切磋琢磨してまいります。本研究会にご興味のある方がおられましたら、お気軽にお問い合わせください。



w.21 栃木県がエリアの中小企業診断士と中小企業診断士と、地域のある形での発信向けイベント

栃木県×群馬県 中小企業診断士 フレッシュスフォーラム2022

2022年5月28日(土)
13:00～16:00(入室受付12:30～12:50) 先着50名 参加費無料

オンライン開催

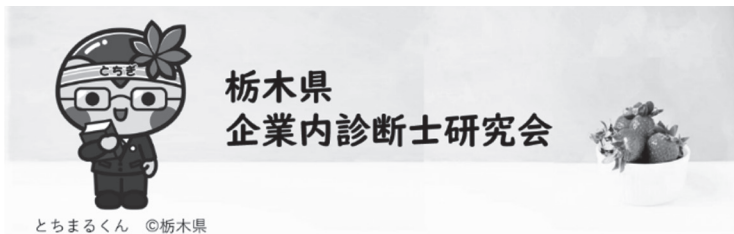
参加対象	申込申込
中小企業診断士 中小企業診断士志望者	オンライン申込 申込:2022年5月15日(日)

カリキュラム

- 1 栃木県×群馬県企業内診断士研究会の活動紹介
- 2 栃木県×群馬県企業内診断士研究会の会員活動紹介
- 3 栃木県×群馬県企業内診断士の会員体験記
- 4 栃木県×群馬県企業内診断士との座談会

運営 協賛

栃木県企業内診断士研究会(ティフ研) 一社社員(入会費無料)企業診断士協会
群馬県企業内診断士研究会(ティフ研) 一社社員(入会費無料)企業診断士協会



HP



Blog



Twitter



Instagram



YouTube

群馬県中小企業診断士協会

群馬県「事業承継×デジタル化サポート事業」と企業内診断士活躍の場を提供!

プロコン向けのイチ押し!の活動

◆「事業承継×デジタル化サポート事業」(専門家派遣事業)で事業の磨き上げを支援

群馬県は県内企業者の円滑な事業承継を促進するため、「事業承継×デジタル化サポート事業」を実施しています。公募型プロポーザル方式の募集で、当協会が業務委託先に選定されました。

この事業は承継を考えている企業経営者に対し、承継上の課題整理と解決の方策についてアドバイスをするものですが、事業の磨き上げにまで一步踏み込んだ支援を行い、磨き上げの中心テーマを経営のデジタル化に置くところに特徴があります。派遣方法は2名の中小企業診断士(承継担当とデジタル担当)によるチーム支援で、これまでに延べ40名の会員診断士を派遣しています。当協会は、今後も県や市町村の行う経営支援事業を積極的に受託し、会員診断士に活躍の場を提供していきます。

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆企業内診断士のサードプレイス!「企活研」のエレベーターピッチ

企業内診断士活躍研究会(通称:企活研)は、企業・組織内診断士の「悩み相談の場」「勉強の場」「活躍の場」を創る、目的達成のための自由参加型プラットフォームを目指している研究会です。

研究会活動の一環として、メンバーによる「エレベーターピッチ^{※1}」発表を不定期に実施しています。経営者への説明を想定し、知識ゼロの人に対して10分以内の短時間で大枠の理解を得る訓練として始めました。いざやってみると、資料のまとめ方や説明の仕方等に工夫が必要であり、伝わりやすさ、時間配分、話し方等、短時間でいろいろと見えるため、切磋琢磨の手法として非常に有効だと感じています。

当研究会にご興味のある方がおられましたら、ぜひお気軽にお声掛けください。

※1 エレベーターに乗っているくらいの短い時間で自身や自社のビジネス等についてプレゼンする手法

エレベーターピッチのすゝめ
企業内診断士活躍研究会

エレベーターピッチの手順

1. 各自(まずは)「所属業界」or「好きなテーマ」を決める。
2. 順番で発表(時間:5~10分以内 資料:10枚以内)
3. メンバーのジャッジ(伝わった or 改善)
4. ネットを「フェイスブック」「Note」「ブログ」等に共有

「プレゼン力」「資料作成力」「営業力」の強化を意識して発表実施!

埼玉県中小企業診断協会

埼玉県協会の特色, 会員相互のアットホームな交流

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆埼玉県協会の活動を発信する広報部

当協会は、総務部、研修部、会員活動部、広報部、事業部の組織体制で運営していますが、ここでは広報部の活動を紹介します。

広報部の部員は20名で、会員662名（令和4年10月現在）への各種情報提供、および中小企業診断士の知名度アップと協会のブランド価値向上のために企業や支援機関等への情報発信を行っています。

主な活動内容は3つ、①会員広報（ホームページやFacebookの発信、協会報の発行）、②対外広報（（一社）中小企業診断協会の会報誌「企業診断ニュース」や新聞等への寄稿）、③企画広報（展示会への出展や動画配信）、です。

広報部員としての活動は、プロコンとしての素養を高めることにも役立っています。協会および中小企業診断士の活動をより広く知ることができる、広報活動はチームで推進していくため会員間のつながりができる、企画や原稿執筆および編集等の経験を積むことができる、など学べるのがたくさんあるイチ押しの活動です。



撮影時のみマスクを外した黙食での会食

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆新入会員コミュニティ～新人らしく何事もチャレンジ！～

「何をして良いかわからない」「実務ポイントってどうやって取得するの?」「誰も知り合いがない」等々、中小企業診断士として悩みを抱えていませんか?新入会員コミュニティは、そんなあなたのための集まりです。

参加者は、当協会に入会した1年目と2年目の新人診断士の仲間たちです。企業内診断士も多く、協会や中小企業診断士のことなど、知りたいことを何でも気楽に相談・共有できる、フラットな居場所を大切にするコミュニティです。いつの間にか中小企業診断士の人脈が増え、それぞれの活動を共有する中で、自分の進みたい道が見えてくるかも!

当コミュニティは、毎月末の夜にリモート開催しています。オンラインホワイトボードMiroを使った参加者同士の情報交換やアイデア出し、Zoomゲームでの和む場づくり、さらには先輩診断士から表も裏も教わるなど、新人らしく失敗を恐れず自由に活動しています。

新人診断士のあなた。まずは参加してみる、これに尽きますよ!



こぼれる笑顔、あふれるやる気、埼玉からパワーをお届けします

千葉県中小企業診断士協会

「アットホームでフランク」な協会は新たなステージへ！新会長の人となりを知る

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆2022秋の診断士祭り「石井孝昌新会長に聞く！」コンテンツの企画・運営

当協会では年に2回、特に新入会員の方や入会希望者の方に当協会を知っていただく場として「診断士祭り（春・秋）」を実施し、また年に1回、当協会の活動や活躍される中小企業診断士にフォーカスした機関誌「アンフィニ」を発刊しています。

2022年6月の定時総会にて、4期8年の任期を務め上げた今井和夫前会長から石井孝昌新会長にバトンが引き継がれました。

新会長へとバトンタッチされた機会を当協会全体で盛り上げようと、「祭り実行委員」と「アンフィニ編集委員」がタッグを組み、祭りで新コンテンツができないかと企画したのが、「石井孝昌新会長に聞く！」です。2022年の秋祭りで、新会長に1日密着取材した内容を動画で紹介し、新入会員からNGなしの質問が飛び交うコーナーも開催するなど、大いに盛り上がりました。

新会長の人となりや垣間見ることができる動画や、秋祭りで紹介された研究会の活動の様子や動画は当協会のホームページで、また「石井孝昌新会長に聞く！」の様子は、2023年3月発刊予定の「アンフィニ」でも紹介されます。「アンフィニ」は会員以外の方も当協会のホームページより閲覧可能ですので、ぜひご覧ください。

当協会は、前会長時代から「アットホームでフランクな協会」が特徴になっており、新体制になってもそれを継続・進化させていけるよう、会員全体で盛り上げていこうと考えています。

皆さんもぜひ、当協会をのぞいてみませんか？カビゴンのような新会長が、あたたかく皆さんを迎えてくれますよ！（笑）

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



秋祭りと「アンフィニ」のコラボ企画も無事終了！



今回の秋祭りはハイブリッド形式で開催



プロゴルファーを目指していた石井孝昌新会長



進行役の相馬麻須美委員(中央)と喜多康人委員(右)

東京都中小企業診断士協会

好評だった2年ぶりのリアル開催

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆秋季新入会員歓迎会（オータム・フォーラム2022）開催

令和4年10月15日（土）に、恒例の秋季新入会員歓迎会を開催しました。2年ぶりのリアル開催で、オンラインを組み合わせたハイブリッド形式での実施です。参加者（新入会員および入会未定者）は168名と、前年比べて64名増えました。

当協会および6支部の説明会を実施した後は、参加者が興味津津の研究會・同好會ブース出展です。今回は、広い会場に93団体が出展して活動状況に関する情報提供を行い、盛況でした。

また、並行して参加者の聞きたいことにお答えする大相談会も実施しました。テーブルに分かれ、約90名の参加者からの相談に先輩診断士が親身にアドバイスすることで、交流を深めました。



オータム・フォーラム 大相談会

◆中小企業診断士による社会貢献事業の推進

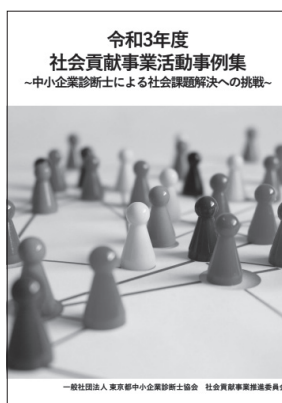
～社会貢献事業推進委員会の取組み～

2020年度策定の「東京協会ビジョン」に沿って掲げられた3つの役割に「社会貢献事業の推進」があり、当委員会は、その実行のために発足した、今年で3年目を迎える委員会です。

中小企業診断士が行う社会貢献活動に焦点を当て、これらの活動を支援・推進していくことで、中小企業診断士の知名度とブランディングの向上を目指しています。

当委員会には現在、「社会貢献事業（協会認定事業）」「外部団体連携事業（10士業よろず相談事業等）」「災害復興・災害対策支援事業」の3つの事業があります。いずれも、中小企業診断士が自発的に協働して行う独自性の高い活動で、かつ、社会課題解決のために営利を目的としない事業となっています。

なお、これらの活動の一部は東京協会の広報誌「Tokyo COMPASS 第4号（2022年秋冬）」にも掲載されていますので、ご覧いただけますと幸いです。



社会貢献事業活動事例集冊子(表紙)



Tokyo COMPASS(2022年秋冬表紙)

神奈川県中小企業診断協会

会員に対し、さまざまな実践の場を提供

企業内診断士向けのイチ押し！の活動——神奈川県中小企業診断協会

◆診断士活動プレゼン大会

診断士活動プレゼン大会は、①会員の診断士活動の発表の場の提供、②新たな人脈形成や異なる専門を持つ会員同士の連携機会の提供、③オンラインでのプレゼン経験機会の提供、④オンラインイベントの運営ノウハウの習得を目的として、2020年度から新たに取り組んでいるイベントです。本年度もオンライン開催となりましたが、100名以上が参加し、盛会のうちに終了しました。

当日は6名の会員の方にご登壇いただき、「診断士がオリジナルコンテンツで稼ぐ方法」「DX化のコンサルティング手法について」「多面的に支援できる診断士になるためには」「現役世代急減の中、求められる医療・介護経営支援は何か」「“葉山都民”から地元で頼られる生き方へ」「コロナ禍での国際派診断士の使命」等、さまざまな取組みについて発表していただきました。ご発表いただいた皆様の多様な活動は、聴講者にとってもご自身の診断士活動を振り返り、今後の方向性を考える良い機会になったはずです。

皆様もぜひご参加いただき、一緒に中小企業診断士として活躍し、神奈川県内の経済を盛り立てていきましょう！



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

プロコン向けのイチ押し！の活動——神奈川中小企業診断士会

◆受託業務品質のさらなる向上を目指して

神奈川中小企業診断士会（かながわ士会）が発足して3年が経過し、業務の受託実績は着実に増大してきました。依頼事業者の皆様の業種も幅広くなり、会員の皆様の活躍の場も広がってきています。今後も活躍の場を広げ、リピートしていただけるコンサルティングファームとなるために、さらなる業務品質の向上を目指しています。本年からは、士会内部での業務品質向上研修の実施や、成果物（診断報告書等）の品質ガイドラインの設定を行い、より一層、事業者に寄り添った業務を行ってまいります。

◆積極的な情報提供による受注獲得

かながわ士会では、中小企業支援機関や金融機関、大手企業の皆様に、積極的に当会の情報提供を行う営業を担当する会員組織があります。また、昨年末にHPを全面リニューアルし、新たな情報提供の仕組みを整えました。

HPでは、会員の皆様が得意とするセミナー等の紹介ビデオや士会で運用しているプロジェクトのPRのほか、署名入りの経営コラムによって会員の皆様の露出度を上げ、認知度を向上させる仕組みを運用しています。各機関に対しても窓口を専任化し、相互の信頼感を形成することにより、緊密なコミュニケーションから新たな業務受託につなげています。

中小企業診断士として、より高いレベルと幅広い活躍を目指す皆様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

◆会員診断士のスキルアップに向けた「プロコン育成塾」を開催

独立して間もない開業診断士および企業内診断士を対象に、2022年8月から当協会独自の「プロコン育成塾」を6回シリーズで開催しました。プロコンとして求められるスキルや心構え等についての講義や、架空のモデル企業に対する経営診断・経営支援のケーススタディとグループワークを実施しました。講師は開業10年目の中小企業診断士2名が担当しました。

ケーススタディでは、モデル企業の経営状況、問題点、経営課題、改善の方向性や具体策等について事前に予習した上で、育成塾当日は受講生が主体となったグループワークによる討議を行いました。グループワークは予習の「答え合わせ」ではなく、他のメンバーの考えや見解を吸収し、相互に学びと気づきを得ることを目的としました。育成塾の回を重ねるごとに、グループワークでの議論は白熱し、レベルも高まったようです。



コロナ禍の長期化で、集合方式での勉強会の開催は難しくなっていますが、感染対策に留意しながら、リモートではなく対面でのグループワークを実施できたことで、受講生同士のつながりをよりいっそう深めることができました。

当協会では、過去にもプロコン育成塾を開催していましたが、今後も会員の要望を踏まえながら、開催を継続していく予定です。

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「同志づくり」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・経営改善支援センターや中小企業活性化協議会等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ご参加いただき、実績を上げています。

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、今年度は11月10日に「中小企業診断士の日」イベントとして、「地域中小企業の経営を知るシンポジウム 中小企業の新たな挑戦と経営を支える人づくり～大学及び診断士の役割とは～」を福井県立大学で開催し、創業・事業承継・事業再構築等の事例発表を行いました。

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。



◆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、支援機関や金融機関をはじめ、県内企業に勤務する中小企業診断士が約50名参加しています。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・会員研修委員会」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等を、ハイブリッドにて開催しています。

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の取組みとして、独自の調査研究活動を踏まえ、一昨年は敦賀市、昨年はあわら市に「観光活性化への具体的な提案」を行い、今年度は小浜市で実施しています。

そのほか、事業承継研究会は、今年から福井県事業承継・引継ぎ支援センターとの共催で、親族承継計画作成セミナー、親族承継事例（後継者が中小企業診断士）発表会を行い、「マッチングコーディネーター養成 事業承継ビジネスとの関わり合い」を現在進行形でリアル開催しています。

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。



大阪府中小企業診断協会

「中小企業診断士の日」イベントによる“会員資質と診断士認知度”向上の取組み

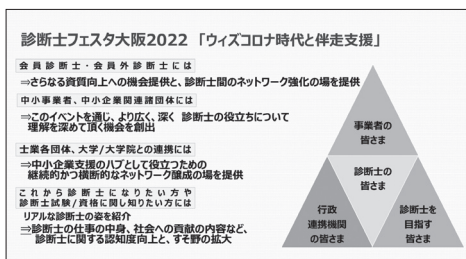
プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆リアル×オンライン+日本×グローバルへのチャレンジ

当協会ではコロナ禍が始まった2020年以降、「ウィズコロナ時代 中小企業とあゆむ診断士」をテーマに、これからの大阪の中小企業・地域経済の反転攻勢に向けた中小企業診断士の役割を協会内外で共有化し、マクロ・ミクロ視点で会員に役立つリアルな情報を提供する場として、多くの方に参加いただける祝日の11月3日に「中小企業診断士の日」イベントを開催しています。最初の2年間はオンライン開催だからこそ可能な企画に取り組み、2021年は海外6カ国に在住の中小企業診断士との情報交流を実現しました。

そして、ようやくリアル開催が可能になった2022年は、オンライン併用によるハイブリッドイベント「診断士フェスタ大阪2022」をマイドームおおさか（大阪市）にて開催しました。厳しい経済環境下での中小企業診断士のさらなるお役立ちを考え、「伴走支援」をキーワードに図表のような内容を企画しました。

第1部では、伴走支援に関する支援機関の施策、事業者からの期待と支援者の活動について、特に経営者の皆様に役立つ内容をパネルディスカッション形式でお伝えするパートと、共通の経済知識向上を図るグローバルセミナーのパートとして、米国から生中継で円安経済下でのビジネスチャンスに関して専門家の講演を企画しました。また第2部では、リアル開催の場を活かした診断士相互



図表

の交流深化とともに、参加いただいた経営者や支援機関、大学、弁護士会をはじめとする士業団体等、幅広い関係者のネットワークを拡げることができ、貴重な成果となりました。

当協会としては、このイベントを単発で終わらせるのではなく、1年間を通して会員サポートや外部連携で成果を拡げることが企図しています。今後も会員の資質向上とともに、中小企業診断士の認知度アップ、社会への貢献に資する活動、を展開してまいります。



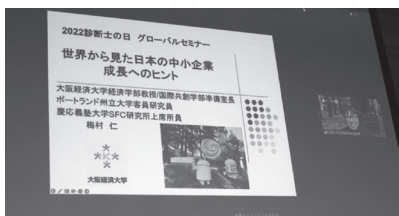
第1部セミナー会場



司会の谷村真理



「伴走支援」パネルディスカッション



米国から生中継したセミナー



生配信も行った展示・交流エリア

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し! の活動

当塾は、民間企業と直接契約して活躍する「プロの経営コンサルタント」の育成を目的とし、全国に先駆けて2005年に開講しました。今年度は新たに、ミッションを「中小企業を変革できる志あるプロコンを増やし、日本の未来を切り拓く」と定めるとともに、カリキュラムを見直し、経営診断プロセスに沿った内容へと刷新しました。



講義の様子

当塾の修了者は過去17年間で218名おり、その6割以上が独立して活躍しています。また、当塾での経験を活かして勤務先や副業でキャリアアップしている企業内診断士も多数います。

修了者からは、「プロの経営コンサルタントを目指す上で大きな経験と財産になった」と好評です。2022年8月から開講した第18期は、募集開始からわずか2時間あまりで定員に達しました。

【当塾の特長①】 1人1社! 独力で挑む経営診断実習

担当講師の指導の下、企業訪問から診断報告書の作成、経営診断報告会実施までを1人で担います。すべてを独力で行うことで、コンサルティングの一連の流れや、プロコンのやりがいと厳しさを体験できます。

【当塾の特長②】 充実した講義と独自ノウハウ満載のテキスト

コンサルタントの必須要件となる「聴く」「質問する」「話す」「書く」「診る」「創る」「獲る」スキルを講義で学び、ワークやグループ討議、演習などで磨きます。160ページ以上のボリュームを持つテキストには、歴代の実力派講師陣が培ってきた独自ノウハウが満載です。

	日時	カリキュラム	内容
第1回	8/20(土)	開講式	オリエンテーション、自己紹介
		開講講義	プロコンの基本要件と能力開発、経営診断の全体像
		講義①	中小企業コンサルティングの具体的な進め方
		個別アドバイス	プロコンとしての「スキルの洗い出し」
第2回	9/3(土)	講義②	中小企業特有の財務診断
		講義③	業種別(製造、飲食・サービス、小売)の着眼点と分析のセオリー
		グループワーク	ヒアリングについての講義+ワーク
第3回	10/8(土)	講義④	本質的原因の掴み方
		講義⑤	改善提案、診断ストーリーの組み立て
		グループワーク	原因分析、改善提案、診断ストーリーの体験ワーク
		個別アドバイス	プロコンとしての「スタートアッププラン」
第4回	10/22(土)	講義⑥	プロコンに求められる文章力・書類作成能力
		講義⑦	説得力を高めるプレゼンテーション方法、セミナー・研修の企画&受注の具体的方法
		プレゼン演習	経営診断実習 中間報告(診断サマリー)のプレゼンテーション演習
第5回	11/12(土)	講義⑧-1	プロコンの商品づくりと仕事のとり方(1st、2ndステージ)
		講義⑧-2	プロコンの商品づくりと仕事のとり方(3rdステージ、質疑応答)
		グループ討議	経営診断実習の経過報告と今後の方向性(診断サマリー)
第6回	12/17(土) 12/18(日)	経営診断報告演習	経営診断実習先での最終報告会を想定したプレゼンテーション演習
第7回	2/4(土)	診断報告後の振り返り	最終報告会の結果報告と振り返り

第18期のカリキュラム

当塾の活動の詳細は、ホームページ (<https://procon-hg.com/>) でご紹介しています。ぜひご覧ください。

当塾ホームページは
こちらから ▶



香川県中小企業診断士協会

知識・経験・覚悟を高め、中小企業支援者としての判断基準向上を支援する!!

プロコン向けのイチ押し!の活動

◆香川県協会の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います。また、独立している会員が多いのが特徴で、その理由の一つが「四国ブロック スキルアップ研修」です。この研修をきっかけに独立した中小企業診断士が数多くいます。2022年も11月19・20日の2日間開催し、全国から募集数を大きく上回る31名の方にご参加いただきました。

好評の理由は、何ととっても第一線で活躍するプロコン診断士から学べること。今回も岩倉正敏会長をはじめ、4名のプロコン診断士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できるだけでなく、「プロコンとして自立するための心構え」や「受注するための考え方」が身についたと、今年も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にもなりました。



講師を務めた岩倉会長

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆最下位から3年で地区優勝を果たした理由とは？

2022年度理論政策更新研修では、男子プロバスケットボールリーグ「B2リーグ」の香川ファイブアローズの皆様、講師およびパネルディスカッションのパネラーとしてご登壇いただきました。

香川ファイブアローズは企業文化の再構築に取り組み、B2リーグ西地区最下位から3年で、2021-22シーズンの地区優勝を成し遂げました。それは、クラブ理念である「決してあきらめない、全ての可能性を。」が選手だけでなくクラブ全員に浸透し、皆が納得できる判断軸を共有した成果だそうです。

地元のスポーツチームの活躍は地域の人たちに勇気を与えてくれます。その活躍の要因が企業経営にも通じる理念の浸透と実践だったことを知って驚き、中小企業診断士として、同じように地域の企業経営に貢献したいと奮い立つ思いがしました。香川ファイブアローズの挑戦はまだ続きますので、私も刺激を受けつつ応援していきたいと思います。(執筆：森 昭博理事)



香川ファイブアローズの皆様

愛媛県中小企業診断士協会

協力機関への継続支援により、連携の「広がり」と「深さ」を次のステージへ

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆1次産業支援 担い手確保をテーマとした「中小企業診断士の日」イベントの開催

当協会では、愛媛県信用漁業協同組合連合会との連携でWEBセミナーへの講師派遣を継続して行っており、令和4年11月までに計7回派遣しました。次年度も、漁業関係者が関心を持つキーワードに対し、企業内診断士を含めた5名がセミナー内容を提案し、実施に向けたすり合わせを進めています。

農業については、えひめ農業サポートセンターの支援事業で、法人化を見据えた聞き取り調査、経営診断・経営改善、情報誌への記事執筆を継続して行っています。今年度の聞き取り調査は7月以降、毎月2～4件のペースで実施されており、複数の中小企業診断士で手分けをして対応しています。

こうした1次産業支援機関とのつながりを活かし、「中小企業診断士の日」イベントでは1次産業の担い手確保をテーマに、講演及びパネルディスカッションを開催しました。農業・漁業の両者の立場から担い手確保の現場の実情・課題を伺い、必要な支援について組織を越えた議論の場を持つことができました。



基調講演



パネルディスカッション

◆大学発ベンチャー支援 愛媛大学アントレプレナー入門講座への講師派遣

当協会では、愛媛大学社会連携推進機構で推進されている大学発ベンチャーの支援の取組みとして、「アントレプレナー入門講座」に3名の講師を派遣しました。本講座では、事業計画作成に必要な知識として、マーケット調査・検証方法や事業計画作成方法の解説、マネジメントの視点として、起業における心構えや起業支援の事例から学ぶポイントを伝えました。

また、参加者が作成した事業計画に講評を行う時間も設けました。参加者は県内の学生で組織する「えひめ学生起業塾」のメンバーが中心で、学生らしいアイデアに対し、講評側も踏み込んだアドバイスができたと感じています。

本講座のご縁から、えひめ学生起業塾の新塾長辞令交付式に当協会の専務理事が出席し、今後の関係強化にもつながる取組みとなりました。今後も引き続き、支援を通じて県内の若い世代のビジネスマインド醸成に貢献していきたいと考えています。



アントレプレナー入門講座

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆経営コンサルティングの実践力を鍛える「プロコン養成塾福岡」を開催！

当協会では、プロのコンサルタントとして独立を考えている方や独立して間もない方、業務の幅や深さを広げたい各士業・専門家の方を対象に、「プロコン養成塾福岡」を開催しています。

コンサルタントとして活躍するためのマインドセットや開業にあたっての足場固め、また開業早期に収益を実現するための知識や手順など、第一線で活躍されている先輩コンサルタントが実践的な手法を惜しみなく提供する2日間のセミナーです。

例年、他県からの参加も多く、今年度も受講生16名中6名の県外参加がありました。参加者からは、「どの講義も収益化までのステップや考え方がとても具体的でした」とのお声をいただくなど、好評のうちに無事終了しました。来年度も開催予定ですので、「稼げるプロコン」を目指される方は、ぜひご参加ください。



◆中小企業診断士の日イベントとして「無料経営相談会」を開催！



2022年11月に、福岡県と福岡市後援のもと、「無料経営相談会」を開催し、対面8社、オンライン4社の計12社が参加されました。「皆様わかりやすいご回答で、まだできていないことがあることをしっかり伝えてくださった」などの感想をいただきました。

参加いただいた相談員の皆様も、企業内診断士にとっては実践的な訓練の場となり、プロコン診断士にとっても相談窓口対応の経験がまだ少ない方も多く、貴重な経験となったようです。

◆インスタグラムによる会員紹介を始めました！

今年度からインスタグラムによる会員紹介を開始しました。新規入会会員が、普段の活動や趣味などのプライベートについて、自己紹介を行っています。

すでに6名の会員が登場し、プロコンとして開業している会員だけでなく、企業内診断士として活動している会員も紹介されています。かつての某民放テレビ局のお昼の長寿番組のように、次の会員を自ら探してつなぐリレー方式となっています。多くの会員を紹介できるよう、継続できればと思います。



会員診断士からの メッセージ

企業内、資格を活かすポイントは？ ～3つのメソッドをご紹介～

東京都中小企業診断士協会 下高呂 祐

自己啓発のために診断士資格を取得したものの、「今の職場で活かせない」と思ったことはありませんか？

職場でいつもどおりの仕事をしていると、なかなか資格を活かすことはできません。特に大企業では、部門ごとに役割が細分化・専門化されているため、中小企業診断士のゼネラルな知識を活かしにくいことがあります。また、そもそも中小企業診断士をよく知らない方もまだ多く、診断士資格を持つ部下をどう活かせばよいのかわからない、という実情もありそうです。

そこで、企業内診断士になったばかりの方々に向けて、私自身の事例を、3つのメソッドに分けてご紹介します。

◆メソッド1 試験の知識を還元

私は、診断士試験で使ったテキストを机のそばに置き、職場の業務でつながりがあるときには、その知識を活かしたアウトプットをするよう意識しています。そうすることで、意外に使い道が広がることがわかりました。

〈財務・会計を活かした事例〉

職場の営業部に新人が入社しました。上司は各部門へ、新人を教育するよう指示しました。他の部門は営業の基礎をOJTで教えていましたが、私は財務諸表の読み方を教えることにしました。新人の担当顧客のB/SとP/Lを使い、主要な勘定科目の意味合いから経営分析の手法までレクチャーすることで、現実と理論をつなげる教育を心がけました。

〈経営法務を活かした事例〉

お客様から下請法について質問がありました。診断士試験の範囲にない深い内容だったため、いったん持ち帰り、不明な点を公正取引委員会へ問い合わせました。専門用語が容赦なく出てきましたが、経営法務で習った知識がベースにあったため、何とか理解できました。そして、そのままお客様へ伝える

のではなく、噛み砕いて解説したところ、「わかりやすく説明してもらえて助かった」と反応がありました。

こうした活動を通じて、しだいに部署内で中小企業診断士の認知度が高まりました。上司からもついに、「中小企業診断士として、〇〇についてどう思う？」と聞かれるようになったのです。

◆メソッド2 部会・研究会の経験を還元

部会や研究会に所属するメリットは、知識を得たり専門性を伸ばしたりするだけではありません。さまざまな経験を積み重ねるの宝庫でもあります。

〈セミナーを活かした事例〉

私は東京都中小企業診断士協会（以下、東京協会）国際部が主催する国際オープンセミナーの企画運営に携わり、後半の司会を務めました。ところが、セミナー本番でトラブルがありました。なぜか講師の方がZoomで資料を共有できなくなってしまったのです。リハーサルでは問題なかったため、想定外の出来事です。200名を超える聴衆を前に少し緊張しましたが、事前に入手していた資料を私が代わりに投影することで対処しました。

そのときの経験は、職場でも活かすことができました。部署で初めてオンラインセミナー企画が立ち上がった際、私は先のセミナーで得たノウハウを活かして、オンライン会議の設営から掲示板での告知、司会、アンケートの集計まで行いました。ところが、そのセミナーでも外部講師1名に回線の不具合が起きてしまったのです。これも200名を超えるセミナーでしたが、焦らずいったん次の講師につなぎ、無事に進行できました。

私は大勢の人の前で話した経験がほとんどなく、



国際オープンセミナーのパンフレット

緊張してしまうタイプです。にもかかわらず、職場のセミナーで何とか司会を務められたのは、東京協会国際部での経験があったからこそです。部会や研究会は、新たな知識を獲得できるだけでなく、さまざまな経験を積む機会にも恵まれているため、時間の許す限り取り組みたいと考えています。

◆メソッド3 副業のノウハウを還元

副業のメリットは、副収入を得られるだけではありません。中小企業診断士ならではの副業を通じて、さまざまなノウハウを得ることができます(副業禁止の方の場合は、プロボノ活動でも同じ効果を得られます)。

〈専門誌での執筆を活かした事例〉

私は会報誌『企業診断ニュース』や『企業診断』(同友館)等で取材記事の執筆をしました。中小企業や先輩診断士等を取材するには、入念な事前準備が必要です。取材先のホームページはもちろん、事業に関する周辺情報や経歴、執筆物等、さまざまな情報をインプットすることによって、勤務先では得られない学びや気づきがあります。また、取材ではその道のプロならではのコメントを得ることができるため、仕事に対する新たな視点が養われます。

たとえば、『企業診断』2022年10月号で喜安英伸先生を取材した際、コンサルティングに活用している汎用的な問題解決の手法をご紹介いただきました。この手法は、問題の構造を1枚のシートに見える化して整理することで解決に導くものです。業種や業態にかかわらず応用できるため、職場で何か問題に



執筆した専門誌

ぶつかったときにも活用させていただいています。

〈補助金の事業計画書作成支援を活かした事例〉

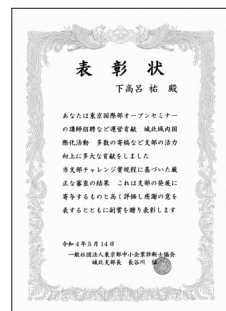
私は、小規模事業者持続化補助金や事業再構築補助金等に使う事業計画書の作成支援を行っています。補助金の事業計画書には、SWOT分析からマーケティング、課題解決方法の検討、事業体制やスケジュールの立案、収益計画まで、新規事業における幅広い内容が必要とされます。その過程で得たノウハウは、職場にも活かすことができます。

たとえば、職場で市場分析や予算等、さまざまな資料を作成する際に多面的な分析や検討を行えるよう、補助金の事業計画書作成支援の際に用いたフレームワークを応用しています。また、初めて計画書を読む審査員にもわかるような表現を意識することで、職場で作成する報告書等についても「簡潔でわかりやすい」と言われることが増えました。

■おわりに

本稿では、企業内診断士になったばかりの方向けに、資格の活かし方を私自身の事例から3つの切り口で紹介しました。実は、初めからこのような効果を狙って診断士活動に取り組んだわけではなく、「動いてきた結果として」職場に還元することができたのです。

資格を活かすための活動は、ほかにも数多くあります。とにかく「まずはできることからやってみる」ことが大事だと考えております。



オープンセミナーや執筆等の活動により、東京協会城北支部のチャレンジ賞を受賞

下高呂 祐 (しもこうろ ゆう)

早稲田大学卒業後、大手材料メーカーに勤務。営業として、中華圏を中心とした拡販や収益性改善に寄与。中国にかかわり続けて四半世紀。中国語による経営診断や海外拠点とのコレポン (correspondence) 代行、補助金申請支援等もやっている。2021年中小企業診断士登録。



◆きっかけは3.11—合格まで10年の長い道のり

私は、中小企業・個人事業主向けの業務ソフトウェアメーカーに勤める企業内診断士です。現在は、マーケティング部門でサービス開発や経営企画を担当しています。2021年5月に診断士登録を行い、2年目を迎えています。

中小企業診断士を目指すきっかけとなったのは、2011年3月11日に起きた東日本大震災です。当時、私は物流管理部門に所属しており、震災の影響で倉庫の製品在庫や機材がなぎ倒され、全国の物流網もストップして職場は大混乱に陥りました。1日も早く出荷を再開するためにどうすれば良いか、連日経営陣との協議を重ねる中、会社全体のことを考え意思決定を行う会社経営に興味を持つようになりました。

「業務知識だけでなく、会社全体のことを学びたい」。その思いが強くなり、診断士試験合格を目指したものの、受験勉強はなかなか要領を得ず大苦戦。特に、2次試験は何を書けば良いかもわからず、令和2年度に6回目の受験でようやく合格することができました。

◆1年目はできることを愚直に実践

合格後は、受験生支援団体「タキプロ」に参加し、セミナー運営やブログ執筆、勉強会での受験生サポートを担当しました。「私のような多年度受験生になってほしくない」という思いで、自身の受験失敗談を出し惜しみなく披露しました。

同時に、「取材の学校」も受講しました。それまで営業やコンサルティング業務の経験がまったくなかった私にとって、中小企業診断士として必要なコミュニケーション能力を身につけることが大きな課題と感じていたからです。取材と執筆というプログラムを通して、経営者と信頼関係を築き、相手の本音を引き出し、分析・診断した結果をど

のように伝えるか。中小企業診断士に必要な「話す」「聴く」「書く」力を習得することができ、現在の活動にも大いに役立っています。

そして、1年目の集大成として、全国7つの受験生支援団体取材した「潜入！7つの受験勉強会」（同友館「企業診断」2022年3月号）の特集記事を執筆しました。各団体のご協力のもと、受験生の立場で勉強会の潜入取材を行い、その模様をリアルにレポートした、取材時間30時間、23ページに及ぶ大作です。記事制作を通して取材や執筆のスキルをさらに磨けたことはもちろん、受験生支援団体を運営する中小企業診断士の方々と交流できたことは、私にとって大きな財産になりました。その後、このご縁が2年目の活動につながっていくことになるとは、当時は想像もできませんでした。



「潜入！7つの受験勉強会」
(同友館「企業診断」2022年3月号)

◆資格取得で会社の働き方にも変化が

診断士資格の取得後、会社での働き方にも変化が生じます。それまでプロモーション中心だった業務から、サービス企画や制度設計、予算管理等の経営企画系の仕事を任されることが多くなり、部門全体の「予算管理改善プロジェクト」のPMOに指名されたのです。自社の予算管理プロセスに関して、外部委託のコンサルティング会社と連携し、①現状の問題点を抽出・整理、②あるべき姿を設定、③GAP分析を行い課題・対策を設定・実行、というまさに教科書どおりの改善プロジェクトを実践・推進することで、会社でも中小企業診断士として貴重な経験を積むことができました。

ほかにも、補助金や助成金関連の自社ポータル

サイト創設に携わったり、最近では組織運営のサポートとして中途社員のメンター役も担当しています。職場では、「診断士資格を取ってから生き生きしてるね」と言われるようになりました(笑)。

◆2年目のキセキは1年目のご縁から

「細田さん、一緒に仕事をしませんか？」

1年目の活動が終わりに近づいた2022年3月、1通のメッセージが届きました。「潜入！7つの受験勉強会」の取材でお世話になった受験生支援団体の運営メンバーの方から、仕事の紹介をいただいたのです。

内容は、商工会議所の経営相談窓口業務。新型コロナウイルス感染症への対応や、創業支援、事業計画策定支援、補助金申請支援等、相談内容は多岐にわたり大変ですが、「取材の学校」で培った「聴く」力が役立ち、とてもやりがいを感じます。何より、事業者の生の声を聴ける貴重な機会として診断業務はもちろん、会社の業務にも生かすことができしており、月1回、商工会議所に出かけるのが楽しみでなりません。

そのほかにも、補助金申請支援の仕事を紹介いただいたり、受験生支援団体で培ったセミナー運営の経験を生かして、「取材の学校」の事務局担当として運営業務を担当したり、これらすべてで1年目の活動経験やその時の仲間が「ご縁」となり、2年目の活動に至っています。「中小企業診断士になると世界が変わる」とよく言われますが、私自身もこの2年間でその一端を実感したひとりです。

2022年6月からは東京都中小企業診断士協会城北支部に入会し、研究会やマスターコースで専門知識のインプットにも取り組んでいます。同年10月には、城北支部の公的サポート研究会・企業内診断士フォーラム(KSF)と静岡県島田市商工会との連携による支援事業に参加。もともと、中小企業診断士として地域に貢献したい思いが強かったのですが、約2ヵ月間にわたり、地域の事業者を支援する機会をいただきました。

支援内容は、「既存事業の改善と新規事業開発の提案」。実際に現地で事業所を訪問し、ヒアリングだけでなく、社長も交えて当社のSWOT分析をワークショップ形式で行うなど、事業者に寄り添った分析・提案を行いました。最終報告会では、社長から「今までやってきたことが間違いではないことが確認できた。これから進むべき方向に背中を押してもらった気がして嬉しかった」とのお言葉をいただき、とても充実した支援事業となりました。なお、活動の様子は地域でも注目され、地元・静岡新聞の夕刊1面でも取り上げられました(右写真参照)。



「島田市商工会中小支援新事業」
(静岡新聞2022年10月24日夕刊1面)

◆新しい働き方を探して

中小企業診断士に合格して2年。新型コロナウイルス感染症の影響もあり、会社での働き方も大きく変わりました。リモートワークが当たり前になり、副業が社内で制度化され、フレックスタイム制も導入されたことで働き方の自由度が格段に増しました。

これからは「中小企業の業務効率化、事業の発展に寄与する」というミッションを掲げ、会社と中小企業診断士のシナジーを生かして、副業に代わる「新しい働き方」を模索していきたいと思っています。

細田 哲也 (ほそだ てつや)

大阪府出身。2021年5月診断士登録。東京都中小企業診断士協会城北支部所属。業務ソフトメーカー勤務の企業内診断士。コールセンターの業務管理、営業管理、物流管理、経営企画を経て、現在はマーケティング部門に所属。「中小企業診断士のスキル・



経験を活かして、中小企業の業務効率化、事業の発展に寄与することを目指し、週末は家族サービスの傍ら、診断士活動に動しむ。モットーは「仕事と診断士と家庭の三方よし」。

「診る・書く・話す」で広がる 中小企業診断士の世界

岡山県中小企業診断士会 三宅 裕子

◆はじめに

私は令和3年5月に診断士登録をした岡山県中小企業診断士会（以下、診断士会）所属の企業内診断士です。

京都の短期大学を卒業後、地元の学生服メーカーにUターン就職。商品企画や販促担当を経て、現在の担当業務は販売店支援で、全国各地へ出張三昧の日々を送っています。

支援内容は店舗、VMD（ビジュアルマーチャンダイジング）を使った店舗改善、売場設計、展示陳列指導、POP・チラシ、HP・SNS運用、接客教育、クレーム対応教育など多岐にわたります。携わってきた販売店の数は200店舗以上ですが、その規模や形態はさまざまで、制服のみを扱う専門店だけでなく、一般衣料や化粧品、ふとん、文房具などの複合店であるパパママショップ、メーカーとしての直営店などもあります。

多くの販売店とかかわる中で、いわゆるシャッター通りになってしまった商店街や、後継者不足による事業承継問題など、販売店が直面しているさまざまな経営課題を垣間見ることに。そして、売場やチラシを改善するだけでは解決できない販売店の経営改善にもかかわりたいという想いが芽生えたことから、診断士資格を目指すことになりました。

1次試験は科目合格を積み重ね、2次試験は2回と、足掛け5年かかりましたが、ようやく合格に至りました。

◆全国に診断士仲間ができた受験生支援活動

診断士1年目はタキプロ12期に参加。タキプロとは、診断士試験に合格した1年目のメンバーがボランティアで活動する受験生支援団体です。コロナ禍以前は、東京、名古屋、大阪と主要都市でのリアル開催の活動が主だったようですが、

12期からはすべてオンラインでの活動となりました。おかげで、地方在住の私も場所の制約を受けることなく参加できました。

最初はブログ班からのスタートでしたが、セミナー班、Twitter強化班、多団体連携プロジェクトと、次々に活動の幅が広がります。このタキプロでの活動を通して、セミナー準備や運営のノウハウ、ディスカッション時のファシリテーション技術など、多くの学びを得ることに。また、この経験は、地方在住者にとってオンラインでの診断士活動が広がる可能性を大いに感じさせてくれるものにもなりました。

合格に要した年数や年齢・性別、住んでいる場所や勤務先など、それぞれ違いはあれども、受験生支援という共通目的に向かい、個性豊かな“タキメン”たちと力を合わせて切磋琢磨した1年間は、会社勤務だけでは味わうことのない刺激的で充実した経験となりました。ここで出会った全国の診断士仲間は私にとっての宝物で、今でも同期との親交は続き、その活躍に刺激をもらっています。

診断士2年目の令和4年は、診断士仲間に教えてもらった「取材の学校」で、インタビューや執筆の基本を学びました。そして現在、少しずつ「書く仕事＝執筆」にも取り組んでいます。

◆リアルが楽しい診断士会活動

現在、私が診断士会で参加している研究会は、「診断士キャリアアップ研究会」「問題解決力向上研究会」「ものづくり企業研究会」の3つです。

「診断士キャリアアップ研究会」は、入会3年目までの新米診断士が、中小企業診断士としてのキャリアアップと診断士同士の懇親を図ることを目的に設置された研究会です。

この研究会では、中小企業診断士が「話す仕

事＝セミナー」をする際の予行演習、腕試しとして、自分の得意分野のミニセミナーを行います。毎回、さまざまなメンバーのミニセミナーを聞くことで知見が広がるだけでなく、セミナーにおける表現力や質問への受け答えなどの勉強になります。そして、感染対策に配慮して行われる懇親会では、新米診断士同士の楽しい交流のひと時を過ごしています。

私は、令和3年10月に、「VMDを使った売場づくりについて」のミニセミナーを行いました。

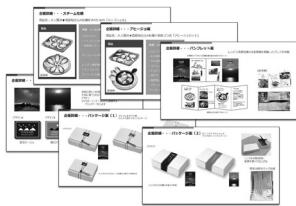
この研究会をきっかけに、令和4年3月には診断士会全体のフォーラムで



発表する機会を得ることに。先輩診断士の方々の前での発表は緊張しましたが、リアル会場とZoom配信のハイブリッドセミナーを経験することができました。

「問題解決力向上研究会」も、主に新米診断士のメンバーで活動している研究会です。

令和3年には、とある漁協の新商品開発に関するマーケティング支援に取り組



みました。漁協を訪れ、セリの様子を見学したり、船で漁場を視察に行ったりと、実際に現場を見させていただいた上で支援策を考えます。私は、自分の得意なパッケージ提案を含めた商品企画パートを担当し、半年かけてチームで一つの支援策を作り上げる大変さと充実感を味わうことができました。

「ものづくり企業研究会」は、診断士会の中でも伝統ある研究会です。

毎回、大ベテラン診断士の岡田貞夫先生から、著書の『モノづくり人材のためのキャリアアップ読本』を教科書に、生産現場改善のポイントを

レクチャーいただいています。

今年度は、研究会として論文を執筆するプロジェクトが進行



中で、ものづくり企業の工場見学に赴き、社長から直接、経営に関する考えを伺うこともできました。現在は、自分の担当パートの執筆に取り組んでいるところです。

◆初めての専門家派遣

先日はついに、「診る仕事」である「専門家派遣」を経験しました。訪問2回のサポートコースです。

訪問終了後、支援先の社長からメールが届きました。

「2回のお話の中で、いろいろなハツとする『気づき』をいただきました。少しずつになるかもしれませんが、先送りすることなく、進んでいきたいと思います」

中小企業診断士として、少しは社長の背中を押すことができたかな…と、嬉しくなる出来事でした。

◆中小企業診断士の力で岡山を盛り上げていきたい

2年後には定年を迎えます。診断士活動を通して、これまで自分を育ててくれた地域社会への「感謝と恩返し」ができれば、こんな素敵なセカンドキャリアはありません。長年、培ってきた経験を生かし、店頭支援に強い中小企業診断士として頑張っていきたいです。

三宅 裕子 (みやけゆうこ)

岡山県倉敷市在住。学生服メーカー勤務の企業内診断士。令和4年1月に個人事業主として開業し、パラレルキャリアをスタート。1級販売士、VMDインストラクター、カラーコーディネーター(色彩検定1級・UC級)、繊維製品品質管理士、SDGsカタリスト。



新しい可能性へのパスポート、 可能性が広がる中小企業診断士の世界

埼玉県中小企業診断協会 林 栢

◆はじめに

埼玉県中小企業診断協会（以下、埼玉県協会）所属の林栢（りんし）と申します。2021年に診断士登録を行い、埼玉県協会に入会しました。現在は都内に本社がある医療介護のIT系企業で、介護事業者向けの経営支援や利用者獲得支援をはじめ、経営課題の解決や事業拡大サポートを中心に携わっています。

◆仕事復帰を考え、診断士資格取得に再チャレンジ

最初に診断士資格の取得にチャレンジしたのは2010年でした。仕事に少し余裕ができたタイミングで、幅広く経営に関する知識を学びたいと思い、診断士資格にたどり着きました。しかし、転職の影響で勉強時間が取りづらくなり、数回記念受験をした末に挑戦を中断しました。

それから数年が経ち、2019年の育児休暇のさなか、仕事復帰後のキャリアを考えた際に「1年半のブランクを埋めるために何かしなければ」という不安にさいなまれました。ブランクを埋めるための手段として資格取得を決意し、勉強を再開したのが1次試験の3ヵ月前。初年度は苦手な財務・会計に科目合格し、翌2020年に1次試験と2次試験に合格することができました。

育児をしながら、動画や音声を活用してインプットを行い、アウトプットは細切れ時間や深夜、休日にまとめて勉強するなどの工夫を重ねました。何よりも、時間確保に協力してくれた家族に感謝しています。

◆資格取得をきっかけに介護事業の経営支援へ

私の勤務先では、介護事業者向けに経営・業務の効率化や働き方改革をサポートするクラウドサービスを提供しています。診断士試験合格の前年、社内にコンサルティング事業部が新設されました。それを知った私は、診断士資格を活かせるポジションだと思い、異動を熱望しました。その希望が叶い、2021年4月から

同部署でコンサルタントとして経営支援に携わっています。

主な業務は、経営支援ニーズがあると思われる介護事業者の新規開拓から、提供メニューの企画、コンサルティング支援全般です。新規事業開発として組織内に位置づけられている、チャレンジしがいのある仕事です。顧客の発掘からサービス提供までを一気通貫で行うため、ある意味独立診断士に近い仕事内容です。

まず、顧客の新規開拓においては、仮説を元に経営課題を持つセグメントを定めてアタックリストを作り、自分で一軒一軒電話をして、次のステップである経営相談へ誘導します。たとえば、「開業1年以内の法人は、経営を軌道に乗せるために利用者獲得が最重要課題である」との仮説を架電中に検証し、面談誘導率が悪ければ課題設定を変える、または電話のトークスクリプトに改善を加えるなど、仮説検証のサイクルを高速で回しています。

また、必要に応じてメールマガジンやFAX、郵送DMなどのマーケティング施策も行っています。その際、文面やチラシデザインはすべて自作で、日々、マーケティングやセールスのスキルを鍛えています。



無料経営相談の集客チラシ

◆オンライン中心の経営相談は年間300回以上

経営相談では、経営面や運営面の課題を中心にヒアリングをしながら、経営者と一緒に課題を整理したり解決の方向性を伝えたりしています。経営課題が明確で、解決の方法論を知りたい方がいる一方で、経営が何となくうまくいっていないと感じている方も少なくありません。その時は、何をしたいのか、どうなりたいたのかを丁寧に質問し、経営者の思いから整理するコー

チング的アプローチを意識して取り入れています。

経営相談の面談はすべてオンラインで、年間300回以上行いました。経営者と接する場面では、診断士資格による信用力の高さを実感しています。担当者として指名されたり、経営の専門家としての信頼から、経営課題に踏み込んでも嫌がられない強みを感じています。

面談後に「ずっと頭を悩ませていた問題が解決する兆しが見えた」「話せて楽になった」といったありがたい言葉はい

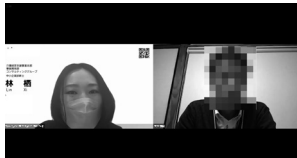
ただくと、もっと頑張らなければと、モチベーション向上の起爆剤になっています。

経営相談後は、必要に応じて1ヵ月～1年程度の伴走支援計画を提案します。支援内容は、事業計画立案、売上向上のための営業体制構築、業務効率化ツールの導入、マネジメント層の育成研修、運営オペレーションの改善など多岐にわたっています。固定の支援内容があるというよりは、その企業ごとの特性や組織状況、メンバー構成に合わせてカスタマイズしています。課題整理や提案書作成には、2次試験で必要な多面的な課題整理力や情報分析力、文章化力が十分に生かされています。

これまでに述べた業務以外にも、経営者同士が交流を深め、法人の垣根を超えて課題を検討する研究会の運営も手がけ、事務局業務全般に研究会のファシリテーターと、マルチに動き回っています。

◆営業支援が功を奏した事例

印象的な事例があります。利用者が集まらず売上が低迷していた経営者に対して、営業戦略の策定から営



オンライン経営相談の様子



経営者の交流を促す研究会にて

業トーク、資料作成、営業管理までを設計し、定期的に数値の振り返りと行動計画の改善を支援した結果、1ヵ月後には利用者が5名増え、月間150万円の売上増につながり喜んでいただきました。今も定期的にフォローしていますが、紹介先からの認知度が上がり、稼働率も継続的に上がっているようでした。

◆企業外での診断士活動

診断士試験合格の初年度は、受験生支援団体タキプロの12期生として活動し、セミナー企画・運営やブログを担当。ここで得られた同期診断士とのつながりは、大きな財産になりました。また、タキプロ仲間の紹介で「取材の学校」に入り、中小企業診断士に必要な「聞く」「話す」「書く」スキルを体系的に学ぶことができました。卒業後はプロジェクトにアサインされ、複数の媒体や雑誌で執筆機会を得ることができました。

現在最も力を入れているのは、埼玉県協会での活動です。複数の研究会では先輩診断士の方々から支援ノウハウを教わり、高澤彰・埼玉県協会会長のプロコンサルタント養成塾では、プロとしての心構えやマナー、研修の進め方、顧客開拓方法など多方面にわたって学ぶことができました。それらの知識を日々の業務で活用し、自分の経験として蓄積している最中です。

◆最後に

診断士資格の取得によって、新しい世界にアクセスするパスポートを手に入れたと感じています。企業に勤めているだけでは見えなかった世界の中で、自身のスキルタグを増やししながら、短期的には企業の営業支援、中長期的には在日中国人経営者の支援で専門性を発揮できるようにしたいと考えています。

林 栖 (りんし)

中国・海南省生まれ、埼玉県在住。2021年診断士登録。茨城大学人文学部卒業後、製菓企業、商社勤務を経て、IT系企業で事業開発、WEBマーケティングにかかわり、現在は年間300回以上、中小企業向けの経営相談および伴走型の経営改善支援に携わる。



「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果

令和3年5月

一般社団法人 中小企業診断協会

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

その集計結果を、以下に掲載する。

＜調査方法＞

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

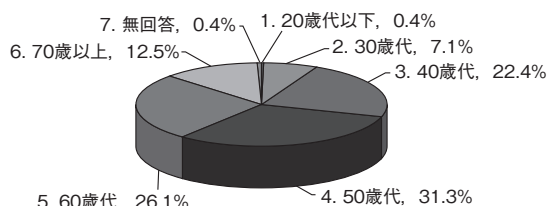
問1. あなたが所属する県協会は。

略

問2. あなたの年齢は。

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

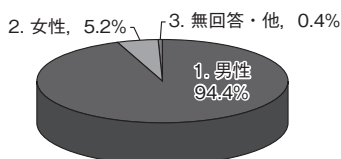
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 20歳代以下	7	0.4
2. 30歳代	134	7.1
3. 40歳代	423	22.4
4. 50歳代	592	31.3
5. 60歳代	493	26.1
6. 70歳以上	236	12.5
7. 無回答	7	0.4
回答数計	1,892	100.0



問3. あなたの性別は。

回答の94.4%が「男性」、5.2%が「女性」であった。

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

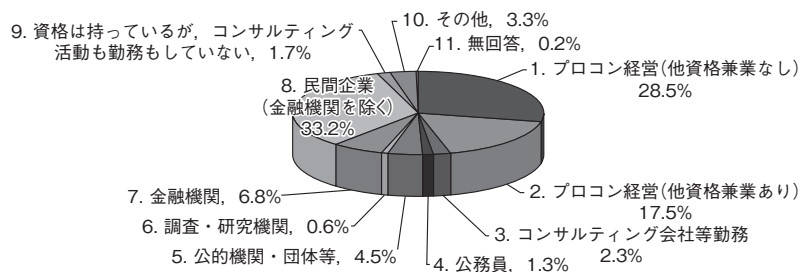


問4. あなたの職業は。

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

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

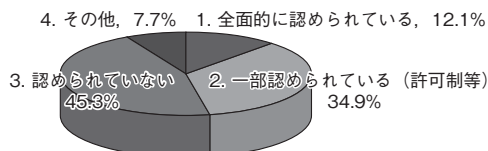
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. プロコン経営 (他資格兼業なし)	540	28.5
2. プロコン経営 (他資格兼業あり)	331	17.5
3. コンサルティング会社等勤務	43	2.3
4. 公務員	25	1.3
5. 公的機関・団体等	85	4.5
6. 調査・研究機関	12	0.6
7. 金融機関	128	6.8
8. 民間企業 (金融機関を除く)	629	33.2
9. 資格は持っているが、コンサルティング活動も勤務もしていない	32	1.7
10. その他	63	3.3
11. 無回答	4	0.2
回答数計	1,892	100.0



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

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

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



問6. 中小企業診断士資格以外の保有資格は（○印はいくつでも）。

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

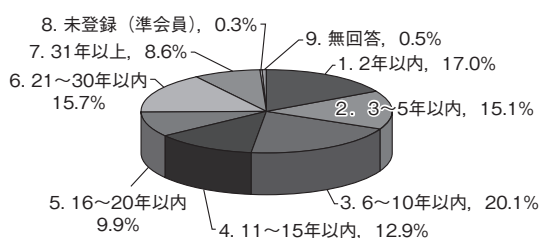
また、「その他」では、宅地建物取引士やキャリアコンサルタント、証券アナリスト、公認内部監査人等の回答が多くみられる。

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

問7. 中小企業診断士登録以来、何年が経過しましたか。

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

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



問8. 中小企業診断士資格取得の動機は（○印はいくつでも）。

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

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

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

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

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

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

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

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

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

問11. あなたの实務従事ポイントの取得方法は（○印はいくつでも）。

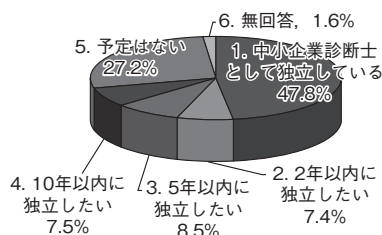
「本業（コンサルティング業務等）で取得できる」との回答が52.1%と半数以上に上った。一方、「休日等にコンサルティング業務に参加」23.7%、「県協会主催の診断実務従事に参加」15.3%など、勤務外時間を活用したコンサルティング業務への参加や県協会を活用した実務従事への参加も多くみられる。

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

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

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

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



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

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

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

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

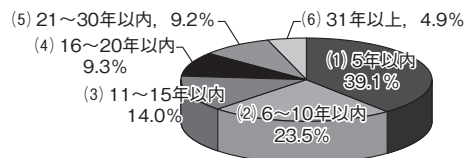
「行っている」と回答した方は65.7%で、前回調査（2016年）の63.2%と比較して、コンサルティング業務に従事する方は増加している。

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

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

コンサルティング業務を行っている場合の経過年数

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



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

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

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

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

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

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

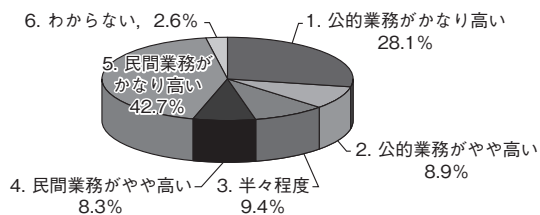
		回答数	平均日数
1. 診断業務	業務全体	782	40.7
	うち中小・小規模企業	766	37.8
2. 経営支援業務	業務全体	976	82.5
	うち中小・小規模企業	953	73.9
3. 調査研究業務	業務全体	236	28.2
	うち中小・小規模企業	181	21.0
4. 講演・教育訓練業務	業務全体	563	19.8
	うち中小・小規模企業	458	14.3
5. 執筆業務	業務全体	270	20.0
	うち中小・小規模企業	166	22.1
6. その他	業務全体	172	51.8
	うち中小・小規模企業	127	42.8

※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

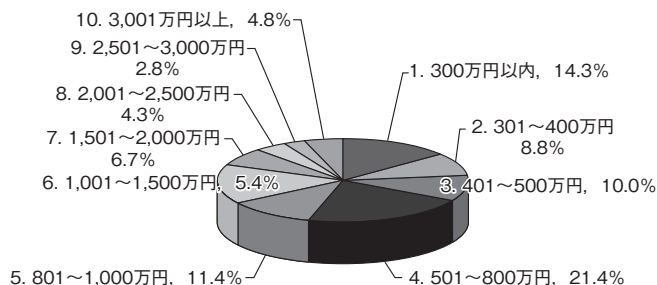
回答数／ 平均	1	2	3
	顧問先は何社ですか	平均で1ヶ月何日出向きますか	顧問料の月額平均は(千円)
公的業務がかなり高い	71 2.0	61 2.1	62 78.7
民間業務がかなり高い	219 8.4	205 4.8	211 160.8

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。

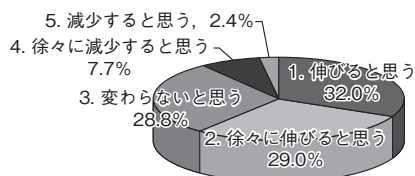
今後最も需要が少なくなると考えている分野は、上位から「商店街支援」37.6%、「財務」8.4%、「海外展開・国際化」6.7%、「生産管理」6.5%の順となっている。

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	一般社団法人中小企業診断協会北海道	〒060-0004 札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4F	011-231-1377
	一般社団法人青森県中小企業診断士協会	〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F (公財)21あおり産業総合支援センター内	017-722-4053
	一般社団法人岩手県中小企業診断士協会	〒020-0878 盛岡市着町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協会	〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12-303	022-262-8587
	一般社団法人秋田県中小企業診断協会	〒010-0013 秋田市南通築地1-1 2-C号	018-834-3037
	一般社団法人山形県中小企業診断協会	〒990-8580 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協会	〒330-0063 さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5F	048-762-3350
	一般社団法人千葉県中小企業診断士協会	〒260-0013 千葉市中央区中央3-10-6 北野京葉ビル3F	043-301-3860
	一般社団法人東京都中小企業診断士協会	〒104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F	03-5550-0033
	一般社団法人神奈川県中小企業診断協会	〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル3階 307号室	045-228-7870
	一般社団法人山梨県中小企業診断士協会	〒400-0042 甲府市高畑2-2-15	055-222-7508
	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協会		〒514-0004 津市栄町1-891 三重県合同ビル5F	059-246-5911
一般社団法人富山県中小企業診断協会		〒930-0866 富山市高田527 情報ビル2F	076-433-1371
一般社団法人石川県中小企業診断士会		〒920-8203 金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館3F	076-267-6030

近畿	一般社団法人福井県中小企業診断士協会	〒910-0804 福井市高木中央3-1001 2F	0776-53-8539
	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協会	〒640-8152 和歌山市十番丁19 Wajima十番丁5F 水城会計事務所内	073-428-8151
中国	一般社団法人鳥取県中小企業診断士協会	〒683-0063 米子市法勝寺町70	0859-46-0663
	一般社団法人島根県中小企業診断協会	〒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会	〒770-0804 徳島市中吉野町3-27-4	088-655-3730
	一般社団法人香川県中小企業診断士協会	〒761-0301 高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センター402号	087-814-6456
	一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会	〒790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F	089-961-1640
	一般社団法人高知県中小企業診断協会	〒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協会	〒840-0826 佐賀市白山1-4-28 佐賀白山ビル3F	0952-28-9060
	一般社団法人長崎県中小企業診断士協会	〒850-0862 長崎市出島町1-43 ながさき出島インキュベータ302	095-832-7011
	一般社団法人熊本県中小企業診断士協会	〒860-0812 熊本市中央区南熊本3-14-3 くまもと大学連携インキュベータ208号室	096-288-6670
	一般社団法人大分県中小企業診断士協会	〒870-0037 大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F	097-538-9123
	一般社団法人宮崎県中小企業診断士協会	〒880-0013 宮崎市松橋2-4-31 宮崎県中小企業会館4F	080-2744-2686
	一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会	〒890-0082 鹿児島市紫原2-7-1-105	090-9101-8789
	一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会	〒901-0152 那覇市小祿1831番地1 沖縄産業支援センター3階314	098-917-0011

一般社団法人 中小企業診断協会

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

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