

2023.8

# 企業診断ニュース

別冊 Vol.17

変革する中小企業のナビゲーター，中小企業診断士

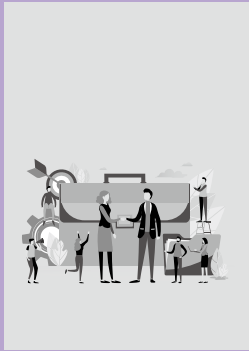
	11月4日は
	中小企業
	診断士の日

## 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

- 『企業診断ニュース』別冊 Vol.17 の発行にあたって 松枝 憲司

## 県協会のご紹介

- 埼玉県中小企業診断協会
- 千葉県中小企業診断士協会
- 東京都中小企業診断士協会
- 神奈川県中小企業診断協会
- 滋賀県中小企業診断士協会
- 奈良県中小企業診断士会
- 香川県中小企業診断士協会
- 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

- 中小企業診断士の交流を通じたスキルアップと自分の専門分野を活かした活動  
東京都中小企業診断士協会 高鹿 初子
- 地域の中小企業診断士専門家チームを創成し地域を活性化する  
栃木県中小企業診断士会 坂上 弘祐
- 企業内で中小企業診断士スキルを活かした事例  
東京都中小企業診断士協会 丹田 浩司
- わくわくしようよ！ 企業内診断士が成長して活躍する場面  
兵庫県中小企業診断士協会 鳥生 明美

## 報告・ご案内

- 「中小企業診断士活動状況アンケート調査」結果
- 中小企業診断士賠償責任保険のご案内

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

# 『企業診断ニュース』別冊 Vol.17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

3年余り続いたコロナ禍によりやく収束の目途が立ち、この春以降、非常に多くの外国人観光客の姿を目にするようになりました。新たなフェーズでの社会経済の活性化や事業活動の回復が期待されています。しかしながら、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の進行、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る状況が続いており、中小企業診断士の支援が一層必要となってきました。

さて、一般社団法人中小企業診断協会では、皆様にご愛読いただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊 Vol.17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、中小企業支援策も新型コロナウイルス対策が優先されてまいりましたが、今年度はゼロゼロ融資（無利子・無担保融資）の返済が本格的に開始される時期でもあり、中小企業・小規模事業者の本業の回復が大きなポイントとなります。各支援機関の皆様からも、中小企業診断士による支援を大いに期待されているところです。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、皆様がそれぞれの力を発揮することを願っております。

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

令和5年8月

# 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

#### ◆「彩の国ビジネスアリーナ2023」への出展

当協会は、埼玉県と県が設置する公的支援機関、県内金融機関が主催する「彩の国ビジネスアリーナ」を後援し、毎年出展しています。中小企業の受注拡大、販路開拓、技術力向上、広域的な企業間連携を創出することを目的とし、今年2月にさいたまスーパーアリーナで3年ぶりにリアル開催された「彩の国ビジネスアリーナ2023」は、479社の出展と2日間で12,685名の来場がありました。

GXやDX等、多彩な分野の企業の出展や産学連携コーナーもあり、支援先へのお役立ち情報も集めることができます。また、当協会の出展ブースでは会員による即席の相談会も実施され、会員の支援先企業や公的支援機関の訪問もあり、中小企業診断士の認知度向上にも貢献しています。



さいたまスーパーアリーナへの横断幕の掲出

### 企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆多様性こそが魅力の源泉！

2011年11月11日「Pockyの日」に創立された「企業内診断士の会」は、別名「Pockyの会」とも呼ばれています。奇数月、第2金曜日の夜に、リアルとリモートのハイブリッドで会合を開催し、毎回20～30名の企業内診断士を中心としたメンバーが参加しています。

毎回、多士済々なメンバーから、所属する業界のホットな情報から舞台裏の事情まで、さまざまなテーマで講演をいただいています。最近時では、「コンビニ業界の今まで、現在、これから」、「電気自動車ってどーなの!?', 「『カノッサの屈辱』風歴史絵巻〜某総合電機メーカー編」等、身近な興味深い内容で大いに盛り上がりました。

60分間の講演は長いようであつという間です。準備する講演者は大変ですが、本人独自のコンテンツになるため、自然と気合の入った講演となります。そして、足りない質疑やディスカッションは、その後の懇親会まで続きます。

肩肘を張らずに参加できるこの研究会は、多様性豊かで、自らの気づきと人的ネットワークを育みます。ご興味のある方は、お気軽にご参加ください！



「Pockyの会」定例会



# 千葉県中小企業診断士協会

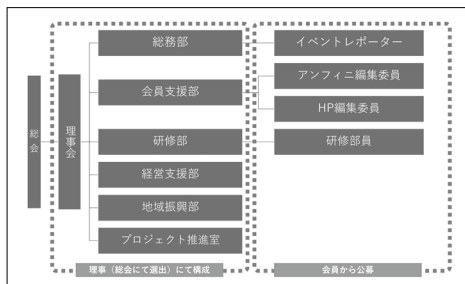
## 「顔が見えるアットホームな千葉県協会」を支えるYouTube動画

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

#### ◆会員が主体的に参画できるYouTube動画作成プロジェクト

当協会では、運営に会員が参画できる仕組みとして「委員制度」を立ち上げ、各委員が主体的な運営を行っています。

各委員は、会員の皆様だけでなく、支援機関等さまざまな方々に向け、当協会の活動の「見える化」のためにYouTube動画を作成しています。



#### 【会員が作成した動画】

イベント	委員	QRコード
2022秋まつり・アンフィニコラボ企画	アンフィニ編集委員	
2022秋まつり	イベントレポーター	
理論政策更新研修	イベントレポーター	
中小企業診断士の日イベント	イベントレポーター	
2023春まつり	イベントレポーター	

会員の方が作り上げた渾身の作品を、ぜひ一度ご覧になってください。

当協会では、会員の方々がさまざまな機会に参画することで協会内に人脈形成の場をつくり、「顔が見えるアットホームな協会づくり」を行うことを常に心がけています。

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





# 神奈川県中小企業診断協会

会員に対し、さまざまな実践の場を提供

## 企業内診断士向けのイチ押し！の活動——神奈川県中小企業診断協会

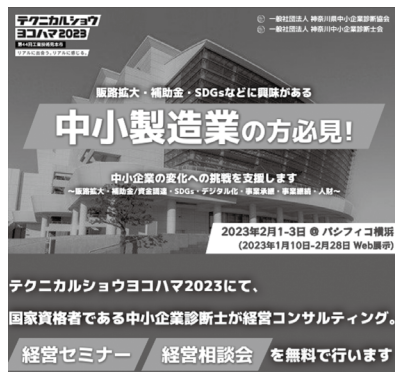
### ◆テクニカルショウヨコハマ（テクヨコ）出展

テクヨコは、県下最大級の総合見本市（工業見本市）です。本年は、パシフィコ横浜にて2月1日（水）～3日（金）にリアル開催され、公式HPでは1月10日（火）～2月28日（火）にオンライン展示が行われました。

当協会の出展は今回が17回目ですが、リアルでは無料経営相談と経営セミナー、オンラインではセミナー動画の配信を実施しました。会員から公募した相談員45名、事務局メンバー4名の計49名が経営相談・ミニセミナー・広報の3つのチームに分かれ、協力して運営。準備段階では、補助金勉強会やセミナー・経営相談の練習会を開催しました。

自主参加にもかかわらず多くの相談員が参加し、当日も昨年を上回る相談者やセミナー聴講者の来場があり、活気あふれる出展となりました。企業内診断士の方や中小企業診断士になりたての方にとっても、経営相談・セミナーの経験や実務ポイント取得・診断士仲間との交流ができる大変有意義な機会です。来年はぜひ皆さんもご参加いただき、一緒に県内の経済を盛り立てていきましょう！

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



## プロコン向けのイチ押し！の活動——神奈川中小企業診断士会

### ◆神奈川中小企業診断士会（かながわ士会）のご紹介

かながわ士会は、中小企業診断士200名が集結した県下最大規模のコンサルティングファームです。さまざまなバックグラウンド経験と専門を生かして、県内を中心とした中小企業の経営をサポートしています。

令和4年度は、補助金の申請支援や企業向け研修、金融機関との連携によるコンサルティングサービスなど、多くの経営支援分野で400件を超える案件に対応し、企業からのレポートオーダーも増えています。今年度は、お客様からの信頼に応えるべく、コンサルティング品質の向上を図るための仕組み作りや研修プログラムを充実させることで、サービス品質の向上を目指しています。

かながわ士会には、プロコンとしてのキャリアを築き始めた方や独立したばかりの方も入会しています。今後は、コロナ禍で開催が難しかった会員同士のスキルアップの場も多数設け、成長を促す環境を整えていきます。

プロコンとして活躍したい方は、ぜひかながわ士会への入会をご検討いただき、ともにスキルアップと中小企業の経営支援を実現していきましょう。

### プロコン向けのイチ押し!の活動

#### ◆プロコン・ステージアップ塾

顧客からの信頼を勝ち取っている一線級のコンサルタントが、トッププロのマインドとスキルを徹底指導しています。

少人数制ならではの丁寧なフィードバックと個別アドバイスで、「これまでのキャリアを生かせる」「自分だけのコンサルティングスタイルを見つけることができる」と大変好評を博しております。今年は過去最大となる6名の塾生が巣立っていき、すでに大いに活躍されています。



### 企業内診断士向けのイチ押し!の活動

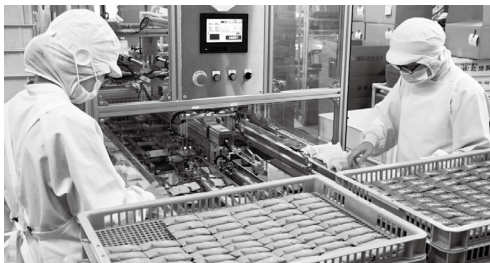
#### ◆診断実務実習

当協会では、診断技術向上を図りながら実務従事ポイントを取得するための診断実務実習を実施しております。昨年度は17名の企業内診断士の方々が参加されました。

3名の指導員の先生の下で5～6名のグループを形成し、2～3ヵ月をかけて1つの企業様を診断しています。そのため、参加された会員の皆様からは、「じっくりと時間をかけて診断することで、それほど負担もなく診断技術を学ぶことができ、技術力を向上することができた」「内容の濃い実習で、大変役立った」などの嬉しい声をいただいております。

昨年度は、栗東の農産物生産業、甲賀の木製キャンピングカーユニットの製造販売業、伏見の焼菓子製造卸売業を診断しました。企業様の業種だけでなく、規模も従業員数名の小規模事業者から150名程度の中小企業までさまざまでした。

診断先の社長様からは「作成いただいた報告書は、これからの経営の指針にしていきたい」と大変喜んでいただきました。非常に充実した診断報告書を提供することができており、提案内容のフォローアップをお願いされたり、その内容をそのまま実行していただいたりもしています。





# 奈良県中小企業診断士会

少人数県協会でもこんな工夫で実効ある情報発信ができます。

## プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

### ◆小規模県協会イチ押し！の活性化研究会

各県の支部が独立し、一般社団法人あるいは公益社団法人となって、早10年が過ぎました。それぞれの県協会が独自性を発揮し、中小企業診断士の活動を活性化できているのはご存じのとおりです。しかし、県協会の体力——特に会員数に差があることで、会の活性化度合いに差がつきつつあるのも実情と思われます。中でも、中小企業診断士として最も重視されるべき診断スキルを涵養する各種研究会は、小規模県協会独自では企画することもままなりません。

当協会も例外ではなく、10年前の支部組織の時代から問題視し、各種施策を講じてきました。ここで紹介する「活性化研究会」は、そのような問題意識の下、当時の奈良支部の石川史雄支部長が発案して活動を開始したもので、今でも会の主要活動です。内外の個性ある講演者をお招きし、診断士活動に役立つ講演をしていただく本研究会は隔月1回の開催で、聴講する会員も問題意識を持って臨むべく登録制とし、メーリングリストも開設しています。

最近のユニークな活動としては、会員の必須スキルである「奈良の歴史と自然」を再認識する若草山散策コースを開催しました。若草山を散策しながら奈良歴史ソムリエの資格を持つ会員が講師となり、一步踏み込んだ奈良を体得する有意義な研究会でした。



若草山から奈良市街を俯瞰する

### ◆企業内診断士のスキルを生かせる県立図書情報館との共同事業

2013年度より、奈良県立図書情報館との共催による「体験学習&無料経営相談会」を開催しています。当初は企業内診断士の実務ポイント取得を目的に、有志が任意に集まって始めたものですが、今日では図書情報館のメインイベントとして定着し、参加する中小企業診断士の実務ポイント取得にも役立っています。年に6回の隔月開催で、参加聴講者は毎回10名前後です。参加者からは、「聴講側と講師の活発な会話が本当に役に立つ」との評価をいただいています。

直近のテーマは「IE手法による作業改善でコロナ禍を吹っ飛ばせ!」、「対話型組織開発による強い組織のつくりかた」、「創業超入門、創業に関心のあるかた向けやさしい創業のやりかた」などです。いずれの講義も、講師である企業内診断士が、所属する企業内で実際に体験した内容となっており、聴講者のどのような質問にも対応できることから高評価につながっています。



会話のできる講義風景

# 香川県中小企業診断士協会

## 会員の活動拠点が誕生！新事務所に移転、情報交換・交流の場に

### プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

当協会のユニークな点は、現在109名いる会員のうち、8割以上がすでに独立、もしくは独立を望んでいること。そして、会員の3分の1以上が県外在住ということです。

当協会は、ますます増加する会員の活動をサポートする体制を充実させるため、本年4月、新事務所へ移転しました。

明るく機能的なスペースに、コピーやプリントができる複合機、

Wi-Fiなどを完備しており、会員が活動拠点として利用できる場所、また会員同士が情報交換や交流を行う場所として、多くの方が利用しています。



移転した新事務所の様子



6月17日(土)に開催された定時総会の様子

今年度は、四国地区を会場とする初の診断士試験がスタートします。会場は愛媛県松山市ですが、当協会も愛媛県協会と共同で運営いたします。

中小企業診断士を目指す方々が、良好な受験環境で試験に臨まれ、見事合格されることを願って——裏方としての試験運営に、当協会は全力で取り組む所存です。



# 福岡県中小企業診断士協会

## 企業内診断士・プロコン向けのイチ押し!の活動をご紹介します

### 企業内診断士向けのイチ押し!の活動

#### ◆企業内診断士活躍研究会

当協会では、企業内診断士が協会活動に参加しやすい場づくりのため、「企業内診断士活躍研究会」を2016年に設立し、研究会メンバー持ち回りの勉強会で相互研鑽後に懇親会を行い、親睦を深める定例会の開催を継続しています。会員数は41名となり、直近の勉強会テーマは、菊池陽平会員（半導体）・馬郡明弘会員（通信）・穴田美樹会員（人事）・大久文一会員（中国ビジネス）・鈴木亨会員（新規事業開発）と多種多様で、企業内診断士の専門性に基づく診断業務を目指しています。



この発展形として現在、プロボノ（かばん持ち）活動を検討しており、当協会の中にプロジェクトチームを立ち上げ、企画を練っています。企業に所属する中小企業診断士が社会貢献活動として行う診断業務を実現するための仕組みづくりが始まっています。

### プロコン向けのイチ押し!の活動

#### ◆プロコン塾の開催

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、また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」を毎年開催しています。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、開業早期に収益を実現するための知識や手順等、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、2022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」といったお声をいただき、大好評のうちに無事終了しました。今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。

### ◆はじめに

私は情報通信会社に勤務しており、2009年に中小企業診断士登録をしました。勤務先では、働き方改革としてテレワーク勤務が始まり、副業も推奨されています。

私自身は、診断士活動を通じて、社内の業務だけでは得られない経験ができ、人脈も広がり、業務にも良い効果が生まれています。また、自分の専門分野を活かした診断士活動もできています。

### ◆勤務先での診断士会活動

私の勤務先には、中小企業診断士の資格保有者が100名ほどおり、有志の会として社内で診断士会を組織化しています。そこでは、中小企業診断士としてどのような活動をしているのか、社内で資格を活かせないか、実務ポイント取得につながる活動ができないか、などの情報交換を行い、懇親の場にもなっています。会員には「社員で中小企業診断士」という共通項があるため、年齢や役職、部署を超えて交流しています。私は事務局長として会の運営を担当しています。

事務局長の仕事の一つに、総会の開催があります。診断士会では毎年、総会を開催して



総会の様子

おり、参加者の交流の場になっています。これまでは会社の会議室で開催していましたが、新型コロナウイルス感染症の発生以降は、総会もオンライン開催となっています。オンラインとなったことで、北海道や九州などで勤務する会

員や会社を退職したOB会員（賛助会員）も参加するようになり、診断士会の活動の幅が広がりました。

診断士会では、企業貢献の活動として、取引先の中小企業の診断を行っています。これは、企業内診断士が実務ポイントを獲得する機会にもなっています。参加を希望するメンバーでプロジェクトチームを作り、オンライン会議やファイル共有の仕組みなどを活用して、遠隔地の企業の診断にも対応しています。同じ会社のメンバーですので、仕事の忙しさなども理解でき、急遽対応ができなくなった場合にはお互いがフォローできるような進め方をしています。

これらの活動を通して、組織運営ノウハウの習得や診断能力の向上ができ、さらに社内での人脈形成などにもつながっています。

### ◆地域活性化支援—気仙沼バル

診断士会の活動の延長で参加したのが、気仙沼バルの活動です。気仙沼は宮城県の北東部にあり、東京からは東北新幹線を利用して一ノ関で大船渡線に乗り換え、約4時間のところにあります。

気仙沼バルは被災地支援から始まった活動で、今年7月7日～9日の開催で10回目となります。今年は、70名を超える中小企業診断士がプロジェクトに参加し、食べ飲み歩きのバルの企画・準備から当日の運営、次回に向けた提言などの活動を行っています。

その背景としては、2010年から診断士会の組織を持つ大手企業10社で異業種交流会を行っており、2011年に東日本大震災の被災地に対して何らかの支援ができないかということで、参加する情報通信関連企業、飲料メーカー、金融機関などの有志メンバーによる気仙沼の視察

を行ったのが始まりです。

当時、地元で信頼を得ている知人を介し、気仙沼の仮設商店街をご紹介いただきました。商店街支援を専門に行っている人はいませんでしたが、診断士資格取得で培ったノウハウとそれぞれの企業での専門知識を活かしてメンバーで協力し、離れた場所から地域支援を実現できました。新型コロナウイルス感染症の発生以降、地元との会議もオンラインで実施されるようになり、東京の中小企業診断士も参加しやすい環境になりました。今年は、福島や愛知の方も参加しています。

異業種の取組みだからこそ、さまざまな視点での物の捉え方から気づきを得ることができています。さらに、地域戦略を含めた地元の方との交流により、気仙沼が何を目指しているのか、それに



気仙沼パルポスター

対して気仙沼以外に住む中小企業診断士はどのような貢献ができるのか、を考える機会となっています。

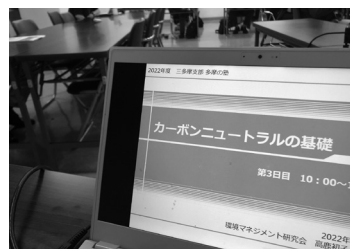
#### ◆専門分野を活かしたDX、GX支援

私は、本業でDX(デジタルトランスフォーメーション)やGX(グリーントランスフォーメーション)というテーマでも活動しており、業界の最新情報や企業の事例に触れる機会があります。現在は、自分の専門分野を中小企業の支援などに活かした活動も行っています。

DXについては、3年前から大学の情報システムの学部生向けに「中小企業のIT化の事例」という講義を行っています。去年まではオンラインでの講義でしたが、今年はいよいよ大学で

リアルに講義を行うことができました。大きなシステムの話ではなく、小規模企業が無料ですぐにでも始められるIT化の事例なども紹介しています。

GXについては、診断士登録直後から、東京都中小企業診断士協会三多摩支部の環境マネ



勉強会での講師対応

ジメント研究会に参加しています。同協会中央支部のWebサイトには、専門家コラムとして「中小企業が「攻めの一手」としてカーボンニュートラルに取り組むには」(2021年11月)という記事も掲載しています。カーボンニュートラルの勉強会の講師や、専門家としてカーボンニュートラルのオンライン相談にも対応しています。

これらの活動を通して、DXやGXをテーマに、中小企業向けのセミナー講師の依頼やWebでの座談会の依頼などもいただくようになりました。

#### ◆おわりに

副業を認める企業が増え、オンライン会議の活用なども進んだことで、さまざまな形態での診断士活動が可能となっています。企業内診断士ならではの自分の専門分野を活かした中小企業支援など、企業内診断士の活躍の場はますます増えていくと思います。特に企業の業務を通して得たスキルは、中小企業支援でも大きな武器になると思います。

#### 高鹿 初子(こうろく はつこ)

大学卒業後、情報通信会社に勤務。製造業でのDXやGXなど国内外での調査を通じた情報収集を行っている。2009年診断士登録。中小企業基盤整備機構の経営アドバイザーとしても活躍中。



## 地域の中企業診断士専門家チームを 創成し地域を活性化する

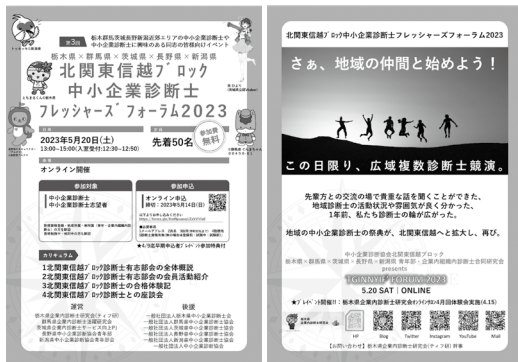
栃木県中小企業診断士会 坂上 弘祐

### ◆地域の中小企業診断士の祭典を開催

今年の春、中小企業診断協会ならびに北関東信越ブロック各県協会後援イベントの事務局長として、「北関東信越ブロック中小企業診断士フレッシューズフォーラム2023」を開催させていただいた。

地域の中小企業診断士の祭典として、広域・複数の中小企業診断士が競演する、北関東信越ブロック初となるイベントを興した。おかげさまで70名超の参加者をお迎えでき、北関東信越を冠するにふさわしい盛会となった。

皆様のご支援・ご参加に感謝するとともに、本件以外にも各種イベントや実務を主催し、地域診断士チームを創設して地域を活性化することに腐心してきた筆者の活動を紹介します。



北関東信越ブロックで初開催のイベントポスター

### ◆地域で診断士チームを創成するという価値

筆者は、栃木県企業内診断士研究会ティフ研の幹事として、地域の組織内診断士と関係者の皆様の活性化を図る各種活動を実施・推進している。

個人としては、執筆活動記事統括運営、オンラインサロン運営、SNS動画チャンネル運営、地域広域連携コミュニティ運営、経営者有識者対話活動、経営診断実務従事、ビジネスセミナー講師、専門レポート執筆等をさせていただいた。

「企業診断ニュース」別冊Vol.16では栃木県協会としてティフ研の活動について寄稿しており、また、自身のHPでも活動内容を紹介しているため、詳細はぜひそちらをご覧ください。



執筆した「企業診断ニュース」別冊Vol.16の記事

これらの活動は、リソースの乏しい地域で仲間と一緒に一から創成する、まさに地域創成を自ら成す、診断士資格を活かした活動である。そして、中小企業診断士の師匠による以下の教えの賜物でもある。

- ①「明日からできる」を提案する
- ②中小企業診断士としての針路を考える
- ③社長の思いを社長の立場で考える

これらを筆者自身の立場で考え直した結果、中小企業診断士として現場目線のコンサルティングを行いたい、組織内診断士としてさまざまな針路を指向したい、組織内診断士でも経営者と同じ経験や目線で活動したい、との思いにつながり、地域で同志診断士チームの研究会を創成する経緯となった。

大変幸いなことに、本活動の輪に入って一緒に活動していただける仲間や、ご支援いただける診断士会・先輩診断士の存在があの活動である。ここでは、これらの活動から組織内診断士として自身に活かしていると感じる点をいくつかご紹介する。



## ◆創成実績で確かなコンサルティング

前記の「地域創成を自ら成す」実績から、実体験を基にした確かなコンサルティングが行えるようになってきたと考えている。

地域の事業者様からご相談を受けた事例を紹介する。当該事業者は運営面、特に地域での人材不足で課題を抱えており、これまでは「このような経営手法があります」といった提案だったが、今では「筆者が運営する事業でこのような実績のある手法があります」との提案を盛り込んだ、経営者に近い立場でのコンサルティングができ、事業者様の評価をいただいている。



## ◆創成経験を還元し本業の向上が豊かに

前記の「地域創成を自ら成す」経験を本業へ還元することにより、本業の取組みが向上し豊かになってきたと考えている。

組織内で活かすことのできた事例を紹介する。本業で手がける業務の社内プロモーションが必要となり、元々技術畑の筆者には畑違いで苦慮したが、創成時に無我夢中で手がけた情報発信活動の経験を活かすことができた。ロゴやポスター、Webマーケティングチャネルも、それぞれが地域の専門家の方々との協業で生み出したもので、これらの経験を還元できている。



さまざまなチャネルを駆使し情報発信

## ◆創成活動がきっかけで仕事を受託

前記の「地域創成を自ら成す」活動をきっかけとして、最近は大さまざまな仕事のお話をいただけるようになってきたと考えている。

組織内診断士では、副業で副収入をしっかり得たいか、将来独立を指向したいと積極的に活動している人でなければ、仕事のお話をいただくことはなかなか難しいと考える。大変ありがたいことに、筆者は最近、プロボノ的な小さなお話から、診断士会全体に関わる大きなお話までをいただく機会が増えている。本件の執筆もご縁によってご紹介いただき、感謝している。

## ◆地域創成を一緒に！活動に参加しよう！

中小企業診断士と関係者の皆様とともに、「ティフ研の活動に参加しよう！」とお声がけをしている。我々をきっかけに診断士会に入っていたけると幸いであるし、お手軽なメンバーシップも始めた。

筆者は、自身が中小企業診断士になった頃には残念ながら、当時欲していた地域の診断士関係者の受け皿を作ることを目指してきた。本稿が皆様のきっかけとなれば幸いである。

**坂上 弘祐 (さかうえこうすけ)**

大手医療機器メーカー勤務。現職は研究経営技術企画。中小企業診断士、技術士(情報工学)、栃木県企業内診断士研究会ティフ研兼栃木県中小企業診断士会活性化委員会幹事。



◀プロフィールや活動情報  
<https://note.com/tifcow/m/m4a06c531a944>

私は現在、電機設備メーカーの人事部門の関連会社に出向し、関連会社やお得意先である代理店・施工店などの社員教育、営業教育、資格取得研修や現場改善コンサルティングを行っています。診断士資格は2006年4月に取得し、17年が経過しています。本稿では、この間に企業内診断士として資格を活かすことができた事例をいくつかご紹介します。

### ◆お得意先の社長の一言で

資格を取得したきっかけは、担当していたお得意先の社長の一言でした。

「うちに在庫を押し込めばあなたの売上は行くだろうが、うちの経営状態を知っているのか？ 押し売りをするのが営業じゃない。お互いに儲けられる方策を考えるのが営業だ！」

当時の私には経営やマーケティング、財務の知識もなく、何も言い返せませんでした。そこで、お互いにWIN-WINの関係を作るためにはどうすればよいかと考え、診断士資格の受験を決意しました。

### ◆業務に活かした事例

資格取得当初、業務に活かしたことは、受験勉強で学んだ企業経営理論です。得意先にあたる代理店の多くは従業員100～200名程度の中小企業で、総務部が人事部門を兼ねていたため、独力で自社の人材育成体系を考えられないところが多く、その体系づくりから研修実施までの支援を行う際に経営理論や組織論が役立ちました。特に、「戦略と組織をどう融合させるか」「組織設計」「人事制度」「マネジメント理論」などは、経営陣とのヒアリングポイント作成や問題点把握、課題設定に大いに役立ちました。

また、実際に研修を行う際、幹部や責任者、中堅社員など各社の中核となる人材育成の講師は、紹介会社任せでなくできるだけ自分の目

で見えるようにしていましたが、その際に役立ったのが研究会や勉強会のセミナーなどの講義です。自ら聴講し、「この人は」という方にお声かけて登壇してい

ただいたこともたびたびあり、新規講師の選定では社内で一目置かれる存在にもなることができました。

最近は多くのお得意先で世代交代があり、新社長を支える経営幹部の育成や組織開発を行うコンサルティング、若手社員の離職率防止などの相談も受けるようになってきましたが、それらも知り合いの中小企業診断士に相談して対応するケースが増えてきています。年齢を重ね、責任ある役職に就くにつれて、今まで以上に診断士資格を活かす機会に恵まれるようになりました。

### ◆社内活動に活かした事例

資格取得当初にまず始めたのが、自社内の診断士資格取得者の組織化です。その頃、アサヒビールやNEC、富士通などでは、社内で診断士会を立ち上げ、出版や勉強会などを行っていました。その活躍を見ていたため、自社内でも会を立ち上げたいと思って行動しましたが、業務に関係のない社員の情報を集めることは難しく、東京都中小企業診断士協会の支部の集まりや研究会で「〇〇さんが同じ会社だよ」と教えてもらうなど細い糸を手繰り寄せて数名のメンバーを集め、まずは東日本で会を作りました。そこから、他企業との勉強会を開催したりする中で輪が広がって大阪のメンバーともつながる



幹部育成に取り入れたMG研修



ことができ、一時は約70名の登録者を数えるまでになりました。

一方、積極的な参加者メンバーは一部で、会の運営には苦勞しています。ただ、コロナ禍の間に進んだ社内ネットワークシステム (Microsoft Yammer) のおかげで社内に診断士会の情報を発信しやすくなり、最近では首都圏を中心に入会の問い合わせが増えつつあるなど、今年度は新たな活動の転機と考えています。

そのほか、社内ではプロボノ活動にも積極的に参加するようになり、自社の社会貢献部が主催するプロボノチームに参加し



パナソニックグループ診断士会での進行役

て、資金援助を行っているNPO数社を支援しました。その際には、診断士受験勉強で学んだ知識も活用しましたが、実務補習などで学んだチームマネジメント力によって、NPOの発展に役立つマーケティング支援や商品戦略を行うことができました。その結果、経団連の会合で支援したNPOの活動内容を話す機会を得るなど、通常の業務だけでは味わえない貴重な体験をさせていただきました。

#### ◆社外活動に活かした事例

社外活動はコロナ前とコロナ禍の最中で大きく変わりました。

コロナ前は社内診断士会を作り、他企業の診断士会との異業種交流に力を入れてきました。私は大阪に単身赴任中だったため、関西の企業内診断士グループの活動にも参加させていただきました。青山雄一郎氏が代表の(株)ナレッジインベストメントグループの活動や、本田豊輔氏が伊丹市立図書館ことば蔵で実施した地元の小規模事業者支援などです。関西地区で活躍されている方々と知り合えたことは、大きな財産になりました。

一方、コロナ禍の最中は、できるだけ被害を受けている事業者さんの支援をしたいと思い、紹介を受けた「オンライン経営診断」や銀行が実施する「事業性評価書」作成などで、企業の強みや課題、問題点をあぶり出し、コロナ禍でもしっかりと成長できる支援を心がけて活動しました。この2年間は、事業再構築補助金やものづくり補助金の申請支援などで、20社程度の経営者のヒアリングを行ってきましたが、皆さん、コロナと闘いながら新たな収益源を確保するためにアイデアを絞り出していました。私は断片的なアイデアや考え、想いを事業目的や将来性、収益性などと合わせて事業計画にまとめのお手伝いをし、かかわった案件は90%以上が採択されました。今後は、採択された企業が計画どおりに進められるよう、伴走支援を行っていきたくと考えています。

#### ◆診断士資格の可能性

独占業務がないことで、過去には診断士資格を取得しても「足の裏の米粒」と揶揄される時代もありましたが、今ではサラリーマンが取得したい資格のランキング上位に位置しています。診断士資格は社内でのキャリアアップや転職にも優位に働きますが、シニアになればなるほど、これまで経験してきたことが課題解決と結びつけられるため、実践的な経営コンサルタントとして活躍できる可能性が広がっていると感じます。数ある資格の中でも、若手からシニアまで幅広い世代の方々が活躍できる可能性のある資格と確信しています。

#### 丹田 浩司 (たんだ こうじ)

2008年診断士登録。東京都中小企業診断士協会城南支部所属。電機メーカーに入社後、電気に関わる建築設備販売の営業を経て、現在は人事部門に所属する関連会社に出向し、得意先の社員育成や販売力強化、組織開発コンサルティング等に携わる。会社では副業申請を行い、補助金申請支援等も行っている。



## わくわくしようよ! 企業内診断士が成長して活躍する場面

兵庫県中小企業診断士協会 鳥生 明美

「強みの分野を持ちなさい」

診断士資格を取得した頃、多くの中小企業診断士の先輩方からいただいたアドバイスです。これまで経験した業界や職種を、自分の強みの分野としてアピールすることが、活躍への近道になると教えていただきました。

私はこれまで、小売、卸売、製造、サービス、食品、医療介護、研究開発などさまざまな業界にかかわってきました。何にでも興味がわき、やってみたくなる性格があり、見たことも聞いたこともない世界を覗いてみたいという好奇心があります。一つの業界や職種に絞り切れないことに気づき、持ち前の好奇心は自分の強みになると考えました。

これからも、未知の業界や未知のことに挑戦し、多くの経験を重ねていきたいと思っています。

### ◆担当する業務

私は、企業で働きながら診断士活動を行う企業内診断士です。診断士資格を取得したことによる所属企業でのアドバンテージは特にありませんが、中小企業診断士としての学習分野を深く学び、知識と技術の幅・奥行きが広がったと感じます。

現在は兵庫県の重工業メーカーに勤務し、人事担当として社員一人ひとりと向き合う日々を送っています。主な業務内容は、採用、社員教育、昇進昇格です。国家資格キャリアコンサルタントを保有していることから、重い病気の治療で休職される社員の職場復帰支援、心の病にお悩みの社員のサポートをはじめ、在籍社員やその上司のキャリアカウンセリングを行っています。

人事として一番のやりがいは、社員の成長を目の前で感じられることにあります。就職活動をする学生一人ひとりと何度もコミュニケーションを重ね、厳しい採用選考を経て社員として迎えられる喜び。入社時教育で厳しい指導を行い、配属後もコミュニ

ケーションを重ね、確実に成長していく姿を目にする喜び。一人前になり、会社の課題をともに考えながら、新しい風土を創り上げる喜び。

「人」が持つ能力を本人に気づかせ、引き出すことが私のミッションと考えています。

### ◆企業内で活かしていること

企業内で中小企業診断士の知識を使える場面は多くあります。現在は、人事制度の見直し、労務管理の法制度適用と従業員目線での説明、組織内の課題解決、能力開発のための研修講師、新しいコミュニケーションツールの展開、企業風土づくりなどに取り組んでいます。

さらに、さまざまなプロジェクトのマネジメントも任せられます。私自身が社内でやってみたいこと、社外へ働きかけたいこと、自分がやったら楽しいことを企画・提案し、運営しています。

### ◆中小企業診断士として活かしていること

企業での業務がかなりのボリュームで、ほぼすべての比重を占めるため、診断士活動は少しのすき間時間に

行っています。活動内容は、兵庫県中小企業診断士協会（以下、協会）を通じた支援機関や行政の依頼による企業支援、兵庫県庁のいくつかの部門から直接依頼を受ける審査業務や有識者会議、地元公立大学のゼミナールの支援など多岐にわたります。

行政をはじめ、支援機関にかかわる業務は、国や県の取組みに貢献していることを実感でき、国家資格保持者としてのやりがいを感じます。



兵庫県中小企業診断士協会イベント  
企業内診断士まつり「わっしょい」2023.1講演

「人」に向き合う想いは、診断士活動と企業で働くときとで変わりはありません。中小企業の経営者や従業員が持つ能力を本人に気づかせ、引き出すこと、それが私のミッションだと考えています。

「どうすれば最善かわからない」と相談される経営者様でも、コミュニケーションを重ねると答えはご本人が持っていることがほとんどです。以下、診断士資格を取得して私自身が楽しかった事例を紹介します。

#### ◆診断士資格を取得して行ったこと

協会を通じて、姫路市にあるNPO団体が展開するご当地グルメについて、イベント支援を行いました。出



ニッポン全国鍋グランプリ2019年  
姫路おでんのブース支援

展ブース内のスタッフ導線を検討することが課題でしたが、元々イベントやお祭りが大好きな私は違う血が騒ぎ(笑)、導線の検討よりもプロモーションや集客を楽しみました。ブース内導線の問題や課題は、スタッフの皆さんが最も把握しているため、改善したい点や工夫したいことを親身に聞き、一緒に実践してイベントを行いました。

また、兵庫県中小企業団体中央会を通じて、神戸市の自動車整備会社の組織づくりについて支援を行いました。事業に意欲的でアイデア豊富、従業員を大切にされる経営者様でしたが、コミュニケーションを重ねると答えはやはり社長がお持ちで、課題解決に向けてともに取り組みました。

さらに、アパレル会社の経営者様からは、補助金の相談から発展し、新規事業を検討したいと依頼されました。対話を重ねると、経営者様は自社にふさわしい新しい事業をすでに心の中にお持ちでした。それを具体的にイメージさせ、内容が見えるようにすることで、前に踏み出す支援を行いました。

#### ◆協会に所属して行ったこと

コロナ禍における「中小企業診断士の日」の協会イベントとして、企業の経営者様取材し、中小企業診断士の日YouTubeチャンネルの動画を制作しました。私は企業で広報担当として、社内報日刊紙・月刊誌の編集発行や社誌を担当したことがあり、取材や記事の編集は得意分野です。書籍発刊や広報誌の挿絵作成、デザイン企画も担当した経験があったため、イメージしやすいと感じました。



兵庫県中小企業診断士協会  
中小企業診断士の日YouTubeチャンネル

また、中小企業診断協会が2019年に募集した「中小企業診断士の仕事」PR動画の制作にもかかりました。



「中小企業診断士の仕事」PR動画  
最優秀賞

チームで一つの作品を仕上げることは楽しく、達成感を感じます。

協会に所属したことで、大切な人のつながりができ、企業での業務と診断士活動の双方に相乗効果があると感じています。

#### ◆企業内診断士が成長して活躍する場面

「人」とのコミュニケーションを重ねる中でありたい姿を見つける、「人」の活躍を後押しする。何をやりたいかより、どう向き合うかを大切にすると、視野が広がり、中小企業診断士として成長できると信じています。

これからも、未知の業界のさまざまな「人」との出会いが待っています。

#### 鳥生 明美(とりせ あけみ)

兵庫県在住。重工業メーカー人事で採用、社員教育、昇進昇格、組織開発、キャリアカウンセリングを担当。兵庫県中小企業診断士協会所属。2017年診断士登録。国家資格キャリアコンサルタント、ITコーディネータ。



# 「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%）

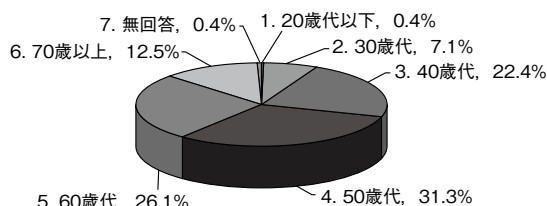
問1. あなたが所属する県協会は。

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。

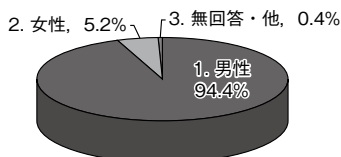
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 20歳代以下	7	0.4
2. 30歳代	134	7.1
3. 40歳代	423	22.4
4. 50歳代	592	31.3
5. 60歳代	493	26.1
6. 70歳以上	236	12.5
7. 無回答	7	0.4
回答数計	1,892	100.0



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

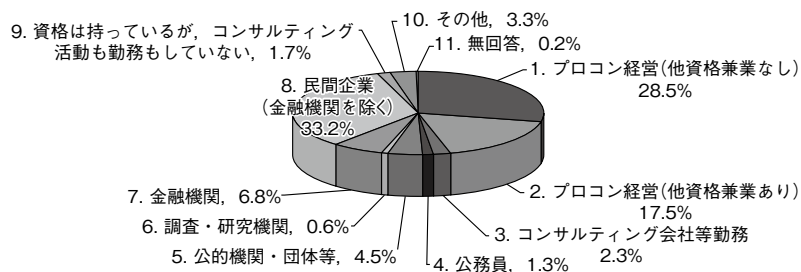


#### 問4. あなたの職業は。

「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。

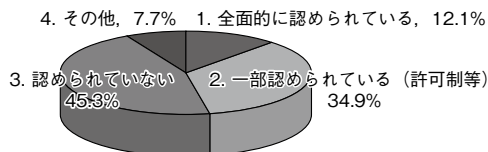
選択肢	回答数	構成比 (%)
1. プロコン経営 (他資格兼業なし)	540	28.5
2. プロコン経営 (他資格兼業あり)	331	17.5
3. コンサルティング会社等勤務	43	2.3
4. 公務員	25	1.3
5. 公的機関・団体等	85	4.5
6. 調査・研究機関	12	0.6
7. 金融機関	128	6.8
8. 民間企業 (金融機関を除く)	629	33.2
9. 資格は持っているが、コンサルティング活動も勤務もしていない	32	1.7
10. その他	63	3.3
11. 無回答	4	0.2
回答数計	1,892	100.0



#### 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。

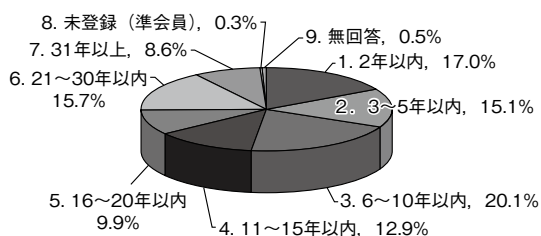
また、「その他」では、宅地建物取引士やキャリアコンサルタント、証券アナリスト、公認内部監査人等の回答が多くみられる。

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）。

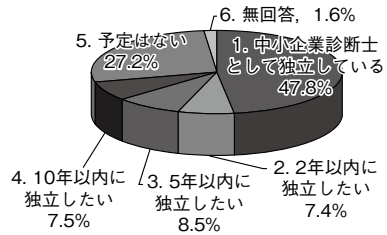
「本業（コンサルティング業務等）で取得できる」との回答が52.1%と半数以上に上った。一方、「休日等にコンサルティング業務に参加」23.7%、「県協会主催の診断実務従事に参加」15.3%など、勤務外時間を活用したコンサルティング業務への参加や県協会を活用した実務従事への参加も多くみられる。

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。

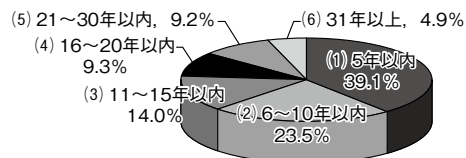
「行っている」と回答した方は65.7%で、前回調査（2016年）の63.2%と比較して、コンサルティング業務に従事する方は増加している。

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。

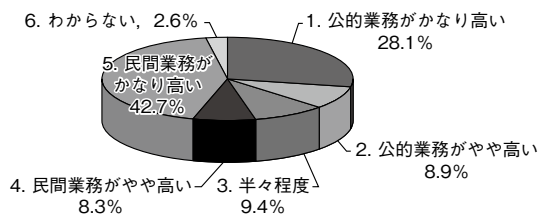
		回答数	平均日数
1. 診断業務	業務全体	782	40.7
	うち中小・小規模企業	766	37.8
2. 経営支援業務	業務全体	976	82.5
	うち中小・小規模企業	953	73.9
3. 調査研究業務	業務全体	236	28.2
	うち中小・小規模企業	181	21.0
4. 講演・教育訓練業務	業務全体	563	19.8
	うち中小・小規模企業	458	14.3
5. 執筆業務	業務全体	270	20.0
	うち中小・小規模企業	166	22.1
6. その他	業務全体	172	51.8
	うち中小・小規模企業	127	42.8

※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

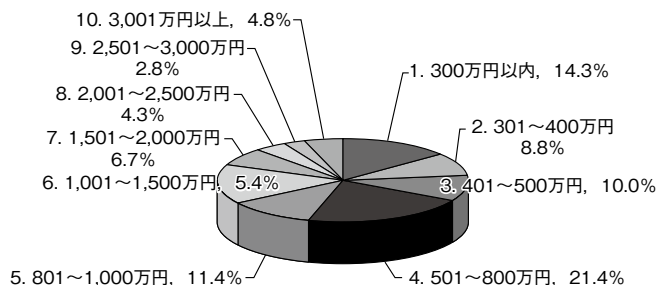
回答数／ 平均	1	2	3
	顧問先は何社ですか	平均で1ヶ月何日出向きますか	顧問料の月額平均は(千円)
公的業務がかなり高い	71 2.0	61 2.1	62 78.7
民間業務がかなり高い	219 8.4	205 4.8	211 160.8

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。

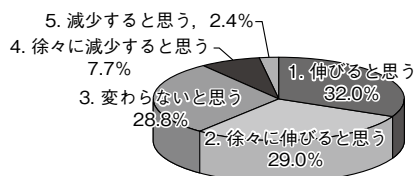
今後最も需要が少なくなると考えている分野は、上位から「商店街支援」37.6%、「財務」8.4%、「海外展開・国際化」6.7%、「生産管理」6.5%の順となっている。

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



## 中小企業診断士賠償責任保険のご案内

中小企業診断協会では、「中小企業診断業務を安心して実施できる環境整備」、「中小企業診断制度の普及と推進」、「中小企業の振興と発展」を目的に、「中小企業診断士賠償責任保険」を運営しています。

創設以来、すでに約2,800名の中小企業診断士の方が加入している制度となっております。ご加入対象者は、各都道府県協会会員及び会員が所属する法人です。

### 中小企業診断士賠償責任保険とは

#### ①中小企業診断士の皆様に向けた専用商品です！

中小企業診断士の方々が行う中小企業診断業務の実態に即して設計された専用商品で、中小企業診断業務により、顧客または第三者に対して損害を与えてしまった場合に、法律上の損害賠償責任を負担することによって被る損害を補償しています。

#### ②争訟費用も補償します！

結果として法律上の損害賠償責任を負担しなかった場合でも、引受保険会社の事前同意を得て支出した争訟費用(訴訟に限りません)は、保険金としてお支払いします。

#### ③個人情報の漏えい、名誉毀損<sup>※</sup>、対人・対物事故にも対応！

個人情報の漏えいにつき生じる「損害賠償金」や「争訟費用」も補償の対応となります。  
※情報漏えいに起因する名誉毀損に対する請求の場合は、補償対象外です。

#### ④法人情報漏えいにも対応します。

保険の対象となる情報を個人情報に限定せず、法人情報も対象となりますので、業務遂行における取引先等の情報漏えいに起因し、法律上の賠償責任を負担することによって被る損害に対しても保険金をお支払いします。

### お支払い事例

本保険にて、実際に発生した保険金のお支払い事例をご紹介します。

- 補助金申請についての相談業務や経営相談業務に際して、助言内容に誤りがあり、依頼元より損害賠償請求を受けた。
- 飲食店のコロナ助成金申請についての相談業務に際して、助言内容に誤りがあり、依頼元より損害賠償請求を受けた。

### 加入方法

10月下旬頃にメールマガジンにてパンフレット及び様式等をご案内しますので、それに従ってお申込みをお願いします。

なお、お申込み時点で都道府県協会への加入と中小企業診断士登録が必要になります。

## 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士協会	〒600-8009 京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78 京都経済センター403	075-353-5381
	一般社団法人奈良県中小企業診断士協会	〒630-8217 奈良市橋本町3-1 きらっ都・奈良3階 302号	0742-20-6688
	一般社団法人大阪府中小企業診断士協会	〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおおさか7F	06-4792-8992
	一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会	〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター8F	078-362-6000
	一般社団法人和歌山県中小企業診断士協会	〒640-8152 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士協会	〒693-0001 出雲市今市町884	0853-25-0405
	一般社団法人岡山県中小企業診断士協会	〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所5F 501号	086-225-4552
	一般社団法人広島県中小企業診断士協会	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F	082-569-7338
	一般社団法人山口県中小企業診断士協会	〒753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F	083-934-3510
四国	一般社団法人徳島県中小企業診断士協会	〒770-0804 徳島市中吉野町3-27-4	088-655-3730
	一般社団法人香川県中小企業診断士協会	〒760-8515 高松市番町2-2-2 高松商工会議所会館5F	087-884-1104
	一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会	〒790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F	089-961-1640
	一般社団法人高知県中小企業診断士協会	〒781-8121 高知市葛島2-7-30 サントノーレ葛島弐番館1102 梅原経営コンサルティング内	090-9552-3334
九州 ・ 沖縄	一般社団法人福岡県中小企業診断士協会	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-9-25 アバダント84-203	092-710-7781
	一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会	〒840-0826 佐賀市白山1-4-28 佐賀白山ビル3F	0952-28-9060
	一般社団法人長崎県中小企業診断士協会	〒850-0862 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/>



# 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。