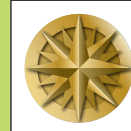


2017.2

別冊 Vol.4

企業診断ニュース

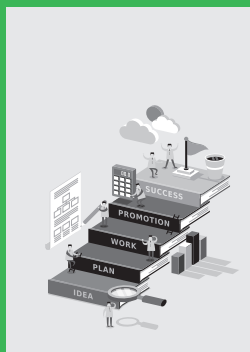
変革する中小企業のナビゲーター，中小企業診断士



| | | | | |
|----|---|---|---|---|
| 11 | 月 | 4 | 日 | は |
| 中 | 小 | 企 | 業 | |
| 診 | 断 | 士 | の | 日 |

都道府県協会の イチ押し! の活動





平成29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.4 の発行にあたって 福田 尚好

県協会のご紹介

- 2 茨城県中小企業診断士協会
- 3 埼玉県中小企業診断協会
- 4 東京都中小企業診断士協会
- 5 神奈川県中小企業診断協会
- 6 長野県中小企業診断協会
- 7 愛知県中小企業診断士協会
- 8 富山県中小企業診断協会
- 9 福井県中小企業診断士協会
- 10 滋賀県中小企業診断士協会
- 11 京都府中小企業診断協会
- 12 大阪府中小企業診断協会
- 13 兵庫県中小企業診断士協会
- 14 鳥取県中小企業診断士協会
- 15 香川県中小企業診断士協会
- 16 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

- 18 東京都中小企業診断士協会 大西 隆宏
- 20 神奈川県中小企業診断協会 久保 正英
- 22 東京都中小企業診断士協会 神宮司絢佳
- 24 東京都中小企業診断士協会 平井 彩子

中小企業診断士制度について

- 26 中小企業診断士制度の変遷
- 28 中小企業支援法 抜粋／中小企業診断士登録証（見本）

『企業診断ニュース』別冊 Vol.4の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会
会長

福田 尚好

このたび、一般社団法人 中小企業診断協会では、日頃より皆様にご愛読をいただいております機関誌『企業診断ニュース』の別冊Vol.4を発行いたしました。これは、当協会のブランディング戦略の一環で、中小企業診断士の知名度向上に向けた取組みの1つとして実施するものです。

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

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

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

平成29年2月

茨城県中小企業診断士協会

会員向けスキルアップで真の地域中小企業の活性化に貢献

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆経営者を交えて実践的な活動を行う研究会

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

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



現場での研究会活動で
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

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆診断の現場感を失わず、磨くために

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

また、これらの研究会への参加に加え、茨城県協会が参加するイベント「無料相談会」では、先輩の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修会もあり、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ます。ぜひ一度、研究会・研修会に足を運んでみてください。

埼玉県中小企業診断協会

地元 に根ざした中小企業支援を行う診断士を育成

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆平成28年度受託事業に参加して

埼玉県協会（高澤彰会長）では、平成28年に埼玉県より「商店街経営実態調査業務」と「シニアの活躍の場の拡大事業」を受託し、のべ90名の会員診断士が事務局・訪問調査員として参加し、活動しました。

「商店街経営実態調査業務」は、埼玉県が5年に一度、商店街の経営実態を調査しているものです。今回の調査では、各商店街への郵送アンケート調査（573商店街からアンケート回答）と、100の商店街および300の個店への訪問調査を行いました。

「シニアの活躍の場の拡大事業」では、県内の各事業所を訪問し、シニア人材の活用状況等について実態を調査します。そして訪問企業のうち、シニア人材の活用に積極的に取り組んでいる企業を「シニア活躍推進宣言企業」として埼玉県が認定します。今年度は、1,000事業所の訪問と350社の認定を目標に活動しています。

（独立4ヵ月、診断士資格取得1年目、男性）



平成28年度受託事業の打ち合わせ

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆平成28年度実務従事に参加して

埼玉県協会の実務従事は上半期・下半期の2期に分けて開催されており、繁忙期を避けて計画的に参加することが可能です。その内容は春・秋の新人歓迎会や協会HPで告知されますので、複数の案件の中で自身に合うものを比較検討することができます。また、訪問先企業や作業場所は埼玉県内である場合が多く、県内居住者にとっては、通う時間が短い、おらが町の新たな側面を見る機会になる、といったメリットもあります。

私が平成28年度実務従事に参加してもっとも強く感じたのは、指導員である独立診断士や、さまざまな経験を持つ先輩診断士の視点に触れる醍醐味があることです。診断報告書作成に向けて、自身の得てきた知識・経験を活かしつつ、まったく異なる背景を持つ先達から意見をいただけ、県内診断士とのネットワークを広げられる——これは、日常の業務ではなかなか得られない貴重な機会だと思えます。

（地方公共団体勤務、診断士資格取得1年目、男性）



平成28年度実務従事

一般社団法人埼玉県中小企業診断協会

<http://sai-smeca.com>

東京都中小企業診断士協会

中小企業の未来をデザインする診断士を目指して

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆優秀な経営革新事例を体験できる「経営革新フォローアップ事業」

東京都が経営革新計画承認企業に対して診断士を派遣し、経営革新計画における経営課題の解決を支援する事業です。

対象企業は、計画実施1～2年目、または計画最終年の企業で、3回までの訪問支援を受けられます。また、都制度融資の金利が優遇され、毎年発行している事例集に掲載されると、その宣伝効果も見込めます。さらに、計画最終年の企業には表彰制度もあり、経営革新優秀賞に入賞すると、「産業交流展」の会場で表彰されます。



東京協会では本事業を毎年受託し、経営革新承認企業に診断士を派遣しています。平成28年度は、延べ75社（平成28年12月末現在）に対して実施し、企業への訪問支援や優秀賞企業の審査を行っています。診断士にとっては、経営革新承認企業に対するコンサルティング実績ができる点、成長企業に対して課題解決の糸口を提供するやりがいがある点、優秀な経営革新事例を直に知ることができる点等が魅力として挙げられます。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆一生に一度しか経験できない「診断士1年目の会」

東京協会が年度末に行う恒例の会員向けイベントです。その年に診断士登録をして入会された新人会員の皆さんが、同期との親睦を深めながら、この1年間のそれぞれの成長を確認し合う、一生に一度しか経験できない機会です。毎年、100名近くの参加者があります。



当日は、すでにご活躍中の先輩診断士からのメッセージが込められた基調講演や、その年ごとに決めたテーマに関するグループワークショップが行われ、そこで出合ったアイデアのプレゼンテーション等もあり、和気あいあいと素晴らしい時間を過ごすことができます。また、その後の懇親会では、当協会幹部や各支部長、実務補習でお世話になった指導員の先生方にも加わっていただき、それぞれが今後活動したい内容や学びたいこと、ありたい姿等を語り合い、新たなネットワークを築くなど親睦を深めていきます。

なお、この企画は毎回、その年の新人診断士が幹事会を立ち上げ、定期的集まってミーティングを持ちながら推進してきたものです。企画者・参加者ともに新人診断士が盛り上げる、非常にエネルギーッシュなイベントです。

神奈川県中小企業診断協会

全員参加型の組織を目指し、さまざまなプロジェクトが県内で活躍しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆経営支援プロジェクト

県内の3保証協会や地域金融機関と包括的業務提携を結び、個別に中小企業の経営改善に向けた支援に取り組んでいます。企業を訪問し、ヒアリング～調査を経て、経営改善計画を策定、フォローアップするという、診断士としての専門性を活かした業務です。

また、ベテラン診断士からのOJT、全体会議における事例紹介、プロジェクト内セミナー等、コンサルティングスキルを磨く場の提供もあります。保証協会および金融機関から、高い評価を受けた会員専門家に対して“ご指名”で派遣依頼があるほか、派遣先企業から個別契約に至ることもあります。

保証協会からは、来年度は経営改善案件だけでなく、創業案件や成長先案件まで派遣範囲を広げていきたいとの意向が示されており、さらなる実務機会の増加が見込まれます。



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆テクヨコプロジェクト

神奈川県最大の企業出展イベントである「テクニカルショウヨコハマ（以下、テクヨコ）」に出展して10年を超えました。テクヨコ2016においては、ブース内にて「中小企業の未来を創る～21時間マラソン経営セミナー」と冠した計36回のミニセミナー（25コンテンツ）を開催しました。

テクヨコ2016における神奈川県協会セミナーは270名の方が聴講され、セミナー内容に関する個別相談対応につながっています。この出展は、「診断士のプレゼンス向上」や「支援機関としての認知度向上」のほかにも、参加された会員個々の“経験の棚卸し”や“セミナー実績”の場としてもご利用いただいています。

本年開催のテクヨコ2017においては、このミニセミナーを45回に増やし、さらにバラエティ豊かにするとともに、会員登壇のチャンスを増やして、プロジェクトを活性化させていきます。



長野県中小企業診断協会

創造力豊かな診断士の育成に力を入れています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆資質の向上を目指す研究会の活動

長野県協会には、コーチング研究会、ISO マネジメント自己適合宣言支援研究会、地域企業家支援研究会、経営計画研究会の4つの研究会があり、プロコン、企業内診断士が入り混じって侃侃諤諤の議論を行い、資質向上を目指しています。ここでは、経営計画研究会についてご紹介します。

経営計画研究会は2部制となっています。前半は、プロコンとして実績のある会員が講師となり、毎回テーマを決めてケーススタディを行い、ビジネススクールさながらの議論が展開されます。後半は、各会員が専門分野や自社の課題等についてプレゼンテーションを行い、実務的なスキルを提供しています。終了後には、地域の隠れた名店めぐりの懇親会も企画されており、これだけでも参加の価値があります。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆多様な会員が集まる青年部

青年部は、50歳以下の診断士を部員として2ヵ月に一度、定例会を開催しています。会員はメーカー、IT、農業、サービス業、金融機関、行政、プロコン、税理士、山岳ガイド等、多様な業界の方が集まっています。ここでは、企業内診断士としていま、もっとも注目されている木内孝信氏をご紹介します。

木内氏は、大手会計士事務所に勤務する一方で、「長野県を元気にしたい」という思いを実現し、同事務所の一室を間借りして、企業と企業をつなぐ福利厚生サービスの「一般社団法人ローカルカラー」(<http://www.localcolor.or.jp/>)を社内ベンチャーとしてスタートさせました。

もちろん、この事業計画については定例会でプレゼンテーションを行い、メンバーからさまざまなアドバイスを受けています。また起業後も、会員から引き続き協力を得ています。

青年部は、このように多様な人材と交流を持つことができると同時に、社会貢献をするきっかけづくりの場となるかもしれません。ぜひ、お気軽にご参加ください。



【ローカルメリットクラブ】

地域密着型の中小企業の福利厚生サービス。県内の企業がクラブに入会すると従業員に会員証が発行され、従業員は会員証を提示すれば、飲食店、レジャー施設等の加盟店で割引やさまざまなサービスを楽しむことができる。また加盟店は、クラブのガイドブックや発行誌等でコストをかけずに宣伝ができる。

愛知県中小企業診断士協会

公益活動を通じて、診断士の啓発活動を推進します

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆世界有数の優良企業群を支える県下の事業者を支援しています

地域中小企業は、グローバル経済を支える重要な役割を果たしています。愛知県協会は、無料経営相談に始まり、金融機関等の経営革新等認定支援機関との連携事業、信用保証協会との3日間診断事業等を通じて、地域中小企業の活性化に貢献していこうと活動しています。

特に県独自の事業として、国立大学法人名古屋工業大学、公益財団法人あいち産業振興機構、当協会の3機関が協働で、地域中小企業の技術・ノウハウにフォーカスして将来の事業シーズを見出し、顕在化していく事業に取り組んでいます。大学生と企業の社員が協働で共通の課題に取り組む姿は、人材育成のモデルケースとして全国的に注目されています。



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆独自のCPD制度を導入し、会員診断士の実践力向上を目指しています

愛知県協会では、国家試験に合格しただけでは診断士としての実践力が身についたとはいえないという危機感に基づき、当協会独自のCPD（継続教育制度）を導入し、公益社団法人として会員診断士の一定のキャリアを認定する事業に着手いたしました。まずは当協会認定の教育プログラムセミナー受講を通じて、診断士の目指す専門領域を客観的に担保できる能力向上の場として、CPDを定着させていきます。

また、企業内診断士は実践力を発揮する機会が比較的少ないといわれています。当協会では、蓄積された能力を発揮するために、公益事業を通じて地域社会へ積極的に貢献する場の提供も拡充していきます。会員診断士との交流を深めながら、地域社会に通用する実践力を磨いていくことが当協会の目的でもあります。



富山県中小企業診断協会

県内企業等へのPRと貢献活動

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆無料経営相談会の開催

平成22年度から、県内金融機関と順次業務提携を締結し、協力体制を構築しており、その一環として、各金融機関と共同で「無料経営相談会」を開催しています。役割分担としては、金融機関に企業等への周知活動と相談企業の申し込み受付、相談会開催場所（支店等）の手配をしてもらい、富山県協会はプロコン会員の派遣、相談員謝金の負担（1日3万円）をしています。

相談会は、1企業につき1時間程度、1日に4～5企業の対応となり、相談内容は、売上・収益向上策から労務、財務、後継者問題等多岐にわたるため、相当の診断実務経験が必要となります。

今年度は、「中小企業診断士の日」制定を記念して、事前に地元新聞2紙で広報を行い、11月4日に7金融機関で開催いたしました。来年度以降も継続的に開催するとともに、商工会議所・商工会等での開催も検討したいと考えています。これからも積極的に、地域経済の発展に貢献してまいります。



◆宿泊・温泉等公共施設診断の実施

富山県協会では多種多様な受託事業に取り組んでいます。中でも特色のあるものとしては、県・市関連の宿泊や入浴等公共施設の経営改善診断を実施しています。

スタートは平成23年度の県・市出資による外郭団体の公共施設で、宿泊、レストラン、プール、スポーツジムの複合施設を、受託費378千円（謝金および管理費）、プロコン会員3名で診断しました。「宿泊」、「レストラン」、「スポーツ」の3部門で担当を分け、うち1名は責任者も兼務し、施設の存続も含めた全体の調整を担当しました。診断後は、責任者が県担当者と年2回フォローアップを行い、施設サイドの努力もあって最近は赤字から脱却し、県・市からの補填に歯止めがかかって、現在はさらなる改善を目指しています。

平成24年度は県の東京宿泊所を、受託費252千円、2名で診断しました。診断後は大幅に改善が進み、2年後には県の補填が皆無となっています。また今年度は、富山市の入浴施設を受託費378千円×2施設、各3名で診断しました。

公共施設診断の実績を上げることによって当協会の認知度が上がり、継続的に診断依頼があり、当協会およびプロコン会員の収入増につながっています。

福井県中小企業診断士協会

県内の診断士を「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、診断士の独立開業を支援するため、経営改善センターや再生支援協議会、信用保証協会等の受託診断の開拓や、課題を抱える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、支援ニーズが高まりつつある介護や農業分野において研究会を設け、受託診断につなげるための働きかけを行うほか、県内の商工会議所や商工会と連携して「創業塾」や「ものづくり補助金相談会」を実施しています。

このような診断士ならびに県協会の活動を広く知っていただくために、平成28年5月20日に「地方創生シンポジウム」を開催し、県内自治体、支援機関、金融機関から140名の皆様にご参加いただき、支援事例や活用事例等のPRに取り組みました。

県内でプロコンとして活躍したい皆さん、当協会の活動に参加しませんか。



敦賀商工会議所で開催した創業塾

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆異業種で働く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診断士が約60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、毎月の研修会開催に併せて、食事を交えての交流会を開催しています。

平成28年11月24日には、会員診断士のスキルアップを図るために「経営者の能力を引き出すメンタル・コーチング」研修を実施し、企業内診断士を含め35名が参加しました。

また毎年、国内の観光活性化やまちづくりの事例研究、海外の福井県進出企業を訪問する視察研修会を実施しています。昨年度の海外研修では、カンボジアのプノンペンに進出する県内企業やジェットロ、JICAの現地事務所を訪問し、経済情勢や投資環境、労働事情等をヒアリング調査しました。国内では、北海道新幹線が開業した北海道函館市、青森県青森市を訪問しています（視察内容は、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。



メンタル・コーチング研修を開催

滋賀県中小企業診断士協会

独立・企業内診断士が力を合わせ実現! 滋賀県女性創業スクール

プロコン向けのイチ押し! の活動

◆協働が生み出す新たな価値のご提供!

滋賀県協会では、県内で創業を目指す女性の皆様を対象に、「滋賀県女性創業スクール」を開催しました。開催にあたっては、独立診断士だけでなく、企業内診断士の専門的な知識・経験も活用すべく、「創業支援研究会」の中で講師メンバーの選定や講義内容の議論を活発に行いました。そして、独立・企業内の枠を超えた切磋琢磨を実現し、講義内容をより受講者の皆様にご満足いただける優れたものとするよう、工夫をしました。

独立・企業内の区別なく、「より素晴らしい講義を実現したい」という共通の目標に向けて議論したかきがあり、創業スクールに参加して下さった受講生の皆様からご好評をいただいたことが嬉しかったです。今後も引き続き、滋賀県の活性化に貢献できる診断士協会として存在感を示していくためには、独立診断士と企業内診断士の協働が不可欠だと感じています。



講義の様子(田内孝宜)

企業内診断士向けのイチ押し! の活動

◆企業内診断士の存在意義と活動のあり方!

滋賀県協会には、企業内診断士が自身のスキルを向上させることができる11の研究会が発足しています。その1つである「創業支援研究会」は、開催日を土日に設定しているため、企業内診断士が出席しやすく、独立診断士との交流を図ることができるうえに、独立診断士の視点も学ぶことができます。

前述のとおり、独立診断士と企業内診断士が「より素晴らしい講義を実現したい」という共通の目標に向けて、それぞれのスキルを最大限に発揮して激論を交わし、「滋賀県女性創業スクール」の内容の拡充を図ったため、満足感や充実感を得ることができました。研究会で得た知識や考え方を蓄積し、自身のスキルを向上させ、独立診断士と協働することでその力を発揮して、微力ながら滋賀県の活性化に貢献できるよう、日々頑張っています。

このような「独立診断士と企業内診断士が協働できる活発な研究会」が、当協会のイチ押し! の活動です。



協働に向けた意気込みのポーズ(黒川勝利)

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

◆プロコン輩出の決定版！～「京都プロコンカレッジ」～

京都協会では、平成25年から「京都プロコンカレッジ」を開催しています。毎年6月に開校し、12月の修了まで6ヵ月間にわたり、①プロコンに必要な行動指針やコンサル・営業ノウハウ等の講義と、②実際に中小企業を訪問してのコンサルティング実務を行います。

講義では、当協会でプロコン実績のある会員が講師となり、講師の知識や体験を惜しみなく話します。またコンサル実務では提言にとどまらず、課題解決のために経営者に対して助言・指導を行うという、本格的なコンサルティングを行います。今年で4年目になりますが、すでに31名が受講し、多方面で活躍しているOBも数多くいます。



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆創り出そう！新たな研究会を——「さんもく会」のテーマは多様です

企業内診断士が参加しやすい勉強の機会をもっと持ちたいという思いから、平成25年3月に企業内診断士2名が発起人となり、会員交流勉強会「さんもく会」を立ち上げました。「時間があれば行ってみよう」と会員誰もが気軽に参加できるように、毎月第3木曜日に定例的に開催することに決めました。発表担当者は、さまざまなテーマで発表・意見交換ができるように月替わりとし、現在は12名で活動しています。

新入会員には、「さんもく会」を利用して会員相互の人脈や情報を得てもらうことができます。また、企業内診断士でも同じテーマに関心のある者が集まれば、分科会を立ち上げて場を広げられると考えており、試みとして平成28年9月には、経営力向上計画関連の「ローカルベンチマーク」分科会を開催しました。

今後も、事業承継等のさまざまな分野からテーマを引き出し、より多くの会員が興味を持って参加できる場にするために努力をしていきます。



大阪府中小企業診断協会

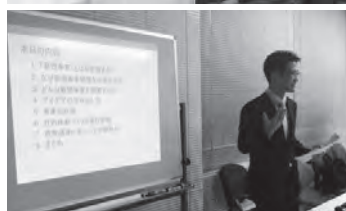
診断士ブランディング化の先頭ランナーを目指して

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆セミナー講師の登竜門「ビジネス活性化塾」での講師登壇

プロコン向けの活動としてセミナーへの講師派遣事業があり、地域の異業種交流団体である船場経済倶楽部が開催する「ビジネス活性化塾」にも講師を派遣しています。2011年4月から続く講師派遣は、多種多様なテーマで50回を超え、地域の経営者や社員から好評を得ています。

最近のテーマは「ブランド変革」、「資金繰り」、「動画で魅力発信」、「クラウド活用術」、「労働法入門」、「コミュニケーション術」等、多士済々の診断士が自身の得意分野やノウハウを情報発信します。プロコンサルタントが、当セミナーでの講師活動を通じて自身のコンテンツを発表することができるため、これから独立する診断士にとっては修行の場、登竜門としても意義のある活動です。



(上・下)ビジネス活性化塾の様子

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆若手が集い、学び、つながる～充実した青年部の活動～

当協会の青年部は、40歳未満、または45歳未満で診断士登録5年未満の若手診断士から組織されています。資格を取得されたばかりの方や、2年目、3年目の方を中心に、特に企業内診断士にとって会社以外の場でも活躍できるよう、さまざまな機会を提供しています。

内容としては、例会とサークル活動が中心となります。例会は講演、ワークショップ、企業見学等を通じて、企業人の成長する場所として、またサークル活動は「走る診断士（マラソン）」、「蹴る診断士（フットサル）」、「日本酒の会（お酒を楽しむ）」等、会員が自発的に集い、イベントを開催しています。

最近の例会の内容は、「ボイストレーナーに学ぶ、信頼される伝え方講座」、「東西の若手トップランナー診断士対談」、「ビジネスプラン・コンテスト」、「日本酒業界注目の酒蔵見学」等です。

各方面で活躍する講師を招いた実践的な講演や、白熱のワークショップ、ものづくり企業の見学等、企業内診断士にとっても学びの多い充実した内容が目白押しです。



青年部集合写真



青年部の活動(ワークショップ)

兵庫県中小企業診断士協会

会員の意見聞きながら魅力的なイベント実施

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆西日本最大級の展示会にブースを出展

兵庫県協会では、神戸市で開かれる西日本最大級の総合展示会「国際フロンティア産業メッセ」（同メッセ実行委員会主催）にブースを出展しています。今年度も、2016年9月8日、9日の両日に、出展企業・団体360、来場者約3万人の規模で開かれ、大勢の方が足を運んでくださいました。



展示会には、地元ケーブルテレビ局も取材に訪れた

当協会は、診断士の知名度を向上させ、活動内容を官民間問わず幅広く知っていただくべく、昨年度から参加しています。今年度は、BGMを流しながら会員のプロフィールや専門分野等を1人ひとり紹介するパワーポイントを映し、通行人の注目を集める工夫をしました。また、会員の著作物や商品のチラシ等を並べ、直接手に取って見ていただいたほか、当協会青年部のメンバーが、それぞれの営業ツールやセミナー案内等を手に、来場者に積極的な“営業活動”を行い、大変賑やかなブースとなりました。地元のケーブルテレビ局も取材に訪れ、メッセ開催を報じるニュースで当協会の出展に触れていただきました。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆インタビューでキャリア・アンカーを分析

「診断士資格を取得したのに、社内のしごらみや規程等があり、思うように専門能力を発揮できない」と悩んでいる人が多いようです。しかし、企業内診断士は勤務先の人的資源であり、地域創生の時代に有効活用したい資源として認識されるべきと考えます。



企業内診断士へのインタビュー

そこで、兵庫県協会HRM（ヒューマン・リソース・マネジメント）研究会では平成27年、企業内診断士の特性把握を行うため、米国の心理学者・エドガー・シャイン博士の研究に基づいてWebアンケートとインタビューを行い、企業内診断士のキャリア・アンカーの特性を分析しました。その際、大阪経済大学・遠原智文准教授をはじめ大学の先生方に指導・助言をいただき、質の高い統計的分析ができました。

調査の成果としては、企業内診断士の多くで、「純粋な挑戦志向」や「社会貢献への志向」が高く、自身の能力発揮の機会を得たいと望み、社内に残留しながらその希望をかなえたいとする者が多いと推察されます。

今後も自己実現をしている診断士のモデル化を行い、より本質的なテーマを発見できる研究を継続していきます（平成27年度調査研究事業の成果は、当協会ホームページ<http://www.shindan-hg.com/?p=1589>にてご覧になれます）。

鳥取県中小企業診断士協会

公共図書館との連携により、ビジネス支援をグレードアップ！

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆公共図書館の企業向けレファレンスサービスと連携したビジネス支援

レファレンスサービスとは、図書館が企業等から依頼を受け、製品開発や市場開拓に必要な専門資料・データ等の調査・提供を行うもので、米国では100年以上に及ぶ歴史があります。鳥取県立図書館は早くからこのサービスに取り組み、「第1回Library of the Year」(2006年)を受賞したほか、NHK「ニュース9」でも紹介されるなど、全国に先駆けた取組みを展開しています。しかし一方で、図書館スタッフはビジネスの専門家ではないため、販路拡大や公的補助金申請等、利用者へのさらなるフォローが課題でした。



鳥取県協会は県内図書館と連携し、ビジネス支援のグレードアップに注力しています。たとえばS社(鳥取市、防災機器技術開発)は、図書館と当協会の連携支援サービスによりベンチャー企業を設立し、特許庁「知財功労賞・特許活用優良企業表彰」(2013年)を受賞するなどの実績が生まれています。

さらに当協会では、こうした良好事例を24件紹介した「鳥取県における創業・ベンチャー支援の実態と課題 調査報告書」(2011年度)を発刊し、会員診断士へのノウハウ提供に努めています。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆公共図書館等における「起業・経営なんでも相談会」の開催

鳥取県協会では2012年度より、県内の公共図書館および日本政策金融公庫と連携し、標記の相談会を開催しています。2016年11月現在の開催回数は累計で109回(相談者数215名)となり、いまではすっかり定着し、この中から多くの新たなビジネスの「芽」が生まれています。この相談会には、企業や行政機関に勤務する会員診断士も当番制で相談員として参加し、ノウハウ習得と更新実務ポイントの取得に役立っています。



なお、2016年11月には「中小企業診断士の日」の記念事業として、県内主要3都市で相談会を同時開催し、旧小学校の円形校舎を活用したフィギュア博物館の開設、女性専用会員制コインランドリー、木材チップの製造・販売等多数の相談がありました。

さらに2017年1月には、2016年10月に発生した鳥取県中部地震の震災復興に対応した相談会の開催を予定しています。

(一社)鳥取県中小企業診断士協会
<http://www.shindan-tottori.biz/wp>

香川県中小企業診断士協会

目指せ☆年間売上高3千万円以上!“稼げる診断士”を育成します

プロコン向けのイチ押し!の活動

◆全国が注目!? 異色の「経営コンサルタント養成講座」

企業に求められ、役に立つプロのコンサルタント（＝稼げるコンサルタント）とは、どのような人物で、どのような振る舞いをしているのか——。そんな、誰もが知りたがる「プロコンとして成功するための具体的なノウハウ」を惜しみなく提供するのが、香川県協会が2007年から開催している「経営コンサルタント養成講座」です。



年間数千万円の売上高を誇る当協会幹部らが講師を務め、コンサルタントが身につけておくべき基本的な姿勢や心構え、新規顧客開拓のためのツール、収入確保のための道筋などを大公開。講義の後には、お酒を片手にそれぞれの夢や目標を共有し、先輩診断士からのアドバイスを受けながらキャリアプランを練るなど、熱い夜が続きます。

会員の若手診断士はもちろん、東京・大阪等の大都市圏からも多数の診断士がリピート参加する、大人気の講座です。

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆「管理者課題別研修」は診断士の講師スキルを磨く絶好のチャンス!

会員の中から希望者が手を挙げ、テーマ企画～集客～当日の講師までを行う、香川県協会主催の一般向け公開セミナー「管理者課題別研修」。企業内外を問わず、診断士に必須の講師スキルを磨く場として、毎年開催しています。



2016年度は「マーケティング」、「人事」、「財務」、「モチベーション向上」等さまざまなテーマで9回実施。どのようなカリキュラムが参加者のニーズに合うのか、どのようにアプローチすれば申込み数が増えるのか、どのように資料を作り、またどのように話せばわかりやすく伝わるのかなど、研修を成功に導くための実践的なスキルやノウハウを学び、向上させることができます。

会員はすべての回に無料で参加可能。先輩診断士のノウハウを“盗む”場として、若手が積極的に聴講しているのも大きな特徴です。

福岡県中小企業診断士協会

変化に対応する中小企業の良き相談役を目指して

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆広くプロの士業も対象とした本格的プロコン養成を目指す！

福岡県協会では、数年前からプロのコンサルタントを育成する目的で「プロコン養成塾」を企画・開催し、成果を挙げています。

特徴の1つは、企業内診断士の独立支援にとどまらず、税理士、弁護士、社会保険労務士、ITコーディネータ等、専門分野を異にする方で、企業のマネジメント支援の習得を望む方も対象としていることです。県内のみならず、九州各県ならびに山口県等、幅広い地域から参加を得ています。もう1つの特徴は、プロコンとしてのマインド形成から収益事業の構築までを一連の流れとして組み込んだ内容であること、また講師は豊富な経験に加え、後進の育成に強い熱意を持つ方々で取り組んでいることです。

これにより、独立を果たした方も少なくありません。本年度は従来の1泊2日の方式から、土日活用の10回にわたる講座（2016年7月30日スタート）とし、内容のますますの充実を図っているところです。



プロコン養成塾の様子

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆年間100回以上の窓口相談事業のみならず、受託事業への展開を推進

福岡県協会では、企業内診断士の活躍の場を広げる取組みとして、窓口相談事業を実施しています。

本事業は、平成20年に資格更新制度改定の対応策として、福岡県立図書館と共催で「起業・経営相談会」を開催したのが始まりです。その後、相談会は共催先（会場）を福岡市総合図書館、北九州市立図書館、女性起業家団体等に拡大し、現在は年間100回以上を開催して、企業内診断士の実務従事者の機会に役立てていただいています。また、相談会の関連イベントとして開催する創業セミナーの講師も交代で担当しています。

さらには、講師の実績をベースに、「創業スクール」や「創業塾」の受託に結びつけ、企業内診断士の活躍の場の基盤を築くとともに、相談会の拡大と併せて当協会の知名度向上にも寄与しています。

今後とも本事業の展開に注力し、さらなる発展を目指していきます。



起業・経営相談事業の一環で開催されている創業セミナーの様子

会員診断士からの メッセージ

「職業, 企業内診断士」

東京都中小企業診断士協会 大西 隆宏

◆取得のきっかけとなった「お得意先に経営レベルのサポートをしたい」という思い

アサヒビール(株)へ入社後まもなく、私は営業へ配属になりました。酒販店、飲食店に足しげく通い、ビールを中心としたグループ商品を取り扱っていただくのが当社の営業活動です。商談相手はほとんどが中小企業の社長で、一国一城の主——まさに経営者です。

何度も通って社長との間に信頼関係ができ始めると、経営レベルの相談を受けることが多くなりました。私は、営業とは単なる売り込みではなく、お得意先の課題を一緒に解決しながら、結果として自社商品を取り扱っていただくのが仕事であることを強く感じました。

しかし、そのためには一定レベルの経営知識がないと話になりません。そこで私は、診断士の勉強を開始しました。

◆業務への活かし方

その後、私は役員秘書を経て、海外子会社の事業管理を担当することになりました。担当したのは中国の農業と牛乳の会社で、私が行う事業管理とは、子会社に対する日々の経営改善サポートから当該事業の将来構想の企画立案まで、幅広い業務です。

もちろん、業務を遂行するにあたり、自分1人では全うできません。当該子会社にはほかにも共同株主がいたため、株主間調整も必要です。このときは、最終的に資本の組換えまで行ったため、社内の各部門や社外の専門家（弁護士、税理士等）等、とにかく多くの方の知見を集めました。

幸い、診断士の勉強で経営全般の知識を学んでいたため、「この案件はどの部門、どの専門家の力を借りれば良いか」、また予備知識をベー

スに「どのようにアプローチすれば良いか」をすぐに思い出すことができました。また、それらの経験を積む



中国農場で子牛たちと

ことで、課題解決のための引き出しが増えるという好循環も生まれていました。

診断士の役割は「専門家を使いこなすコーディネート機能」といわれますが、さらに「プロジェクトを進めるうえでの司令塔（コントローラー）」にもなれると、業務を通じてそのメリットを感じています。

◆社内診断士会とネットワークの拡大

診断士資格を取得してまもなく、私は社内の診断士仲間数名と「アサヒグループ診断士の会」を立ち上げました。業務時間外の定期的な情報交換のほか、社内研修の企画運営、専門学校とのコラボセミナーの開催、お得意先やグループ企業の診断等、活動の幅が年々広がっています。ちなみに、本稿のタイトル「職業, 企業内診断士」は、社内診断士会のメンバーで出版した書籍（『職業, 企業内診断士——アサヒビールグループ診断士の会の挑戦』同友館、2010年※診断士会の名称は当時）の書名でもあります。

その結果、部門を超えたつながりができ、些細なことでも気軽に相談できる社内ネットワークが広がりました。とかく組織が大きくなると部門間の壁、いわゆるセクショナリズムが発生しがちですが、縦割り組織とは異なる社内横断的な水平の関係が増えることにより、風通しの良い風土の醸成につながると思います。また、他企業の診断士とも積極的に交流を図り、異業

種交流会の開催や、そこから派生した復興支援プロジェクト等、活動の奥行きも深まっています。

資格という共通基盤を持った他企業の診断士との交流を通じて、異文化に触れることによる視野の広がり、自分1人では考えつかない新たな発想や気づきというメリットも感じています。

◆社外での活動と社会とのかかわり

私は、東京都中小企業診断士協会城南支部会員部に所属し、会員間の交流促進のためのイベントを企画しています。



ウイスキーアンバサダーによる講演

一昨年は「ジャパニーズウイスキーを愉しむ」と題し、ニッカウヰスキーの歴史に関する講演とウイスキーのテイスティングを開催しました。アサヒビールに勤務するウイスキーアンバサダー（伝道師）を講師に迎え、会社直営レストランを貸し切ってテイスティング用のウイスキー各種を取り揃えるなど、自社の経営資源をフルに活用しました。テレビドラマでウイスキーが取り上げられるタイミングと重なったこともあり、多くの参加者に楽しんでいただくとともに、自社商品のアピールにもつながり、大変有意義な企画であったと自負しています。

また、地域貢献の方向性を模索するため、せたがや中小企業経営支援センターにも所属しています。自身の居住エリアの産業の状況を知りたいと思ったのが入会のきっかけでしたが、会長をはじめ先輩診断士の方々が熱心に商店街支援等を行う姿を見て、私も何かしらお手伝いをしたいと考えるようになりました。

同センターが運営を任された東京商工会議所世田谷支部主催の企業家向けセミナーでは、「新商品開発」をテーマに講演をする機会をいただ

きました。私は商品開発の実務経験がなかったため、先輩診断士にアドバイスをいただいたり、社内診断士の会のメンバーでもある商品開発担当よりアサヒビールの実例を収集したりしました。その結果、事例を随所に織り交ぜたプレゼン資料を作成でき、聴講者からは「具体的でわかりやすかった」というコメントをいただくとともに、私自身も大変勉強になりました。

◆自らのキャリアを切り拓く

私は企業内診断士である以上、本業最優先をモットーにしています。診断士の看板を背負ってはいませんが、生活の糧は会社から得ているため、活動の軸足を会社に置いているのです。

ただし、会社に貢献するためには、個人がスキルを上げる努力を続けなければなりません。会社と個人の関係はWin-Winであることが理想です。その意味では、診断士活動を通じて得られる外部の視点や多角的な見方は、変化のスピードが速い世の中で業務を進めるにあたり、ますます重要になると考えます。

会社にはさまざまな部門、業務があり、私にとってもまだまだ未知の世界が多くあります。また、働き方も一層多様化する傾向にあります。社業を通じて自身のキャリアを切り拓き、社業が発展し、ひいては社会に貢献できれば、これ以上幸せなことはありません。

診断士資格を取得して10年が経ったいま、私は改めて診断士という無限の可能性を秘めた資格の魅力を感じています。

大西 隆宏（おおにし たかひろ）

1993年早稲田大学法学部卒業後、アサヒビール㈱へ入社。主に営業、秘書、中国、農業の業務を経験し、現在はアサヒカルピスウェルネス㈱で飼料事業を担当。趣味は読書（歴史小説）、食&温泉めぐり。「仕事は楽しく」をモットーにしている。



自ら起業し、事業を成功させる「業種・業態 専門経営コンサルタント」の必要性

神奈川県中小企業診断協会 久保 正英

◆中小企業庁長官賞への想い

2016年11月8日、私は中小企業経営診断シンポジウムにて中小企業庁長官賞をいただきました。受賞論文のタイトルは、「記号消費を活用した飲食店の応援されるコンセプトストア開発の事例～応援消費誘発型のストアコンセプト設定とその具現化～」。この論文は無論、読む人それぞれの立場で解釈や想いを馳せていただければ良いのですが、私は飲食店や食品事業者等の小規模・中小事業者の参考になればという想いのほかに、もう1つの想いを込めていました。それは、「20～30代の診断士の方々への提案」です。

この提案は2つあり、1つは当日の発表を通じて伝えられたのではないかと考えています。それは伴走型支援の大切さであり、どれだけ自分事として支援先に感情移入ができ、それでいて冷静な経営助言を可能にするかがポイントである、との想いです。

支援先の苦境や成長をサポートするには相当のエネルギーを要します。だからこそ支援先には、みなぎる熱い想いと冷静な判断力を提供してほしいのです。

◆経営コンサルティング能力を

実践で育成する必要性

さて、ここからが本題です。私の伝えたかったもう1つの提案が、今回皆さんにお届けする内容となります。

私は、20～30代の若手診断士の皆さんには、経営コンサルティングにとどまらず、自ら起業し、それ以外の事業にチャレンジしてほしいと思っています。たとえば、食品事業者を専門にコンサルティングを展開したい方であれば、自らも食品事業にチャレンジしてほしいですし、

整骨院を専門にコンサルティングを展開していきたい方であれば、整骨院を開業し、実際に事業に携わってほしいのです。



私自身は、シンプルベジという屋号で、春菊等の農作物の生産法人を起業し、経営しています。圃場は岡山県と神奈川県に展開し、相応の規模ですので、ご存じの方もいらっしゃるかもしれません。

また、山梨県にはカフェ／レストランを展開しています。ヨチヨチ歩きの頃から数えて11年になる事業ですが、実はこの起業から春菊の加工食品の開発、レストランでのメニュー開発等、現在に至るまでのさまざまな経験が、受賞論文にも日々の支援にも、存分に活かされているのです。

いまの世の中、必要とあれば、インターネットで検索をしたり書籍を読んだり、苦境にある事業者や成長志向の強い事業者が情報や知識を取得する環境は整っています。したがって、誤解を恐れずに書くならば、「診断士資格取得程度の知識など、世の中は必ずしも必要としていない」とすら考えています。

では、何がもっとも求められているかというと、「実践に裏打ちされた生の情報」です。たとえば、資金繰りに困って落ち込んでいる事業者がいれば、私は次のように助言をするかもしれません。

「資金繰りのことばかり考えていると、セール（売上）をどのように上げていくかがおろそかになります。ですから、資金繰りのことを考えるのはやめましょう。そのことは私が考えますので、

社長はセールを上げる活動だけに頭を向けてください」



これは、私自身に、資金繰りに苦しみ悩んだ2年間があり、その知識や改善ノウハウ、債権者対応が実現可能だからこそ発することのできる言葉です。かつ、当時の自分を思い返した結果、セール獲得志向がおろそかになる現実を知っているからこそその言葉でもあります。

このように、自ら事業経験を持つ診断士は、助言に魂が宿ります。そして、その魂の宿った言葉こそが、「気持ちの寄り添った（感情移入）冷静な判断」につながると私は言いたいのです。教科書的な助言だけでは役に立たないことを実感しているからこそ、実践的な助言を生み出すことが叶うのです。

今後、診断士がわが国の個人や小規模・中小事業者にとって、ますますなくてはならない存在に成長していくことを、私は確信しています。その中であって、自ら事業を営みながら、それを専門分野に活動する診断士こそが、成長をリードしていくものと期待しています。

◆業種・業態特化型経営コンサルタントの時代到来

経営コンサルティングで生業を営む志向を持つ若手診断士の皆さんには、失敗や成功を体験できる時間と余力がまだまだ残されているはず。だからこそ、どんどんコンサルティングの専門分野で事業を起こし、多くの成否の経験を積んでいただきたいのです。そうすれば、私の描く「未来の診断士像」である以下のような診断士が、たくさん誕生するのではないのでしょうか。

○飲食店の繁盛店オーナー診断士が、飲食店を

専門にコンサルティングをする

○自身の切削加工業を成長させているオーナー診断士が、切削加工業を専門に経営に役立つ講演活動をする

今後、私たち診断士が支援先事業者から求められるのは、その業種・業態の専門性です。自らその業を経験・実践しているからこそ発することのできる経営助言が、より求められる時代だということを、皆さんに強く訴えたいのです。

では、「専門性さえあれば、診断士資格は必要なのか？」という疑問が生じるかもしれませんが、それはしっかりと否定させていただきます。

「中小企業診断士」は、わが国唯一の経営コンサルタントの国家資格です。つまり、個人や小規模・中小事業者が経営コンサルティングを受診する際に、選択・選別の基準にしたい唯一の拠り所であればなりません。だからこそ、私たち診断士は日々、怠ることなく学習・経験をし、必要な経営助言を的確かつ迅速に提供して、支援先事業者の期待以上の成果を挙げているかなければならないのだと思います。そして、その積み重ねが診断士の評価を高め、世の中にとってますます必要な存在へと導かれていくことになるでしょう。

最後になりましたが、現時点でも多くの業種・業態特化型の診断士が活躍しています。皆さんにおかれましては、その活動にもぜひ目を向けていただければ幸いです。

久保 正英（くほまさひで）

(株)シンプル・ページ代表取締役、一般社団法人エコ食品研究会代表理事。食の最大の社会課題である「生産と消費の分離」の解決を目指して活動中。加工食品企業や飲食店のマーケティング戦略立案（商品・販路等）と実行支援を、直近3年で56社に実施。応援されて集客（応援客獲得の販促や商品化）できる仕組み（売上を獲得する仕組み）が好評で、大手企業への支援も多数。著書に『お客様が応援したくなる飲食店』になる7つのステップ』（同文館出版）ほか。平成28年度中小企業経営診断シンポジウム第1分科会中小企業庁長官賞受賞。 <http://ameblo.jp/kubo-management-consult/>



私は普段、コンサルティング会社で経営コンサルタントとして働き、個人でも診断士として活動しています。今回は、本業も含めてコンサルタントとしての活動に多く携わっている立場から感じた、診断士に求められること・診断士を活かせることについてお伝えしたいと思います。

◆東京都中小企業診断士協会・支部で

行ってきた活動

私は現在、東京協会で事業開発部に所属し、同協会の中央支部ではビジネス創造部の部長を務めています。どちらも、新しいビジネスや収益事業を創造することをミッションとしている部です。他の士業や経営者の方等、さまざまなネットワークを構築し、会員診断士の方にビジネス機会をマッチングするイベント等を行っています。



これまで行ってきたこととしては、主に下記の4点があります。

- ①弁護士・弁理士・公認会計士等、他士業と共同事業を考えるイベント
- ②経営者の方をお呼びし、お悩み（経営課題）の解決を行うワークショップ形式のイベント

③研修会社等の民間の事業会社に求められる能力等を伺うパネルディスカッションイベント

④営業力・企画力・法務等、ビジネスに直結するスキルを学ぶセミナー

いずれも非常に好評で、参加者から「今後のビジネスにつながった」というお声をいただくことも多いです。参加された方のこれからの仕事を広げるお役に立てていると考えると、嬉しく感じます。

◆協会・支部の活動で感じた、診断士に

求められること・診断士を活かせること

これまで多くのイベントを行う中で、診断士に求められること・診断士を活かせることをさまざまに感じてきました。

①他士業からの期待：全体感を持った知見を述べる力と、幅広い営業力・ネットワーク構築力

診断士ならではの広い知見をもとに、全体感を持って顧客の課題解決にかかわる指針を打ち出すことが望まれていると感じました。診断士が全体を見て、個別の深い部分はその士業が行う、といった棲み分けで話をすると、議論はスムーズに進みます。

また、営業力に対する期待も強く感じました。さまざまな経営マターにかかわりながら、顧客や仲間の心をつかんでネットワークを築くことが必要であり、そこにおいては診断士ならではの強みを活かせると思います。

②経営者からの期待：狭い領域ではなく、多岐にわたる事例や実例

個別の課題に関する経験だけでなく、さまざまな分野のコンサルティングをしているからこそ知っている事例等を期待されていると感じました。他社はどうなっているのか、それらの事

例を踏まえた解決策を伝えると、成功するイメージをつかんでいただけるようです。そのような情報を得て整理し、相手の理解しやすい形で伝える力が求められているようです。

③民間事業会社からの期待：実現する力や本番で成果を発揮する力

講師として活躍される診断士の方も多ですが、研修会社等、民間事業会社の方からは、とにかく現場できちんと成果を出すことが求められます。知識や経験をベースに、それを言語化し、研修や執筆等でも力を発揮すること。試験だけでなく、実務も行う診断士であれば、その点もクリアできると感じています。



上記はあくまでも一例ですが、これだけ幅広い期待がかかることに、嬉しくもありながら背筋を伸ばすことが多々ありました。診断士だからこそ、これほど幅広い期待を受け、さまざまな経験ができるのでしょう。

◆経営コンサルタントとしての活動に 診断士を活かせること

個人の活動に限らず、自身の所属しているコンサルティング会社でも診断士を活かしています。特に、知識や経験そのものだけでなく、ブランディングとしても有利に働いています。

コンサルティング会社では、基本的にプロジェクト（案件）単位でアサインされる人間が決定

され、その人選はシビアに行われます。社内の責任者によるアサインが決まった後、顧客と面談を行うこともあります。

その際、診断士資格を持っていると有利なのは、最初の時点での信頼感を得られる点です。経営全般にかかわる知識を持っており、かつ仕事と並行して試験勉強等の自発的な努力をしてきたことを伝えられます。

そのため、仕事の獲得時にベースとして有利に働くのです。私自身、興味はあっても知見がない案件に対して、「診断士資格もあり、ベースの知識が保証されている。そしてやる気もある」ということでアサインされた経験があります。また顧客との面談時に、資格が話題となって盛り上がることもありました。これも、診断士資格を持っているからこそだと感じました。

これまでお伝えしてきたように、業務内外を問わず、多くの場で診断士を活かすことができます。広い知識や経験をベースに、日々研鑽を続ける診断士だからこそ期待され、さまざまな活動を望まれていると感じます。

これからも、診断士だからこそできるこれらの活動を通じて、学び、価値を発揮し、そして皆様に貢献できるよう、頑張ってまいります。

神宮司 絢佳（じんぐうじあやか）

広告制作・マーケティング会社の企画営業・管理職を経て、現在は大手総合コンサルティング会社の戦略部門に所属。経営計画策定・提携支援・BPR・人材育成等、さまざまな分野を手がける。



◆独立診断士48名の人生から見えたもの

私が『企業診断ニュース』誌上で、「直撃プロコンライフ！」という独立診断士にインタビューをするコーナーを担当させていただいて早4年。これまでに、48名もの独立診断士の皆さんからお話を伺ってきました。

『企業診断ニュース』には以前、企業内診断士をリレー形式で紹介するコーナーがあり、私も取材を受けていました。ところが、記事の掲載と前後して、平成24年6月に独立することになった私。「企業内診断士ということで取材を受けていたのに…」と、突然の状況の変化に謝罪のメールをしたことを、いまでも覚えています。

当時は幸い、わずかな案件と頼れる人脈を有しており、不安はあれど、「どうにかなる」と思い込みながらのスタートでした。そして独立から半年経った頃、「直撃 プロコンライフ！」のインタビュアー依頼を受けます。不思議なことに、診断士の同期仲間からは、独立のお祝いにICレコーダーをプレゼントされており、これも何かの縁と感じました。



独立という決断に絞ると、これまでお話を伺った48名の方には共通する出来事があります。それは、ほとんどの方が、決断の際に複数のきっかけを持っていることです。前向きな響きを持つ「独立」の2文字ですが、実際には、キラキラと輝く未来を夢見ている独立は少ないように感じています。

会社員を続けて月給やボーナスをもらうほうが安心にもかかわらず、独立を決断する背景には、現状への不満や、「資格を持っているのだから独立できるかもしれない」という期待、あるいは「人の生死にかかわる経験」、「恩師のひと言」、「会社の制度の変化（良くも悪くも）」等、もう1つ背中を押す出来事が必ず起きています。キャリア用語でいえば、「ブランドハプスタンス」——つまり計画された偶発性であり、まるで背中を押されるのを待っていたかのごとく行動しているように思えるのです。

また、ほとんどの方に共通しているのが「家族の賛成」です。家族に独立を報告した際に、反対された方がほぼいらっしやらないのは、皆さん、退路を断って決断されたことの現れではないかと思います。転職の相談等でもよくある話ですが、「会社を辞めたい」と言っているう



ちは、周りから「まだ頑張ってみたら」と引き止められますが、退路を断って本気を出した人は引き止める気にならなぬものです。

皆さんのお話から学ばされることや考えさせられることは、本当に数多くあります。他人を通じて自分を知り、自分を知ること自身許容範囲が広がる。この機会は私にとって、診断士に必要な「聴く力」を磨くことにもつながっています。

これからも、取材相手の“らしさ”を引き出して、皆さんの生き方や働き方の参考になるような記事をお届けしていきたいと思ひます。できれば「徹子の部屋」並みに継続していきたいですね。

◆できることと求められることの深化

私はIT業界で8年勤務した後、診断士資格取得とともに2年ほどコンサルティングの世界を経験しました。現在は、ITを活用した業務改善、人材育成、人事評価制度に関するコンサルティング、講師に加え、飲食業小売業支援の経験をもとに、中小企業大学校養成課程の講師をしています。また趣味が高じて、梅干しを作るイベントも6年継続して行っています。

専門性を絞ろう、自身の将来像を考えよう、と節目節目で思ひますが、考える前に仕事のご依頼があり、その仕事を積み重ねていくうちにリピートにつながるため、まさに医者不養生で、自身の事業計画はおざなりになっています。

一方で、私にとって専門性とは、自分で決めるものではないようにも感じています。これはあくまでも、私自身の生き方や考え方として、ということです。依頼者の評価やレポートによって自身の方向性が見えてくるのだとすれば、いまの自分にできること・求められることを深化させていくことが大切だと考えているからです。

◆士業連携で得られる情報の大切さ

情報の共有・交換については、他士業の方と連携を行っています。各士業1人ずつ、かつ女性に限って集まりたいという方から、診断士仲間を通じてお誘ひいただきました。現在は弁護士、司法書士、税理士、社会保険労務士、行政書士、診断士の6名で活動しています。

当然、仕事のご紹介もありますが、どちらかというと情報交換がメインで、税務、マイナンバー、不動産関係等ホットな話題を得られます。また、各士業の立場での見方・考え方を討議できることもお互いの財産になっています。

診断士としては、経営戦略、事業計画立案、人材育成等の観点で意見を求められることが多いです。診断士は経営相談を受けた際、ある程度の前さばきが求められます。その点で、経営に関する情報であれば、ある程度の知識を持ったうえで回答したり、専門の方をご紹介したりする必要が必ず出てきますので、仲間とのつながりは本当に大切です。

私は独立当初から、漠然と「まったく関係のなさそうな3つの領域の活動をしたい」と思っています。というも、一見関係のなさそうなことが結びつけば、化学変化が起きて面白くなるのではないかと思ひます。

とはいえ、現状はまだイノベーションに至っていません。クライアントや仲間をいま以上に笑顔にしていくためにも、日々修行です。

平井 彩子 (ひらいさいこ)

大学卒業後、Sierにてソフトウェア開発に従事。その後、中小企業向けコンサルティング会社にて会計業務支援、事業計画策定等を経験し、独立。組織づくりや業務の改善、人事評価システムの構築支援等、現場が自分たちの力で実行する仕組みづくりをモットーに支援を行う。



中小企業診断士制度の変遷

日本における中小企業の振興策は、各時代における中小企業の実態をふまえて、その時々々の経済環境の変化に中小企業者が的確に対応できるよう多様な政策が実施されてきた。

それらの政策の中で、中小企業診断士制度は大きな役割を果たしてきたが、その特徴は次の2つに整理される。

1. 都道府県等公共機関による診断指導を無料で実施することにより、中小企業経営者の経営改善意欲を喚起し、その経営合理化に寄与したこと
2. 診断指導を行う際に公共機関の職員に加えて、民間の経営指導の専門家（中小企業診断士）を活用するため国による登録制度・試験制度等を設け、中小企業診断士の資質の維持、向上を図ってきたこと

ここでは、中小企業・小規模事業者数の現状を把握するとともに、中小企業診断士制度がどのように創設され、また変貌してきたのかを時系列にそれらの特徴を交えながら解説する。

1. 中小企業診断員（士）登録制度の制定（1952年）

戦後の復興期がはじまった1948年に中小企業庁が設置され、中小企業育成のための中小企業政策が本格的に開始された。その際、金融、組織化、診断・指導が3つの重要政策として位置付けられた。

診断・指導の政策としては中小企業の経営・技術の遅れを克服するため、1948年に「中小企業診断実施基本要領」が制定され、経営に関する専門家を活用する「中小企業診断制度」が発足した。

1952年には診断制度の質的・量的拡充を図るために、優秀な信頼できる専門家を通商産業大臣が登録し、都道府県等による診断指導に活用する「中小企業診断員（士）登録制度」が制定された。

2. 社団法人中小企業診断協会の設立（1954年）

民間の中小企業診断員（士）を構成員とする全国団体として、中小企業診断制度の普及、中小企業診断員（士）の資質向上を図ることを目的に、1954年に社団法人中小企業診断協会が設立された。

以降、（社）中小企業診断協会は「中小企業診断士の社会的評価の向上」、「中小企業診断士の活動分野の拡大」を目標に掲げ、中小企業の振興と発展に努めてきた。さらに、国の指定法人として中小企業診断士試験、実務補習、理論政策更新研修・論文審査を実施している。

また、2012年に個人会員組織から47都道府県協会を会員とする連合体の本部組織として、さらに2013年より一般社団法人へと移行するなど、組織面、運営面での一大改革を成し遂げてきた。

3. 中小企業指導法の制定（1963年）

国、都道府県等が行う中小企業指導事業を計画的、効率的に推進することを目的とした中小企業指導法が1963年に制定され、組合診断、設備近代化診断などに関する16種類の診断要領が制定されるとともに、中小企業診断員（士）は指導事業に協力する者として法的根拠が確立された。さらに、中小企業診断員（士）の試験制度および養成課程（1年間）制度が導入されたのも1963年である。

また、1969年には通商産業省令の改正により、中小企業診断員が中小企業診断士に改称された。

その後、1986年には中小企業診断士の試験・養成課程に、従来の工鉱業、商業の部門に加えて情報部門が新設され、中小企業の情報化支援の専門家を育成する体制が整えられた。

4. 中小企業基本法の改正（1999年）

旧中小企業基本法の基本理念は弱者としての画一的な中小企業像を前提とした格差是正であったのに対して、今回の改正は、21世紀に期待される中小企業像として、機動性、柔軟性、創造性を発揮し日本経済のダイナミズムの源泉として位置付け、このような中小企業を育成発展させることを基本理念としている。また、政策体系も「創業の促進」や「経営革新の促進」が新たに取り入れられた。

5. 中小企業支援法の制定（2000年）

1999年の中小企業基本法の改正を受け、2000年には中小企業指導法が中小企業支援法へと改正され、法律の理念は国・都道府県等による「指導」から中小企業が経営資源を確保することを行政が「支援」という方向に改められるとともに、国と地方公共機関の適切な役割分担により、地域の経済的・社会的諸条件に応じた地域のための支援事業を策定し、実施されることとなった。

中小企業支援法の実施に伴い診断の重点は診断（現状分析）に加え、助言（企業の成長戦略のアドバイス）を重視する診断助言事業へと変更されるとともに、診断を受けようとする中小企業に対する一部受益者負担制度も全面的に導入された。

6. 中小企業支援法に基づく新たな中小企業診断士制度

中小企業支援法の制定を踏まえ、登録制度、試験制度、登録更新制度が以下により変更された。

(1) 部門別登録制度の廃止（2001年）

近年における企業経営の業際化が進展していることや経営情報システムの全業種的普及が行われていることをふまえて、従来の工鉱業、商業、情報部門は廃止され、登録が一本化された。

(2) 中小企業診断士試験の改正（2001年、2006年）

中小企業診断士に期待される役割に即して以下のような知識・能力が求められる。

- ①中小企業経営全般に関する幅広い知識
- ②創業・経営革新の促進に即した知識
- ③助言能力

(3) 登録更新要件の改正（2001年、2006年）

1) 登録の有効期間は5年間で、登録資格を更新するには更新の対象者全員が有効期間内に以下の①②の両方を満たすことが必要である。

- ①新たな知識の補充に関する要件（次の何れか）
 - ・理論政策更新研修（1回4時間×5回受講）
 - ・論文審査（合格で理論政策更新研修1回受講に相当）
- ②実務能力の維持に関する要件
 - ・診断実務（30日以上）

2) 休止申請（有効期間内に休止の申請）

登録簿に登録、休止申請日から15年を限度に診断の実務に従事することを休止

7. 中小企業診断士制度の現状

(1) 中小企業・小規模事業者数

2012年12月の中小企業庁報告によると、我が国中小企業・小規模事業者の企業数は385万となり全企業数の99.7%を占め、うち小規模事業者数は334万となっている。何れも2009年と比べると8%以上の減少となる。

このように中小企業・小規模事業者の数は、1986年以降長期にわたって減少傾向にあり、そのトレンドが持続していることが明らかになった。

(2) 中小企業診断士試験申込者数

2009年より第1次試験は20,000名程度の申込者数となっている。

(3) 中小企業診断士の登録者数

2014年7月現在、中小企業診断士の登録者数は22,544名となっている。

（含む休止者）

<参考文献>

企業診断の手ほどき（中谷道達）

新しい中小企業診断士制度（社）中小企業診断協会）

日本の中小企業診断制度（社）中小企業診断協会）

日本の中小企業政策と中小企業診断制度（社）中小企業診断協会）

中小企業支援法 抜粋

制定 昭和38年7月15日 法律第147号
最終改正 平成25年12月11日 法律第98号

(目的)

第一条 この法律は、国、都道府県等及び独立行政法人中小企業基盤整備機構が行う中小企業支援事業を計画的かつ効率的に推進するとともに、中小企業の経営の診断等の業務に従事する者の登録の制度及び中小企業の経営資源の確保を支援する事業に関する情報の提供等を行う者の認定の制度を設けること等により、中小企業の経営資源の確保を支援し、もつて中小企業の振興に寄与することを目的とする。

<中略>

(中小企業の経営診断の業務に従事する者の登録)

第十一条 経済産業大臣は、中小企業者がその経営資源に関し適切な経営の診断及び経営に関する助言（以下単に「経営診断」という。）を受ける機会を確保するため、登録簿を備え、中小企業の経営診断の業務に従事する者であつて次の各号のいずれかに該当するものに関する事項を登録する。

- 一 次条第一項の試験に合格し、かつ、経済産業省令で定める実務の経験その他の条件に適合する者
- 二 前号に掲げる者と同等以上の能力を有すると認められる者で、経済産業省令で定めるもの

2 前項の規定により登録すべき事項及びその登録の手続は、経済産業省令で定める。

(中小企業の経営診断の業務に従事する者に係る試験)

第十二条 経済産業大臣は、中小企業の経営診断の業務に従事する者の資質の向上を図るため、中小企業の経営診断に関する必要な知識についての試験を行う。

2 経済産業大臣は、経済産業省令で定めるところにより、一般社団法人又は一般財団法人であつて、次の各号のいずれにも適合していると認めるものとしてその指定する者（以下「指定試験機関」という。）に、前項の試験の実施に関する事務（以下「試験事務」という。）を行わせることができる。

一 職員、設備、試験事務の実施の方法その他の事項についての試験事務の実施に関する計画が、試験事務の適正かつ確実な実施のために適切なものであること。

二 前号の試験事務の実施に関する計画の適正かつ確実な実施に必要な経理的及び技術的な基礎を有するものであること。

3 指定試験機関の役員若しくは職員又はこれらの職にあつた者は、試験事務に関して知り得た秘密を漏らしてはならない。

4 試験事務に従事する指定試験機関の役員及び職員は、刑法（明治四十年法律第四十五号）その他の罰則の適用については、法令により公務に従事する職員とみなす。

5 第一項の試験を受けようとする者は、実費を勘案して政令で定める額の受験手数料を納付しなければならない。

6 前項の受験手数料は、経済産業大臣が行う第一項の試験を受けようとする者の納付するものについては国庫の、指定試験機関がその試験事務を行う同項の試験を受けようとする者の納付するものについては当該指定試験機関の収入とする。

7 経済産業大臣は、指定試験機関が一般社団法人又は一般財団法人でなくなつたときは、その指定を取り消さなければならない。

8 経済産業大臣は、指定試験機関が次の各号のいずれかに該当するときは、その指定を取り消し、又は期間を定めて試験事務の全部若しくは一部の停止を命ずることができる。

一 第二項各号の要件を満たさなくなつたと認められるとき。

二 不正な手段により第二項の規定による指定を受けたとき。

9 前各項に定めるもののほか、第一項の試験及び指定試験機関に関し必要な事項は、経済産業省令で定める。

<以降 略>

中小企業診断士登録証（見本）

<表面>

| | |
|--|-------------|
| 中小企業診断士登録証 | |
| 氏名 | 中小企業 太郎 |
| | 昭和〇〇年〇〇月〇〇日 |
| 登録番号 | 〇〇〇〇 |
| 有効期間 | 裏面に記載 |
| 上記の者について、中小企業支援法第11条第1項の登録をしたことを証明します。 | |
| 平成〇〇年〇月〇日 | 経済産業大臣 印 |

<裏面>

| |
|---|
| (備考) |
| 1 登録証を汚し、損じ、又は失つたときは、経済産業大臣に再交付を申請できる。（中小企業診断士の登録等及び試験に関する規則第14条） |
| 2 氏名若しくは名、住所、勤務地又は勤務先に変更があつたときは、経済産業大臣に登録の変更を申請するとともに、その変更の結果この登録証の記載事項の訂正を要するときは、申請書に添付して提出すること。（同規則第13条第1項） |
| 3 この登録証は、他人に貸与したり、譲渡してはならない。 |
| 4 有効期間の経過等により登録を満了されたときは、登録なく、この登録証を返納すること。 |
| 初版登録日 平成〇〇年〇月〇日 |
| 有効期限 平成〇〇年〇月〇日から平成〇〇年〇月〇日まで |

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おおもり産業総合支援センター内 | 017-775-3234 |
| | 一般社団法人岩手県中小企業診断士協会 | 〒020-0878 盛岡市肴町4-5 岩手酒類卸ビル2F 岩手県中小企業団体中央会内 | 019-624-1363 |
| | 一般社団法人宮城県中小企業診断士協会 | 〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12-303 | 022-262-8587 |
| | 一般社団法人秋田県中小企業診断士協会 | 〒010-0013 秋田市南通築地1-1 | 018-834-3037 |
| | 一般社団法人山形県中小企業診断士協会 | 〒990-2413 山形市南原町1-14-51 | 050-3681-2427 |
| | 一般社団法人福島県中小企業診断士協会 | 〒960-8031 福島市栄町7-3 錦ビル4F | 024-573-6370 |
| 北関東・信越 | 一般社団法人茨城県中小企業診断士協会 | 〒315-0014 石岡市国府1-2-5 | 0299-56-4301 |
| | 一般社団法人栃木県中小企業診断士協会 | 〒320-0065 宇都宮市駒生町1487-14 ナック・ワース・プロ(有)内 | 028-652-6224 |
| | 一般社団法人群馬県中小企業診断士協会 | 〒371-0036 前橋市敷島町244-1 | 027-231-2249 |
| | 一般社団法人新潟県中小企業診断士協会 | 〒950-1101 新潟市西区山田3081-6 ビュアハートビル1F | 025-378-4021 |
| | 一般社団法人長野県中小企業診断士協会 | 〒390-0875 松本市城西2-5-12 城西ビジネスビル2F | 0263-34-5430 |
| 南関東 | 一般社団法人埼玉県中小企業診断士協会 | 〒330-0063 さいたま市浦和区高砂4-3-21 三協ビル5F | 048-762-3350 |
| | 一般社団法人千葉県中小企業診断士協会 | 〒260-0015 千葉市中央区富士見2-22-2 千葉中央駅前ビル3F 千葉県中小企業団体中央会内 | 043-301-3860 |
| | 一般社団法人東京都中小企業診断士協会 | 〒104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F | 03-5550-0033 |
| | 一般社団法人神奈川県中小企業診断士協会 | 〒231-0005 横浜市中区本町6-52 本町アンバービル8F | 045-228-7870 |
| | 一般社団法人山梨県中小企業診断士協会 | 〒400-0042 甲府市高畑1-13-28 | 055-215-2261 |
| | 一般社団法人静岡県中小企業診断士協会 | 〒420-0857 静岡市葵区御幸町3-21 ペガサート3F | 054-255-1255 |
| | 公益社団法人愛知県中小企業診断士協会 | 〒450-0002 名古屋市市中村区名駅3-21-7 名古屋三交ビル8F | 052-581-0924 |
| 中部 | 一般社団法人岐阜県中小企業診断士協会 | 〒500-8381 岐阜市市橋3-13-15 | 058-276-6596 |
| | 一般社団法人三重県中小企業診断士協会 | 〒514-0004 津市栄町1-891 三重県合同ビル5F | 059-246-5911 |
| | 一般社団法人富山県中小企業診断士協会 | 〒930-0866 富山市高田527 情報ビル2F | 076-433-1371 |
| | 一般社団法人石川県中小企業診断士協会 | 〒920-8203 金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館3F | 076-267-6030 |
| 近畿 | 一般社団法人福井県中小企業診断士協会 | 〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 福井県産業情報センタービル内 | 0776-67-7447 |
| | 一般社団法人滋賀県中小企業診断士協会 | 〒520-0806 大津市打出浜2-1 コラボしが21 4F | 077-511-1370 |
| | 一般社団法人京都府中小企業診断士協会 | 〒600-8431 京都市下京区綾小路通室町西入善長寺町143番地 マスギビル5階502号室 | 075-353-5381 |
| | 一般社団法人奈良県中小企業診断士協会 | 〒630-8217 奈良市橋本町3-1 きらっ都・奈良3階302号 | 0742-20-6688 |
| | 一般社団法人大阪府中小企業診断士協会 | 〒540-0029 大阪市中央区本町橋2-5 マイドームおおさか7F | 06-4792-8992 |
| | 一般社団法人兵庫県中小企業診断士協会 | 〒650-0044 神戸市中央区東川崎町1-8-4 神戸市産業振興センター8F | 078-362-6000 |
| | 和歌山県中小企業診断士協会 | 〒640-8214 和歌山市寄合町44 宮本ビル3F(株)奥村総合企画内 | 073-428-7370 |
| 中国 | 一般社団法人鳥取県中小企業診断士協会 | 〒683-0064 米子市道笑町2-242 | 0859-32-5060 |
| | 一般社団法人島根県中小企業診断士協会 | 〒690-0048 松江市西嫁島1-4-5 (株)社長室内 | 0852-28-1600 |
| | 一般社団法人岡山県中小企業診断士協会 | 〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所8F16号 | 086-225-4552 |
| | 一般社団法人広島県中小企業診断士協会 | 〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F | 082-569-7338 |
| 四国 | 一般社団法人山口県中小企業診断士協会 | 〒753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F | 083-934-3510 |
| | 一般社団法人徳島県中小企業診断士協会 | 〒770-0804 徳島市中吉野町3-27-4 | 088-622-7521 |
| | 一般社団法人香川県中小企業診断士協会 | 〒761-0301 高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センター402号 | 087-814-6456 |
| | 一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会 | 〒790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F | 089-961-1640 |
| | 一般社団法人高知県中小企業診断士協会 | 〒780-0822 高知市はりまや町3-19-15 factビル3F AI経営コンサルタント内 | 088-878-1198 |
| 九州・沖縄 | 一般社団法人福岡県中小企業診断士協会 | 〒812-0046 福岡市博多区吉塚本町9-15 福岡県中小企業振興センター10F | 092-624-9677 |
| | 一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会 | 〒849-0905 佐賀市金立町大字千布1450番地10(有)フジソーケン内 | 0952-98-0441 |
| | 一般社団法人長崎県中小企業診断士協会 | 〒850-0057 長崎市大黒町3-1 交誼会館5F | 095-832-7011 |
| | 一般社団法人熊本県中小企業診断士協会 | 〒862-0953 熊本市中央区上京塚町2-20 はらの7県庁東ビル204 | 096-288-6670 |
| | 一般社団法人大分県中小企業診断士協会 | 〒870-0037 大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F | 097-538-9123 |
| | 一般社団法人宮崎県中小企業診断士協会 | 〒880-0939 宮崎市花山手西2-33-9 | 0985-55-1836 |
| | 一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会 | 〒890-0046 鹿児島市西田2-20-26-401 | 099-258-1871 |
| 一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会 | 〒903-0801 那覇市首里末吉町4-2-19 コーポ23-202号 | 098-917-0011 | |

一般社団法人 中小企業診断協会

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

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



一般社団法人 中小企業診断協会

 **SMECA** *Japan Small and
Medium Enterprise
Management Consultant Association*

〒104-0061 東京都中央区銀座 1-14-11 銀松ビル5F
☎ 03-3563-0851(代) 変身 <http://www.j-smeca.jp/>