

企業診断ニュース

別冊

変革する中小企業のナビゲーター，中小企業診断士

[Vol.3]

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28年8月1日発行

編集発行人：野口 正
印刷：美研プリンティング

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.3の発行にあたって	福田尚好 ----- 3
■ 県協会のご紹介	
◎中小企業診断協会北海道	----- 4
◎茨城県中小企業診断士協会	----- 5
◎埼玉県中小企業診断協会	----- 6
◎千葉県中小企業診断士協会	----- 7
◎東京都中小企業診断士協会	----- 8
◎神奈川県中小企業診断協会	----- 9
◎富山県中小企業診断協会	----- 10
◎福井県中小企業診断士協会	----- 11
◎滋賀県中小企業診断士協会	----- 12
◎京都府中小企業診断協会	----- 13
◎奈良県中小企業診断士会	----- 14
◎大阪府中小企業診断協会	----- 15
◎兵庫県中小企業診断士協会	----- 16
◎島根県中小企業診断協会	----- 17
◎香川県中小企業診断士協会	----- 18
◎愛媛県中小企業診断士協会	----- 19
◎沖縄県中小企業診断士協会	----- 20
■ 報告	
◎「中小企業診断士活動状況及びコンサルティングニーズ等に関する アンケート調査」結果について	一般社団法人中小企業診断協会 ----- 21

『企業診断ニュース』別冊 Vol.3 の発行にあたって

このたび、一般社団法人 中小企業診断協会では、日頃より皆様方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.3 を発行いたしました。

本誌の発行は、当協会のブランディング戦略の一環として、中小企業診断士の知名度向上に向けた取組みの1つとして実施したものです。

中小企業診断士実務補習の受講者の方々をはじめとして、中小企業関係機関や地域金融機関、さらには大学や連携する他土業の皆様方に対し、私どもの都道府県協会における職域拡大に向けた取組みや、所属している会員中小企業診断士への人材育成事業などの特色のある協会活動内容について、広くご理解いただくことを目的としております。

また、新たなブランディング戦略の一環として、11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、当協会および都道府県協会では、本年より毎年、診断士のPR活動を実施することとしました。このことを機に、より一層中小企業診断士への理解を深めていただけるものと思います。

今回、本誌をご覧くださった皆様方にとりまして、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28年 8 月



一般社団法人 中小企業診断協会 会長 福田 尚好

中小企業診断協会北海道

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆工場診断プロフェッショナル育成へ！ものづくり研究会（略称：もの研） 工場診断スキル継承，ビジネス化視野に毎月定例会開催

“もの研”は、北海道で一番新しい研究会として昨年10月に発足し、毎月の定例会には、30名を超える会員が「具体的な処方箋」を提案できる能力を身につける目的で参加しています。代表は、国内外で数多くの工場指導の経験を有する堀口敬氏（写真1列目中央）。道内中小製造業の工場診断



ニーズ（改善指導含む）は相当数あるものの、その需要に応え得る専門家が圧倒的に不足していると感じていました。このような現状を打開するには、「現場、現物、現実といった3現主義に基づく工場診断」を行える実務能力を有した専門家の育成・輩出が必要です。現在、「診断マニュアル作成→工場での診断実習→工場診断のビジネス化」の3ステップで進めています。診断マニュアル作成は今秋を目途として、ビジネス化に着手し、道内製造業の生産性向上の一翼を担うという大きな気概を持って活動しています。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆異業種診断士交流と会社訪問の体験

企業内診断士の大橋健です。企業内で活躍する診断士と言えば聞こえは良いのですが、雇われの身ゆえ、「閉じた社会」で「診断士たる者かくあるべし」という姿勢を堅持しづらい日々を送っています。



旭川の家具メーカー様への訪問

企業内診断士には副業禁止規定があり、本格的な企業診断を積み重ねる機会が少ないのが現状です。同様の悩みを抱える方へのイチ押し！として、「企業内診断士パワーアップ研究会」が勉強会や交流会などを開催し、診断士の幅を広げる機会を提供しています。

「異業種診断士交流」では、他の企業内診断士の貴重な知見を見聞しています。また「会社訪問」では、プロコン・企業内診断士のご紹介で、会社見学や経営者の方のお話を伺う機会をいただいております。責任ある契約関係で経営者の方々にご提案できない歯がゆさはあるものの、企業内診断士としては外部の経営者に接する機会を持てるため、有意義と感じております。お悩み解消の一助となれば幸いです。

茨城県中小企業診断士協会

知的資産経営報告書作成で、支援先企業の強みを見える化

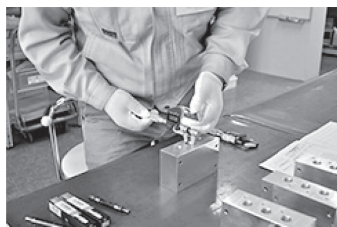
プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

茨城県中小企業診断士協会では、会員のスキルアップのため、テーマが異なる4つの研究会を立ち上げ、活動しています。そのうちの1つである知的資産経営研究会では、毎回さまざまな事例について報告・意見交換を行うことに加え、実際に企業の知的資産経営報告書の作成支援も行っています。

今回の支援先企業は、茨城県日立市にある部品調達メーカーです。当社は、先代が地元の大手総合電機メーカーから独立して創業した会社であり、ファブレスの形態で国内外から部品を調達しています。このような独自性の高い経営体制により、創業当初から順調に業績を伸ばしてきましたが、自社を取り巻く経営環境の変化に対応していくため、同業他社との差別化ポイントや自社の強みを明確にすることで、今後の方向性を探っていきたいという要望がありました。これを受け、当研究会では以下の内容・スケジュールで支援を実施しました。

- 第1回目：経営課題の確認、企業概要や事業沿革、経営理念の確認、SWOT分析による強みの洗い出し
- 第2回目：クロスSWOT分析による強みの洗い出し、製品・サービス分析による知的資産の洗い出し
- 第3回目：製品・サービス分析から各項目の洗い出し、価値連鎖の検討、知的資産の定量評価、KPI・KGIの考え方についての説明
- 第4回目：KPI・KGIの明確化、量化指標と事業の流れの確認、過去・現在・将来の価値創造ストーリーの作成
- 第5回目：報告書作成

これらの支援を受け、社長からは「進むべき方向性が明確になったとともに、どの強みを伸ばし、何を強化することが必要なのが明確になり、自信を持って自社の進むべき方向性を決めることができた」とコメントをいただきました。当協会では、知的資産経営を、中小企業を支援するための有効な支援方法の1つとして捉え、今後も積極的に取り組んでいきたいと考えています。



海外調達をした部品は、熟練社員により品質の徹底検査を行う。これは、知的資産経営報告書作成をきっかけに改めて評価された、当社の品質保証体制である



知的資産経営報告書作成に向けたディスカッション

埼玉県中小企業診断協会

地元 に根ざした中小企業支援活動を促進する実践塾運営

プロコン向けのイチ押し！ の活動

◆実践的なスキル向上を支援する4つのステップアップ塾の実施

「ものづくりの診断スキルの向上」に参加して

これからプロコンとして仕事をしていくうえで、ものづくり企業の診断は避けて通れないことを痛感していました。そこで、実践的なスキルアップを目的に受講しました。内容は、現場管理などの診断技法基礎から、5S、4M、ムダとり改善、IE手法まで幅広く、しかも教科書どおりの知識だけで



「ものづくりの診断スキル向上」塾

はない現実に即したもので、すぐに使えるツールやノウハウも習得できました。

また、長濱浩塾長ご自身が、ものづくり企業で経営者として長く活躍されたこともあり、体験談や失敗談など、とても具体的に教えていただきました。その中でももっとも良い経験になったのは、県内のものづくり企業2社を訪問し、工場診断をする機会をいただいたことです。これをステップに、プロコンとしてより専門性の高い診断が可能になったと実感しています。

(独立2年、診断士取得16年、女性)

企業内診断士向けのイチ押し！ の活動

◆プロコンを目指す会員向けの2つのプロコン塾の実施

「平成27年度プロコン塾」に参加して

私は平成26年度に診断士試験に合格した翌年に、さっそく受講しました。受講を決めた一番の理由は、高澤彰会長のコンサルティングノウハウを直接学ぶことができる点でした。



プロコン塾では高澤彰会長が直接指導も

プロコン塾では、独立して仕事を進めるために必要となる「基礎力」を学ぶことができます。診断士の仕事の3本柱となる「執筆」、「講演」、「診断」について、理論と実践が

バランス良く組み合わせあったカリキュラムだったと思います。

受講時はまだ企業に勤めていたため、自身のスキルを棚卸しする良い機会となりました。資格を取得しても、実際の現場で現在の自分がどの程度の実力があるのか、足りないとすれば何を磨かなければならないのか、といったことを高澤会長ほか講師の皆様や、ともに学んだ仲間との対話を通じて整理することができ、独立する決心がつきました。

(独立1年、診断士取得2年、男性)

埼玉県中小企業診断協会 <http://sai-smeca.com>

千葉県中小企業診断士協会

千葉のイチ押し！の活動

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆研究会で楽しく学びませんか

千葉県協会では、診断士スキルアップ研究会、観光・特産品研究会をはじめ、全部で12もの研究会が積極的に活動しています。診断士間の情報交換や交流、そして、お互いに切磋琢磨できる貴重な場となっています。ぜひ、お気軽に参加していただけたらと思います。詳細は、協会HPをご参照ください。

一般社団法人千葉県中小企業診断士協会 HP
<http://chiba-smeca.com/>

◆創業支援セミナーの開催

昨年度は、「千葉で起業を目指す女性のためのやさしい創業スクール」や「きみつDE創業支援セミナー」を開催しました。セミナー講師はすべて、千葉県協会の独立診断士の方々に運営しています。創業の基本、創業時のお金の話、販売促進、ビジネスプランの構築など、メニューも多岐にわたっています。ご参加された方々からも大変ご好評をいただいています。



創業支援の打ち合わせ

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆無料での実務補習ポイント取得の取組みを始めました

企業内診断士の皆さんは、5年で30ポイントの実務補習ポイントの取得にご苦労されていることと思います。千葉県協会では、企業内診断士の方向けに「無料での実務補習ポイント取得」の取組みを行っています。

千葉県協会に所属されていて、各研究会で経験と実績を積んだ方が条件にはなりますが、交通費の自己負担以外に費用はかかりません。実際に経営診断をしていただき、経営者の方にご提案していただいています。

本年は、創業間もない企業様の補助金申請や、クラウドファンディングにも取り組んでいます。ポイントの取得はもちろんのこと、診断士としてのスキルアップにもつながる大変魅力的な取組みとなっています。

この取組みは、千葉県協会の各研究会を中心に行っております。今後も、千葉県内の各金融機関、公的機関との連携で、各研究会を中心に機会を設けていきたいと考えております。実務ポイント取得でお困りの方は、ぜひ一緒に取り組みませんか。千葉県協会へのご入会をお待ちしております。



実務補習ポイント取得に向けた活動の様子

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

◆ネットワークが生きる「東京プロコン塾」

当協会では、本物のコンサルタントを養成するために、平成19年に「東京プロコン塾」を開塾し、今年で10期目を迎えました。現在までで塾生245名、スタッフ・講師100余名、合わせて350名のネットワークとなっています。

・「一流講師陣」と座学では得られない「泥臭い現場経験」

塾が提供するのは「プロのコンサルタント」として必要な「考える力」、「コミュニケーション力」、「仕事を生み出す力」です。東京協会の会員4,200名から一流講師陣を選び抜き、「プロとしての基本的な心構えや専門スキル」について学んでいます。さらに実習を通じて、座学だけでは決して得ることのできない「本物のスキル」を体得します。自分の専門性を磨くため、1年間にわたって自分のコンテンツづくりと発表を行っており、そのまま出版に至った卒業生もいます。

・「プライスレスな仲間」

東京プロコン塾のネットワークを通じて、仕事の機会をつかみ取る場にもなっています。コンサルティングのスキルや知識の習得以上に、OBも含めた「ともに学んだ仲間」という生涯の財産を手に入れられることが東京プロコン塾の大きな魅力となっています。(能力開発推進部 佐藤 正樹)



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆企業内診断士の輪を広げる「企業内診断士交流会」

当協会では、企業内診断士同士をつなげ、活動の幅を広げてもらうための「企業内診断士交流会」を毎年秋に開催しています。

6回目となる昨年は『「出会う」「ハジける」企業内診断士』をテーマに、さまざまなお題が書かれたカードを組み合わせて、新しい商品・サービスを発表するグループワークを行いました。

それぞれ異なる企業の視点を持つグループメンバーは、アイデアを出し合う中でお互いの業界やビジネスについて理解し、交流を深めていきました。ここで知り合った参加者が協力して事業支援のプロジェクトを立ち上げた例もあり、交流会は新たな活動への橋渡しとなっています。また、イベントの運営は6支部から選ばれた実行委員が行い、彼らもまた準備を通して診断士のネットワークを育んでいます。

企業内診断士の皆さん、参加者（または実行委員）として、ぜひ一度足を運んでみてください。
(城西支部 三木 進史)



神奈川県中小企業診断協会

我々は、全員参加型の組織を目指しています

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆テクニカルショウヨコハマの展覧継続中！

神奈川県内最大級の企業展「テクニカルショウヨコハマ」に、毎年ブースを設けて出展しています。本年2月に開催された「テクニカルショウヨコハマ2016」では、当協会ブース内において「21時間マラソン経営セミナー」と冠したミニセミナーを25タイトル開催し、多くの経営者の方から好評をいただきました。



また、経営相談会を常設し、経営者による具体的な相談から個別受注へつなげる会員もいます。企業内診断士の会員にとって、セミナー講師業務や相談業務などを経験できる場となっております。

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆公的機関と連携した商店街活性化への取組み

横浜市商店街空き店舗活用チャレンジショップ事業をはじめ、各市で商店街支援を目的としたセミナー、審査、経営相談会を実施しています。チャレンジショップ事業では、プロコン診断士、企業内診断士がチームとなって、創業チャレンジャー事業主様を多方面から長期間サポートしています。プロコン診断士会員にとっては、企業内診断士会員が持つ専門的知識を習得できる場でもあり、また、チームマネジメントを経験できる場ともなっています。



当協会にご入会いただき、ぜひ、組織一体となった取組みでしか味わえない「活力」を分かち合いましょう！

富山県中小企業診断協会

会員のスキルアップを支援する協会事業の取組み

プロコン向けのイチ押し！の活動

当協会がプロコン向け事業で力を注いでいるものの1つに、「診断業態別研究部会」における専門診断士部会活動支援があります。

活動目的は、中小企業診断士としてのスキルアップを図るもので、活動は年3回程度開催することとしており、参加者で自由にテーマを決めることができるよう、部会独自運営としています。主な実施内容は、参加者が交代で診断事例を持ち込み、参加者同士で意見交換を行っています。



当協会としては、この部会活動の会議室使用料や茶菓代などとして3万円を助成し、それ以上に経費が必要となった場合、たとえば“飲みニケーション”経費などは、参加者負担となります。

今年度は、プロコン会員約30名のうち、若手診断士を中心に9名が参加しており、各自の課題をブラッシュアップできる機会となり、参加者同士の相互支援、切磋琢磨の場となっています。

当研究部会事業は今年度で5年目となり、10月に予定しております「会員発表研修会」で、この取組みを当協会会員の多くに知っていただくために、成果を発表することになっています。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

当協会員の企業内診断士は約70名であり、この中で診断実務に携わる機会が少なく、更新登録に必要な実務従事ポイント取得が困難な会員が約10名いらっしゃいます。

当協会としては、これらの方々に診断機会を提供する「診断実務従事事業」を実施し、積極的に参加してもらっています。受診企業は、中小企業指導機関の広報誌での公募や、業務提携をしている金融機関からの紹介などで開拓努力をしており、今年度で約10年実施しています。受診企業が見つかりしだい、3名程度の参加募集を行い、ベテラン診断士（指導員）の指導の下に、土・日曜、または平日の夜間で、1企業6日間（6ポイント）で実施し、経営改善診断や知的資産経営診断を行っています。参加料は1回3万円で、指導員謝金や企業に対するお礼などに活用しています。今年度はすでに1企業の診断を終え（平成28年6月現在）、この後は2～3企業の実施を予定しています。

受診企業は無料での診断のために大変喜ばれていますが、近年は受診企業の発掘に苦勞しています。しかし、今後も実施に向けて、できる限り尽力していく所存です。

福井県中小企業診断士協会

福井県内の中小企業診断士を「仕事」と「仲間づくり」で応援しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆受託診断事業を開拓し、独立を支援しています

福井県協会では、診断士の独立開業を支援するため、公的機関からの受託診断の開拓に努めています。経営改善センターや再生支援協議会、信用保証協会などから計画策定支援の受託をはじめ、金融機関との連携で相談会なども開催し、約20名の会員独立診断士の皆さんに参画いただき、受託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ついても研究会を設け、受託診断につながるための働きかけを行うほか、「売上拡大研究会」を設置し、中小企業の売上拡大に向けた支援ノウハウ取得や支援スキルの向上を図っています。

このような診断士ならびに診断士協会の活動を広く知っていただくために、さる5月20日(金)には140名の県内自治体、支援機関、金融機関の皆様に参加いただき、「地方創生シンポジウム」を開催し、調査研究・提言活動や支援事例などのPRに取り組みました。



地方創生シンポジウムを開催

福井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。

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、国内外の視察研修や各種勉強会を開催しています。

さる2月には、カンボジアのプノンペンを訪問し、福井県から現地に進出した企業や、ジェトロ、JICAの現地事務所で、経済情勢や投資環境、労働事情などをヒアリング調査しました。詳しい内容は、協会ホームページ (<http://www.sindan-fukui.jp/>) にレポートを掲載していますので、こちらをご覧ください。

また、会員同士の交流促進と新たな知識習得を目的に「月例会」を行い、協会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などを開催するとともに、例会後にはメンバー全員での食事を交えた情報交換会を設けています。

福井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。



カンボジアの福井県進出企業を訪問

滋賀県中小企業診断士協会 プロコンと企業内診断士が相互研鑽！

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆毎月、生きた事業再生事例を学べる！

当協会では現在、11の研究會活動を行っていますが、今回はその中の1つ「事業再生支援研究部會」をご紹介します。

この研究會は、平成25年から毎月平日の夜に開催しています。プロコンも企業内診断士も参加できます。平成27年から保証協会の経営安定化支援事業が始まり、当協会が受託しましたので、プロコン会員に担当してもらっていますが、企業内診断士会員も副担当で参加できます。

研究會は、案件を担当した会員が診断事例を発表し、研究會参加者と意見交換する形で進めています。経験豊富なベテラン会員から新進気鋭の若手会員までがそれぞれの診断手法を披露し、毎月それを学べます。また、活発な議論が行われますので、相互研鑽もできます。その結果、現在は毎回20数名が参加する人気の研究會になっています。



◆企業内診断士の声！

11分野にわたる専門分野研究部會の1つである事業再生支援研究部會では、経験豊富なベテラン会員に同行・指導してもらえる副担当制度を実施していますので、企業内診断士が副担当として、コンサルティングの貴重な経験を積むことができます。さらに、副担当として一定の経験を積めば、主担当を任せてもらえるチャンスもあります。

当協会は、企業内診断士がモチベーションを維持し、チャレンジ精神を醸成する風土を有しています。今後も、「(プロコン+チャレンジ精神旺盛な企業内診断士)×地域経済=地域経済振興への貢献」を目指していきます。

協会未加入の企業内診断士の方々のご入会と各種研究部會へのご参加をお待ちしています。

(文責：田中 清行、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～

本協会では、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、プロコンに必要な行動指針や、コンサル・営業ノウハウなどの講義を行います。

また、講義だけではなく、実際に中小企業を訪問し、経営課題を抽出した後に、その課題解決のためのコンサルティング実務も行います。

講義では、京都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お話しします。さらに、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27名が受講し、独立後に多方面で活躍しているOBも数多くいます。京都だけではなく他府県からの参加も歓迎していますので、ぜひ京都プロコンカレッジにご参加ください。



平成27年度のコンサル実務発表会および修了式

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

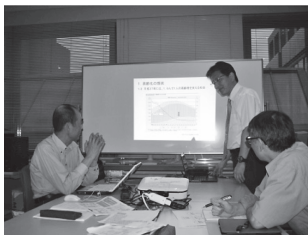
企業内診断士が参加しやすく勉強できる機会をもっと持ちたいという思いから、平成25年3月に企業内診断士2名が発起人となって会員交流勉強会「さんもく会」を立ち上げました。

「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を決めました。さまざまな

テーマで発表と意見交換ができるように、発表担当者を月替わりとし、現在は12名で活動しています。

新入会員は、「さんもく会」を利用して会員相互の人脈や情報を得ることができます。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ることができると考えています。今年9月には、財務関連の分科会を新たに開催する予定です。

今後もさまざまな分野からテーマを引き出して、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していきます。



奈良県中小企業診断士会

古都から企業のパワーアップと診断士のスキルアップをサポート

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆地元・奈良の繁栄を目指す「マーケティング研究会」

奈良県は日本文明発祥の地として、比類なき文化遺産、観光資源を有しています。平城京に都があった頃は、国内随一の国際都市として海外文化との交流の地でもありました。しかしながら、それらの強みが現在のビジネスに十分に活かされているとは言えない状況です。

我々は、診断士として地元・奈良のマーケティングの活性化に寄与し、奈良の繁栄に貢献したいと思い、2013年6月に「奈良マーケティング研究会」を発足しました。現在会員は7名で、定期的に会合を開き、研究活動や情報交換を行っています。

まずは、「奈良ならではのビジネス研究」をテーマに、奈良の地域特性を活かしつつも、「新しい」ことに挑戦している事業所の調査・研究に取り組みました。新製品開発と輸出に取り組む日本酒蔵元、海外展開に目を向ける柿農家、奈良県唯一のプロスポーツチーム、地元の情報を発信し続ける出版社、吉野の森を活性化する古民家カフェなど、多様な事業所の活動は派手さこそありませんが、経営者の熱い思いが伝わってくるワクワクした調査になりました。

今後の活動についても、ご期待ください。

※研究レポートは奈良県診断士会ホームページの事業内容、調査研究事業に掲載しております。



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆企業内診断士研究会

本研究会は、企業内診断士の相互研鑽によるコンサルティングスキルの向上を図ることを目的として、2012年7月に発足しました。5年目を迎えた現在、会員数は14名と漸増を続けており、随時定例会を実施するとともに、奈良県立図書情報館での「中小企業診断士による体験学習会&経営相談会」（今年度は6回）を開催しています。

これは、本研究会の会員が体験学習会と経営相談会を行うものです。経営相談会では、診断士資格の更新に必要な実務ポイント（窓口相談業務従事によるもの）を獲得することができます。

これまでの活動状況は、奈良県診断士会のホームページにある会報「診断なら」のバックナンバーに掲載しておりますので、本研究会に興味をお持ちの方はぜひご覧ください。



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」など、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。



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、企業見学などを通じて、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）」など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」などです。



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など、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。

兵庫県中小企業診断士協会 会員の声を活かして内容も進化中

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆独立を目指す診断士の登竜門

当協会の「プロコン育成塾」は全国に先駆けて開講し、今年で12期目を迎えました。修了生は140名近くになり、そのうち約80名が独立診断士として活躍しています。ここ数年は申込者が定員を上回り、今期も募集開始からわずか1日で定員に達しました。塾生は兵庫県に限らず、毎年他府県からも多数の診断士が受講しており、関西でプロコンを目指す診断士の登竜門となっています。当塾の主な特長は、次の5点です。①コンサルタントの基本スキル（「聴く」、「話す」、「書く」、「診る」、「創る」、「獲る」能力）を講義や個人ワーク、実習などで習得、②民間主体で活躍中の講師が、クライアント開拓や商品づくりの実践的なノウハウを伝授、③講座と並行して1人で1企業を診断し、個別指導や報告演習会でアドバイスを受け、診断先企業で報告会を実施、④講師陣が培ってきた独自ノウハウ満載のテキスト（100ページ超）を提供、⑤修了生との交流の場を設け、受講生の人脈づくりをサポート。

今期は前期の塾生の要望を踏まえ、講義日数を1日増やして、さらにパワーアップしました。熱意ある厳しい指導と温かい交流を通じ、今期も本物のプロを目指す診断士が続々と生まれていきます。



プロコンの教えを伝授する講師と真剣に聞き入る受講生

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆異業種の会員が交流・情報交換

企業内診断士まつり「わっしょい！」を4年前より毎年1回、当協会のメイン行事として開催しています。「わっしょい！」は、異なる業種・業界で活躍する企業内診断士との交流・情報交換の場として、また企業内診断士の方たちに積極的に協会活動にかかわっていただき、もっと協会をうまく活用してもらおうと企画されました。昨年度の開催は4回目で、企業内診断士についての基調講演・調査研究の発表のほか、実際の地域活性化の事例に基づき、追加コンサルティング提案をグループに分かれてディスカッションしました。グループごとにプレゼンも行い、皆で採点して競い合いました。様々な視点からの自由な発想や提案に、大いに盛り上がりました。「わっしょい！」は、これまでメンバーの約半数が企業内診断士で構成される会員研修委員会が中心となって実施してきましたが、今回は裏方に回って、会員の皆さんに企画してもらおうと考えています。企業内診断士に限らず、何かネタのある方、イベント企画に興味のある方は、ぜひ名乗りを上げてください。お待ちしております！



グループディスカッションで盛り上がる企業内診断士まつり「わっしょい！」

島根県中小企業診断協会

「金融機能」を取り込み、結果にコミットする診断協会を目指して

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆金融機能を持つ信用保証協会と業務連携

日頃の診断・コンサルティング業務において、「自身に不足している重要なモノは何か？」と聞かれれば、皆さんは何と答えられますか？

多くの方がお答えになられるのは（「自分のスキル」はひとまず置いて）、もしかすると「金融機能」ではないでしょうか。中小・小規模企業からのご相談を受けたとき、まず問題となってくるのが資金繰りです。経営改善への道筋をつけたり、大きな構造改革を行ったりするにしても、先立つものがなくなってくるケースがほとんどだと思います。



当協会では、平成27年2月に県の信用保証協会と業務連携に関する覚書を締結いたしました。連携内容は「創業者並びに経営改善が必要な中小企業者が遭遇するあらゆる課題、障害に対し、両協会が連携してその解決に取り組み、その事業を力強くバックアップする」としています。新規創業の支援と事業所数の維持は、島根県経済にとって喫緊の課題です。それらに当協会の診断士と信用保証協会が連携して取り組み、経営診断やコンサルティングと同じステージで金融の可能性まで判断できることは、我々にとって大きな強みとなります。

◆この業務連携の将来的な可能性

島根県信用保証協会は、中小企業支援に非常に積極的という面においては全国的に注目を集める組織で、県内の金融機関や商工団体との連携度合いも深く、また全職員数に占める診断士の割合は、全国の保証協会の中で第1位となっています。信用保証協会に所属する企業内診断士と同じ仕事をすることによって、プロコンは金融機関としての企業の見方を吸収することができ、他の民間金融機関への対応力も向上させることができます。また、信用保証協会も診断協会に所属するプロコンとのコミュニケーションが容易になり、自らが支援する企業のコンサルティングを依頼することもできるようになります。

島根県経済の活力ある発展に貢献しようとする両協会の連携は、これからもまだまだ深化していくはずで。現在は診断協会が主催する「創業塾」に保証協会の診断士が講師として参加したり、資格更新要件にかかわる診断実習などでは保証協会の支援先を優先して選定したりしていますが、わが島根県中小企業診断協会と、企業内診断士を多く抱える保証協会とは、もっと県内企業への貢献ができるよう、その可能性を探っていきたいと思っています。

結果にコミットできる診断士を目指して…。

香川県中小企業診断士協会

周りから必要とされ、役に立ち、認められる診断士を育成しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆会員の研修スキル向上を目指す「管理者課題別研修」

手を挙げた会員が、得意なテーマで自ら企画し、講師を務める「管理者課題別研修」を開催しています。受講者側の視点では、さまざまな業種の地元企業管理者を対象に毎年開催している「異業種交流管理者基礎研修」のステップアップ講座という位置づけですが、講師となる会員にとっては、商品としての研修スキルを磨く機会になっています。

2015年度は「人事」、「財務」、「マーケティング」、「人間力向上」など8テーマ（8回）をそれぞれ9：30～17：00の1日間で実施しました。2016年度は9テーマ（9回）の予定です。自分が担当するときは講師スキル、他の会員が担当するときは、受講者獲得の営業スキルやオブザーバー参加をすることで研修ノウハウの習得を図ります。協会が事務局としてバックアップしてくれるため、チャレンジしやすい環境になっています。

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



「管理者課題別研修」は会員の研修スキル向上の機会



「後継経営者養成講座」など研修を多数実施しています

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆毎月1回、地元金融機関との共催、無料経営相談会

地域経済への貢献の意味も込め、金融機関において無料経営相談会を定期的に行い、能力開発と受注の機会を創出しています。金融機関側がマッチングの機会を提供してくれることで、会員にとって「企業との出会いの場」として活かせるチャンスが生まれるというわけです。金融機関は相談会に先立ち、コンサルニーズのありそうな企業を選定し、協会は会員に対してアドバイザーを募集。そして相談会後は、継続ご支援の提案書を持参のうえ、診断報告会を行い、新規の受注へつなぎます。財務診断・営業提案などコンサルタントとしての基本的な業務フローを経験することにより、会員の実践的な能力アップを図っています。企業内診断士にとっても、資格更新ポイントを取得できるだけでなく、コンサルティングの実践を体感できる貴重な機会になっています。

愛媛県中小企業診断士協会

信頼性を得て、社会に貢献できる診断士としてのスキルアップ活動

プロコン向けのイチ押し！ の活動

◆お互いの強みを持ち寄り、中小企業支援！ 四国税理士会との連携

地域経済を支える中小企業の経営基盤強化は、診断士の大きな支援ミッションとなっています。また、税理士にとっても、顧問先中小企業の経営安定化・事業継続に向けて踏み込んだ対応が求められています。しかし、経営環境の変化の速さ、複雑化に対応するためには、多面的なサポートが不可欠となっています。

そのような状況下、当会と四国税理士会愛媛県支部がお互いの強みを持ち寄り、さる平成28年3月30日に「中小企業支援の連携に関する覚書」を締結しました。具体的な取組みとして平成28年12月に事業承継セミナーを共催し、それぞれ経営・税制面の視点で講師を担当、集客を図ることとなりました。ゆるやかな連携としての取組みで、地域経済の活性化に貢献したいと考えています。



(左) 四国税理士会愛媛県支部会長の清田明弘氏、(右) 愛媛県中小企業診断士協会会長の東矢憲二氏

企業内診断士向けのイチ押し！ の活動

◆創業・経営・就労支援など幅広いサービスをワンストップで提供

松山市から委託を受け、平成25年9月に創業・経営支援を行う「まつやま経営交流プラザ」をオープンしました。施設を開設してから平成28年3月までの約2年半で、利用者は延べ18,263名、個別相談者は延べ967名、創業者は52名という実績でした。



平成28年4月には、名称を「未・来（ミラクル）Job まつやま」と変更し、従来の創業・経営支援に就労支援を加え、幅広いサービスをワンストップで提供する拠点として、リニューアルオープンしました。相談窓口の開設やセミナー開催に加え、松山市への移住に際して、就労情報の提供や相談を行っています。また、仕事に必要な Word、Excel のトレーニングを行うパソコンスペースも設置しています。

◆「未・来（ミラクル）Job まつやま」概要

住所／愛媛県松山市湊町3-4-6 松山銀天街 GET! 4F

営業／平日：午前10時～午後8時、土曜：午前10時～午後6時

休館日／日曜、祝祭日、年末年始（12月29日～1月3日）

URL／<http://www.mirajob.jp>

沖縄県中小企業診断士協会

県内最大のコンサルファームおよびシンクタンクを目指して

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆県内中小企業支援機関との業務提携による職域拡大

沖縄県協会では、公益財団法人沖縄県産業振興公社や金融機関などとの業務提携をはじめ、県内10土業のネットワーク協議会などとの連携を強化し、沖縄県および関連機関からの企業支援業務を受託して、県の産業振興に大きく寄与しています。観光・農業・福祉分野でのコンサル活動や、「正規雇用化促進事業」、「企業価値可視化推進事業」などに取り組んでいます。

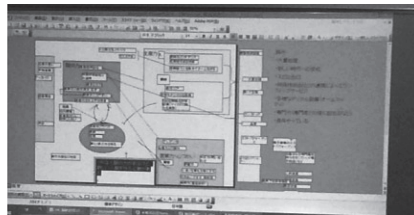
ここでは具体的事例として、「企業価値可視化推進事業」を紹介します。これは、企業の持つ「強み」を最大限に発揮し、継続的な発展を遂げるために、企業が所有する「見えにくい資産＝知的資産」を可視化して再認識し、取引先、金融機関や社員など外部・内部関係者にアピールするなど、「知的資産経営活用」による支援を行うものです。事業では、支援者に対して知的資産経営の概要と報告書作成方法に関する「支援員養成講座」、企業に対して報告書作成に関する「基礎講座」を行います。報告書作成についても、しっかりと診断士などがサポートする体制をとっています。

これらの講座を通し、支援者は「企業を診る目利き力」、「質問力：聞き出す／引き出す力量」などをレベルアップできるような内容になっています。

今後、企業の経営力・事業性評価を行うにあたり、また担保によらない融資において、知的資産経営の活用が注目されていくことになるでしょう。



報告書作成の基礎講座



企業価値の可視化の表

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆コンサルノウハウ習得支援

- ・創業者等支援診断助言事業（受託先：沖縄県）
- ・無料経営相談（沖縄県産業振興公社・県立図書館）などを実施して、コンサルノウハウの取得支援を行っています。
- ・今年度からは若手診断士の勉強会・研究会などを開催し、若手診断士人材育成に力を入れていきます。

〈報告〉

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

平成28年3月

一般社団法人 中小企業診断協会

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

＜調査方法＞

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

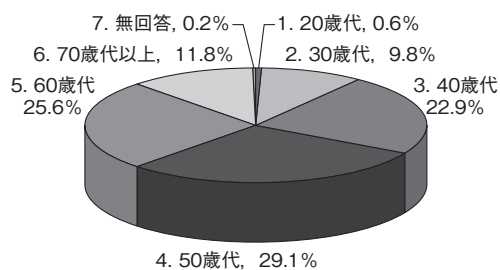
問1. あなたが所属する県協会は。

略

問2. あなたの年齢は。

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

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

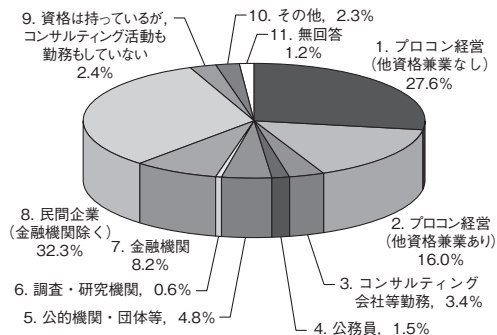


問3. あなたの職業は。

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

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

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



問4. 中小企業診断士以外の保有資格は (○印はいくつでも)。

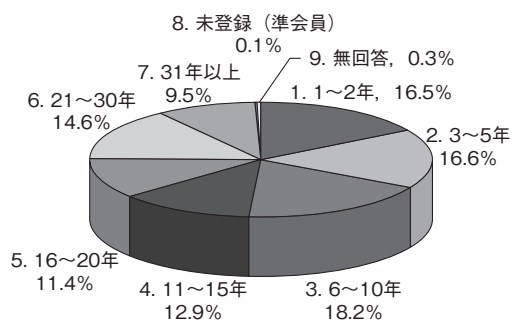
中小企業診断士以外の保有資格なしが24.0%、保有資格の多い順からファイナンシャルプランナー13.0%、以下情報処理技術者が12.3%、販売士8.3%となっている。また、「その他」では、ISO 審査員 (補) や宅建取引主任の回答が多く見られる。

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

問5. 中小企業診断士登録以来、何年経過しましたか。

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

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



問6. 中小企業診断士資格取得の動機は（○印はいくつでも）。

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

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

問7. 中小企業診断士取得時に勤務先や関係先からはどう評価されましたか（○印はいくつでも）。

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

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

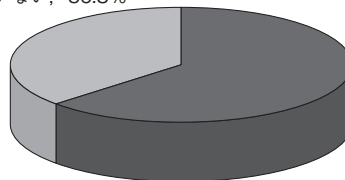
問8. 現在、あなたはコンサルティング業務（副業などを含む）を行っていますか。また、行っている場合は、何年経過していますか。

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

①コンサルティング業務を行っているかないか。

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

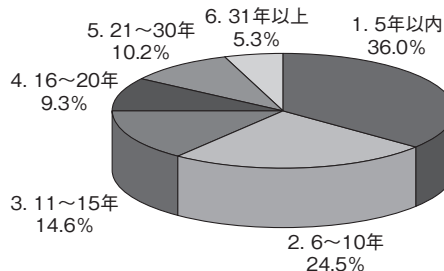
2. 行っていない, 36.8%



1. 行っている, 63.2%

②コンサルティング業務を行っている場合の経過年数。

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 5年以内	408	36.0
2. 6～10年	278	24.5
3. 11～15年	166	14.6
4. 16～20年	106	9.3
5. 21～30年	116	10.2
6. 31年以上	60	5.3
合計	1134	100.0



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

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

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 資格を自分の仕事に生かしているから	153	12.3
2. 会社の仕事に追われ時間と余裕がないから	286	23.1
3. 会社との契約上副業ができないから	350	28.2
4. 機会がないから	255	20.6
5. 自分の能力不足	144	11.6
6. 関係者の理解不足	15	1.2
7. その他	37	3.0
合計	1240	100.0

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

企業内診断士としての志向項目では、第1位が「経営全般の勉強・スキルアップ」の31.0%、続いて「定年後または退社後の資格活用」が23.0%となっている。現在の仕事を続けながら企業内でのキャリアアップや診断士としての専門性を高めていく志向が強いことがうかがえる。

選択肢	1位		2位	
	回答数	構成比 (%)	回答数	構成比 (%)
1. 診断士仲間、異業間の人間形成やネットワークに活用したい	138	21.2	164	25.9
2. 自分の担当業務の専門性を高めたい	92	14.1	91	14.4
3. 経営全般の勉強など、スキルアップを図りたい	202	31.0	144	22.7
4. 定年後または退社後に資格を活用したい	150	23.0	147	23.2
5. 休日などを利用してコンサルティング業務に活用したい	66	10.1	81	12.8
6. 特にない	4	0.6	7	1.1
合計	652	100.0	634	100.0

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

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

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 会社の業務が忙しく実務従事を行う時間が取れないから	348	29.9
2. 実務従事の機会そのものがないから	305	26.2
3. 実務従事の要件認定が厳しいから	147	12.7
4. 勤務先の仕事内容が実務従事と関連しないから	197	17.0
5. 阻害要因はない	128	11.0
6. その他	37	3.2
合計	1162	100.0

問12. あなたの実務の従事要件のポイント取得方法は（○印はいくつでも）。

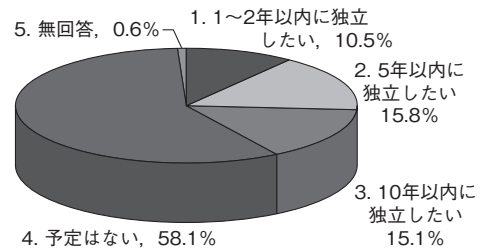
実務従事のポイント取得方法では、「休日などの活用によるコンサル業務への参加」23.4%，「県協会が主催する診断実務従事への参加」20.3%となっており、勤務外時間を活用したコンサル業務への参加や県協会活用による実務従事への参加割合が高くなっている。

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

問13. あなたは中小企業診断士として、今後独立する予定はありますか。

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

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



問14. 問13で予定はないと答えた方に伺います。その理由は（○印はいくつでも）。

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

選択肢	回答数	構成比 (%)
1. 受注機会の確保が難しいと思うから	182	20.8
2. 収入が安定しないから	153	17.5
3. 現在のところ、自分の能力不足を感じているから	161	18.4
4. 現在の仕事の内容や職場環境に満足しているから	156	17.8
5. 現在に比べ、収入が低下するから	126	14.4
6. 中小企業診断士の資格取得が目的であったから	26	3.0
7. 中小企業診断士という職業に魅力を感じていないから	12	1.4
8. 個人としての責任が重くなるから	25	2.9
9. その他	35	4.0
合計	876	100.0

問15. 以下の設問からは問8でコンサルティング業務を行っていると答えた方への質問です。あなたは、昨年1年間で、次のコンサルティング業務を何日行いましたか。およその日数をご記入ください。また、そのうち中小・小規模企業を対象とする業務は何日ですか。

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

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

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

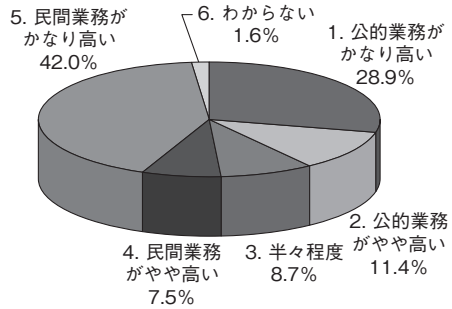
過去3年間で実施したコンサルティングテーマの第1位では、「経営革新・経営改善支援」が32.7%を占めており、以下「販路拡大、販促支援」10.4%、「事業再生、再チャレンジ支援」9.8%が続いている。経営全般にかかる戦略的課題克服の企業側ニーズが、強いことがうかがわれる。

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

問17. あなたの仕事を大きく分けて公的業務（国・都道府県・市町村，商工会議所などの中小企業関係機関），民間業務とするなら，売上に占める割合はどちらが，どの程度高いですか（○印は1つだけ）。

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

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



問18-①. あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

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

■問18-①. あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

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

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

■問18-②. 顧問契約をしている場合

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

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

問19. あなたがコンサルティング業務を行う際の依頼を受けたきっかけについて、多いものを次から5つ以内選び、その順位番号をご記入ください。

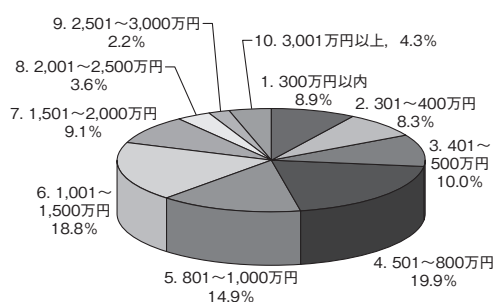
コンサル業務を行う際の依頼を受けたきっかけの第1位では、「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」23.1%が一番多く、以下「現在や過去の顧問先企業からの紹介」12.0%、「同業者からの紹介」11.1%、「各県の診断士協会からの紹介」10.6%が続いており、仕事を獲得するには人的ネットワークをいかに構築していくかが重要となる。

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

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

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

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



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

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

■問17で「1. 公的業務がかなり高い」回答者の報酬額

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

■問17で「5. 民間業務がかなり高い」回答者の報酬額

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

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

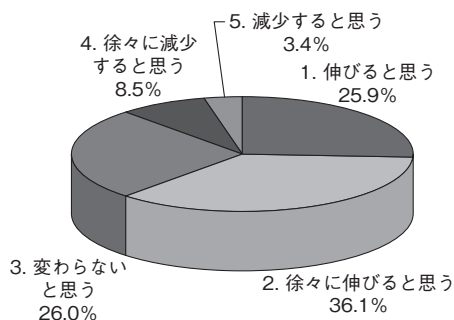
得意とする専門分野では、「経営企画・戦略立案」24.2%、「販売・マーケティング」16.1%、以下「財務」13.9%、「人事・労務管理」8.9%の順となっている。

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

問23. あなたは、今後中小企業診断士のコンサルティング需要がどのようになると考えますか（○印は1つだけ）。

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

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



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

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

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

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

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

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

47都道府県協会連絡先一覧

ブロック	県協会名	住所	電話
北海道・東北	一般社団法人中小企業診断協会北海道	〒060-0004 札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4F	011-231-1377
	一般社団法人青森県中小企業診断士協会	〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F (公財)21あおもり産業総合支援センター内	017-775-3234
	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	018-834-3037
	一般社団法人山形県中小企業診断協会	〒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協会	〒960-8031 福島市栄町7-33 錦ビル4F	024-573-6370
北関東・信越	一般社団法人茨城県中小企業診断士協会	〒315-0014 石岡市国府1-2-5	0299-56-4301
	一般社団法人栃木県中小企業診断士会	〒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 ビューハートビル1F	025-378-4021
	一般社団法人長野県中小企業診断協会	〒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	〒260-0015 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 ベガサート3F	054-255-1255
	一般社団法人愛知県中小企業診断士協会	〒460-0002 名古屋市中村区名駅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
	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 福井県産産情報センタービル内	0776-67-7447
近畿	一般社団法人滋賀県中小企業診断士協会	〒520-0806 大津市打出浜2-1 コロポしが21 4F	077-511-1370
	一般社団法人京都府中小企業診断協会	〒600-8431 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
	和歌山県中小企業診断士協会	〒640-8214 和歌山市香合町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
一般社団法人島根県中小企業診断協会		〒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会		〒700-0985 岡山市北区厚生町3-1-15 岡山商工会議所8F816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
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
四国	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	088-622-7521
	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	〒850-0056 長崎市恵美須町7-21 恵美須マンション2F	095-822-3621
	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



Japan Small and Medium Enterprise Management Consultant Association

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) 変ニウ <http://www.j-smeca.jp/>