

2017.8

別冊 Vol.5

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

県協会のご紹介 会員診断士からのメッセージ





平成29年8月1日発行

編集発行人:野口 正
印刷:株式会社エーカーズ

本誌掲載の論文ならびに資料
の掲載は当協会の承認を要す

巻頭のご挨拶

- 1 「企業診断ニュース」別冊 Vol.5 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 千葉県中小企業診断士協会
- 4 東京都中小企業診断士協会
- 5 新潟県中小企業診断士協会
- 6 福井県中小企業診断士協会
- 7 京都府中小企業診断協会
- 8 広島県中小企業診断協会
- 9 香川県中小企業診断士協会

会員診断士からのメッセージ

- 10 東京都中小企業診断士協会 秋田 舞美
- 12 山口県中小企業診断協会 伊藤 勝彦
- 14 東京都中小企業診断士協会／香川県中小企業診断士協会 中村かおり
- 16 中小企業診断協会北海道 野村 幸司

報告

- 18 「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

『企業診断ニュース』別冊 Vol.5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.5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。今回も前回に引き続き、プロコンサルタントとして、さまざまな形で資格を活用する会員中小企業診断士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8月

茨城県中小企業診断士協会

会員向けスキルアップで真の地域中小企業の活性化に貢献

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆経営者を交えて実践的な活動を行う研究会

茨城県協会では、会員のスキルアップや実務能力向上を目指して①創業、②事業革新・再生、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。



現場でオリジナル治具開発の強みを発見・評価しました



経営者を交えて実践的な活動をしています



若手経営者と熱心に自社SWOT分析を行います

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆診断の現場感を失わず、磨くために

上記の4つの研究会には、協会員であれば誰でも参加できます。開催日時も夜間や土・日開催が基本で、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、先輩の中小企業診断士に交じって実践的な経営アドバイスをする機会もあります。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きます。ぜひ一度、研究会・研修会に足を運んでみてください。



セミナー及び無料相談会風景



創業個別支援風景



経営革新研究実務現場風景

千葉県中小企業診断士協会

千葉のイチ押し!!活動

プロコン向けのイチ押し!の活動

◆提出物の品質にこだわり、県内金融機関との連携強化

千葉県協会では、県内の金融機関と連携して事業者向けの支援を強化しています。特に、千葉県経営改善支援センターの案件を金融機関から紹介していただき、認定支援機関として積極的に受注しています。千葉県の特徴は、「専門家の育成」と「品質委員会の実施」です。

具体的には、コミュニケーション能力や財務に関する知見、PCスキルが一定レベルの専門家を選任し、育成しています。また、ベテランの方であっても、経営改善計画を提出する前には必ず、他の専門家がチェックして品質の維持向上に努めています。

経営改善計画の作成支援実績が増えた結果、県内の金融機関との連携が活発化しています。特に、千葉県信用保証協会からの専門家派遣ニーズが大幅に増加しています。その他の金融機関からも、取引先企業との相談業務や「ものづくり補助金」等の補助金申請支援業務の案件が増えています。

◆地域公的機関との連携強化

現在、地域振興部が中心となり、県内各地の商工会、商工会議所を訪問してセミナー受注の開拓を行っています。テーマは事業承継、小規模事業者持続化補助金、創業セミナー等です。地元の中小企業診断士が引き続き受講者のフォローアップを行えるというメリットもあり、少しずつ受注が増えている状況です。



創業セミナーの様子

企業内診断士向けのイチ押し!の活動

◆無料の実務補習ポイント取得の取組みを行っています!

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、無料の実務補習ポイント取得の取組みを行っています。当協会に所属されている方で、各研究会で経験と実績を積んだ方というのが条件になりますが、交通費以外の費用はかかりません。実際に経営診断を行い、経営者の方にご提案していただいたりしています。ポイント取得はもちろんのこと、ご自身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、当協会の各研究会を中心に行われています。毎年春と秋の「診断士祭り」において、各研究会の取組みを詳しくご紹介しています。今後も、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ます。実務補習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。ご入会をお待ちしております。



「診断士祭り」における研究会紹介

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中小企業診断士を目指して

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆中央支部のプロコン養成「マスターコース」

東京協会の中央支部には、プロコン養成のための「マスターコース」(以下、MC)が2017年6月現在で17団体あり、会員数は毎年350名強です。ほとんどのMCは年度ごとに新規会員を募り、カリキュラムを新規スタートさせますので、その卒業生を含めての延べ参加者は、数千名を優に超えるでしょう。

MCの設立は中央支部が最も早く、1998年10月に第1号が誕生。MCでは、主催する中小企業診断士や講師が、そのノウハウやスキルを惜しみなく団体会員(受講生)に提供します。内容も、独立コンサルタントや研修講師、経営全般や専門的分野のノウハウ・スキルなどさまざまです。

中央支部には一般的な研究会も17団体ありますが、MCは研究会よりもプロコン養成の度合いが強く、実習診断や研修講師実践などをカリキュラムに取り入れているMCも多くみられます。詳しくは中央支部のホームページ(<http://www.rmc-chuo.jp/category/master/course>)にてご確認ください。



中央支部のマスターコースの様子

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆城北支部のユニークな活動「企業内診断士フォーラム」

東京協会の城北支部には、企業内診断士フォーラム(以下、K S F)があります。K S Fは、企業内診断士が診断実務の機会を得ることを目的として、平成19年に設立されました。また、前代表幹事がK S Fの活動取組みを論文として発表し、平成25年度中小企業経営診断シンポジウム第3分科会において最優秀賞を受賞するなど、そのプレゼンスは着実に高まっています。現在は約80名の会員が所属しており、城北支部等からの実務案件や、会員が独自開拓した実務案件に取り組んでいます。

隔月(偶数月)開催の定例会では、実務案件の報告や活動成果に関する発表を行っており、ポイントの獲得、診断実務ノウハウの共有、診断士ネットワークの拡大のための、貴重かつ有意義な場となっています。併せて、定例会後には懇親会もセットされており、定例会内では議論しきれなかったことや、「酒の席」ならではの白熱した議論が毎回繰り広げられています。



企業内診断士フォーラムの様子

新潟県中小企業診断士協会

新潟県協会は会員サービスの提供と会員のレベルアップに貢献しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆経営革新等認定支援機関を活用した若手診断士の育成

新潟県協会は、一般社団法人として経営革新等支援機関の認定を受けています。現在は、金融機関等から経常的に、取引先の経営改善計画策定支援等の依頼があります。依頼のあった案件は当協会の会員に対して公募を行い、業種や支援内容から適性を判断したうえで担当者を選定します。そのうえで、当協会登録のベテラン診断士を主査とし、チームを組んで対応します。

担当者は若手の中小企業診断士が多く、事業調査、財務調査および改善計画の策定支援等において、ベテランが必要に応じて現場で指導や助言を行いながら業務を進めます。また、最終的なアウトプットについては、会長と専務理事がチェックを行うことで品質を担保しています。加えて、定期的に担当者向け研修会を開催し、課題や知識の共有を図っています。

独立して間もない方にとっては、ベテランからノウハウを学ぶことができる機会であり、中小企業診断士としてのレベルアップに資するものと言えます。



研修風景

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆新潟県協会のイチ押し活動

新潟県協会では、会員である企業内診断士の皆様に向けた活動として、①実務補習ポイント獲得の支援、②「企業内で培った能力」×「中小企業診断士としての能力」を発揮できる場の提供、を行ってきました。

①に関しては、年間で5～6ポイントの実務補習ポイント獲得を目指し、経営相談窓口業務の斡旋、経営診断実務の実施を行っています。当協会が診断先の提供（紹介）を行っているため、会員の方には交通費を自己負担いただくのみで、当協会への手数料は無料としています。企業内診断士の皆様にとっては、所属している業界以外について学ぶ機会ならびに診断技術の向上につながり、費用面からも大変魅力的な取組みとなっています。

②に関しては、自己のスキルアップおよび地域への貢献が可能な取組みとして、県内の観光地活性化の調査研究活動に取り組んでいます。第1回目は佐渡地域の観光の調査研究・活性化の提案を行いました。現在は弥彦村商工会とともに、弥彦村の観光活性化の調査研究に取り組んでおり、地域経済に貢献できるよう活動しています。



調査研究風景

福井県中小企業診断士協会

県内の中小企業診断士を「仕事」と「仲間づくり」で応援しています

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆受託診断事業を開拓し、独立を支援しています

福井県協会では、中小企業診断士の独立開業を支援するため、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、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4月には、農業ビジネス研究会の主催で、嶺南地域で取組みが進められている大規模施設による園芸作物の生産やメガファームについて学ぶ見学会を実施し、今後の農業分野での経営支援につながる勉強会を開催しました。

県内でプロコンとして活躍したい方、当協会の活動に参加しませんか。



大規模ハウスで農業法人を訪問

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆異業種で働く中小企業診断士の皆さんの交流と自己研鑽の場を提供しています

福井県協会には、支援機関、金融機関をはじめ県内企業に勤務する中小企業診断士が約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。

昨年度は、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、「プレゼン力向上」研修を実施し、企業内診断士を含め30名を超えるメンバーが参加しました。

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も実施しています。この2月に実施した海外研修では、ベトナム・ハノイに進出する県内企業やジェトロの現地事務所を訪問し、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（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中小企業診断士の皆さん、当協会の活動に参加し、人脈づくりと資質向上を図りませんか。



ベトナム・ハノイで県内企業の金型工場を訪問

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・営業ノウハウなどの講義と、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、当協会プロコン実績のある会員が講師となり、その知識や体験を惜しみなく話します。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5年目になりますが、すでに35名が受講し、多方面で活躍しているOBも数多くいます。



京都プロコンカレッジにて

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆試してみよう！「さんもく会」は知恵の宝庫です

「さんもく会」は、企業内診断士が参加しやすく、あれこれと勉強できる機会を持ちたいという思いで活動しています。「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しています。農業、医療、製造、飲食、あるいは原価管理、資金繰りなどさまざまなテーマで発表と意見交換を行っています。

経営力向上計画でのローカルベンチマークも試してみました。小規模事業者持続化補助金にチャレンジしたメンバーのバックアップをし、見事採択にこぎつけました。

数人集まれば、楽しい知恵の宝庫となります。これからも「さんもく会」を利用し、会員相互の人脈や情報を得てもらうことで、面白い話が湧いて出ることを期待しています。



「さんもく会」にて

広島県中小企業診断協会

自己研鑽と多方面の連携を深め、地域に貢献する中小企業診断士を目指します

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆多様な学びの場と機会を提供しています

広島県協会では、中小企業診断士のスキル向上を目的とした「会員研修会」と、一般企業の方とともに学ぶ「中小企業診断協会セミナー」を開催しています。

「会員研修会」では昨年度より、事業承継、事業再生、創業・起業支援等、地域経済と中小企業が直面する問題をテーマに取り上げていきます。開催にあたっては、中小企業支援機関、金融機関および現場に精通した中小企業診断士を講師に招き、各種支援制度、また、支援にあたっての現状と課題等について知識と理解を深めています。

一方、「中小企業診断協会セミナー」では、戦略策定等の手法について、実際のワークを通してワイワイ・ガヤガヤと学ぶ機会を提供しています。

成果として、課題を絞った研修会を実施することで、会員の専門スキルの向上を図るとともに、以前にも増して中小企業支援機関や金融機関との連携が深まり、各種支援事業への派遣要請の増加につながっています。



ワークショップ

(会員研修委員長 井上 明雄)

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆次世代を担う人財の輪「企業内診断士の会」

「企業内診断士の会」は、広島県協会会員の約4割を占める企業内診断士のスキルアップや活躍の場の提供を目的に、平成23年4月に発足し、現在30数名の会員が在籍する研究会です。

発足以来、「研鑽」、「連携」、「貢献」の3つの基本理念の下、毎月第3土曜日に定例会（研鑽活動）を開催するとともに、夏・秋の理論政策更新研修会に合わせた交流会（連携活動）、実際の企業へのグループによる実務診断（貢献活動）を行っています。定例会では毎年、グループまたは個人でテーマを選定し、1人1回は必ず発表を行うという、互惠精神に基づくユニークなルールがあります。また、多種多様な知識・経験を持つ異業種交流会の側面もあり、あちこちで情報交換が始まるにぎやかな会となっています。

企業内診断士の皆さん、見学会を随時行っていますので、お気軽にご連絡ください。



定例会(研鑽活動)



交流会(連携活動)

(企業内診断士の会代表 岡 佳弘)

香川県中小企業診断士協会

協会内外で密な人的ネットワークを築き、本物の経営コンサルタントを目指す!!

プロコン向けのイチ押し! の活動

◆ベクトルのマッチした人的ネットワークを築ける「経営支援業交流会」

同じ経営コンサルティング業のプロでありながら、普段は接する機会の少ない専門家（ITコーディネータ、経営士、税理士、中小企業診断士）同士が交流できる会を開催しています。この交流会は、「視野を広げて刺激を受けるとともに、役に立つ人脈を広げることを」を目的に、参加者を「経営支援業に対し前向きな方」に限定していることが大きな特徴の1つです。その結果、単なる意見交換にとどまらず、個々の参加者が自分の考えとマッチする専門家と密なネットワークを築ける場となっています。



第1回「経営支援業交流会」の様子(2017年4月8日)

第1回目の交流会では、「経営支援業の基盤を築くために～お客さまから選ばれるプロフェッショナルを目指す～」というテーマについて、ワールド・カフェ形式で熱く議論しました。初の試みでしたが、多くの専門家にご参加いただきました。

ご好評につき、今年度内に第2回目を、さらに来年度以降も継続して開催していくことが決定しています。

企業内診断士向けのイチ押し! の活動

◆成長し続ける本物の経営コンサルタントを目指そう! ——「オリエンテーション研修」

会員の皆様に、「香川県協会へ入会したきっかけは何でしょうか?」と尋ねると、「診断士登録をしたので、とりあえず入会した」、「この先どうするか悩んでいる。先輩診断士を参考にしたい」、「入会している知り合いの中小企業診断士に勧誘された」など、理由はそれぞれです。そこで当協会では、「せっかく入会したのなら、当協会の活動をうまく利用してキャリアアップに役立ててほしい」という目的から、「県協会活動オリエンテーション研修」を実施しています。主な参加対象者は、入会（転入）5年未満の会員です。



「第6回総会」(2017年6月10日)

第2回目となった2017年6月10日の研修には、18名の会員が参加。まずは、当協会の山下益明会長から、当協会の「活動内容」、「スローガン」、「取組みテーマ」、「今後の方向性」についての説明がありました。続いて理事3名が「公的支援」、「民々支援」、「企業内診断士のあり方」といった幅広い視点での講義を行いました。入会（転入）会員が、当協会を通じてキャリアデザインを描きやすい内容となっています。

また当協会は、会員同士が密なネットワークを築きやすい規模(60名)であることも大きな特徴です。そのため、会長や理事へ直接相談できる機会が多くなっています。

マーケティング専門家として ～中小企業診断士だからこそたどり着いた境地～

東京都中小企業診断士協会 秋田 舞美

◆世界一孤独な職業，経営者

経営者の仕事は、決断すること、責任をとること、人を育てることの3つと言われるが、少なくとも決断と責任は、他に代えがきかない。どんなに社員や家族に恵まれたとしても、最終的には他者ができない決断をし、他者がとることのできない責任を負わねばならない。

大企業経営者と中小企業経営者を分けるものは、規模ではない。人生に対して事業が占める割合である。

私は、経営のプロである中小企業経営者の生き方が好きだ。プロとは、自分にとっての哲学を有する者のことだ。彼らの持つ信念は真実となり、哲学へと昇華される。自身の哲学に疑いを持たず、だからこそ、スタンスの違う意見にも寛容になれる。それが、プロである。

中小企業診断士になったとき、私はまだ26歳だった。そんな若い頃にこの仕事を始めたこともあって、経営経験もない私が、海千山千のプロ経営者に対し、経営のアドバイスをしようと思ったことは一度もない。

私の専門はマーケティングであり、その領域を越えたアドバイスは行わない。それが私のスタンスだ。ただし、それは「私の」スタンス、すなわち自らの哲学により導かれる立ち位置であり、経歴や能力により、経営全体へのアドバイスを行うことができる他の中小企業診断士には、むしろ尊敬の念を抱く。このように、万人にとっての真理ではないが、自分にとっては絶対的な行動指針——これが自身の持つ哲学である。

この仕事を始めて思ったのは、私が世の中で一番好きな職業である経営者の方々と、一番素敵なかかわり方ができるのが中小企業診断士であるということ。ある程度独立した立場である

からこそ、社内の人間とは違う目線で見えるものがあり、感じられることがあり、言える言葉がある。



マーケティング講演風景

世界一孤独な職業である経営者は同時に、無常の喜びを味わえる職業でもある。その無常の喜びを作るお手伝いができるのが、中小企業診断士なのだ。

◆出現率0.03%，究極の“レアキャラ”

このように、自分では天職と考える中小企業診断士の仕事。しかし、私が中小企業診断士になったのは、決して強い意思を持つてのことでなかった。

弁護士や公認会計士のように、多くの人が学生時代から受験し、“新卒入社”として登録する土業と違い、中小企業診断士はさまざまな経験を重ね、独立してやっていけるスキルを身につけてから受験・登録される方が多いかと思う。

私は10年と少し前、運良く診断士試験に受かったものの、独立はまったく考えていなかった。当時、社会人経験はたったの2年。コンサルタントとして独立する希望はあったが、診断士資格だけでは難しいと考えていたからである。

しかし、フラリと参加した(社)中小企業診断協会北海道支部(当時)の忘年会で運命が動き出す。隣にいらした元北海道支部長の千葉恒雄先生から、(独)中小企業基盤整備機構のお仕事に誘っていただいたのだ。結局、そこでの業務は5年間継続し、その間にチーフアドバイザーとなり、起業も経験した。私の起業は、運と成り行きなのである。

その後も、中小企業支援ネットワーク強化事業ネットワークアドバイザーなど約8年間、行政関連の仕事を中心にいった。専門家としてどころか、社会人としても未熟だった私が、診断士資格を取得したことにより、行政機関において、独立できるだけの修業と実践の場を得ることができたのだ。

ちなみに、お誘いいただいた理由の1つには、私の属性も大きく関連していると思う。先述のとおり、私は26歳のときに診断士資格を取得した。最近でこそ、女性診断士は増えつつあるが、私が登録した平成17年の中小企業診断士アンケート調査（※有効回答率55.5%）によると、20代の中小企業診断士は1.08%で、女性比率は3.06%。アンケート回答者と全体の母集団に多少の差があるとはいえ、単純に掛け算をすると、約1万人に3人、出現率0.03%という希少な存在だったのである。

自分が幸運だったことに疑いは持たない。けれど、それも中小企業診断士という資格あつてのことである。平成20年には、中小企業診断協会主催の「中小企業経営診断シンポジウム」発表論文で中小企業診断協会会長賞をいただいた。そして、現在は関東に拠点を移し、千葉商科大学の中小企業診断士養成コースにて客員講師も務めている。

◆マーケティングは誇りを持つ者の責務

マーケティングに力を注ぐことは時として、過度な自己アピール、売名といったイメージを伴いかねない。しかし、自分の製品・サービスにより、救済される潜在顧客がいるとすれば、そこに情報を届けないことは、商品に誇りを持つ者の怠惰であると私は考える。マーケティングは、自身の職業に誇りを持つ者の責務なのだ。

また、好況時と違い、多くの市場が疲弊しているいま、1つの企業が売上を伸ばすことは、業界にスポットが当たることでもある。業界に

スポットが当たれば、市場は活性化する。その点において、競合他社は蹴落とす相手ではなく、業界の盟友へと姿を変え

る。マーケティングとは奪うものではなく、需要を喚起し、景気を向上させるものなのだ。これが私の哲学であり、私が誇りを持ってマーケティングのアドバイスを行う拠り所となっている。

ここまで、診断士資格を取得したことで私自身に起きた変化について述べてきた。とはいえ、資格の取得はあくまでもスタートでしかなく、その先は皆さん自身で拓いていくしかない。

生意気かつ手前味噌ではあるが、いまの私には、このマーケティングの分野で十分に稼いでいくだけの自信がある。しかし、診断士資格を有していたことが私をこの分野に導き、ここで生きていけるだけの存在に押し上げてくれたのは事実である。そしてそれは、診断士資格なしでは絶対に到達できなかった境地なのだ。

※アンケート：「データで見る中小企業診断士」

社団法人 中小企業診断協会（当時）実施

1. 調査対象：会員および準会員（8,376名）に対する郵送法
2. 調査時点：平成17年9月
3. 回答数：4,649名

http://j-net21.smrj.go.jp/know/s_hiroba/enquete/



中小企業経営診断シンポジウムで
中小企業診断協会会長賞を受賞

秋田 舞美（あきた まみ）

1978年北海道生まれ。秋田舞美のマーケティング代表、マーケティング専門家、千葉商科大学客員講師。2008年の中小企業経営診断シンポジウムでは、中小企業診断協会会長賞を最年少受賞。過剰な顧客目線を脱し、企業がその個性を「尖らす」マーケティング手法を実施している。2014年より、北海道から関東に事務所を移転し、活動の場を拡大。高IQ団体・MENZAの会員でもある。



◆周防大島という所

山口県大島郡周防大島町は山口県南東部に位置し、周防大島は、瀬戸内海では淡路島・小豆島に次ぐ3番目に大きな島です。年間平均気温15.5℃と気候は比較的温暖で、国道437号線沿いには瀬戸内海をはじめとする美しい景色が見られます。島と本土は大島大橋で連結され、自動車での往来も可能なことから、週末は県外ナンバーの車に加え、バイクや自転車のツーリング客でにぎわいます。一方、総人口に対する65歳以上の占める高齢化率は50.65%（平成27年）で、ピーク時に5万人いた人口は1万7千人あまりまで減少しています。

2010年3月、私はそんな周防大島に家族でUターンし、中小企業診断士を本業として開業しました。勝算があったわけではありません。あったのは、「何とかなる」と「何とかする」という強い気持ちだけでした。

◆カネなし・コネなし・経験なしの開業

開業前、私は大阪や広島のIT関連企業でシステムエンジニア、営業、管理職として約15年間、マネジメント等を行ってきました。ちなみに、ITに関する提案の機会はあったものの、経営コンサルティングの経験は一度もありません。

29歳で結婚し、翌年に長男が誕生。一念発起した私は、診断士資格取得を目指して勉強を始めます。私にとっては2次試験が難関で、4年目の2008年ようやく合格しました。そして、個人事業主として周防大島で開業することとなり、2010年3月に家族で周防大島へ引越します。37歳になる年のことです。

当時住んでいた広島での開業も考えましたが、カネもコネも経験もない私がすぐに仕事にありつけるイメージがわかず、周防大島の妻の実家

に家族3人で居候をさせてもらうことを選択しました。正直、収入がなくてもご飯だけは食べさせてもらえ



海と山に囲まれた自宅周辺

るだろうという守りの考えもありました。また、長男が小学校に入学する時期と重なったことは、このタイミングでUターンを決断する最大の要因となりました。

◆開業後の苦悩と試行錯誤

開業後もっともお世話になったのは、山口県中小企業診断協会の先輩診断士の方々でした。無謀な開業を心配してくださった先輩方から、協会の診断助言事業や調査研究事業にお誘いいただき、我慢強くご指導いただきました。私のできる限りのことをしようと、とにかく精一杯に取り組んだことを記憶しています。

当時の私の強みは「中小企業診断士」と「IT」でした。一方で、弱みは「若さ」だと考えていました。当時、県内の中小企業診断士は50代以上の先輩方が大半で、30代以下で開業している人はいませんでしたので、いま思えば、フットワークの軽い若さは武器だったのでしょうか。

チャンスを与えられれば、すぐにYesと返事をする。遠くても、自ら車を走らせて出向く。頭ごなしに指導するのではなく、若さを自覚し、年上の経営者に対しても客観的な事実を積み重ねて助言する——こうしたことを続けるうちに、今年で何とか8年目を迎えることができました。

◆現在の活動内容

現在は、商工会議所や商工会等からいただく

公的な仕事が多くを占めています。創業やIT等のセミナー講師や専門家派遣が中心です。中小企業支援セン



創業セミナーで講義する様子

ターの相談専門家も県内4ヵ所で担当し、近年は特に創業セミナーを担当させていただくことが多くなっています。

創業支援については、夢や希望を持つ方々が対象でやりがいを感じる一方、10年間事業を続けられる方が1割しかいない現実を踏まえ、継続できる事業内容への見直し等、中小企業診断士としての役割を果たすべく、客観的な視点を持ち合わせることも意識しています。そのほか、新事業等経営革新に取り組む企業の支援や、強みであるIT活用に関する支援も行っています。

さらにここ数年は、補助金活用支援の機会が大幅に増えています。小規模事業者等にも、中小企業の事業継続や事業発展のための支援策としての補助金を、ムダなくムリなく使ってもらうために適切な助言や事業計画等の申請書作成支援を行うことが、中小企業診断士の重要な役割になりつつあるようです。また、補助金申請をきっかけに経営計画や事業計画を策定する事業者も多く、計画的な経営を実践するために重要な計画策定支援を行えることも、すそ野を広げた補助金のメリットであると感じています。

個人的には、今回から開始されたIT導入補助金に注目しています。2016年版中小企業白書でも、IT投資の有無と売上高・売上高経常利益率の差には関連性があり、IT投資を行っている企業のほうが、売上高・売上高経常利益率ともに水準が高いことが説明されています。自身の中小企業支援の柱の1つを「IT」としてきましたので、ようやく中小企業のIT化に追い風が吹いた思いで、今後さらに強化していきたいと考え

ています。また、県内では人材確保の困難さが増えていますので、人材不足の解決策の1つとしても、IT化による経営の合理化を図っていききたいところです。

◆今後の方向性

中小企業診断士として中小企業の経営に関する診断・助言を主な業務としながら、自身もさまざまな事業に主体的に関与していきたいと考えています。実業で得た「知識+経験=ノウハウ」を、中小企業診断士としての診断・助言業務に活かしていきたいです。

現在は、私が代表を務める株式会社に加え、株式会社2社の取締役も務めています。うち1社は、経営診断・助言とは異なる事業を主力事業としているサービス業の会社です。

◆さいごに

中小企業診断士として活躍する事業領域は自分自身で決められます。専門特化するもよし、専門分野を持たず幅広い業種業態に対応するもよし、中に入り込んで外から見ることにも徹してもよし。どこでどのように活動するかは、それぞれの意向次第です。私は周防大島で開業し、毎日海を見ながら生活することを選択しました。現在はITという得意分野を持ちながら、業種業態には特化せず、できるだけ幅広い業種業態を経験し、「伊藤」と指名されたらとにかくやってみるという姿勢を継続しています。

伊藤 勝彦 (いとうかつひこ)

シンプルシステム(株)代表取締役。2010年に故郷・山口県の周防大島町にUターンし、中小企業診断士として開業した。SNS等インターネットを使った販売促進や販路拡大を得意とし、売上アップ等収益改善に多くの実績がある。創業・経営革新・IT・補助金等、県内外で幅広く活動。人口減少地域でも成り立つ事業を自ら実践するなど、実業家としての一面も持ち合わせる。平成23年度中小企業経営診断シンポジウム中小企業診断協会会長賞受賞。



◆爆発的に広がった行動範囲

東京8日、大阪2日、愛知1日、岡山1日——。これが何の数字だか、おわかりですか？

答えは、私が今年の4月、診断士活動のために住まいのある香川を離れて各地に滞在した日数です。勤務先から命じられた出張などではなく、すべて完全プライベート。ちなみに翌5月は、東京9日、大阪2日、山口1日。その次の6月は東京8日、広島2日、岡山1日でした。特に多い時期だったということではありません。昨年1月に診断士試験に合格してからというもの、大体こんな調子で移動ばかりしています。自己研鑽や人脈構築のため、情報交換のため、そしてご依頼をいただいた仕事のためです。

さすがに、自費でこれだけあちらこちらを移動している中小企業診断士は珍しいほうだと思いますが、スキルアップの機会や交流の場が格段に増えるという現象は、どの方にも共通して見られることです。「合格してからのほうが忙しい」、「家を空けることが多く、家族の説得が大変」といった声は本当によく耳にします。

企業経営と一口に言っても、創業したいのか、収益を向上させたいのか、深刻な財務状況を改善したいのか、事業を承継したいのかなど、その局面によって支援していくために必要な知識やスキルはさまざまです。自分が専門とする分野については、絶え間なく研鑽を積む必要がありますし、それ以外の分野についても、ある程度の土台となる知識を備えたうえで他の専門家との人脈を築き、経営者の悩みに応える体制を作っておかなければなりません。困っている



週末はだいたい飛行機が新幹線の中

経営者を前にして、「私の専門ではないのでわかりません」では済まされないのです。スキルアップと人脈の構築は、中小企業診断士にとって非常に重要なテーマだと言えます。

◆報道記者よりも動き回る中小企業診断士

私は診断士試験に挑戦する前、ずっと新聞やテレビの記者をしていました。記者は目的（＝取材したい対象）とそこにたどり着くための手段さえあれば、大体どこへでも出かけていきます。上司の「行ってこい」の一言で、数百キロ離れた場所へ、いつ終わるともわからない出張に出かけたこともありますし（帰宅できたのは数週間後でした）、どこにいるかもわからない取材先を探すため、住宅地図を片手に一軒一軒、民家を訪ねて歩いたことも一度や二度ではありません。このように動き回ること自体はまったく苦にならないのですが、同じく記者で全国各地へ転動していく夫との“別居婚”がハードルとなり、2014年に夫婦そろって記者を辞めました。夫の故郷・香川県高松市で地元の企業に再就職し、新たな生活をスタートさせたのです。

記者を辞めて出張も転動もなくなり、これからはずっと四国でのんびり暮らしていくのだろうと思っていましたが、その予想を大きく覆すきっかけとなったのが診断士試験の合格です。「中小企業診断士」という共通点を通じて出会いの幅が一気に広がり、交流の場へのお誘いを受けることが増えました。加えて地方は、都会に比べ自己研鑽の場も中小企業診断士の仲間も得られる情報も少ないことから、冒頭に述べたような頻度で各地へ“出稼ぎ”に行くこととなりました。

昨年6月には、まだ実務補習中の身でありながら準会員として、地元・香川と東京の2つの

中小企業診断士協会に入会。特に、東京協会内の公式の勉強会である研究会やマスターコースには複数参加しました。業種も経験も年代も異なる仲間や先輩診断士とのつながりから、得られる情報もいただく仕事の機会も、自分で動けば動くほどその幅が広がっていきます。結局、記者だった頃よりも移動の距離や回数が増えてしまいました。これこそが診断士資格の持つパワーだと思っています。

◆自分には何ができるのか

一方で、中小企業診断士になった後も変わらないものがありました。自分の「強み」です。

何か新しく自分の強みになるものを見つけないか、スキルを身につけたい…そんな思いで挑戦した診



取材・執筆した記事

断士試験でしたが、試験勉強の内容だけでは当然ながら、他の中小企業診断士との差別化は図れません。もちろん、先に述べたような合格後のスキルアップの場も多数ありますが、たくさんの中小企業診断士がいる中で自分にしかできないこと、胸を張ってアピールできることは何なのかを考えていくと、結局はこれまで自分が散々やってきたこと——私の場合、「人から話を聞き出し、書いてまとめること」しかないのです。

正直なところ、記者時代に元上司から取材力や文章表現力をほめられたことはほとんどありませんでした。元上司もプロですので、当然と言えば当然ですが、自分でも「この程度はできていて当たり前」と考え、強みとしてアピールできるとは思っていませんでした。ところが、訪問先企業でヒアリングを行う際や報告書をまとめる際などに、「聞き方が上手い」、「文章が読みやすい」という評価を受けたり、他の中小企業診断士からインタビュー方法や文章の書き方

についてアドバイスを求められたりするケースが多く発生しました。そこで初めて、「このスキルは私の武器



これまでに執筆の機会をいただいた共著

になるかもしれない」と認識するようになったのです。こうして、ありがたいことに各方面から執筆のチャンスをいただき、共著ですが書籍を3冊執筆、雑誌の記事もすでに多数掲載されています。

◆「強み」は自分の軌跡の中に

おそらく同じような現象は、他の業種・職種でも起こり得ると思います。実際、ITオンチである私にとっては、ホームページのアクセス解析等をいとも簡単にこなしてしまうシステムエンジニアの中小企業診断士がキラキラと輝いて見えますし、教をを請うことも多々あります。どんな人でも何かしらの強み、魅力があるはずで。自分が当たり前と思っていることが、他人にとって当たり前とは限らない。そして、自分の強みは自分のこれまでの軌跡の中にある——。近頃、そのようなことを特に強く感じています。

とは言え、やはり私の聞く力、書く力はまだまだ発展途上。強みをさらに強化していくための努力は今後も怠りません。経営者の伝えたいことを余すことなく代弁できるような表現力を身につけるため、鍛錬を続けていくつもりです。

中村 かおり (なかむら かおり)

大学卒業後、読売新聞・NHKの記者として約10年間、主に地方の事件や行政を取材。政治家から幼稚園児まで2,000人以上を取材した経験で培ったヒアリング力・表現力により、対象の魅力や余すことなく文章に落とし込む。経営者の「伝えたい」をサポートする「プライベート編集者」として活動中。



◆中小企業診断士って何をする人？

私は2011年5月に約17年間勤務した銀行を退職し、北海道・十勝を拠点に中小企業診断士として独立しました。事業計画を3ヵ年で策定しているため、現在ちょうど2サイクルが終了したところです。それまでは銀行員として中小企業支援を行ってきましたが、「もっと経営者の側で支援をしたい。経営に深くかかわっていききたい」と思い、独立をしました。

1サイクル目の3年間は、自身の知識の浅さや人間としての厚みのなさを痛感し、計画どおりとはほど遠い状況でした。独立当初、周りの反応は「中小企業診断士って何をする人なの？」、「聞いたことはあるけれど…」といったもので、かなり焦ったことを記憶しています。十勝には中小企業診断士として独立している方がほとんどいませんでしたので、競合がおらず、マーケットとして魅力的だと思ったのですが、同時に資格の認知度もかなり低かったのです。

◆地方で中小企業診断士は食えるのか？

その後、さまざまな人と出会い、勉強をしながら試行錯誤をくり返した2サイクル目の3年間は、皆様のご縁のおかげで、もっと「経営者の側で」という支援ができ始めたように感じています。そして、3～5年と長期間にわたり、継続いただけるクライアントも増えてきました。

またお客様からは、クライアントとコンサルタントという関係性ではなく、家族や仲間、戦友として捉えていただけるようになり、私自身も「自分の会社」という想いでかかわらせていただけるようになりました。

独占業務のない診断士資格は、「食えない資格」と言われがちです。また、「地方には仕事がない」とも言われますが、私はおかげさまで

6年間、地方で中小企業診断士としての活動を続け、いまでも忙しくさせていただいています。

これまでの活動を通して、「診断士資格だけでは食えないけれど、資格の力は大きい」というのが個人的な実感です。経営コンサルタントは、「何を言うか」よりも「誰が言うか」が重要です。世にコンサルタントを名乗る方はたくさんいらっしゃいますが、どんなに素晴らしいノウハウでも、クライアントが聞いて行動しなければ、まったく意味はありません。その点で、経営コンサルタントの唯一の国家資格・中小企業診断士であることの意味は大きいと思うのです。

私は、人生で経験してきたものをベースに、お客様のお役に立つ形にするのが、中小企業診断士としての知識であり、資格であると考えます。そして自身についても、中小企業診断士であるからこそ、17年間の銀行員としての知識や体験を、クライアントをはじめ、経営者に説得力を持ってお伝えすることができ、お役に立っているのだと感じています。



資金調達・資金繰り改善セミナーにて

◆経営者として

経営は知識だけではできません。当然、知識も必要ですが、それらはさまざまな機会に得る

ことができるものです。

一方で、経営には「経営者としての覚悟」も必要です。銀行員時代、親しくしていただいていた経営者の方から、「野村さんはサラリーマンでしょ？だから、経営者の気持ちはわからないよ」と言われ、そのときは何となくしか理解できなかつたのですが、自身が銀行を辞めて独立し、経営者になってようやく、実感としてわかってきました。後ろ盾のない孤独感、不安感や恐怖心、同時にやりがいや使命感等々。経営者の本当の気持ちや悩みは、経営者にしかわからないものです。

これも、先述のとおり「何を言うか」よりも「誰が言うか」が重要で、コースに出たことのない人にゴルフを教えてもらいたくないのと同様です。その意味では、本当の経営者支援は、自身が経営者（経験者）でなければできないのではないかと感じています。



“戦友”であるクライアントの牧場スタッフの皆さんと

◆お金の悩みを解消する

どんなに足下の業績が好調でも、経営課題のない企業はありません。そうである限り、どのような企業でも、どのような地域でも、私たち中小企業診断士がお役に立てる場は必ずあると思っています。

実際に、お客様からは、いまもよく新規のご相談をいただきます。そして、お話を伺って決算書を拝見すると、「どうしてもっと早く相談

してくれなかったの？」、「あと2～3ヵ月あれば、違う対応ができたのに…」となる案件も少なくありません。

この結果を招いた原因は、私にあります。最近、私の頑張りが足りないせいで、資金繰りが苦しい状況なのに手を打たずに放置されていたり、何をすれば良いかわからなかつたり、といった企業が多く存在するのだと、本気で思うようになりました。中小企業のお金の悩みを解消し、このような企業を少しでも減らしていくことが、私の使命だと考えています。

◆自らも実践者として挑戦し続ける

今年から事業計画の3サイクル目を迎えますが、この3年間は新たなチャレンジを計画しています。資金繰りや資金調達に悩む中小企業や経営者が潜在的にいるのであれば、もっと広く自身の知識や経験が活かされる方法をとらなければ、と思うようになったからです。「経営者の側で」経営に深くかかわって支援を行う、これまでのようなスタンスではありませんが、これからはもっと多くの方のお役に立てるよう、事業を組み立てていきたいと考えています。

とは言え、これで良しとするわけではありません。私はお客様に常日頃、「現状に満足せず、現状を疑い、常に自己ベストを」と訴えかけ、経営を指導してきました。だからこそ、その実践者として、自らも挑戦を続ける中小企業診断士でありたいと思います。

野村 幸司 (のむら こうじ)

㈱エントライズ・マネジメント代表取締役。
関西大学法学部卒業後、地方銀行に勤務。
2009年中小企業診断士登録。2011年より
独立し、北海道・十勝を拠点に、中小企業の
資金調達・資金繰り改善支援を中心に活動
している。著書に『銀行なんか怖くない！
上手に融資を受けるための銀行取引のツボ』(労働調査会)。

E-mail:office@nomura-mco.com



〈報告〉

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

平成28年3月

一般社団法人 中小企業診断協会

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

〈調査方法〉

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

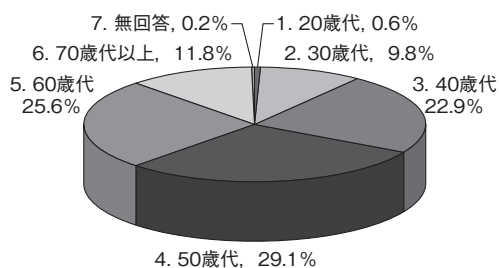
問1. あなたが所属する県協会は。

略

問2. あなたの年齢は。

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

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

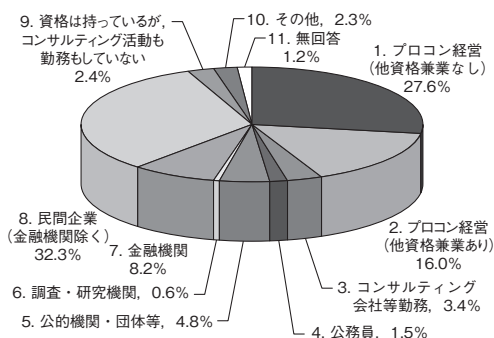


問3. あなたの職業は。

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

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

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



問4. 中小企業診断士以外の保有資格は（○印はいくつでも）。

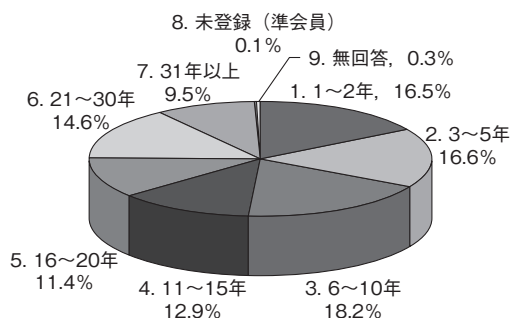
中小企業診断士以外の保有資格なしが24.0%、保有資格の多い順からファイナンシャルプランナー13.0%、以下情報処理技術者が12.3%、販売士8.3%となっている。また、「その他」では、ISO 審査員（補）や宅建取引主任の回答が多く見られる。

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

問5. 中小企業診断士登録以来、何年経過しましたか。

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

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



問6. 中小企業診断士資格取得の動機は (○印はいくつでも)。

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

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

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

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

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

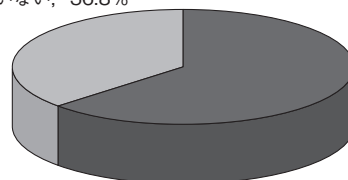
問8. 現在、あなたはコンサルティング業務（副業などを含む）を行っていますか。また、行っている場合は、何年経過していますか。

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

①コンサルティング業務を行っているかいないか。

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

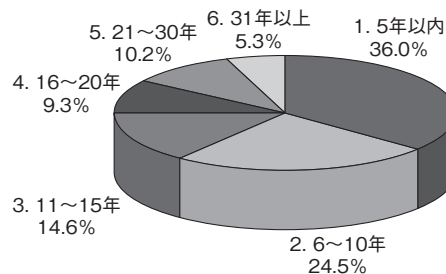
2. 行っていない, 36.8%



1. 行っている, 63.2%

②コンサルティング業務を行っている場合の経過年数。

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

問12. あなたの実務の従事要件のポイント取得方法は（○印はいくつでも）。

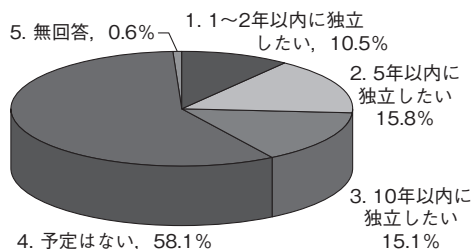
実務従事のポイント取得方法では、「休日などの活用によるコンサル業務への参加」23.4%、「県協会が主催する診断実務従事への参加」20.3%となっており、勤務外時間を活用したコンサル業務への参加や県協会活用による実務従事への参加割合が高くなっている。

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

問13. あなたは中小企業診断士として、今後独立する予定はありますか。

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

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



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

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

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

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

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

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

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

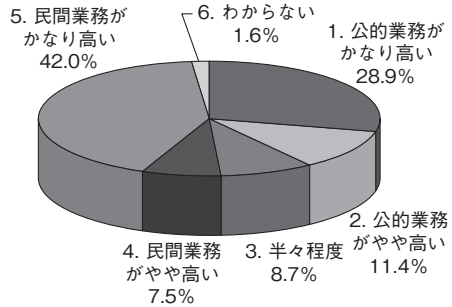
過去3年間で実施したコンサルティングテーマの第1位では、「経営革新・経営改善支援」が32.7%を占めており、以下「販路拡大、販促支援」10.4%、「事業再生、再チャレンジ支援」9.8%が続いている。経営全般にかかる戦略的課題克服の企業側ニーズが、強いことがうかがわれる。

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

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

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

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



問18-①. あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

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

■問18-①. あなたが行っている顧問契約についてお伺いします。

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

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

■問18-②. 顧問契約をしている場合

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

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

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

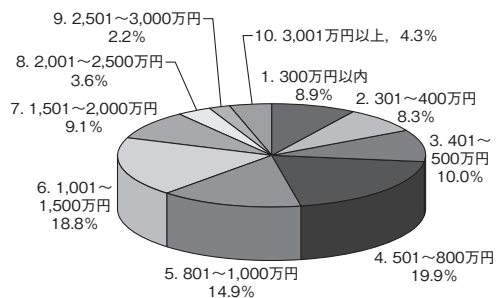
コンサル業務を行う際の依頼を受けたきっかけの第1位では、「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」23.1%が一番多く、以下「現在や過去の顧問先企業からの紹介」12.0%、「同業者からの紹介」11.1%、「各県の診断士協会からの紹介」10.6%が続いており、仕事を獲得するには人的ネットワークをいかに構築していくかが重要となる。

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

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

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

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



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

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

■問17で「1. 公的業務がかなり高い」回答者の報酬額

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

■問17で「5. 民間業務がかなり高い」回答者の報酬額

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

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

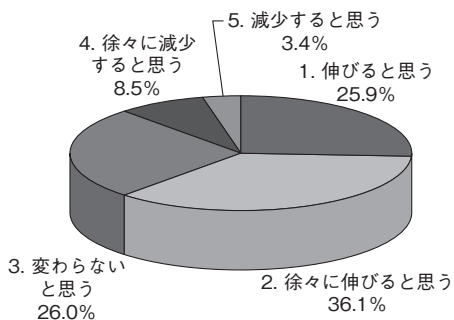
得意とする専門分野では、「経営企画・戦略立案」24.2%、「販売・マーケティング」16.1%、以下「財務」13.9%、「人事・労務管理」8.9%の順となっている。

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

47都道府県協会連絡先一覧

ブロック	県協会名	住所	電話
北海道・東北	一般社団法人中小企業診断協会北海道	〒060-0004 札幌市中央区北4条西6丁目1番地 毎日札幌会館4F	011-231-1377
	一般社団法人青森県中小企業診断士協会	〒030-0801 青森市新町2-4-1 青森県共同ビル7F (公財)21おおもり産業総合支援センター内	017-722-4053
	一般社団法人岩手県中小企業診断士協会	〒020-0878 盛岡市肴町4-5 岩手酒類卸ビル2F 岩手県中小企業団体中央会内	019-624-1363
	一般社団法人宮城県中小企業診断士協会	〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12-303	022-262-8587
	一般社団法人秋田県中小企業診断士協会	〒010-0013 秋田市南通築地1-1	018-834-3037
	一般社団法人山形県中小企業診断士協会	〒990-2413 山形市南原町1-14-51	050-3681-2427
	一般社団法人福島県中小企業診断士協会	〒960-8031 福島市栄町7-3 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
南関東	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
	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
中部	公益社団法人愛知県中小企業診断士協会	〒450-0002 名古屋市市中村区名駅3-22-8 大東海ビル8階 809A	052-581-0924
	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
近畿	一般社団法人石川県中小企業診断士協会	〒920-8203 金沢市鞍月2-20 石川県地場産業振興センター新館3F	076-267-6030
	一般社団法人福井県中小企業診断士協会	〒910-0296 坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16 福井県産業情報センタービル内	0776-67-7447
	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	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
	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8F 816号	086-225-4552
中国	一般社団法人広島県中小企業診断士協会	〒730-0052 広島市中区千田町3-7-47 広島県情報プラザ3F	082-569-7338
	一般社団法人山口県中小企業診断士協会	〒753-0074 山口市中央4-5-16 山口県商工会館2F	083-934-3510
	一般社団法人徳島県中小企業診断士協会	〒770-0804 徳島市中吉野町3-27-4	088-622-7521
四国	一般社団法人香川県中小企業診断士協会	〒761-0301 高松市林町2217-15 香川産業頭脳化センター402号	087-814-6456
	一般社団法人愛媛県中小企業診断士協会	〒790-0003 松山市三番町4-8-7 第5越智会計ビル1F	089-961-1640
	一般社団法人高知県中小企業診断士協会	〒780-0822 高知市はりまや町3-19-15 factビル3F AI経営コンサルティング内	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 交通会館5F	095-832-7011
	一般社団法人熊本県中小企業診断士協会	〒862-0953 熊本市中央区上京塚町2-20 はらの7県庁東ビル204	096-288-6670
	一般社団法人大分県中小企業診断士協会	〒870-0037 大分市東春日町17-20 ソフトパークセンタービル2F	097-538-9123
	一般社団法人宮崎県中小企業診断士協会	〒880-0939 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/>



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。