

2019.2

別冊 Vol.8

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

データから学ぶ「中小企業診断士の歩き方」





平成31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

- 『企業診断ニュース』別冊 Vol.8 の発行にあたって 米田 英二

県協会のご紹介

- 福島県中小企業診断協会
- 埼玉県中小企業診断協会
- 千葉県中小企業診断士協会
- 神奈川県中小企業診断協会
- 福井県中小企業診断士協会
- 滋賀県中小企業診断士協会
- 京都府中小企業診断協会
- 兵庫県中小企業診断士協会
- 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

- | | | |
|----|--------------|--------|
| 12 | 兵庫県中小企業診断士協会 | 青山 雄一郎 |
| 14 | 埼玉県中小企業診断協会 | 市川 三友紀 |
| 16 | 東京都中小企業診断士協会 | 西野 輔 |
| 18 | 愛知県中小企業診断士協会 | 松崎 麻貴 |

特集 データから学ぶ「中小企業診断士の歩き方」

- | | | |
|----|--|-------|
| 20 | 中小企業診断士の全体像
東京都中小企業診断士協会 | 福島 正人 |
| 23 | 独立診断士の実像
東京都中小企業診断士協会／埼玉県中小企業診断協会 | 末廣 秀樹 |
| 26 | 顧客から見た中小企業診断士像
東京都中小企業診断士協会／埼玉県中小企業診断協会 | 末廣 秀樹 |
| 30 | 中小企業診断士の成長プロセス
東京都中小企業診断士協会 | 福島 正人 |

中小企業診断士チャンネルを公開中!

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

https://www.youtube.com/channel/UCkxT_hUwdl0f09C23GiJDQ

『企業診断ニュース』別冊 Vol.8の 発行にあたって



一般社団法人 中小企業診断協会
会長

米田 英二

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.8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、行政や中小企業支援機関、地域金融機関、大学や連携する他土業の皆様に、私どもの都道府県協会における職域拡大の取組みや、所属する会員中小企業診断士に対する人材育成事業等の特色ある活動について、広くご理解いただくことを目的としております。今回は、企業内診断士として、さまざまな形で資格を活用する会員中小企業診断士からのメッセージや、特集記事「データから学ぶ『中小企業診断士の歩き方』」も掲載いたしました。

当協会では一昨年度、11月4日を「中小企業診断士の日」と制定し、その前後1週間程度を目安に、各都道府県協会ともどもイベントの開催を中心として中小企業診断士のPR活動を実施してまいりました。中小企業診断士一人ひとりの地道な自己研鑽が前提となりますが、今後も引き続きこの取組みに注力し、中小企業診断士のブランディングに大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31年2月

福島県中小企業診断協会

悩みの解決方法がここにあります。経験豊富な講師陣がプロコンのノウハウをお伝えいたします

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆プロコン育成塾を主催

当協会が主催するプロコン育成塾は、「プロとして通用する経営コンサルタント」を育成するため、塾生一人ひとりの資質の向上と実務能力の養成を目的として開設いたしました。

「プロコンとしての実力をさらに磨きたい」、「独立してプロコンになりたい」、「プロレベルのコンサルティング能力を身につけ、社内で活躍したい」とお考えの皆さんのご参加をお待ちしております。

なお、今年度は次のテーマで開催いたします（詳しくはチラシをご参照ください）。

- 経営改善支援・財務諸表の実務
- コンサルの為のコミュニケーションスキル
- 計画策定手法・調査分析手法
- マーケティング
- 実践事例



「プロコン育成塾」のチラシ

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆調査研究報告書を作成

当協会では毎年、独自予算で調査研究報告書の作成を実施しております。今年度は「インバウンド」をテーマとした約110ページにも及ぶ内容で、2018年末より配布開始予定です。

- 「福島県におけるインバウンド取込みに対する一考察」調査研究報告書
 - 〈第Ⅰ章〉「世界と日本の観光動向」
 - 〈第Ⅱ章〉「地方別に見た動向」
 - 〈第Ⅲ章〉「福島県の現状」
 - 〈第Ⅳ章〉「提言」
 - 〈巻末資料〉「インバウンド関係者の声」

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中小企業診断士を育成

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆お勧めは「部員としての活動」

当協会が一番お勧めの活動は、「部員としての活動」です。従来、協会運営は理事の方々が行ってきましたが、会員数が増加しているため、今期から部会（総務部、会員活動部、研修部、広報部）が設立されました。

部会では、当協会の運営を手伝うことができます。部会の活動を通してお互いをより知ることができ、当協会の活動について詳細な情報を知ることができます。自身の業務とは別のボランティア活動ではありますが、診断士仲間と共同で活動する機会が得られる貴重な場となっています。

また、「企業診断ニュース」や広報誌への寄稿にかかわることで執筆スキルの向上につながるほか、イベントやセミナーの企画に携わることで自身のセミナー運営の勉強にもなります。

このように、部会を通して協会運営の活動を知るとともに、プロコンとしてさまざまな実務を学べる場にもなっており、大変有意義なものと感じています。



「埼玉オータムフォーラム2018」運営会議

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆時間を有効に活用して、診断士活動と勤務先業務を両立！

筆者は2016年の診断士登録と同時に当協会に入会し、高澤彰会長のプロコン塾をはじめ、研究会やフォーラム実行委員等、積極的に活動を行ってきました。

とりわけ実践的な活動として、「受託事業」があります。参画したのは「シニア活躍推進アドバイザー業務」で、企業訪問が前提となる活動です。当時は勤務先で営業職に従事していましたが、勤務先の営業活動と受託事業の企業訪問を両立し、工夫して効率的に活動することが

できました。さらに、ヒアリング調査を行う中で、人材活用や職場環境改善の継続提案を求める企業とも出会い、より実践的なコンサルティングの機会につなげることもできました。企業内診断士でも、このような実践的な機会を平等に提供していただけるのは、当協会ならではです。

また、定例会が毎月開催されており、そこでは研修も実施されています。さまざまな経営者や行政・商工会による講演や、会員によるノウハウの提供等、定期的なスキルアップの機会があり、筆者も自己研鑽に活用しています。



月例の「定例研修交流会」

埼玉県中小企業診断協会 HP <http://sai-smeca.com>

プロコン・企業内診断士向けのイチ押し! の活動

◆2018.10 秋の診断士祭り『わくわく工務店 事例研究』(グループワーク)

当協会では年2回、会員向けに「診断士祭り」を実施し、会員のスキル・知識アップ支援を行っております。2018年10月に行われた秋の診断士祭りでは、グループワークとして『わくわく工務店 事例研究』を行いました。

庄司桃子会員支援部長・理事が社長役、斎藤宏樹会員支援部理事がMC・従業員役となり、仮想の事例を設定し、寸劇も交えながら楽しく進行していきま



資料には会社概要やこれまでの履歴、B/S・P/Lなどの与件が提示され、各グループで相談した上で社長にヒアリングを行い、その後グループで討議し、まとめた診断・助言内容をそれぞれ発表していきま

最後には、庄司部長から今後の方向性に関する解説が行われました。中

にはバツサリと切り捨てられる会員もいて、会場は大ウケ! 明るく楽しく、あっという間に85分間が過ぎていきました。

当イベントは、独立診断士と企業内診断士と一緒にグループワークを行うことで、①独立診断士と企業内診断士間の交流を図る、②インプットだけではなくアウトプット型の研修を行う、③ヒアリングを通じた「聞く力」、全体の前での助言・提案を通じた「話す力」を養う、ことができ、会員から好評を博しています。

アットホームでフランクな当協会では、これからも楽しい企画・活動を考えてまいります。



神奈川県中小企業診断協会

元気な神奈川を創る会員向けスキルアップ活動の紹介

プロコン向けのイチ押し活動！

◆マスターコース「事業承継講座」

当協会では、事業承継支援のスキル向上を目的に独自講座を開催しています。2年目となる2018年度の事業承継講座は6回コースとして、昨年8月～本年1月まで毎月1回の講義を実施しました。参加人数は16名と少人数制にして、座学のみならず、グループ討議なども実施し、参加者の理解を深めるとともに、今後の活動に活かせる人脈構築にも役立てています。

本年度は、1回目：事業承継総論/事業承継課題演習、2回目：長期経営計画作成の仕方/計画作成課題演習、3回目：事業承継に関わる税務/会社評価額算出演習、4回目：事業承継計画作成の仕方/計画作成課題演習、5回目：事業承継・相続に関わる法律/争続問題事例演習、6回目：M&Aの取り組み方/M&A事例演習です。講師陣も中小企業診断士のみならず、弁護士、行政書士など多彩な顔触れで、本講座で構築できた人脈を実際の企業支援時に活用することができます。

2019年度もマスターコースを開講する予定ですので、ぜひ、ご参加ください。



診断士スキル向上・顧客獲得・ネットワーク強化！さまざまな可能性がある活動

◆「テクニカルショウヨコハマ」出展プロジェクト

当協会では、(1) 中小企業診断士のスキル向上と発表の場づくり、(2) 顧客獲得、(3) 診断士間のネットワーク強化を目的とした取組みとして、「テクニカルショウヨコハマ」(以下、テクヨコ)に出展しています。本年2月6日(水)～8日(金)開催のテクヨコ2019で13回目の出展となりますが、毎年、「無料経営相談」と「ミニセミナー」を開催しています。

テクヨコプロジェクトは、相談員を協会会員から公募し、相談経験の有無にかかわらず参加できるオープンな場です。開催の約半年前から、相談スキルの強化や対外的なPRを積極的に行い、より効果的な出展になるよう準備をします。

たとえば準備段階では、相談経験の少ない会員と経験豊富な会員が意見交換や共同作業を行うことで、それぞれのスキルアップを図り、本番ではフォローし合うことで、より充実した経営相談となるように工夫をしています。また、開催前からチラシの配布やWeb活用により、本プロジェクトの取組みを周知し、より無料経営相談に来ていただくお客様を増やすように注力しています。

中小企業診断士として、まずお客様のお役に立てるよう、そして結果として、ビジネスチャンスの獲得に向けて活動に取り組んでいます。



福井県中小企業診断士協会

県内の中小企業診断士を「仕事」と「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

当協会では、中小企業診断士の独立開業を支援するため、再生支援協議会や経営改善支援センター、信用保証協会等の受託診断の開拓や、課題を抱える地域・企業に対する診断士チームによる支援の受注に努めており、約30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、県内の商工会議所や商工会と連携して「創業塾」を実施したり、IT導入補助金やものづくり補助金の申請に向けた相談会や申請書作成支援を行ったりしています。

このような中小企業診断士ならびに当協会の活動を広く知っていただくために、2018年11月9日（金）には「地方創生シンポジウム」を開催しました。約100名の県内自治体、支援機関、金融機関の皆様にご参加いただき、中小企業診断士の活動や支援事例等のPRに取り組みました。

県内でプロコンとして活躍したい方、当協会の活動に参加しませんか。



「地方創生シンポジウム」を開催

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

当協会には、支援機関や金融機関をはじめ、県内企業に勤務する中小企業診断士が約55名参加しています。当協会では、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「月例会」を行っており、会員の持つ支援事例や地域振興に関する経験の共有、ゲストを招いての勉強会等を開催するとともに、月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。

また、協会活動として新たに、自治体からの支援ニーズが高まっている観光やまちづくりの支援に向けた研鑽の取組みとして、2018年10月には群馬県富岡製糸場と栃木県栃木市・宇都宮市、および富山県高岡市を訪問し、観光と地域産業の活性化に向けた取組みやまちづくり活動事例について視察会を開催しています。詳しくは、当協会ホームページにレポート等を掲載していますので、こちらをご覧ください (<http://www.sindan-fukui.jp/>)。

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。



「観光やまちづくり」の視察会を開催

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆プロコンステージアップ塾を開催①

当協会では、2017年から毎年、プロコンステージアップ塾を開催しております。本塾は、診断実習と実際のプロコンに求められるコンサルティングレベルとの間に大きな差がある現状を鑑み、プロのコンサルタントが日々、どのような考えをもとに活動しているかを学んでいただくことを目的に開講されました。プロコンとしての考え方の基準を示すことで、自己研鑽、相互研鑽を続ける優秀な中小企業診断士を増やすことができると考えています。



本塾では「コンサルタントとは何か」、「プロコンの企業診断とは」、「プロコンの営業」という各テーマについて、県内で活躍している中小企業診断士が講師となり、具体的なコンサルノウハウを包み隠さずお伝えしているため、独立直後に実践で使える知識を学ぶことができます。

また、社長へのヒアリングやファシリテーションなどのワークを通して、実践力が鍛えられる内容になっております。さらに講義の最後では、受講生が考えたビジネスプランを講師陣が徹しくチェックし、独立しても困らない内容にまでブラッシュアップしています。独立して間がなく、先行きに不安を抱えている方がおられましたら、ぜひ来年のプロコンステージアップ塾への参加をお勧めください。

企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆プロコンステージアップ塾を開催②

近年、働き方改革の一環で、「副業で稼ぎたい」、「自分の中小企業診断士としての力を活かしたい」という人が増えていますが、当協会で開催しているプロコンステージアップ塾は、独立診断士に限らず、企業内診断士も参加しやすいよう、土日に開催しています。県内の中小企業診断士や本塾の卒業生との懇親会もあり、企業内にはない中小企業診断士同士のコミュニケーションをとることができます。



副業でコンサルティングを行うに際しては、本業への影響があったり、本業をしながらの営業活動が難しかったりと、多くの困難が待ち受けています。そのような中、副業で稼ぐためのコンサルティング手法を学ぶには、本塾は貴重な機会であると考えられます。

本塾は、受講生各自のスキルアップのためだけに行うのではなく、翌年からは卒業生が運営に関与する方針で進めており、これにより、当協会の活性化とコンサルティングスキルの底上げを目指しています。企業内診断士の皆さんで、独立や副業の選択肢を考えておられ、コンサルティングスキルの向上を図りたいとお考えの方は、ぜひ来年のプロコンステージアップ塾にご参加ください。

滋賀県中小企業診断士協会HP <http://shiga-sme.sakura.ne.jp/smeca/>

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

◆平成30年度 京都プロコンカレッジ開校！

当協会では、平成25年度から「京都プロコンカレッジ」を開校しています。本カレッジでは、これから独立する方や独立後間もない方を対象に、独立診断士に必要な診断・コンサルティング知識やノウハウ、および営業方法などを講義と実習で学んでいただきます。

毎年6月に開校し、8月まで講義を5回実施し、その後9月～12月まで実際に中小企業を訪問し、経営課題を解決するための診断・指導を行います。講師は、いずれも当協会でもコンサルティング実績のある会員が担当します。実習は時間が限られますが、受講生の方は毎年持てる力を存分に発揮し、経営者からも感謝の意をいただくことが多くあります。

今年度は、新規創業の飲食店、プラスチック製品加工の中小製造業、製菓メーカーにおいてコンサルティング実務を行っています。独立を考えている方は、ぜひ「京都プロコンカレッジ」に参加し、コンサルティングの腕を磨いてください。写真は、講義の風景です。



企業内診断士向けのイチ押し！の活動

◆「楽集会（がくしゅうかい）」～診断士活動のこと、京都協会のことをもっと知りたい！～

本年度、診断士登録後概ね3年以内、または当協会入会後概ね1年以内の会員有志が集まり、新たな研究会「楽集会（がくしゅうかい）」を立ち上げました。本研究会は、診断士活動の情報交換と、当協会の事業および研究会活動の認知を向上し、協会事業への参画を促進することを目的としたものです。現在、企業内診断士を中心に10名以上の会員が活動しています。

診断士登録から日の浅い、あるいは当協会加入から間もない会員は、自身の周辺に会員の知人がいないなどの理由から、研究会などへの参画に心理的な壁があります。そこでまず、このような会員同士が交流し、協会活動についてともに学ぶ機会を作ること、協会事業への参加を躊躇してしまう状況を和らげようと、本研究会が創設されました。

現在、研究会メンバー相互の情報交換や、活動内容紹介のプレゼンテーションなどで研鑽を積んでいるほか、企業内診断士としての活動状況を報告したり、先輩診断士を講師にお招きして、研究会活動の様子やその概要、協会事業の意義・目的・将来展望などを直に伺ったりしています。

今後は、研究会内で新たな研究テーマを設け、分科会的な活動も行い、成果を出していきたいと考えています。



兵庫県中小企業診断士協会

会員診断士にさまざまな活動の場を提供

プロコン向けのイチ押し！の活動

◆独立を目指す中小企業診断士の登竜門

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14期目を迎えました。修了生は163名で、うち93名が独立診断士として活躍しています。例年、申込者が定員を上回るため、去年は定員数を増やして対応しましたが、それでもキャンセル待ちが発生しました。県内に限らず、毎年、他府県からも多数の方が受講し、関西でプロコンを目指す中小企業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」、「質問する」、「話す」、「書く」、「診る」、「創る」、「獲る」能力）を講義や毎回のワーク、グループ討議、演習等で習得
- 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（約200ページ）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

第14期は、講義日数を1日増やしてさらにパワーアップします。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中小企業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

◆資格を生かす働き方を探る

当協会では、「中小企業診断士の日」に合わせて、すでに資格を取得しているが企業内にいらっしゃる方とこれから資格を取得しようとしている方を対象に、特別イベントを開催しました。

「診断士資格の魅力と活かし方」をテーマにした基調講演では、企業内においても中小企業診断士の知識を活かし、活躍できる場面が数多くあることをお伝えしました。また、「私スタイル大公開！個性を活かす診断士スキルの磨き方」と題したパネルディスカッションでは、当協会会員の企業内診断士・プロコン・セミナー講師といった、分野の異なる中小企業診断士が登壇し、それぞれの方が得意とする仕事のスタイルを紹介しながら、どのように実績を積んでいったかなど貴重な生の声をお届けしました。

イベントの最後には全員参加のグループワークを行い、自己実現のためにいますぐ始めるアクションを共有しました。企業内診断士のさまざまな可能性を知る機会となり、参加者からは「今後の活動の参考になった」、「新たな気づきを大いに得ることができた」といった声が寄せられました。



パネルディスカッションで
貴重な生の声を聞く

香川県中小企業診断士協会

人材育成に注力! 活躍中の中小企業診断士のノウハウを惜しみなく公開!

プロコン向けのイチ押し! の活動

◆受講後の独立開業率が「ハンパない!」スキルアップ研修

当協会では毎年開催している「スキルアップ研修」は、14年も続いている名物イベントです。そのルーツは2005年に遡ります。当初は「支部研修」として開催、2008年からは「経営コンサルタント養成講座」と名称変更をし、2016年から現在の「スキルアップ研修」となりました。

データが残っている2007～2018年の12年間の実績を振り返ってみますと、受講者はのべ196名にも上ります。そのうち約25%の方は複数回参加で、最多は8回という強者も。女性比率も高く、約13%となっています。県外からの受講者が約半数を占め、関東地方からも多くの方が参加しています。独立し、すでに活躍されている中小企業診断士の方々は、「このスキルアップ研修を、年に一度の“自身の仕事の定点観測の場”にしている」そうです。

筆者が参加した2016年の研修は15名が受講し、その後プロコンサルタントを目指して独立開業もしくは転職された方が7名（うち、女性4名）という驚くべき効果も出ています。



2008年研修の様子

企業内診断士向けのイチ押し! の活動

◆「独立を目指す企業内診断士」へ情報提供&アドバイス

2018年11月10日(土)～11日(日)に開催した「スキルアップ研修」では、県内をはじめ、高知・千葉・神奈川・岡山・大阪など全国各地から、「独立を目指す企業内診断士」、「自分を見つめ直したい独立後の中小企業診断士」の方々が19名参加。いかに“稼ぐ＝自立する”中小企業診断士になれるかをともに学びました。受講生アンケートの結果では、内容が「大変役立つ」が8割を超え、「ある程度役立つ」を含めるとすべての受講生が「役立つ」と回答するなど、満足度の高い研修でした。

本研修の最大の特徴は、活躍されている中小企業診断士が講師を務め、自身のノウハウ、経験などを惜しみなく公開して下さること。そして、研修後の懇親会では、受講者の将来について親身な(時には厳しい)アドバイスをいただけることだと感じています。

企業内診断士、若手や独立後の中小企業診断士に対しても、情報提供や受注のきっかけづくりなど、きめ細やかなフォロー体制があることも当協会の大きな特徴です。

(執筆担当: 香川県中小企業診断士協会 山下晶子, 渡辺日菜子)



2018年研修の様子

会員診断士からの メッセージ

◆自己紹介

私は企業の経営企画部に所属する企業内診断士だ。2014年4月に中小企業診断士登録を行い、兵庫県中小企業診断士協会に所属、2015年から中小企業診断士として本格的に活動を開始した。

現在、顧問契約の締結先は6社。スポット業務として、創業支援、小規模M&A支援、資金調達支援、セミナーの開催と事業の幅は広がりつつある。2017年より、副業可能な企業内診断士を集めた集団「Knowledge Investment Group」(KIG)を立ち上げた。

私のこれまでの診断士活動は、(一社)中小企業診断協会ホームページで公開されている「企業内診断士の先進事例集」に掲載されている (https://www.j-smeca.jp/contents/001_c_kyokainitsuuite/010_c_jigyonaizou/007_senshinjireishu.html)。本稿では、直近で取り組んでいる事業譲渡の事例と、副業型の中小企業診断士として業務を行う中で気をつけている点について記載する。

◆事業譲渡の事例

私の中小企業診断士としての活動は顧問がメインだが、スポット案件も受けており、現在、飲食店の事業譲渡案件に取り組んでいる。この企業は、飲食店を3店舗経営しており、そのうち洋食専門店2店舗の事業譲渡だ。会社と中小企業診断士の業務がシンクロして生まれた事例として紹介したい。

実は、この企業は私にとって中小企業診断士としての初めての顧客だ。元々、私はメイン店舗の常連客であり、そこでオーナーとお酒を飲みながら経営談義をするのが日課だった。その会話の中で、診断士資格を取得して経営コンサルタントを始めた旨を伝えていたところ、洋食メニューに特化した専門店について相談があった。

専門家を1店舗オープンし、軌道に乗ってきたため、近くにもう1店舗をオープンしたも



KIGでのWEBミーティング

の、思ったように集客が伸びず困っているとのこと。よくよく聞いてみると、1店舗目はビジネスパーソンの昼食需要がメインだったのに対し、2店舗目は昼食需要を獲得できる立地ではなく、ニーズとプロモーションが合致していないことが不振の原因だった。2店舗目は買い物客の往来が非常に多い立地であったことから、往来客に訴求すべく、看板、のれんなどのリニューアルを提案し、補助金も活用した。その結果、徐々に集客が軌道に乗り、収益性の高い店舗になった。

それから3年が経過した昨年初め頃、いつものようにオーナーと経営談義をしていた。その際、私がちょうど会社で小規模M&Aを担当した頃で、今後、経営者の高齢化により小規模のM&Aが増加することやM&Aの事例などについて話していたところ、後日、事業譲渡の相談のメールがあった。経営は順調だが、社員やアルバイトが集まらない慢性的な人手不足によるストレス、また加齢による体力の衰えにより、これ以上事業を続けていく気力がないことから、洋食専門店2店舗を手放したいとの相談だった。

最初の相談に奥さんと同伴で来られたことから本気度が高いと判断し、アドバイザー契約を締結、事業譲渡手続きを開始した。M&A仲介会社につなぐ方法もあったが、仲介手数料が高額になること、また、自身が会社でM&Aを担当していることから、進め方を理解しており、各種専門家との人脈も保持していたことから、私に取りまとめることとした。その後、買い手候補を4社発掘

し、そのうち2社より意向表明を受領。現在、1社と基本合意を結び、最終的な詰めを実施している。



セミナー風景

本件は、私がか社で得たスキルを中小企業診断士の実務に活かすことができた事例であり、顧客に寄り添う姿勢や、立ち上げから譲渡までを経験した貴重な事例だと思っている。また、小規模M&Aにおいて買い手側、売り手側のどちらの支援も経験でき、会社と中小企業診断士の業務の相乗効果で自身の経験値も上がっている。

◆副業型の診断士活動で気をつけていること

ここからは、私が副業型の診断士活動を実施する上で注意している点をお伝えしたい。

①経営者に“寄り添う”という姿勢

中小企業診断士になってから、さまざまな経営者と出会うことが多くなったが、その多くは頼る人がおらず、孤独を感じている場合が多いと感じている。私は、そのような孤独な経営者の良い相談役になれるよう、経営者に“寄り添う”ことを意識している。

企業内診断士は、大企業出身であるがゆえに、上から目線でコンサルティングをしてしまう場合があるという話も聞く。自身はそうならないよう、戒めとしてこの点には特に注意している。

②副業だからといって無責任な対応をしない

副業とはいえ、開業届を出し、報酬を得るからには、一個人事業主である。すべてが自己責任だ。また、お客さんにとって私は一人の中小企業診断士であり、専門も副業も関係はない。副業型ゆえに割ける時間は少ないが、それに甘えず、顧客との約束はしっかりと果たすことを意識している。

ちなみに、私は顧客に自身が副業であることを伝えているが、顧客からはたまに「まだサラリー

マンをやっていたの？」と聞かれるなど、私が副業であることを忘れてしまっている人が多いように感じている。

③家族への配慮

副業が忙しくなると、家族に割く時間が少なくなりがちだ。だが、家族の理解や支えなくして副業などあり得ない。よって、私は週に1日は家族の時間として確保するようにしている。その分、副業に割く時間は減るが、自身の心身のリフレッシュにもつながるため、ぜひおすすめしたい。

また、妻と一緒にセミナーのチラシを作ったり、妻に事業状況を定期的に説明したりするなど、相手が負担に感じない程度で巻き込んでいくように意識している。そうすると、少しずつ副業への理解も深まる。先日、私の副業活動が新聞記事になったが、そのことを一番喜んでいたのは妻だった。

◆最後に

私は、中小企業診断士として活動することで、顧客から感謝される喜びや、会社員では得られない人脈の広がりなど、多くのものを得ている。それらの活動を通じて少しずつ、“会社員”としてだけでなく、“個人”としての自信が芽生えつつある。

人生100年時代と言われ、事業環境の変化が早く激しい現代。1つの会社に勤め続けることは、必ずしも安全とは言い切れないと感じている。私は、会社員と中小企業診断士という二足のわらじの生活を続け、悩める中小企業を支援することで社会に貢献し、自身の付加価値を向上させていきたいと思う。

青山 雄一郎 (あおやま ゆういちろう)

プラントエンジニアリング会社にて経営企画業務に従事。短期・中期経営計画の策定、管理会計、組織管理、新規事業開拓を担当。2014年中小企業診断士登録。副業可能な企業内診断士を中心とした「Knowledge Investment Group」主宰。支援の手の届きにくい事業者を中心に、企業内診断士による成功報酬型コンサルティングサービスを提供している。



◆なぜ、中小企業診断士に挑戦したのか

「農業」と聞いて、皆さんはどのようなイメージを持たれるでしょうか。青々とした田んぼが広がる田園風景、スーパーに並ぶきれいな野菜、みずみずしい果物——。すべての人にとって欠かせない「食」を提供する産業がいま、衰退の一途をたどっていることは、恐らく多くの方がご存じかと思います。

しかし、だからこそいま、農業は戦国時代にあります。大規模農家か生産法人か、それとも企業参入か。戦後食糧難の時代に作られたシステムが、人口減・高齢化・ITの現代に即したシステムへの大転換期を迎えており、皆が次の形を模索していると言えます。

そのような状況下で、JAグループ職員として農業現場の一角に携わっているうちに、「次世代農家は経営者だ」、「このまま農業という産業の中だけを見ていて良いのか」、「他産業との連携も必要なのではないか」との思いが募っていき、経営の知識取得・他産業の情報入手のための足がかりとして、診断士資格に挑戦することにしました。そして猛勉強の末、2017年12月に何とか診断士登録を完了することができました。

◆企業内診断士になって

企業内診断士として、資格を活かして何ができるかは模索中で、正直なところ、資格取得による日々の業務への直接的な効果はまだ見られません。しかし、中小企業診断士のつながりを通じて得られる機会・情報は、以前とは質・量ともに間違いで、先輩診断士がおっしゃっていた「診断士資格は新しい世界へのパスポートだ」という言葉をつくづく実感しています。

本来であれば、目の前の機会すべてに飛び込

んでいきたいところですが、中小企業診断士の世界で得られる機会はあまりに膨大で、時間も資金も体力もおよそ足りません。そこで私は、診断士活動を行うにあたり、2つの方針を立てました。

◆農業の分野で活動する

まず1つ目は、農業の分野で活動を行うこと。私は現在、全農診断士会、JAグループ診断士会に所属しています。会員同士の情報交換だけでなく、JAグループOBの農家をお招きして農園の経営課題について討論したり、IT企業の方に農業のICT事例について講演していただいたり、農林水産省の若手官僚と意見交換を行ったりと、農業を切り口にさまざまな勉強会を実施しています。この会を通して、自身のかかわる業務だけでは知ることのできない、さまざまな視点から農業という産業を俯瞰して見ることができ、知識の幅を広げられていると感じています。

また、定例会とは別に、有志を募って農業法人を経営する生産者を訪問し、農家の経営診断も行いました。その生産者は、「農業法人として継続的に人を雇っていくために、他産業の会社にも劣らない人事制度が必要だ」という課題



JAグループ診断士会の様子

認識を持たれていたため、現在の経営状況を分析し、長期的な人事制度についての提言を行いました。この診断を行う前までは、農業はどこか商業とは離れた独特な世界であるように感じていましたが、これからの生産者が抱える悩みは組織体制・販売戦略・人事施策など、中小企業の経営者と何ら変わらず、同じように幅広い支援が必要なのだと強く感じました。

◆農業以外の分野で活動する

もう1つの活動方針は、農業以外の分野で活動を行うこと。こちらは特に、情報収集と実践を重視しています。情報収集の場としては、埼玉県中小企業診断協会をはじめ、さまざまな研究会に参加することで、各産業の、しかも最先端の濃い情報を得ることができ、とても勉強になっています。

前述したように、私はこれからの農業が発展していくためには、他産業との連携がより重要になるだろうと考えています。これらの会を通じて得た知識をもとに、農業と多種多様なものを掛け合わせることで、単なる食料供給に限らない農業の価値を高めていけるのではないかと期待しています。

また、実践の場として「南伊豆応援隊」にも参加しています。この活動は、「地域活性化・地方創生について、首都圏の意志ある個人にどのような事が出来るのかを考え、地方で頑張る



南伊豆報告会の様子

支援機関や支援者への新しい支援モデルを実践する」ことを趣旨としたもので、南伊豆町（静岡県賀茂郡）・南伊豆町商工会と連携して行っています。

2018年1～4月をPhase1として地域診断の実施と報告書の作成を行い、町長・議員などの行政代表者に向けた提言を行いました。現在はPhase2として提案内容を具体化すべく、産業振興計画、販路開拓、観光などのワーキンググループに分かれて協議を進めています。

私は業務上ではかかわりのない観光ワーキンググループに所属していますが、「南伊豆の魅力とは?」、「どこに需要があるか?」、「誰にどう刺さっていくか」などを深く考え、メンバーと議論することで、他にも応用できる幅広い考え方が身についてきていると感じています。

◆頑張る人たちを支える人になりたい

中小企業診断士になって約1年。たくさんの人に会い、話を聞き、知ることでも、自身の至らなさを身にしみて感じています。この考えで良いのか、この道で良いのかと迷うことも増えました。

しかし、苦しい思いをしながら診断士資格を取得し、模索しながらも少しずつ動いてきたことで、自身の新しい可能性が見えてきたような気がしています。いまよりももっとたくさん人の役に立てるように——。一生懸命に頑張っている人たちを支えられる人材を目指して、これからも研鑽していきたいと思っています。

市川 三友紀 (いちかわ みゆき)

2017年12月中小企業診断士登録。東京農工大学農学部卒業後、全国農業協同組合連合会に入会。埼玉県本部にて、経営企画、コンプライアンス、農家組合員への食品・生活用品供給の担当を経て、現在は県内農産物の市場流通担当に従事している。



「マルチステージ」で活躍できる プロフェッショナルを目指して

東京都中小企業診断士協会 西野 輔

◆企業に勤めながら、個人として活動すること
近年、「マルチステージ」と呼ばれる新しい就業に関する考え方が頻繁に聞かれるようになりました。人生100年時代と呼ばれる今後の社会においては、「組織に雇われない働き方」、「仕事とさまざまな活動の組み合わせ」等、多様な活躍の仕方が求められるという考え方です。

私が企業に勤めながら診断士資格の取得を志したのも、こうした世の中の流れを肌で感じ取っての行動でした。私は、所属企業の経営企画部門で中期ビジョンの策定や事業戦略の立案に従事しつつ、4年前に診断士資格を取得し、活動を開始しました。

私はいわゆる「企業内診断士」ですが、その活動を通して、「企業でしか経験できないこと」と「個人でないと経験できないこと」の双方を強く感じるようになりました。

前者は、多大な信用を持つ会社の看板を活用し、社会的にインパクトを与えるような大きな仕事に携われることです。加えて企業では、多くの優秀な先人から仕事のいろはを”無償で”学ぶことができます。

一方、個人としての活動においては、看板は自分自身です。それだけに、シビアな結果に直面することもあります。クライアントから評価される、あるいは仕事をいただける際の喜びは、企業で働く場合の比ではありません。

また、実際に企業経営に携わっている社長と直接コミュニケーションがとれるのも、個人としての診断士活動の大きな醍醐味です。経営の実務における困りごとや課題を生声として吸収し、ともに解決に向けて取り組むことができます。

企業内診断士として、会社員と中小企業診断士という2つの顔を持つことの意味は、上述のような活動で得られた経験を会社や個人の活動に還元し、

自身の価値向上に向けたプラスのスパイラルを作り出していくことだと考えています。

◆クライアントの期待を超えて信頼を得る

個人としての診断士活動の場合、企業としての看板が使えないため、ゼロからの信頼獲得に向けた挑戦でした。私はクラウドソーシングのサービスを活用して、中小企業の支援業務の募集に応募し、クライアントの獲得を図りました。

私が初めて個人としていただいた仕事は、企業の入札用提案資料の作成支援案件でした。元々ゼロに等しい個人としての信用ですから、クライアントの信頼を獲得するために必死に取り組みました。クライアントの期待値を少しでも超えることを心がけ、要望によく耳を傾けながら、細かい部分も丁寧に対応しました。

その結果、私が支援したクライアントの入札案件は無事受注に至り、私は個人としての信頼を獲得することができました。このクライアントは、いまでは入札案件の提案支援だけでなく、社外向けのイベント企画の検討等、さまざまな相談をいただける間柄となっています。

小さな仕事でも丁寧に真摯に取り組むことで、信頼が積み上がり、仕事が仕事を呼ぶサイクルを作り出せることを実感した良い経験です。

■執筆活動でプロとしての意識を磨く

中小企業の経営支援のほかにも、私は診断士資格の取得後から執筆活動に取り組んできました。自ら情報発信をする訓練を積むことで、プロとしての価値向上を図ることができると考えたためです。

当然、当初は他者から執筆の依頼をいただけることもないわけですから、自身でブログページを開設し、ITとマーケティングをテーマにした記事を定期的に執筆し、掲載していました。そうして数カ

月間、ブログの運営を続けていたある日、ブログを見た企業の方からコンタクトがあり、その企業のクライアントが運営するWebメディアで中小企業診断士として連載執筆の依頼をいただけることとなりました。

これがきっかけとなり、現在では中小企業診断士の仕事紹介、エグゼクティブ向け経営理論、組織論、人事論等、さまざまなテーマで執筆依頼を受けるようになりました。

これはブログ執筆当初から肝に銘じていたことですが、たとえわずかな人にしか見られていないかもしれないブログ記事でも、納得のいくクオリティの文章を仕上げることを心がけていました。会社でのチームの仕事と違い、文章を添削してくれる人はいません。書いた内容がそのまま世に出るため、納得のいく品質の文章を、プロとして責任を持って書き上げなければいけません。そのような考え方で取り組むことで、プロとしての意識を磨くことにつながるものと考えています。

◆幅広い活動に挑戦することの大切さ

企業経営の診断業務以外にも、多様な活動にチャレンジすることで新たな発見や出会いを得られることがあります。

一昨年は(一社)中小企業診断協会において「中小企業診断士の仕事」PR動画の募集があり、かねてからプレゼンテーションや動画の作成が好きだった私は、応募にチャレンジすることにしました。

結果は、私と友人が合同で応募した作品が、意外なことに優秀賞をいただけることとなりました。受賞した動画は、新たに開設されたYouTubeの「中小企業診断士チャンネル」に掲載いただき、中小企業診断協会と各都道府県協会、関係各機関等の各種イベント等で実際に使用い



受賞した「中小企業診断士の仕事」PR動画

ただいています。

受賞という結果自体も嬉しいことですが、受賞を通して中小企業

診断協会の方に直接お話を伺える機会をいただけましたし、クライアントや中小企業診断士同士の情報交換の際の話題づくりにもなりました。

クラウドソーシングを介したクライアント獲得や、ブログを通じた連載執筆の依頼もそうですが、何がきっかけでチャンスが回ってくるかわかりません。さまざまな方面にアンテナを張りながら、めぐってきたチャンスを活かせるように懸命に取り組むことが重要だと感じています。

◆活動を通じて得られる縁を大切に

診断士活動を通じて得られる経験には、会社経営に関するあらゆる要素が凝縮されているため、現在の企業でキャリアをステップアップさせる上でも非常に有効に感じています。一方で、一人称で生の企業経営に触れるチャンスを得られるため、個人としての価値を高めるためにも非常に有用です。

人生100年時代において、私自身も「マルチステージ」のように多様な方面で活躍できるキャリアを開拓していくため、一つひとつの活動で得られる“縁”を大切にしながら活動を続けていければと考えています。



動画が紹介されたイベントの様相

西野 輔 (にし の たすく)

千葉県出身。上智大学経済学部卒業。2014年4月中小企業診断士登録。大手IT企業の経営企画部門にて、事業ビジョンやプロダクト開発戦略の策定業務に従事。中小企業診断士として、中小企業やNPO法人向けの事業計画策定支援、営業力強化等の経営支援を実施。Webメディア等で企業経営やマーケティングに関する記事を執筆中。



◆経理の醍醐味は、伝票処理ではなく

問題提起・提言にあり

経理というと、伝票処理等の事務仕事がほとんどだと思っていました。しかし実際は、経理が無色透明の数値をどのように加工・分析し、幹部層に伝えるかによって経営判断が変化するという、経営に近く深く携わる重要な仕事でした。

私は製造業の工場経理をしているため、原価管理等の管理会計が主な業務です。“管理”会計ですから、現状よりも良い状態へ改善することで管理レベルの向上を目指します。そのため、事務作業はもちろんのこと、事業活動に対して深い知識を持った上で適切に数値を処理し、営業・設計・工作等の各部門、経営幹部層へタイムリーな問題提起・提言をわかりやすく行うことが求められているのです。

◆日本好きが高じて中小企業診断士を目指す

私は小学生の頃から“日本好き”だったため、日本文化漬けになれる大学に進みました。その後も思いは変わることなく、「中小企業に貢献して日本経済を活性化させたい」という思いで就職活動を行い、間接的にそれを実現できる現在の会社に就職しました。とはいえ、それまで簿記等を勉強したことがなかったため、恥ずかしながら新人の頃には「外注加工費」を「害虫？」と聞き間違えたこともありました。

入社5年目になると徐々に、分析資料の作成や報告にあたり、知識の限界を感じるようになりました。経理の知識はあっても、全体を俯瞰する経営の知識がないため、経営判断を下す幹部層に対して適切で有用な提言ができていないのでは、と思ったのです。

また、私自身は想像以上にハードな仕事に忙殺されていました。そして、自身の存在意義を自問

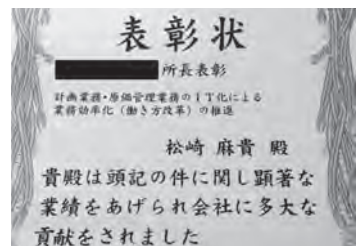
自答するうちに、初心の「中小企業に貢献したい」という思いが徐々に強くなっていき、模索する中で診断士資格にたどり着きました。「これだ！」と確信してすぐに予備校へ駆け込み、結果として1年強で診断士試験に合格することができました。

◆本業：アウトプットもプロセスも、 良いことだらけ

診断士試験の勉強を通じて、アウトプットである分析資料のクオリティは確実に高まりました。特に、2次試験の勉強で培ったフレームワークや多面的な視点を活用することにより、資料の「現状分析→課題抽出→提言」というストーリーの各要素における分析内容がグッと深まりました。企業独自の視点だけでなく、幹部層に必要な経営の知識等の多面的な視点でメリット・デメリットを洗い出すことにより、それらとあるべき姿を照らし合わせたときに、より良いと思われる選択肢・課題等を提示できるようになったのです。

多面的な視点や事業活動・経営に関する知識、因果関係がはっきりとした誤認されない文章作成能力は、経営判断をミスリードさせないための重要な要素であり、経理の付加価値向上に非常に役立っています。

さらに、合格のために必要なプロセスである「時間の捻出」も実現することができました。診断士試験は多大な勉強時間を必要とし、合格後も活動や自己研鑽に忙しくなるため、必然的に仕事以外の時間の捻出が重要になります。そこで、試験に臨むにあたり、既存業務のさらなる効率化にも



2018年6月にいただいた所長表彰

挑戦しました。

運良く、勉強期間中に働き方改革の一環で新しいシステムが導入されたため、その波に乗って積極的に業務のシステム化を行いました。同時に、それ以外の事柄でも効率化を進めた結果、残業時間は半分以下に。入社7年目となった2018年には一連の活動が評価され、所長表彰をいただくことができました。

◆診断士活動：夢の実現と新たな強みの発見

一方、診断士活動では、企業人として“やるべきこと”ではなく、私自身が“やりたいこと”に没頭することができました。

私にとっては、実務補習や実務従事が一番勉強になるとともに、一番充実感を覚えました。実際の中小企業を前にすると、いま自分ができる最大限の努力をして少しでも役に立ちたいという思いが込み上げます。診断業務を通じて、念願だった「中小企業への貢献」の一步を踏み出せた上、社長からいただいたねぎらいの言葉は、乾いた心に染み入りました。

また、学生時代から憧れだった執筆活動や、受験生支援団体・セミナー等において人前で話すことを通して、個としての自分を発信する機会が増えていきました。

そのような活動をしていく中で、自分の新たな強みを発見することができました。たとえば、本業で行っている報告資料作成・確認等で磨かれた文章の校正能力です。

文章は、読み手によって表現や情報



初めて記事を執筆した「月刊企業診断」(同友館)



受験生の前に立つ機会も増えました

量、情報の優先順位が変化すると考えています。読み手の立場（幹部層、部長、課長等）によって得たい情報のニーズが異なり、読み手に時間があるかどうか、また読み手の理解の仕方（視覚型・ストーリー型・知識型等）によって表現方法も変わります。

現在、私のアウトプットに対しては、ありがたい言葉や関連した仕事をいただくことが増えつつあります。当たり前だったことを強みとして再認識することで、自分自身への理解がより一層深まったように思います。

◆一度きりの人生で何を磨き、何を実現したいのか

日々忙殺され、没個性に陥っていた私が、“やりたいこと”の存在に改めて目を向けられたのは、診断士資格のおかげです。一度しかないせつかくの人生だからこそ、もっと自分本位に生きたいと強く思うようになりました。

企業内診断士は、中小企業診断士として社会貢献を行って自己実現をしていきながら、長年にわたって先人が築き蓄積してきたノウハウ等を習得し、強みの専門性をより尖らせることもできるという、とても恵まれた状態にあります。特にいまは、この状態を十分に活用するために、活用の方向性について考える時期だと思っています。

自分の使命は何か。どのような強みを、何のリソースを活用して伸ばしていきたいか。どのような自身の存在意義を満たしていけば、後悔のない人生を送ることができるのか。転機でもある20歳代最後の年、振り返りと内省をしつつ、ありがたい今後について考えたいと思います。

松崎 麻貴 (まつざき まき)

平成元年生まれ。神奈川県藤沢市出身。大学卒業後は大手電機メーカーに就職し、経理に配属。経営者が適切な経営判断を下せるよう、難解な事業状況を「数値で・ロジカルに・わかりやすく」伝えることを心がけている。また、1日の99%がExcel業務という経験も活かし、Excel生産性向上の支援も行う。中小企業への貢献と人の役に立つことが夢。現在はコーチングを勉強中。



特集 データから学ぶ 「中小企業診断士の歩き方」

1 中小企業診断士の全体像

東京都中小企業診断士協会 福島 正人

難関資格と言われる診断士資格であるが、合格すればさまざまな可能性が広がっている。企業内で資格を活かす道もあれば、独立する道もあり、創業支援をすることもあれば、再生支援をすることもある。あるいは、講演や調査研究、書籍の執筆をすることも――。

では実際に、こうしたさまざまな可能性の中、中小企業診断士はどのように歩んでいるのか。ここでは、2種類のアンケートデータをもとに説明していきたい。

◆使用する2つのアンケート

本稿では、中小企業診断協会会員アンケート（以下、診断士アンケート）と中小企業アンケートを使用している（図表1-1参照）。

診断士アンケートは、中小企業診断協会が定期的に実施しているアンケート調査である。調査項目は「独立の予定」、「コンサルティング業務」、「年間売上」など多岐にわたる。

一方、中小企業アンケートは、2017年に中小企業診断協会が実施したアンケート調査である。中小企業診断士の支援を受けたことがある中小企業に依頼し、91社から回答を得ている。質問項目は「中小企業診断士と出会ったきっかけ」、

図表1-1 使用するアンケート(概要)

	診断士 アンケート (2011年)	診断士 アンケート (2016年)	中小企業 アンケート (2017年)
調査 対象	中小企業 診断協会 会員	都道府県の中 小企業診断士 協会に所属す る会員	中小企業診断 士の支援を受 けたことのある 中小企業
回答数	2,102名	1,992名	91社

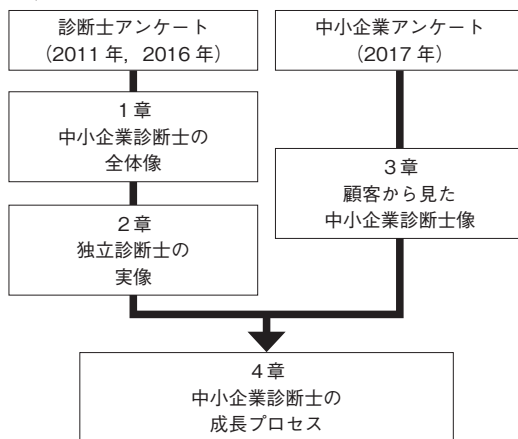
※本稿中で注釈のないものは、診断士アンケート(2016年)のデータである。

「相談して良かったこと」などである。母集団が少なく、多少の偏りはあるものの、中小企業側から中小企業診断士を見た貴重なアンケートである。

◆本稿の構成

本稿は、1章「中小企業診断士の全体像」からスタートする。中小企業診断士になりたての人でも、その広い世界がわかるように、まずは全体像を見ていく。

図表1-2 本稿の構成



2章では、「独立診断士の実像」を紹介する。「定年退職になってから独立しよう」という人にも、「いますぐに独立しよう」という人にも参考になるよう、年間売上やコンサルティング業務などのデータを紹介する。

3章では、「顧客から見た中小企業診断士像」を紹介する。「中小企業診断士に依頼したきっかけ」や「相談して良かったこと」など、中小企業側から見たアンケートデータを活用する。「どうすればコンサルティング依頼が来るのか?」、「ど

のような支援が評価されるのか？」を中小企業側から探っていく。

4章では、1～3章を踏まえて「中小企業診断士の成長プロセス」を取り上げる。中小企業に役立ち、求められる中小企業診断士になるためのプロセスを整理していく。

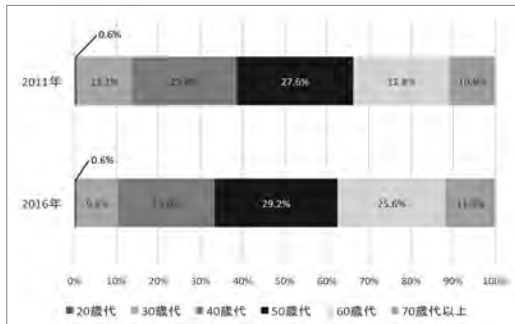
読者の皆様には、本稿の中で、中小企業診断士として歩むヒントを見つけていただければ幸いです。

◆年齢・職業分布

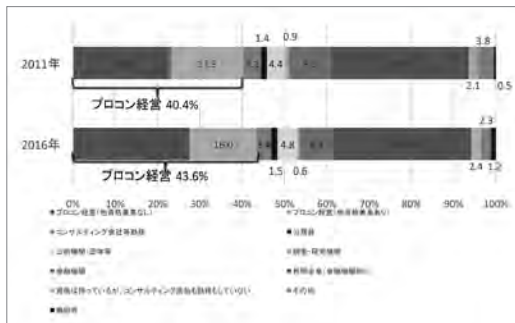
まずは、中小企業診断士の年齢・職業分布から見ていく。図表1-3は、診断士アンケート回答者の年齢分布である。50歳代が29.2%でもっとも多く、60歳代25.6%、40歳代23.0%が続く。

図表1-4は、アンケート回答者の職業分布である。プロコン経営の割合が4割を超え、増加傾向であることがわかる(2011年40.4%→2016年43.6%)。特に、他資格兼業なしのプロコン経営が増加している(2011年23.1%→2016年27.6%)。

図表1-3 年齢分布(2011年/2016年比較)



図表1-4 職業分布(2011年/2016年比較)



◆コンサルティングを行う人の割合

では、中小企業診断士のうち、どのくらいの人実際にコンサルティング業務を行っているのだろうか。図表1-5は、コンサルティング業務を行っている人の割合(副業含む)を、中小企業診断士登録経過年数別に表したグラフである。

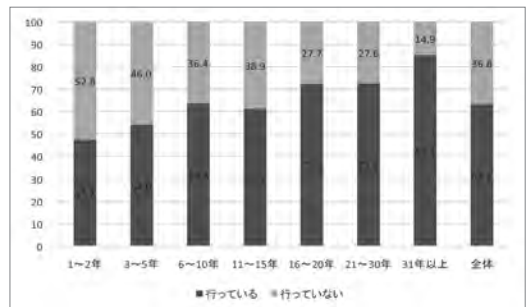
傾向としては、中小企業診断士登録から期間が短い人は、コンサルティング業務を行っている人の割合が少ない。「コンサルティング業務を行っている」と回答している人は、全体では6割以上いるが、登録経過年数1～2年では5割を下回っている。その背景には、「コンサルティング業務を行う自信がない」、「コンサルティング業務を行う機会がない」などの理由があると考えられる。

◆活動の志向

ここからは、コンサルティング業務(副業含む)を行っていない人の活動を見ていく。図表1-6は、中小企業診断士としての活動の志向(中小企業診断士登録経過年数別)である。図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみに聞いている。

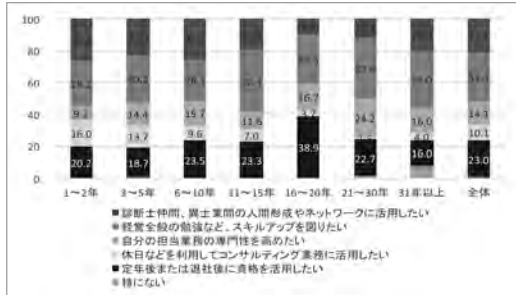
全体の1位は「経営全般の勉強など、スキルアップを図りたい」(31.0%)である。現在はコンサルティング業務をしていないが、将来を見据えて勉強をし続けようという姿がうかがえる。都道府県の中小企業診断士協会が行っている研究会などに参加し、資格取得後も経営の勉強を

図表1-5 コンサルティング業務を行っている人の割合(副業含む)



※「無回答」を除いて集計

図表1-6 活動の志向(中小企業診断士登録経過年数別)



※図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみ集計
 ※「無回答」を除いて集計

続けていると考えられる。

中小企業診断士登録経過年数別では、登録経過年数が短い人は「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」、「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」といった回答が比較的多い。中小企業診断士になって間もない時期は、研究会やイベントに参加して人的交流を図ったり、休日にコンサルティングを行ったりすることが1つの形である。

◆実務従事ポイント取得法

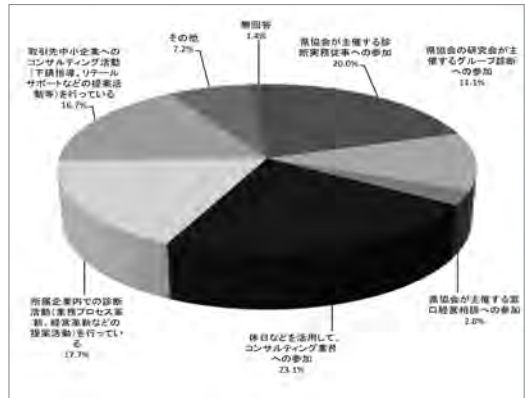
コンサルティング業務を行っていない人でも、診断士資格の更新には実務従事ポイントの取得が必要となる。では、どのように実務従事を行っているのだろうか。

図表1-7は、実務従事ポイントの取得方法である。図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみに聞いている(複数回答可)。

方法は、大きく3つに分けられる。1つ目は、勤務している企業や取引先企業が中小企業のケースである。「所属企業内での診断活動」(17.7%)、「取引先中小企業へのコンサルティング活動」(16.7%)という回答で約3分の1を占める。

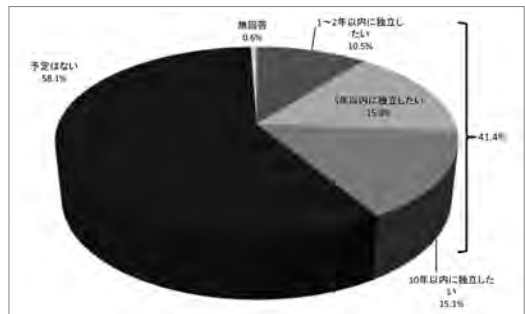
2つ目は、都道府県の中小企業診断士協会を活用するケースである。「県協会が主催する診断実務従事への参加」(20.0%)、「県協会の研究会

図表1-7 実務従事ポイントの取得方法



※図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみ集計

図表1-8 独立の予定(全体)



※図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみ集計

が主催するグループ診断への参加」(11.1%)、「県協会が主催する窓口経営相談への参加」(2.8%)で約3分の1を占める。

3つ目は、「休日などを活用して、コンサルティング業務への参加」(23.1%)である。仲間の中小企業診断士や、知り合いの企業経営者などとの交流を通じて、実務従事ポイント取得につながるようなコンサルティング業務を行っていると考えられる。

◆独立の予定

最後に、独立の予定を見てみる。図表1-8は、独立の予定(全体)である。図表1-5で「コンサルティング業務を行っていない」と回答した人のみに聞いているが、現在コンサルティング業務を行っていない人でも、4割以上が独立を考えていることがわかる。

2 独立診断士の実像

東京都中小企業診断士協会／埼玉県中小企業診断協会 末廣 秀樹

次に、診断士アンケートのうち、独立診断士を対象とした質問に対する回答から、独立診断士の実像を探っていく。

独立診断士の活動領域は、企業内診断士と比べて制限がなく、幅広い。また、個人での活動も多くなるため、自分の活動領域以外を知る機会が少なく、診断士活動の全体を捉えることは、一般的には難しい。

ここでは、独立診断士が「何を提供しているのか」、「いくらで提供しているのか」、「どのような経路で依頼を得ているのか」の視点から見ていく。

◆独立診断士が提供しているもの

まずは、「独立診断士が何を提供しているのか」に着目し、どのような領域でどのくらい活動しているのか、データを紹介する。

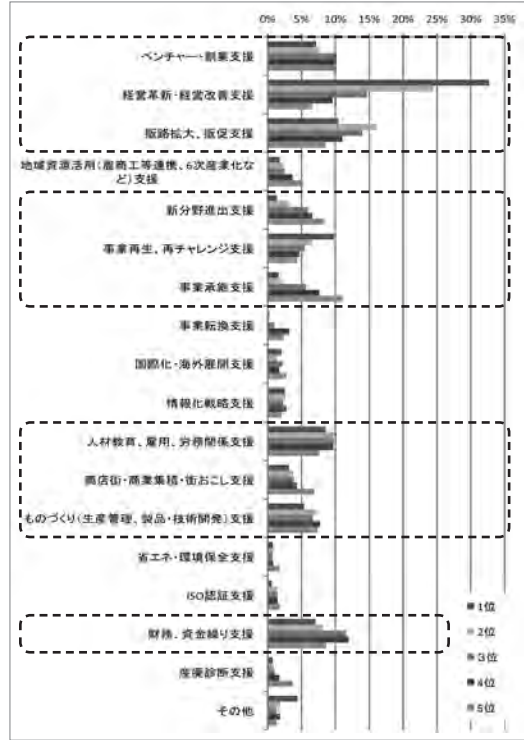
図表2-1は、コンサルティング業務として取り組んでいるテーマの1～5位を挙げてもらい、グラフ化したものである。18の選択肢のうち、回答が0のものはなく、活動範囲の幅広さが確認できる。

回答が多いテーマ(破線で囲んだもの)は、中小企業施策として国が取り組んでいる分野でもあり、施策支援などの仕事が一定量あるものと考えられる。

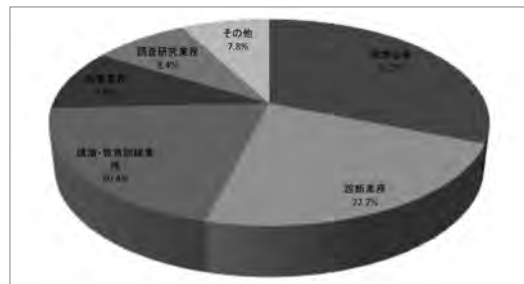
そのほか、割合は少ないものの、「国際化・海外展開支援」、「情報化戦略支援」、「省エネ・環境保全支援」、「ISO認証支援」など、専門知識を必要とする分野で活動している中小企業診断士の存在も見てとれる。これらの専門知識は、独立診断士になる前の職業で身につけたものや、都道府県の中小企業診断士協会の研究会などで得られるものである。

続いて、それぞれのテーマを「どのように提供しているのか」に着目する。図表2-2は、コンサルティング業務の提供方法に関する回答をグラフ

図表2-1 コンサルティング業務のテーマ



図表2-2 コンサルティング業務の種類

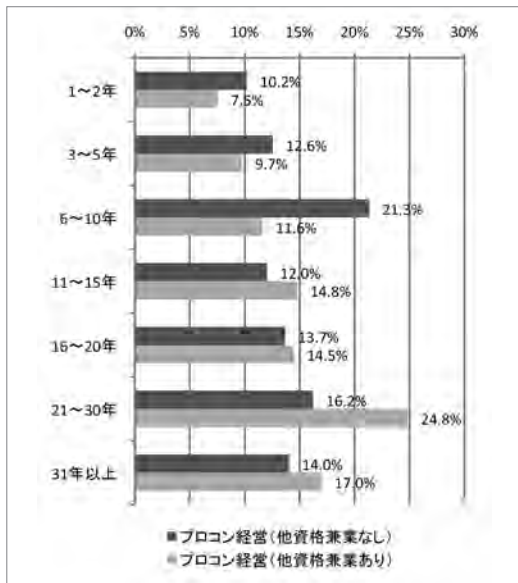


にしたものである。

「経営指導」、「診断業務」、「講演・教育訓練業務」が大半を占める。これらは、中小企業診断士としての基本スキルであり、都道府県中小企業診断士協会のプロコン塾などで学習の場が提供されている。

また、独立診断士が提供しているものに影響する要素として、他資格兼業がある。独立診断士

図表2-3 独立診断士における他資格兼業の有無の割合



における他資格兼業の有無をグラフ化したものが図表2-3である。中小企業診断士登録期間が10年未満までは他資格兼業ありの割合が少ないが、11年以上では多くなり、その傾向が続く。

以上を踏まえると、中小企業診断士としての基礎知識をもとに、どのテーマを扱い、どの提供手段をとるかについて戦略を考えることができる。また、これらの知識のインプットや情報交換、あるいは活動やスキル向上のための場が、都道府県の中小企業診断士協会の中に用意されていることがわかる。

このことから、独立診断士としての戦略をもとに、自身の能力向上のために都道府県の中小企業診断士協会の活動に参加し、場合によっては他資格の取得も視野に入れつつ、提供するものの方向性を定めていくことが、独立診断士として必要な取組みであることが見えてくる。

◆独立診断士の報酬

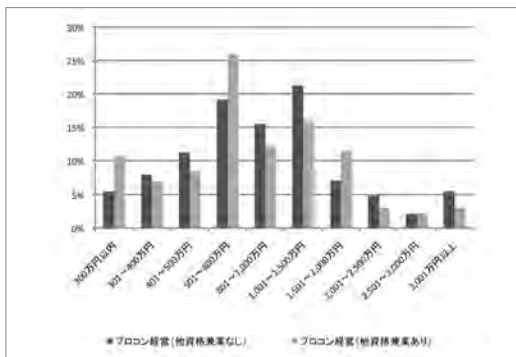
企業内診断士に限らず、独立診断士も、自身と同じ環境に身を置く人々の報酬に興味があるのではないだろうか。報酬に関するデータを紹介する。

図表2-4は、独立診断士の年収をグラフ化したものである。501~800万円がもっとも多く、内訳は他資格兼業ありの割合が高い。次に多いのは1,001~1,500万円、その中では他資格兼業なしの割合が高いことがわかる。

次に、コンサルティング業務の種類ごとの報酬を見てみる。1日あたりの平均報酬をグラフ化したものが図表2-5である。コンサルティング業務の種類によって平均報酬は異なり、他資格兼業の有無でも異なることがわかるが、これらから、独立診断士の年間売上と単価の傾向が見てとれる。

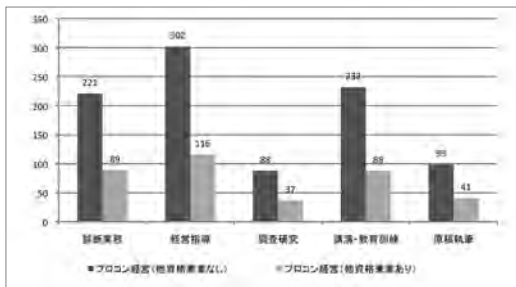
活動の場や内容によって報酬は変わるが、独立診断士にとって図表2-5は、報酬交渉の際に適正な額を提示できているかどうかを確認する1つの材料となるだろう。今後は、いくら報酬のものを、年間どのくらい実施するかを考え、同時にどの分野で、どのような手段で提供するかも

図表2-4 コンサルティング業務の年間売上



※コンサルティング業務を年間100日以上実施している独立診断士の回答

図表2-5 平均報酬 単位:千円



※「診断業務」、「経営指導」、「調査研究」、「講演・教育訓練」は一日あたりの平均報酬

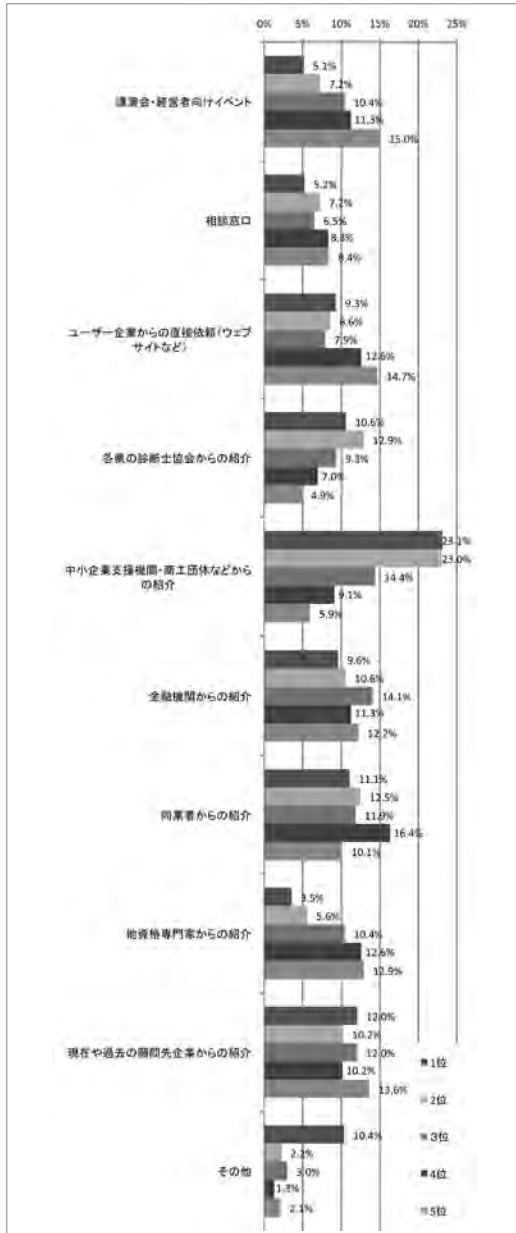
※「原稿執筆」は400字あたりの平均報酬

考えて計画を立てることが、年間売上上の差につながるものと考えられる。

◆依頼を受けたきっかけ

ここまで見てきたデータを踏まえて、何をいくらで提供するかを考えたところで、仕事を

図表2-6 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



※独立診断士にかかわらずコンサルティング業務を行っており、年間100日以上実施している方を対象とした回答

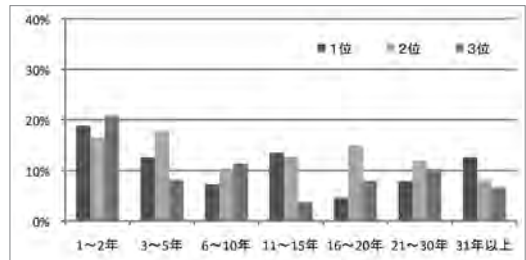
けられなければ独立診断士を続けることはできない。図表2-6は、仕事の依頼を受けたきっかけについて、1～5位の回答をグラフ化したものである。

もっとも多い回答は「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」で、次に多いのが「現在や過去の顧問先企業からの紹介」である。

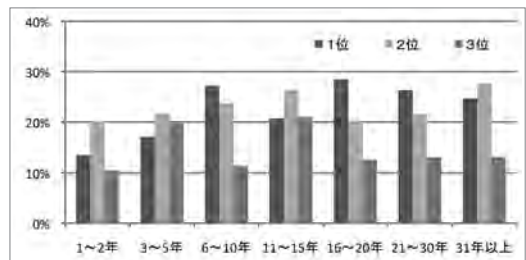
中小企業診断士の提供するコンサルティング業務は、直接の営業が難しい商品であるため、紹介が有効である。特に支援機関の役割は大きく、独立診断士が仕事を受けるにあたっては、中小企業支援機関との関係の構築や維持、貢献が必要である。どのような中小企業支援機関が存在するのか、また関係を築くためにどのような登録制度があるのかなど、中小企業支援機関について把握することが求められる。

中小企業診断士登録経過年数別に、依頼を受けたきっかけの回答をクロス集計したものが、図表2-7-1～図表2-7-5である。登録経過年数を時系列で捉えた結果を、依頼のきっかけの時系列での変化と見ることができる。

図表2-7-1 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ①
各県の診断士協会からの紹介



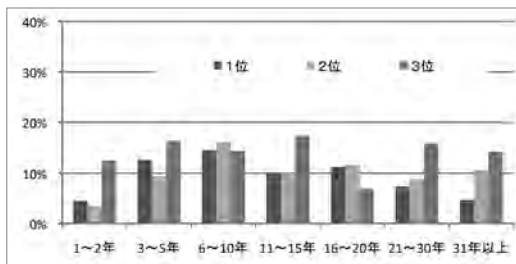
図表2-7-2 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ②
中小企業支援機関・商工団体などからの紹介



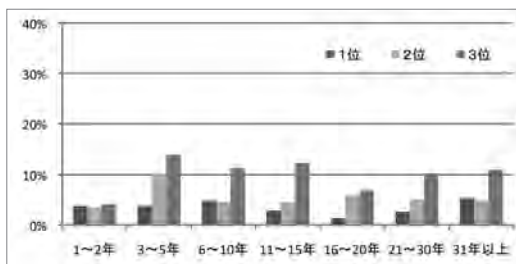
登録経過年数が1～2年の頃に多い依頼のきっかけは、「各県の診断士協会からの紹介」(図表2-7-1)、「現在や過去の顧問先企業からの紹介」(図表2-7-5)である。「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」(図表2-7-2)、「金融機関からの紹介」(図表2-7-3)、「他資格専門家からの紹介」(図表2-7-4)は、登録経過年数が3～5年の頃から増加する。

こうした傾向から、経験の少ない中小企業診断士登録1～2年目は、都道府県の中小企業診断士協会が仕事のきっかけを提供し、顧問先企業からの紹介が支える役割を果たしていると考えられる。また、中小企業支援機関や他資格専門

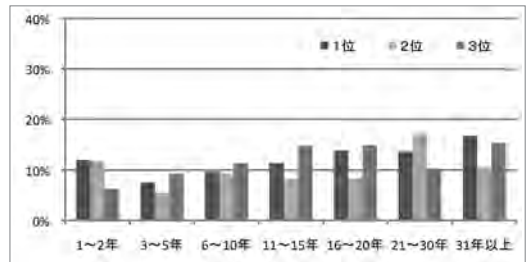
図表2-7-3 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ③
金融機関からの紹介



図表2-7-4 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ④
他資格専門家からの紹介



図表2-7-5 中小企業診断士登録経過年数別の依頼のきっかけ⑤
現在や過去の顧問先企業からの紹介



※独立診断士にかかわらずコンサルティング業務を行っており、年間100日以上実施している方を対象とした回答

家、金融機関は、実績を積み上げていった結果として、3年日以降に関係が構築できるようになると考えられる。

これらについては、4章でさらに詳細な分析・評価を行っている。独立診断士として、1つひとつの仕事丁寧に積み上げていく前提の下、どのようなチャンネルを開拓するか、またどのようなプロモーションをどこに対して行うかを考えるための参考としていただきたい。

◆独立診断士の実像

これらのデータを「誰に」、「何を」、「どのように」、「いくらで」という切り口で見ると、独立診断士が活動している分野の状況や、提供するために必要な手段と報酬を把握することができる。また、その実現のために、どこ経由で仕事を受け、誰にアプローチするのかを考えることもできる。

アンケートの回答が示す独立診断士の実像をもとに、皆様にはぜひ自身の戦略を持ち、計画を立てていただきたい。

3 顧客から見た中小企業診断士像

東京都中小企業診断士協会／埼玉県中小企業診断協会 末廣 秀樹

続いて、顧客である企業側の視点から中小企業診断士の実像を探っていく。

企業経営者が、どこで中小企業診断士と出会

うのか、また助言を受けることを決めた理由、相談してよかったことや相談・支援を受けた結果について、中小企業アンケートの回答を見ていく。

中小企業アンケートの回答者の特徴としては、公的支援機関の支援を受けた企業経営者であることが挙げられ、それらを踏まえて回答を見ていく必要がある。

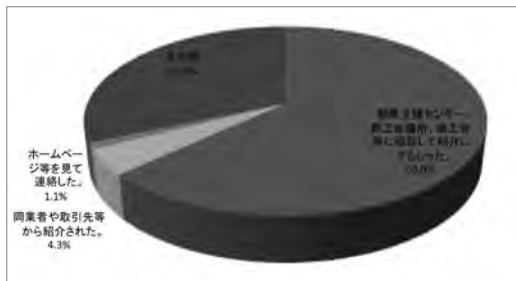
◆中小企業診断士と企業の出会い

ここで注目する「中小企業診断士と企業の出会い」は、中小企業診断士の視点から見た2章の「依頼を受けたきっかけ」を、企業側から見たものになる。比較して見ていくこととする。

図表3-1は、企業が中小企業診断士と知り合ったきっかけをグラフ化したものである。「公的支援機関による紹介(63.0%)」が6割を超えている。公的支援機関以外のきっかけは、2章の結果と比較すると非常に少ないことが特徴である。

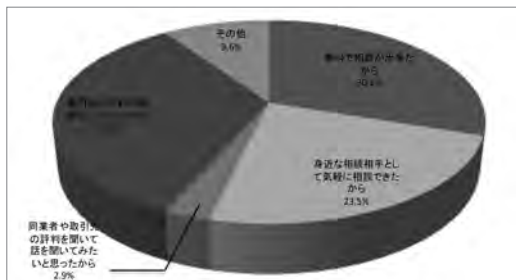
このことから、企業にとっては、公的支援機関が経営に関する重要な相談先であり、公的支援機関が企業と中小企業診断士が出会うきっかけ

図表3-1 中小企業診断士と知り合ったきっかけ



※「支援を受けた中小企業診断士と最初にどこで知り合いましたか？」への回答

図表3-2 中小企業診断士から助言を受けようと思った理由



※「その中小企業診断士から助言を受けようと思った理由は何ですか？」への回答

として大きな役割を果たしていることがわかる。

◆中小企業診断士から助言を受けようと思った理由

図表3-2は、中小企業診断士から助言を受けようと思った理由をグラフ化したものである。

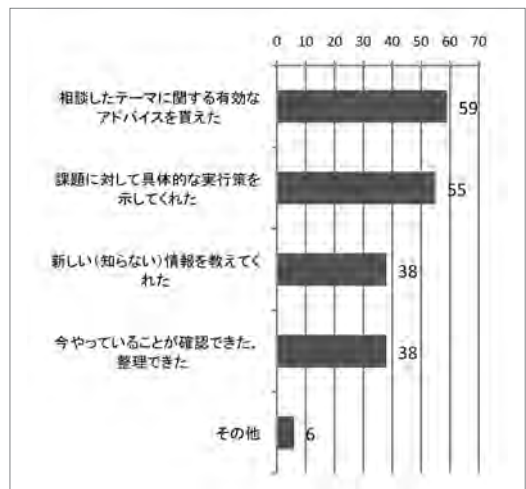
グラフを見ると、「専門的な分野の相談をしたかったから」(33.8%)、「無料で相談が出来たから」(30.1%)がそれぞれ3割を超えており、企業は中小企業診断士に対して、専門的な分野に対する知識や支援を期待していることがわかる。また、公的支援機関や中小企業施策による無料相談が、企業が中小企業診断士から助言を受けるのを後押ししていることがわかる。

◆中小企業診断士に相談してよかったこと

図表3-3は、中小企業診断士に相談してよかったことをグラフ化したものである。

グラフを見ると、「相談したテーマに関する有効なアドバイスを貰えた」(59社)、「課題に対して具体的な実効策を示してくれた」(55社)が上位に挙がっており、全回答の半数以上を占めている。求めているテーマや課題に対する中小企業診断士の対応が、相談者である企業にとって満足なものであることがわかる。

図表3-3 中小企業診断士に相談してよかったこと 単位:社



※「中小企業診断士へ相談してよかったと思うことは何ですか？」への回答(複数回答可)

また、他の回答である「新しい(知らない)情報を教えてくれた」、「今やっていることが確認できた、整理できた」(いずれも38社)も全回答の2割程度を占め、重要な要素であることがわかる。

このことから、中小企業診断士が助言を行うにあたっては、相手の求めているテーマへの対応に加え、中小企業診断士として必要と考える情報の提供や、その企業に関する情報の整理など、ケースに応じた対応が求められているものと想定できる。

◆中小企業診断士に相談した結果

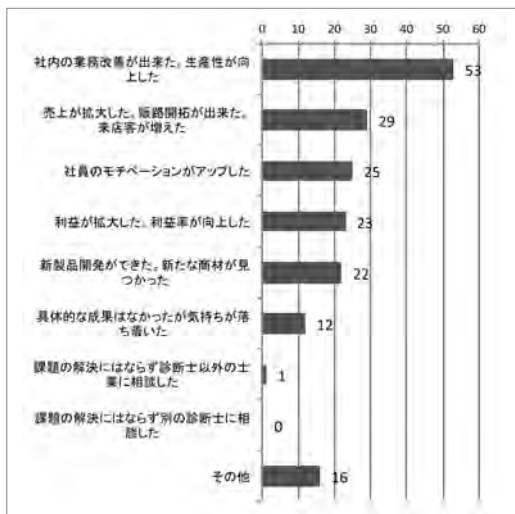
図表3-4は、中小企業診断士に相談した結果をグラフ化したものである。

回答を見ると、「社内の業務改善が出来た。生産性が向上した」(53社)と、「売上が拡大した。販路開拓が出来た。来店客が増えた」(29社)で全回答の約半数を占めている。

このことから、生産性の向上と売上の拡大は、中小企業診断士が助言により効果を出すことができる分野であり、その効果は企業にとってわかりやすい内容であることがわかる。

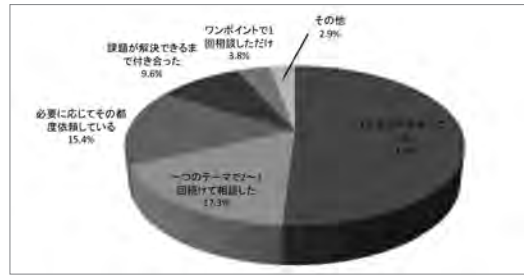
また、「社員のモチベーションがアップした」(25社)、「利益が拡大した。利益率が向上した」(23社)も、

図表3-4 中小企業診断士に相談した結果
単位:社



※「相談した結果どうなりましたか?」への回答(複数回答可)

図表3-5 中小企業診断士との付き合いの期間



※「今まで支援を受けたことのある中小企業診断士とはどのぐらいの付き合いですか?」への回答

社)、「新製品開発ができた。新たな商材が見つかった」(22社)もそれぞれ全回答の約3割を占め、同様に中小企業診断士が効果を出せる分野であると想定できる。さらに言えば、「具体的な成果はなかったが気持ちが落ち着いた」(12社)についても、中小企業診断士に求められる1つの要素ではないだろうか。

◆中小企業診断士との付き合いの期間

図表3-5は、「今まで支援を受けたことのある中小企業診断士とはどのぐらいの付き合いですか?」への回答をグラフ化したものである。

グラフを見ると、「1年以上付き合いしている」(51.0%)が半数以上を占めている。選択肢には「ワンポイントで1回相談しただけ」(3.8%)もあることから、中小企業診断士へ助言を求める機会さえあれば、中小企業との付き合いが継続する企業が多いことがわかる。

◆中小企業診断士の支援を受けてよかったこと

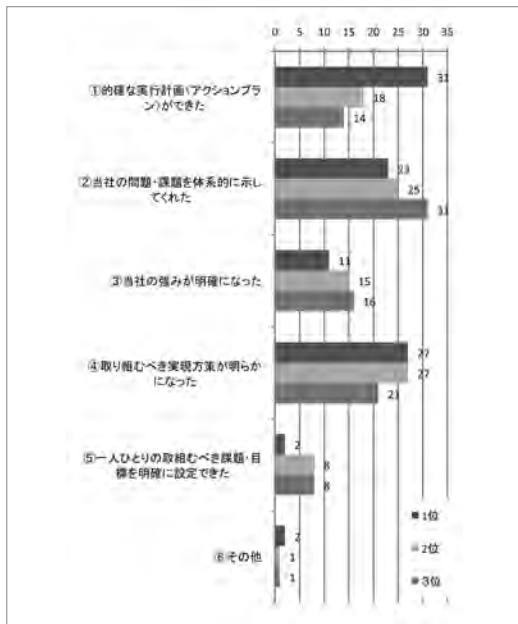
続いて、企業が中小企業診断士の支援を受けてよかったことを詳細に問う質問への回答を見ていく。アンケートは計画策定時と計画実践時の2つに分かれている。

〈計画策定時〉

図表3-6-1は、支援を受けてよかったこと(策定時)をグラフ化したものである。

グラフから、実行計画(アクションプラン)を作成することだけでなく、その過程における成

図表3-6-1 支援を受けてよかったこと(策定時)
単位:社



果が重要であることがわかる。

また、アンケート結果の掲載は省くが、選択肢①～⑤についてさらに詳細に見ていくと、「行動の順位づけ」、「やることの明確化」、「課題間の順位付け」、「強みの明確化」など、計画策定のための順位づけや、明確化などの状況整理に満足していることがわかる。

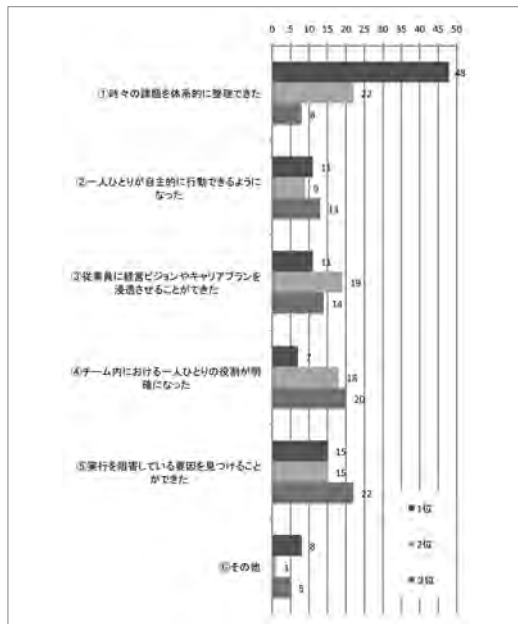
〈計画実践時〉

図表3-6-2は、支援を受けてよかったこと(実践時)をグラフ化したものである。

グラフでは、「時々の課題を体系的に整理できた」という回答がもっとも多い。

また、アンケート結果の掲載は省くが、選択肢①～⑤についてさらに詳細に見ていくと、「実行状況を踏まえ、現況を整理してくれた」、「漠然としていた問題が見える化できた」、「経営ビジョンが明確になった」、「経営目標を達成するために一人ひとりに求めるべき重要な行動が明らかになった」など、計画策定時よりも一歩踏み込み、具体的なアクションの手がかりを得られた点に満足していることがわかる。

図表3-6-2 支援を受けてよかったこと(実践時)
単位:社



以上のとおり、計画策定時と計画実践時それぞれにおいて、企業が中小企業診断士の支援を受けてよかったことを見ると、企業の現況の整理を求められていることがわかる。

計画策定時には、策定ステップで企業の理解を得て、的確な実行計画を一緒に作り上げる。そして、計画実践時には、現況を踏まえて疑問点などを明確にし、従業員1人ひとりが具体的に行動できるまで支援を行う。

このように、計画策定時と計画実践時を通して支援を行うためには、経営に関する専門的な知識が不可欠である。それらの知識を活用して企業を支援することが中小企業診断士の役割、かつ企業に喜ばれることであり、企業に求められていることでもある。

これらのことから、支援を受ける企業が中小企業診断士に求めることは大きく整理して、①第三者の視点から見た現状把握と、それらの明確化、②計画を一緒に作り上げること、③計画実践のために、中小企業診断士としての基本的な知識・スキルを活用した支援、の3点であることがわかる。

4 中小企業診断士の成長プロセス

東京都中小企業診断士協会 福島 正人

これまで、診断士アンケート(1・2章)・中小企業アンケート(3章)をもとに、「中小企業診断士の歩き方」を整理してきた。本章では1～3章を掘り下げて、中小企業に役立ち、求められる中小企業診断士になるためのプロセスを整理するとともに、自立した中小企業診断士になるためのヒントを紹介していく。

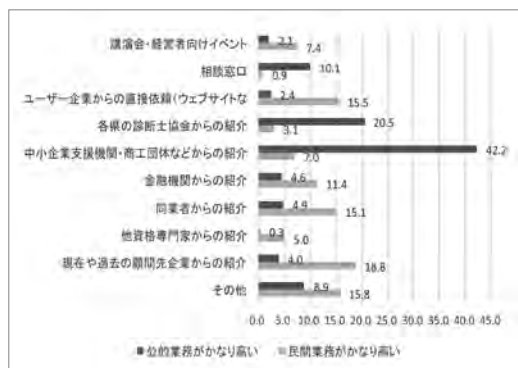
◆業務依頼のきっかけ

〈公的業務が多い中小企業診断士の場合〉

まずは、コンサルティング業務依頼のきっかけから見ていこう。図表4-1は、「コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)」をグラフ化したものである。「公的業務(の売上割合)がかなり高い」と回答した人と「民間業務(の売上割合)がかなり高い」と回答した人では、大きな違いがあることがわかる。

前者は、「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」(42.2%)がもっとも多い。たとえば、商工会・商工会議所に登録し、専門家派遣などで公的支援に取り組んでいる姿がうかがえる。

図表4-1 コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)



※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)と民間業務に分けて売上に占める割合を質問し、「公的業務がかなり高い」、「民間業務がかなり高い」の回答のみを抽出(「公的業務がやや高い」、「民間業務がやや高い」、「半々程度」は抽出していない) 元データ:診断士アンケート2016

中小企業アンケートを見ても、似たような傾向が見てとれる。図表4-2は、企業に中小企業診断士との出会いについて尋ねたグラフである。

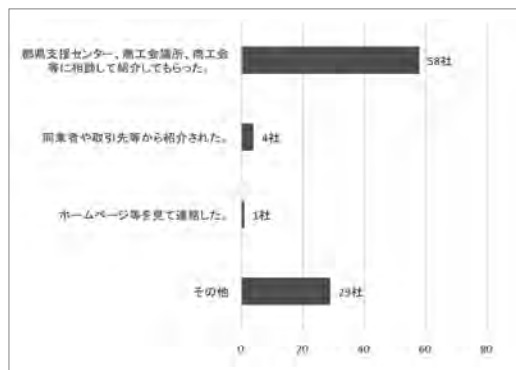
「支援を受けた中小企業診断士と最初にどこで知り合いましたか?」という質問に中小企業91社が回答し、「都県支援センター、商工会議所、商工会等に相談して紹介してもらった」(58社)が圧倒的に多い。中小企業アンケートは、母集団の規模が小さく偏りもあるため、一概には言えないが、都県センター・商工会議所・商工会などの紹介が、中小企業診断士への業務依頼につながっていることが見てとれる。

〈民間業務が多い中小企業診断士の場合〉

一方、図表4-1「コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)」で、「民間業務(の売上割合)がかなり高い」と回答した人を見ると、中小企業支援機関や都道府県の中小企業診断士協会からの紹介は少ない。

もっとも多いのが「現在や過去の顧問先企業からの紹介」(18.8%)である。企業支援で成果を上げ、その企業からの紹介で新規受注を獲得している様子うかがえる。

図表4-2 中小企業診断士との出会い



※「その他」の個別回答には「セミナー参加」、「金融機関からの紹介」、「以前からの知人」などが含まれている
元データ:中小企業アンケート

◆中小企業診断士登録経過年数での違い

〈支援機関からの紹介〉

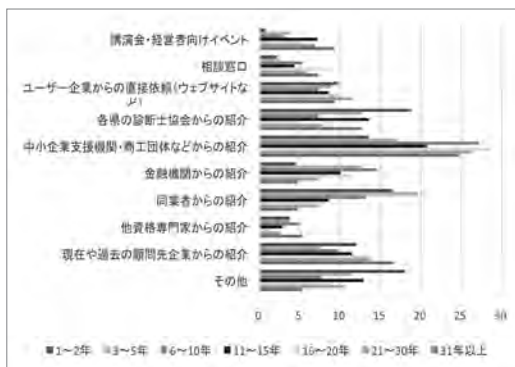
では、中小企業診断士登録経過年数別で業務依頼のきっかけを見てみると、どうだろうか。

図表4-3は、中小企業診断士登録経過年数×「コンサルティング業務依頼のきっかけ(理由1位の回答)」のクロス集計である。少しわかりづらいため、いくつかの項目に分けて整理する。

図表4-4は、「中小企業支援機関・商工団体などからの紹介」と回答した割合を抜き出したグラフである。登録経過年数は独立してからの経過年数とは異なるため、注意が必要だが、大まかな傾向は見てとれる。

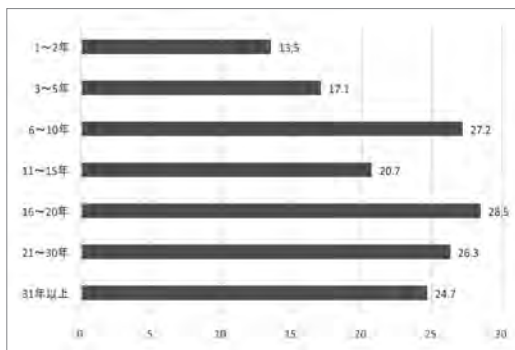
登録経過年数5年以内は、中小企業支援機関からの紹介が少ない。これは、中小企業診断士と

図表4-3 コンサルティング業務依頼のきっかけ(中小企業診断士登録経過年数別)



※依頼のきっかけ理由1位の回答のみ集計 元データ:診断士アンケート2016

図表4-4 中小企業支援機関等からの紹介(中小企業診断士登録経過年数別)



元データ:診断士アンケート2016

しての活動期間や実績が少ないことが背景にあると考えられる。中小企業支援機関によって専門家登録の基準は異なるが、専門家として紹介されるためには、一定の活動期間・実績を求められることが多い。

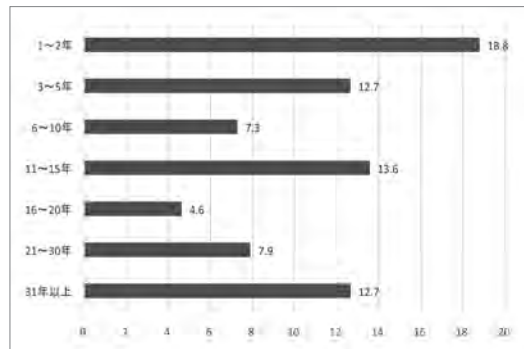
〈各県の診断士協会からの紹介〉

図表4-5は、「各県の診断士協会からの紹介」と回答した割合を抜き出したグラフである。中小企業診断士登録経過年数1~2年がもっとも多い。登録間もない時期は、まずは都道府県の中小企業診断士協会の紹介による仕事で実績を積むのが、1つの流れである。

〈同業者からの紹介〉

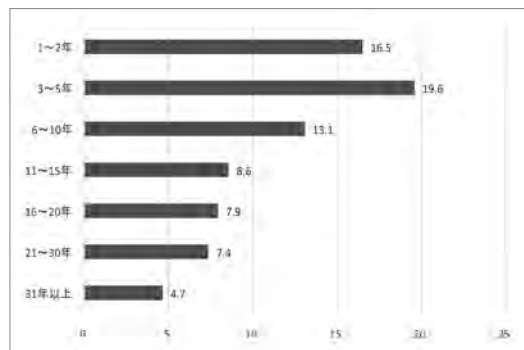
図表4-6は、「同業者からの紹介」と回答した割

図表4-5 各県の診断士協会からの紹介(中小企業診断士登録経過年数別)



元データ:診断士アンケート2016

図表4-6 同業者からの紹介(中小企業診断士登録経過年数別)



元データ:診断士アンケート2016

合を抜き出したグラフである。中小企業診断士登録経過年数5年以内は、同業者からの紹介が多い。一方、登録経過年数が長くなると、同業者からの紹介は少なくなる。

これは、先輩診断士が後輩診断士に仕事を紹介しているものと考えられる。登録間もない時期は、先輩診断士の紹介で仕事を受注し、実績を積む。経験・実績を積んで自立すると、今度は自らが先輩診断士として、後輩診断士に仕事を紹介する。そのような流れが見えてくる。

〈中小企業診断士の成長プロセス〉

ここで、中小企業診断士の成長プロセスを整理してみる。自立した中小企業診断士になるための大まかなイメージを、中小企業診断士登録経過年数1～5年目、6～10年目、10年超の3段階に分けて考える。

1～5年目は、まだ経験・実績が少ない時期である。コンサルティング業務を行いたくても、自力でやるのは難しい。まずは、都道府県の中小企業診断士協会が実施するセミナー・研究会などに参加し、他の中小企業診断士と交流をしながらスキルアップを図る。そして、都道府県の中小企業診断士協会や先輩診断士に紹介された仕事に取り組んでいく。

もちろん、いい加減な仕事では信頼をなくし、次の業務依頼にもつながらない。時に先輩診断士のサポートを受けながらも、1つひとつ丁寧かつ迅速に仕事をし、実績を積み重ねていく段階である。

6～10年目は、ある程度のコンサルティング実績ができ、一般的には先輩診断士のサポートがなくても、自立してコンサルティング業務が行えるようになってくる段階である。商工会・商工会議所などの中小企業支援機関に登録し、専門家派遣や経営相談に取り組む人も多い。

10年超は、コンサルティング実績が積み重なった段階である。きちんと仕事に取り組んでいけば、過去に支援をした企業から、口コミで仕事が広がっていく。

業務依頼が増えてくると、自らだけでは対応できない。後輩診断士に依頼し、サポート・育成をしながら仕事を進めていくことになる。

◆まとめ

これまで、中小企業診断士に関して、さまざまな切り口のデータを紹介してきた。中小企業診断士として歩んでいくヒントは見つかっただろうか。

中小企業診断士の世界は広く、それぞれに多様な活動を行っている。どのような活動をするかは自由であり、1人ひとりが自ら選択していくものである。本稿に、中小企業診断士の世界を歩くヒントを少しでも見つけていただければ幸いである。

福島 正人 (ふくしま まさと)

合同会社夢をカナエル代表社員。東京都中小企業診断士協会城北支部会員。1969年生まれ。都市銀行勤務を経て、2004年に診断士資格を取得し独立。2006年に中小企業診断士仲間と合同会社夢をカナエルを設立。中小企業診断士専用オフィスの運営も行っている。2013年度中小企業経営診断シンポジウムで「従業員特性調査ツールBasMosの研究開発」を発表し、中小企業診断協会会長賞を受賞。「ストーリーで読む 診断士ギョーカイ用語辞典150(同友館)」ほか、書籍・雑誌の執筆多数。



末廣 秀樹 (すえひろ ひでき)

有限会社東京コンサルアイ代表。中小企業診断士(2014年登録)、産業カウンセラー、健康管理士一般指導員。経営支援、コミュニケーション支援、新事業開発支援、ISO9001/ISO14001導入支援のほか、『はじめての健康経営実践コース』(日本マンパワー)の執筆なども行う。



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	017-722-4053
	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	〒260-0013 千葉市中央区中央3-10-6 北野京業ビル3F	043-301-3860
	一般社団法人東京都中小企業診断士協会	〒104-0061 中央区銀座2-10-18 東京都中小企業会館7F	03-5550-0033
	一般社団法人神奈川県中小企業診断士協会	〒231-0015 横浜市中区尾上町5-80 神奈川中小企業センタービル3階 307号室	045-228-7870
	一般社団法人山梨県中小企業診断士協会	〒400-0858 甲府市相生1-7-3	055-220-1351
	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	〒500-8833 岐阜市神田町1-8-5 協和興業ビル5階	058-263-1500
	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	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東2-9-25 アバンダント84-203	092-710-7781
	一般社団法人佐賀県中小企業診断士協会	〒840-0826 佐賀市白山1-4-28 佐賀白山ビル3F	0952-28-9060
	一般社団法人長崎県中小企業診断士協会	〒850-0057 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	〒880-0013 宮崎市松橋2-4-31 宮崎県中小企業会館4F	080-2744-2686
	一般社団法人鹿児島県中小企業診断士協会	〒890-0046 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)

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



11月4日は 中小企業 診断士の日

昭和23年11月4日、我が国の「中小企業診断制度」が発足しました。
当協会では、中小企業診断士の活動を発信するために、
11月4日を「中小企業診断士の日」として制定いたしました。