

第34期

— 資格取得 + 経営コンサルタントを目指すための —

経営コンサルタント養成講座 中小企業診断士コース



中小企業診断士 登録養成課程

- ・コンサルティングファームで活躍する経営コンサルタントの指導で、実践的な能力を体得
- ・コンサルティングに不可欠なノウハウ、ツールの提供
- ・合宿制による経営診断実習
- ・経営コンサルタント養成とコンサルティング実践を両輪で実施している機関
- ・2025年9月修了、10月より診断士活動が可能なコース

日程：2025年3月25日(火)～9月10日(水) 6ヶ月間(全日制)

受講資格：中小企業診断士1次試験合格者

- ①2023年、2024年度中小企業診断士第1次試験合格者 もしくは、
- ②2000年度以前の第1次試験合格者(2001年～2024年に第2次試験を受験した方を除く)

開催場所：日本生産性本部セミナールーム(東京・千代田区平河町)
(東京メトロ 永田町駅 4番出口 徒歩4分)

第34期事前説明会：日本生産性本部セミナールーム(東京・千代田区平河町)

2024年10月25日(金)	19:00～20:30(オンライン開催)
2024年10月26日(土)	14:00～15:30(リアル開催)
2024年11月8日(金)	19:00～20:30(オンライン開催)
2024年11月9日(土)	10:00～11:30(リアル開催)
2025年1月17日(金)	19:00～20:30(オンライン開催)
2025年1月18日(土)	14:00～15:30(リアル開催)

お申込みは下記URLから
<https://www.jpc-net.jp/consulting/course/sme/>

ご挨拶

日本生産性本部では、1958年に全日制実践型ビジネススクールとして『経営コンサルタント養成講座』を開講しました。これまで延べ7,400名を超える卒業生を輩出し、各方面から高い評価をいただいています。

2007年度からは「経営コンサルタント養成講座 中小企業診断士コース」を実施しています。

本コースでは、現役で活躍しているコンサルタントが講義を担当、指導し、中小企業の経営に必要なノウハウや実践力を養います。

この機会に、ぜひご活用くださいますようご案内申し上げます。

中小企業診断士登録養成課程について

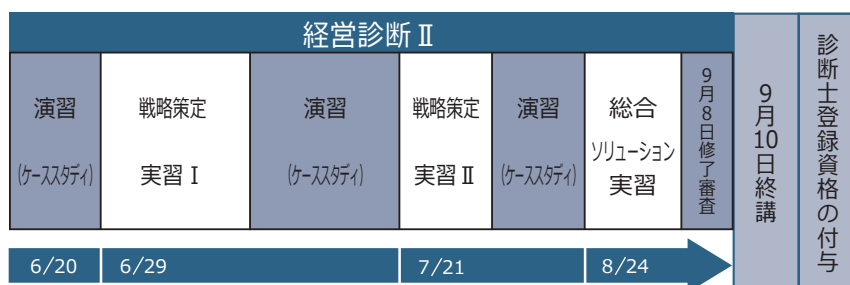
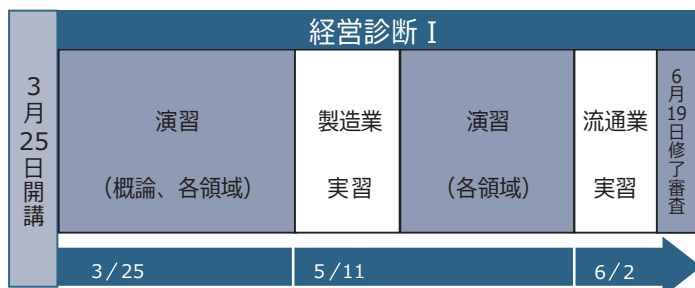
2005年8月に公布されました「中小企業支援事業の実施に関する基準を定める省令及び中小企業診断士の登録等及び試験に関する規則の一部を改正する省令」（経済産業省令第79号）に基づき、中小企業診断士登録養成課程制度が、民間に開放されることとなりました。

「経営コンサルタント養成講座 中小企業診断士コース」は、中小企業診断士登録養成課程の登録養成機関のガイドラインに基づき、中小企業診断士1次試験を合格した方を対象に、実践力の習得を目指した講義と演習、コンサルティング実習を通じて中小企業診断士を養成します。

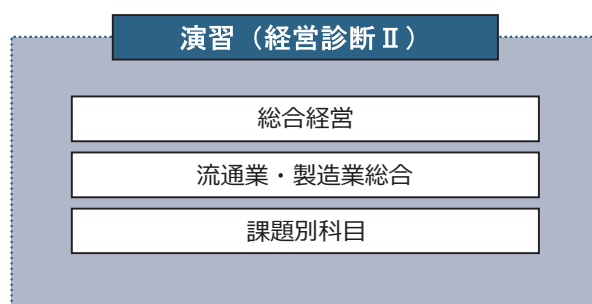
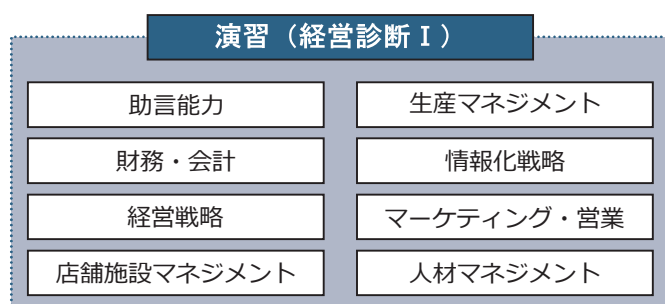
本コースは新試験制度の下で「第2次試験の合格」及び「実務補習」に代わるものとして、修了後に国家資格である「中小企業診断士」の登録資格が与えられます。第1期～第31期まで855名の卒業生が資格を取得しました。



プログラムの流れ



※感染症等の状況によってはスケジュールが変更となる場合があります



本コースの特徴



☞ 真に中小企業を育てる診断士の養成

中小企業においては、コンサルティングのテクニックだけでなく、個性や能力を尊重して人を育てていくことが何よりも重要です。また、経営者の悩みをいかに的確に捉え、解決に導けるかが鍵となります。

本コースでは、中小企業の経営を「まるかじり」する経営診断を行います。企業の経営者や社員と共に解決・改善していくコンサルティングのできる中小企業診断士を養成します。

☞ 第一線で活躍する経営コンサルタントのノウハウを伝授

講師の多くは日本生産性本部のプロの経営コンサルタントです。机上の空論ではなく、実践的かつ最新のコンサルティング事例を盛り込むことで、“活きた経営コンサルティング”を学ぶことができます。

☞ オリジナルケースによる演習

使用するケースは、実際の診断先企業の事例を元に本講座が独自に開発したオリジナルケースです。



☞ 全て合宿制で行うコンサルティング実習

中小企業に赴いて、コンサルティング実習を実施します。実習先は、首都圏だけでなく他地域を含む5か所・5社を予定しています。合宿制で行う本格的な経営診断は、コンサルタントになった後にも忘れられない貴重な体験となります。受け入れ企業からは、受講生の取り組み姿勢や熱意、報告内容について高い評価をいただいています。

☞ ネットワークの構築

中小企業の経営課題を解決する上で、個人の力だけでは難しい場面が多々あります。本コースでは、出講しているプロの経営コンサルタントや、経営コンサルタント養成講座中小企業診断士コースにご参加いただいている受講者との、様々なネットワークを構築できます。また、コース修了後は、「日本生産性本部 茗谷倶楽部」（経営コンサルタント養成講座 卒業生で構成される会員組織）に入会することができます。経営者や経営コンサルタントとの交流、提供される事業サービス（定例会、スキルアップセミナー、有志勉強会、会報等）を通じて、人脈形成やビジネス機会の発掘につなげていただけます。**茗谷倶楽部**で検索して下さい。

☞ 日本生産性本部認定経営コンサルタントの称号を授与

成績上位者には、公益財団法人日本生産性本部認定の「経営コンサルタント」の称号を授与します。

日本生産性本部認定経営コンサルタントは、公益社団法人全日本能率連盟に登録された「経営コンサルタント」の称号です。延べ、4,498名の資格登録者があり、多様なフィールドで活躍しています。

カリキュラム

各領域において概論・基礎から各論・応用へという体系を組み上げています。

講義は、各単元とも座学、ケーススタディ、グループワークをバランスよく取り入れ、コンサルティング知識・スキルを習得していただきます。

経営診断Ⅰ	プログラム項目（予定）	主な学習内容
経営戦略	経営戦略の形成	各種理論（フレームワーク）、成長戦略、競争戦略、これからの経営戦略
	経営計画の策定①	経営実態の把握方法、経営計画策定のプロセス、部門別採算、成り行き予測
	経営計画の策定②	経営環境と業種特性の把握、経営課題の分類・整理、経営重要課題の確立、企業再生、経営改善計画の策定
	計数マネジメント	C／Fの重要性を理解する、財務分析、利益増減要因分析
マーケティング・営業マネジメント	マーケティング戦略（流通業／製造業）①／営業マネジメント	マーケティング戦略の構造、マーケティングの進化
	マーケティング戦略（流通業）②	流通業のマーケティング戦略
	ロジスティックス	ロジスティックス改善、新時代のロジスティックス
	製品開発戦略	新商品開発の「定石」と「禁じ手」、中小企業の開発ステップ
	マーケティング戦略（製造業）②	製造業のマーケティング戦略
	デジタルマーケティング	Webマーケティングの手法、デジタルマーケティングで役立つツール
人材マネジメント	人材マネジメント計画①	人事管理のタイプ分類、日本の人事の特徴と変容、中小企業の人事の特徴
	組織診断の進め方①	モチベーションマネジメント、モラルサーベイ
	人材マネジメント計画②	資格制度、賃金制度、評価制度、目標管理制度
	人材マネジメント計画③	人件費管理、要員管理、中小企業の労務管理
	人材マネジメント計画④	人事ケーススタディ
財務・会計	財務分析の進め方①	基本的な財務分析、粉飾決算について見抜き方、業種別の特性
	財務分析の進め方②	管理会計、原価管理
	財務分析の進め方③	財務応用・投資計算・企業価値評価
生産マネジメント	生産マネジメント体系・現状分析の進め方①	生産管理の全体体系と基本的要素
	生産マネジメント体系・現状分析の進め方②	具体的なI E手法、工程管理の手法
	QC的問題解決	QC手法
	製造システムの管理・改善①	在庫管理手法
	製造システムの管理・改善②	経営戦略と生産管理の位置づけ、ビジネスモデルの基本（メーカーの類型）
	製造システムの管理・改善③	具体的工程改善
店舗施設マネジメント	店舗施設マネジメント	環境分析、ストア・コンセプト、最適マーケティング・ミックスの構築、インスタ・マーチャンダイジング、情報システム、チェーンストア、店舗関連法規
	店舗運営マネジメント	商圈分析（顧客特性・同業他社状況）、個店での戦略、戦術立案、衛生管理、事故防止、CRM重視の店舗経営について、クオリティコントロール、利益確保（計数管理）
情報化	情報化支援の進め方（流通業／製造業）①	情報システムマネジメント
	情報化支援の進め方（流通業／製造業）②	中小企業情報化の実際、システム企画書検討ケーススタディ、販売関係システムケーススタディ
	クラウドサービスの活用によるホワイトカラー層の生産性向上	クラウドサービスの活用による業務の自動化（省人化）、WebサイトやWebサービス構築の内製化
助言能力	コンサルティングプロセス①	中小企業経営の実際、中小企業コンサルティングと中小企業診断士の役割
	コンサルタントの思考法①②	ロジカルシンキングの基本、問題解決の基本的考え方、コンサルティングの基本フローとスキル、インタビュー＆リサーチ
	コンサルタントのコミュニケーションスキル	プレゼンテーション
	コンサルタントの思考法③	ファシリテーション
	コンサルティングプロセス②	中小企業コンサルティングの実際、幹部社員の育成、経営者の意識改革、金融機関などとの関係
実 習	製造業経営診断、流通業経営診断	

経営診断Ⅱ	プログラム項目（予定）	主な学習内容
経営総合	総合コンサルティング（卸売業）	流通業総合の概要、事例研究
流通業総合・製造業総合	製造業総合（総合コンサルティング（製造業））	製造業への総合的な診断、指導、支援のために必要な部門別採算管理の知識を修得し、具体的改善案の提示ができるようになる
	流通業総合①（総合コンサルティング（サービス業））	サービス業での内部環境分析、外部環境分析により経営戦略を立案するプロセスについて学ぶ
	流通業総合②（総合コンサルティング（小売業））	小売業での内部環境分析、外部環境分析により経営戦略を立案するプロセスについて学ぶ
イシュー毎の実務的助言	国際化	中小企業にとっての国際化の意義、中小企業の海外展開の実態、海外進出支援、内なる国際化
	補助金業務	補助金業務のステップ、具体的な事例
	事業承継	中小企業の事業承継の方向性、経営の承継・財産の承継、相続・贈与の基礎知識、中小企業の再生支援、事業承継税制
	M&A	M&Aの動向、M&Aの主なスキーム、M&Aのプロセス、デューディリジェンス、バリュエーション、クロージング
	人事制度の詳細設計	目標管理制度、経営戦略に応じた人事制度の設計のポイント、人事制度のトレンド、中小企業における人事制度設計の実際
	部門別採算コンサルティング	部門別採算管理の位置づけ、部門別採算管理制度の設計について学ぶ
実 習	経営戦略・経営計画策定実習Ⅰ、経営戦略・経営計画策定実習Ⅱ、経営総合ソリューション実習	

※上記は、2024年度第33期 実施のカリキュラムです。34期では変更の可能性あります。

経営診断実習

本講座の最も大きな特徴は、経営診断実習です。9泊10日の合宿形式で行うので、受講生は分析や改善案の作成に集中することができます。

実習先の実態を把握し、経営環境の変化を見据えた戦略的な構想を打ち出します。また、企業経営におけるあらゆるテーマを総合的に調査・分析します。これまで座学で学んだ手法を使いながら、どのような戦略をとるべきか、実習生自身が考え提案します。その取り組みを通じて、定量的な側面に加え、定性的な側面を含めて企業を診る目を培い、実践的なコンサルティング能力を身につけます。

<経営診断実習先について>

- ・規模：20～300名程度
- ・売上：3～200億円程度
- ・業種：建設、食品、紙・パルプ、倉庫・物流、プラスチック加工、金属製品、機械、電気製品、輸送用機器、精密機械、木製品製造、卸売、流通・小売、運輸・倉庫、ホテル業、サービス など
- ・所在地：全国の中小企業

<経営診断実習のすすめ方>

1. 事前準備

- 従業員意識調査
- 内部能力分析（財務分析等）
- 外部環境分析（業界分析等）

2. 現状分析

- 事業概要把握、工場・店舗施設調査
- 経営幹部インタビュー
- 資料分析

3. 改善案作成

- 重要経営課題の設定
- プロジェクト編成、テーマ別の詳細分析の実施
- 改善案の作成

4. 報告

- 診断実習報告会の実施
（現状の重要経営課題に対する改善案の提示を実施）
- 報告書の作成



報告会の様子



報告会の様子

<経営診断実習先企業の評価・感想>

経営診断実習先の企業様から以下の評価・感想をいただいています。

■繊維加工業 社長（福井県福井市）

『報告会に参加させた社員の行動に変化がみられ、診断を受けて良かった』

経営診断報告書が届きました。すぐに確認させていただきました。短期間にもかかわらず、相当掘り下げて、分析並びに評価、考察、そして対策（改善）案までご提示いただき、大変感謝しております。

また、報告会では、具体的で、腑に落ちる提案を数多くいただき、改善活動に熱心でなかった社員も生産効率化や技術伝承に素直に取り組んでくれるようになってきました。

経営診断を受けることに最初は勇気が要りましたが、今は診断を受けて本当に良かったと思っています。

■ホテル旅館業 専務（岐阜県高山市）

『実効性のある改善提案をいただきました。やれることからすぐに実行します』

ご提案いただいた内容は、自分たちの考え方に近く、あらためて自分たちのやり方・進め方に自信を持つことが出来ました。当館の実情を踏まえた実効性のある改善提案をいただきましたので、やれることからすぐに実行していきます。

特に「100年企業を目指して」をテーマとして、収益体質の構築のために具体的にどのようにしていくべきかご提案いただいたことは、今後、経営会議でも話し合い、経営計画に反映させていきます。

限られた期間ではありましたが、社員以上に当館の将来のことを考えていただき、インストラクター、受講生の皆様には感謝の言葉しかございません。本当にありがとうございました。

講師紹介

鍵谷 英二（日本生産性本部 主席経営コンサルタント）担当：財務・会計

千葉大学法経学部法学科卒業。都市銀行勤務後、公認会計士資格を取得し監査法人に勤務。本部経営コンサルタントとして、中堅中小企業を中心に企業の診断指導にあたる。収益構造改革戦略の立案、中期経営計画策定、戦略実践指導、業績管理制度の設計・導入、人事制度設計・導入、目標管理制度の設計・導入、資金繰り指導、幹部社員教育など業績向上のための総合的指導を専門領域とする。「業績に直結する経営改善の進め方」（中央経済社）「事業性評価の推進マニュアル」（中央経済社）「経営コンサルタントのための生産性向上ケースブック」（共著・中央経済社）著書多数。



加藤 篤士道（日本生産性本部 主席経営コンサルタント）担当：総合経営

早稲田大学商学部卒業。監査法人勤務後、公認会計士資格を取得。本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導にあたる。クライアントと絶対的な信頼関係を構築するために全力を注ぎ、従業員を巻き込みながら、全社共通の目標に向かって一丸となって経営診断を進めている。

専門領域は、経営戦略の策定・実行支援による業績改善、組織活性化、事業承継、中長期経営改善計画策定・実行支援、銀行折衝、M & Aのための財務・事業デューデリジェンスの実施等。著書：「生産性向上のための経営計画の進め方」（共著・中央経済社）、「銀行といい関係を築く法」（共著・中央経済社）、「経営コンサルタントのための生産性向上ケースブック」（共著・中央経済社）など多数。



鍛冶田 良（日本生産性本部 主席経営コンサルタント）担当：経営戦略・ロジスティックス

金沢工業大学大学院イノベーションマネジメント研究科修了（MBA）。中堅建材メーカーにて現場でのモノづくりを実践。日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、企業の経営革新支援、人材育成の任にあたる。

著書：「経営コンサルティングノウハウ 現場改善」（中央経済社）「経営コンサルタントのための生産性向上ケースブック」（共著・中央経済社） 中小企業診断士 品質管理推進責任者 公害防止管理者 MBA（経営管理）



須江 豊彦（日本生産性本部 主席経営コンサルタント）担当：人材マネジメント

一橋大学社会学部社会政策学科卒業後、株式会社リクルートにて勤務。

日本生産性本部職員としてコンサルティング部、新規事業開発職務に従事。同本部労働組合書記長を歴任。本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。「人事考課・賃金体系実例集」（共著・政経研究所）、「高齢者ケア事業の人材マネジメント」（生産性労働情報センター）、「業績直結型評価制度実例集」（共著・政経研究所）など著書多数。



矢島 浩明（日本生産性本部 主席経営コンサルタント）担当：生産管理

上智大学経済学部経営学科卒業後、パイオニア株式会社にて勤務

日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了、本部経営コンサルタントとして、各種事業体の診断指導、人材育成の任にあたる。著書：「すぐに使える 管理・間接コスト削減マニュアル」（生産性出版）「企業経営の理論と実践」（共著・学文社）



村岡 伸彦（日本生産性本部 主任経営コンサルタント）担当：情報化

東京都立大学経済学部卒業後、アクセンチュア株式会社に20年間勤務。エグゼクティブパートナーとして多くの企業変革プロジェクトを統括。専門領域は、業務改善・業務効率化、コスト削減、経営戦略／経営計画策定・IT戦略／システム化計画策定及び実行支援等。



高橋 佑輔（日本生産性本部 主任経営コンサルタント）担当：データ分析

筑波大学大学院修了（経営学修士）。中小企業診断士。国会議員公設秘書として、選挙区における政策・広報・選挙等の各種戦略の統括責任者を務める。その後、中小企業のマーケティング担当役員、経営再建担当役員を経て、日本生産性本部経営コンサルタント養成講座を修了。本部経営コンサルタントとして、企業の診断指導、人材育成の任にあたる。



樋口 伸亨（日本生産性本部 主任経営コンサルタント）担当：マーケティング

慶応義塾大学経済学部卒業後、株式会社アオキインターナショナル（現株式会社 AOKI ホールディングス）及び関連会社にて20年間勤務。主力の紳士服事業の再構築と共に、多角化した事業（飲食・サービス等）の収益性・業務効率改善から全社成長戦略まで幅広い分野に携わる。



その他、実績あるコンサルタント、企業実務経験者、各種専門家 が多数登壇します



第34期募集要項

受講資格

中小企業診断士第1次試験合格者のうち以下の方

①2023年、2024年度中小企業診断士第1次試験合格者

もしくは、②2000年度以前の第1次試験合格者（2001年～2024年に第2次試験を受験した方を除く）

※平成12年度以前の中小企業診断士国家試験に合格した者であって、平成13年以降の中小企業診断士国家試験第2次試験を受験した者及び平成18年4月以降独立行政法人中小企業基盤整備機構が実施する養成課程又は国に登録した他の登録養成機関が実施する登録養成課程を受講した者を除き、1回に限り受講することができます。

日程

2025年3月25日(火)～9月10日(水) 原則 月曜日～金曜日 6ヶ月・全日制

経営診断Ⅰ 9:20～17:40 / 経営診断Ⅱ 9:40～17:00

※スクーリング（講義・ケーススタディ）及び、5回の経営診断実習（合宿形式）

受講料

¥2,750,000.-（税抜価格 ¥2,500,000）※経営診断実習期間の宿泊費、交通費は受講料に含まれます。

※一旦納入された受講申込料は、理由の如何に関わらず、返還いたしません。

※お支払いについては別添「申し込みから受講までの流れ」をご参照下さい。

研修生の声

前田 浩光さん（第29期 修了生）

<診断士を目指したきっかけ>

50歳代後半になって、これからの自分の人生を考えたことがきっかけです。その頃の問題意識の中に、なぜ日本の労働生産性はOECD加盟国の中で下位に甘んじているのか、定年を迎えた会社員が十分に活かされていないのではないかという2つがありました。品質保証業務の一環で、工場の生産性・品質向上活動を主催していた時、活動を通じてメンバーが変容する姿に感動している自分に気づいたことが、問題意識と結びつき、これからの人生で、それらの課題に自分が貢献すれば良いのではないかと考えました。経営学や戦略論など、人の営みの仕組みを理解したいと独学する中で、中小企業診断士のことを知っていたことも要因の一つです。

<JPCコースを受講した理由と講義内容>

資格取得にあたっては、年齢的な観点と独立を前提としていたことから、受講期間と実践を重視して選定しました。その中でJPCを受講した理由は、①JPCのコンサルティング事業を担うコンサルタントが講師・インストラクター、②インストラクターと実習生による合宿形式の診断実習、③独立志望の受講生比率の高さの3つです。

JPCのカリキュラムは、前後半3ヶ月ずつの2フェーズとなっています。前半3ヶ月は、講義・演習でコンサルティングの知識・ノウハウを吸収していきますが、2ヶ月目から診断実習が入り、実戦で確認しながら、理解度や実践力を高めていきます。後半3ヶ月は、3回の実習と合間の1週間半に行うケーススタディ演習（「千本ノック」とも呼ばれています）により、集中的にアウトプットを行い、総合力を高めていきます。

講義・演習の特徴は、実習やその先にあるコンサルティング業務で役に立つ内容をプロの経営コンサルタントが厳選していることと、「知っているだけでは意味がなく、実行できて初めて価値がある」としてアウトプットが重視されていることです。また、講師は、実際のコンサルティング現場を意識できるように、事例や問いかけを投げ掛けてくれます。例えば、財務・会計では、「自分なりに、わかりやすい言葉で社長に説明できますか?」「自分が社長だったらという視点で、経営課題を考えていますか?」というように、常に問いかけられます。

診断実習の特徴は、なんと言っても合宿形式で行われることです。多くの卒業生が書いている実習の進め方は省略しますが、とても「贅沢な時間」であったと思います。各10日間訪問するため、実習先の負担も重く、実習先のご理解なくしては成り立たない活動です。インストラクターからは、「高い視座」と「最後まで当社の役に立とう」という意思を持てたか?を問われました。そうであるからこそ、多くの企業に実習を受け入れて頂けているのだと思います。親身に、真剣にご指導頂いたインストラクターには、感謝の念が絶えませんし、一緒に実習を乗り越えた仲間との間に同志の絆が生まれたことは言うまでもありません。

事務局の存在も忘れてはなりません。日頃から受講生をよくみて頂いて、声掛けなどもしてくださるのですが、特に実習から帰って、出来事を話す私たちに耳を傾けて頂いている時、「航海から母港に帰ってきた船」のような安心感を覚えたことが思い出されます。これは、後になってJPCを選んで良かったと思った点です。

<現在の活動状況と今後の抱負>

養成課程修了翌月の2023年4月1日付けで、個人事業主として開業しました。現在は、居住地のある神奈川県の中企業診断協会および業務機会の創出を目的とした神奈川県中小企業診断士会に所属し、診断士として活動しています。これまでに士会の補助金PJのメンバーとなり、補助金申請支援に従事しました。専門家派遣や経営改善計画策定支援などの新たな業務にも、公募があり次第、挑戦したいと考えています。

今後の抱負は、2年後の法人化と伴走支援の直接受注です。JPCを受講するにあたり、卒業後の2年間を守破離の守の期間と決めました。士会での活動を通じてJPCでの学びを血肉化していく段階が守であり、破・離の段階で、法人化と伴走支援の直接受注ができるように精進していきたいと考えています。

伊窪 拓真さん（第30期 修了生）

<診断士を目指したきっかけ>

大学卒業後、老舗肌着メーカーへ入社し、13年間営業職としてキャリアを積んだ後に、2021年のコロナ禍に独立。伝統産業の工芸事業者向けに販路開拓支援事業を行ない、現在に至っております。独立当初から、支援先の工芸事業者より、コロナ禍で「経営が苦しい」と相談を受ける機会が多くありました。ただ、その工芸事業者の大半が、経営や販売についてのノウハウが乏しく、これまでのやり方から抜け出せない状況でした。

そこで私が経営の診断・助言能力を身につけ、伝統産業の発展に貢献したいとの思いになり、診断士の資格取得を目指すことになりました。また、私の父も経営者の一人であり、幼い頃から父より経営現場を学ぶ機会が多く、良い部分も悪い部分も身近でみてきたことも一因となっているかと思います。

<JPCコースを受講した理由と講義内容>

資格試験を通じて学ぶ学術的な理論をどのように実践すればよいのか分からず、日々悩んでいました。その中で、体系的かつ実践的に学べるJPCの養成課程を知り、実力の伴った診断士になりたいとの思いが沸き起こりました。

受講した理由は、①講師の大部分が日本生産性本部の専属コンサルタントとして第一線で活躍されている経営コンサルタントであること、②経営診断を行う合宿制の企業診断実習があり、現役の経営コンサルタントの指導によりコンサルティング能力が向上すること、③登壇している経営コンサルタントや養成課程を共に受講するメンバー、既に診断士になられた方とのネットワークが築けること。そして、短期間で学ぶことができるからです。

講義内容は、診断士に必要な知識のインプットとアウトプットの連続を半年間ほぼ休むことなく繰り返されるため、自ずと体に染み付いていくことが分かってきます。さらに実習生同士でアウトプットの質を高めるカリキュラムが各講義内で組まれているため、他の実習生の考え方や提案方法等を吸収することができ、自分の成長につながります。また診断実習は、10日間を計5回と色々な実習先を経験することができます。この経験は一生の宝物になると言っても過言ではないぐらい、インストラクター・実習先・実習生・サポートしてくれる事務局や家族から多くのことを学ぶことができます。

<現在の活動状況と今後の抱負>

養成課程終了後、2023年11月に診断士として正式に登録されました。東京都中小企業診断士協会にある中央支部へ所属し、支部の業務を執行する組織（部会）の国際部および渉外部に在籍しております。

現在の活動状況は、診断士の業務と自社事業を両立させながら活動を行っております。診断士の業務は、専門家駐在を主に、創業支援、補助金申請サポート、セミナー講師等の活動を行っております。自社事業においては、これまでJPCで学んだことを活かしながら、各産地の工芸事業者へ経営支援や販路開拓サポート等を行っております。

今後の抱負は、伝統工芸分野のエキスパートになることです。各産地の工芸事業者へ伴走型支援ができるような環境づくりを行い、未来に継ぐ活動ができればと考えております。

日本生産性本部とは

日本生産性本部は1955（昭和30）年に「生産性向上対策について」の閣議決定に基づき、政府と連携する民間団体として設立され、米国に経営組織、生産管理、マーケティングなどの経営手法を学ぶための視察団を派遣するなどして戦後の日本経済の復興と高度経済成長を支えました。また、経済界・労働界・学識者の三者から構成されるユニークな組織であり、産業別・企業別の労使の委員会を設置するなど、現在の労使関係の基盤をつくりました。

現在ではその活動は人材育成研修や経営コンサルティングなど産業の生産性向上を支えるさまざまな分野に広がり、生産性に関する調査研究・提言活動も行っています。また政治・行政を含む社会経済システムの改革にも取り組んでおり、「政治改革フォーラム」「政治改革推進協議会（民間政治臨調）」の流れをくむ活動は、平成の30年間にわたる政治・行政改革の底流をなしています。

グローバル化の進展や急速なデジタル技術の発展、人口減少にともなう労働力不足など国内外の環境が劇的に変化するなか、日本生産性本部は、持続可能な経済社会を次世代に引き継ぐための「生産性改革」に取り組んでいます。

（役 員）

会 長	茂 木 友三郎	キッコーマン 取締役名誉会長 取締役会議長
副 会 長	佐々木 毅	元東京大学 総長
副 会 長	大 田 弘 子	政策研究大学院 大学長
副 会 長	遠 山 敦 子	トヨタ財団 顧問
副 会 長	増 田 寛 也	日本郵政 取締役兼代表執行役社長
副 会 長	松 浦 昭 彦	全国労働組合生産性会議 議長 UAゼンセン 会長
副 会 長	小 林 喜 光	東京電力ホールディングス 取締役会長
副 会 長	芳 野 友 子	日本労働組合総連合会 会長
理 事 長	前 田 和 敬	日本生産性本部

（2024年9月現在）

経営コンサルタント養成講座3ヶ月コース第102期

- ＜中小企業診断士コースと ◎現役の経営コンサルタントの指導による、実践力重視のカリキュラム
共通の特徴＞ ◎実際の企業を診断する、経営診断実習を実施
◎修了後の試験により、「日本生産性本部認定経営コンサルタント」称号を授与

3ヶ月間全日制(2025 年10月開講)

1958年開設。現在まで多種多様な業種・職種に7,400名を超える卒業生を輩出する経営コンサルタント養成講座。基礎から経営の全てを学ぶコースで、若手の金融機関勤務者や、会社後継者の参加も多い。

お 問 い 合 わ せ

公益財団法人日本生産性本部 コンサルティング部 中小企業診断士コース 事務局

〒102-8643 東京都千代田区平河町2-13-12

T E L : 03-3511-4061(直通) F A X : 03-3511-4052 e-mail: mcd-kouza@jpc-net.jp

U R L : <https://www.jpc-net.jp/consulting/course/sme/>

