



## 第25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ならではの経験豊富な経営コンサルタントによる指導で、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手掛ける国内唯一の機関
- ・2020年9月修了、10月より診断士活動が可能なコース

日 程：2020年3月26日(木)～9月25日(金) 6ヶ月間(全日制)  
※オリンピック開催中は休講になります。詳しくはFAQをご確認下さい。

受講資格：中小企業診断士1次試験合格者

- ①2018年、2019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～2019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25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)

2019年11月23日(土)	14:00～15:30
2019年12月12日(木)	19:00～20:30
2020年1月17日(金)	19:00～20:30
2020年1月25日(土)	10:00～11:30
2020年2月1日(土)	14:00～15:30
2020年2月5日(水)	19:00～20:30

お申込みは下記URLから  
<https://consul.jpc-net.jp/mc/shindanshi/index.html>

生産性本部 中小企業診断士

検索 

## 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。これまで延べ約7,000名の卒業生を輩出し、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お願い申し上げます。

## 中小企業診断士登録養成課程について

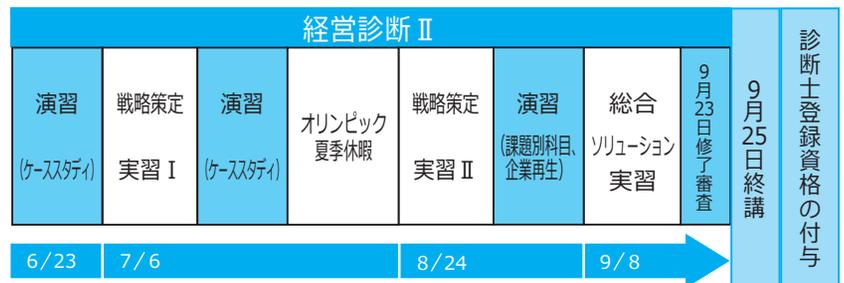
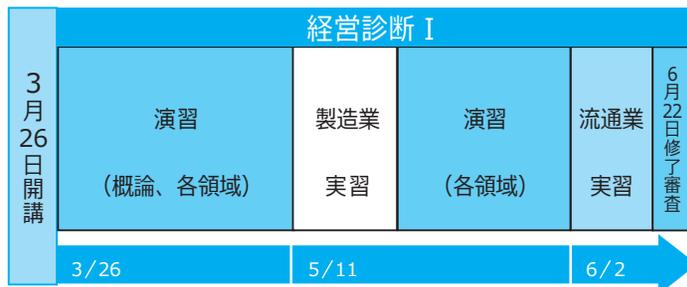
2005年8月に公布されました「中小企業支援事業の実施に関する基準を定める省令及び中小企業診断士の登録等及び試験に関する規則の一部を改正する省令」（経済産業省令第79号）に基づき、中小企業診断士登録養成課程制度が、民間に開放されることとなりました。

「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23期まで572名の卒業生が資格を取得しました。



## プログラムの流れ



### 演習（経営診断Ⅰ）

助言能力	生産マネジメント
財務・会計	情報化戦略
経営戦略	マーケティング・営業
店舗施設マネジメント	人材マネジメント

### 演習（経営診断Ⅱ）

総合経営
流通業・製造業総合
企業再生
課題別科目

## 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、人を観、人を育てる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、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資格を付与

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」の資格を付与します。

日本生産性本部認定経営コンサルタントは、(株)全日本能率連盟に登録された国内唯一の「経営コンサルタント」の資格称号です。現在、約4,200名の資格登録者がおり、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おります。

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
	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
	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
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、日本的人事の特徴と変容、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
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、業種別の特徴
	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)
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、インスタア・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	商圏分析 (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
実習	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
	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
이슈毎の実務的助言	国際化・コンプライアンス	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、中国における最近の法環境の変化と影響、海外支援制度 (公的機関によるもの)、コンプライアンスの基本知識、中小企業診断士として必要な実務知識、「やさしい社会的責任」の実践
	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	中小企業の動向 (中小企業白書等)、行政による中小企業活性化支援施策の概要、中小企業のM&Aの現状
	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
	業務改善コンサルティング	業務改善の必要性・着眼点、業務改善の手法、管理・間接コスト削減プログラム
実習	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
	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、2019年度第24期 実施のカリキュラムです。変更の可能性があります。

# 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日間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観る目を培い、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（平均80名）
  - ・売上：3～200億程度（平均20億）
  - ・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
- ※実習企業の所在地は、東京近郊ばかりでなく、全国の中小企業（製造業：従業員300人以下又は資本金3億円以下、卸売業：100人以下又は1億円以下）が対象です。

## <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 1



報告会の様子 2

## <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。

### ■製紙加工業 社長（静岡県静岡市）

『当社の問題点、課題について客観的に分析されており解りやすい』

報告会は、現在の当社の問題点、課題について客観的に分析されており解りやすい内容でした。

今後の当社の建直しには何が必要か？ 自分自身なりに考えていたことが正しいとの裏付けにもなりました。今後、改善を進めていくうえで、販売については今までの当社にない視点での提案を数多くいただき、実践においても役に立つと考えております。

仕事にやりがいを持って働いてもらえるよう、会社と社員が共に成長していけるよう、自分なりに取り組んでいきたいと思っております。

### ■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

### 太田 昌宏 (日本生産性本部 主席経営コンサルタント) 担当：マーケティング

神戸大学農学部大学院修士課程修了。江崎グリコ(株)入社後、菓子開発研究所にて、チョコレートの開発に従事。10年間ポッキーのブランドマネージャーとして、新製品開発、広告を中心としたプロモーション、営業戦略等の市場導入策、商品リニューアル等ブランド全般の運営に従事。その後、本部経営コンサルタントとして、一般消費者向け商品開発、ブランドマネジメントに従事。



### 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。「企業再生のための経営改善計画書の立て方」(中央経済社)共著、「人事評価制度事例集」(政経研究所)共著、「業績直結型 評価制度実例集」(政経研究所)共著など著書多数。



### 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：「企業再生のための経営改善計画の立て方」(共著・中央経済社)、「生産性向上のための経営計画の進め方」(共著・中央経済社)、「銀行と良い関係を築く法」(共著・中央経済社)など多数。



### 相良 善朗 (日本生産性本部 主席経営コンサルタント) 担当：経営戦略

京大法学部卒業。三菱商事(株)にて、貿易業務(アジア、米州、欧州等)、事業投資先経営(中国)、事業投資先支援業務に従事。その後、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。専門領域は、経営革新(経営戦略、経営計画、人事、組織)に関する総合指導。海外における企業の設立・運営に関する総合指導。モンテカルロ・シミュレーション、時系列予測手法を用いたリスク分析、業績予測シミュレーション、事業投資採算性シミュレーション、企業価値の最大化等。



### 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。



### 高田 晴弘 (日本生産性本部 主席経営コンサルタント) 担当：生産管理

早稲田大学理工学部応用物理学科卒業。東洋ゴム工業(株)化工技術本部にて、新製品の開発に関わる業務を担当、一方で工程改善、品質不良対策等による生産効率向上の任にあたる。その後、本部経営コンサルタントとして各種事業体の診断指導、教育にあたる。専門領域は、製造業を対象とした生産性向上、コストダウンに関する総合指導、国際品質保証規格ISO9000の認証取得支援を中心とする各種指導。



### 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。



### 清野 裕司氏 (マップス 代表取締役) 担当：マーケティング

慶應義塾大学商学部卒業。杏林製菓(株)、三井物産(株)等を経て、(株)マップス創設。現在、同社の代表取締役。「現代マーケティング論」(有斐閣・共著)、「現代マーケティング」(丸善・共訳)、「究極のC1戦略」(泉文堂)、「マーケティング発想力のつく本」(泉文堂)など著書多数。本講座では、「マーケティング/事例紹介」を担当。



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25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

①2018年、2019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～2019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

2020年3月26日(木)～9月25日(金) 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

¥2,400,000.-（消費税別）※経営診断実施中の宿泊費、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。

※開催日の15営業日前からキャンセル料金が発生しますのでご了承ください。

開催15～6営業日前まで：経営診断Ⅰ受講料の30% 開催当日・不参加：経営診断Ⅰ受講料の全額

開催5営業日前～前日まで：経営診断Ⅰ受講料の50%

※受講料は、経営診断Ⅰ受講料(2月末迄) ¥1,200,000(消費税別)と経営診断Ⅱ受講料(6月末迄) ¥1,200,000(消費税別)に分けてお振込みいただきます。

## 研修生の声

### 根岸 倫太郎さん（第21期 修了生）

＜診断士を目指したきっかけ＞

私は大手生命保険会社に24年間勤務した後、熊本の中企業に転じ、数社の中企業勤務を経験しました。そこでは、経営改革に向けて数々の改善提案を行って参りましたが、雇用関係の中では一定の限界があったのも事実です。私は経営改革の仕事を自身のライフワークとしたいと強く考えるようになり、中小企業診断士資格を取得して独立することを決意しました。

＜JPCコースを受講した理由・思い出・評価＞

1次試験をクリアして、最初の2次試験は不合格になりました。私は56才（当時）という年齢から一刻も早く独立したいと思い、養成課程を受講することを決め、受講期間が最も短い日本生産性本部（JPC）を選びました。また、別の理由としては、他の養成課程と比べて、最も実践的な知識が修得できそうに感じたのがJPCでした。この判断は正しかったと思います。

養成課程を受講すれば、簡単に診断士資格が取得できるという安易な気持ちで受講するのはやめた方がいいと思います。実際に、約半年間の講座内容はかなりハードです。私は川越のアパートを仮住まいとして永田町まで通いましたが、満員電車の中で立ったまま眠ってしまう毎日でした。土日は基本的に休みですが、アパートの部屋や近隣の図書館にこもって課題と格闘する日々が続きました。特に、9日間×5回の実習でのリアルな経験と各種ケーススタディによるたくさんの演習は、実際に診断士として独立してクライアント様の経営支援を行う際に、大変役立っています。

実習では、同期の仲間と深夜まで激論を交わしました。一方で、最終日の発表というア切がある中で、色々な考え方をひとつの結論にまとめあげていくという経験も、大変貴重なものでした。私のクライアント様の業種は多種多様なのですが、それでも自信をもってアドバイスができるのは、こうした実習や演習による実践的知識のおかげだと言っても過言ではありません。

また、ここで得られた同期（20代前半から60代後半まで）との繋がりも、生涯の財産です。私は熊本在住なので頻りに会うことはできませんが、今はSNSなどを使って情報交換を行うことも可能です。お互いに切磋琢磨していくいい関係を続けていきたいと思っています。

＜現在の活動状況＞

現在は、熊本県経営診断士協会からの紹介案件や自身の今までのネットワークを使った営業先などで、経営診断や経営改善提案などを行っております。また、経営者セミナーや創業支援セミナーなどの講師の仕事もいただいております。実質的には開業して4か月です。まだまだ損益分岐点売上には程遠い状況ですが、今は種時きの時だと思って、精力的に活動を行っております。

＜今後の抱負＞

変化のスピードが速い時代ですので、我々の知識もすぐに陳腐化します。クライアント様に過去の成功体験を語るだけで通用するような時代ではありません。一方で、情報過多な時代ですので、本当に必要な情報を取捨選択することが非常に重要となります。真にクライアント様のお役に立てる診断士であり続けられるよう、一層研鑽を深めて参りたいと思います。そして、私の実質的な創業年でもある令和の時代を診断士として力強く生きていこうと決意しております。

診断士は大変やりがいのある仕事です。本稿が診断士を目指す皆様にとって、少しでも参考になれば幸いです。

### 菊池 寛さん（第22期 修了生）

＜診断士を目指したきっかけ＞

外資系の大手製造メーカーで、ものづくり製造技術の専門家として約25年間の実務経験を積みました。その後、勤めながらMBAを取得したのを機に、ビジネスサイドの経験を積みたくなり製品事業部に異動し約10年間、事業戦略やマーケティング業務に携わりました。2016年頃から腰痛が重症化してしまい、2017年に早期退職をしました。その際、これまでの幅広い職務経験とMBAの学びから、それらを社会の役に立てるようにするにはと考へて、中小企業診断士の資格を取ることを決心しました。

＜JPCコースを受講した理由・思い出・評価＞

約一年間の勉強期間で腰も改善し、診断士1次試験に合格することができました。2次試験の勉強もしていましたが、仮に2次試験に合格して実務補習を終えても、自分の目指すべき診断士・プロコンの実践的なレベルにはならないと勝手に確信し、1次試験合格後直ぐに日本生産性本部に申し込みをして、受講することにしました。実際に活躍されているプロのコンサルタントの方々を直近で見てリアルに実力を感じることが出来れば、自分の独立診断士としての目指すレベルが明確になると期待して選びました。

前半は、毎日のサマリーレポートと初めての診断実習や実習直前・直後の理解度把握試験など、経験が無い中、必死についていた日々だったように思います。そして後半は、ケース・スタディと診断実習の波が次々と押し寄せてくるようで、溺れないでやりきるには大変な情熱とエネルギーが必要だったように思います。5回の合宿診断実習では、吹雪の日本海側から温暖な沖縄に行き、また雪深い東北の山奥まで、これまで行ったことがない地域にも訪問でき大変良い思い出となりました。経営者の熱い思いに応えられるように、我々の活動も自然と熱が入り、夜遅くまでみんなで議論や分析作業を繰り返して行っていたように思います。様々な人生経験を持った同期の仲間との、密度の濃い交流も大変に良い刺激となりました。また、実習先の経営者から、実習活動中や報告会などで、感謝のお言葉をいただいたのも大きな励みになりました。

修了して今振り返ってみて感じるのは、カリキュラム構成と内容が充実していたことです。座学では経営コンサルタントとして有益に必要な知識や考え方、ノウハウやツール類を教えて頂きました。加えて、ケース・スタディや合宿形式の診断実習では、実際の実務における対応能力と経験をみっちり身に付ける内容で、我々みな苦しかった場面もありますが、これにより我々自身のアウトプット能力が大きく鍛えられたと感じております。

また、他の養成機関出身者や2次試験に合格し実務補習を修了した方々の話を聞いて、日本生産性本部での診断実習の本格的取組みと密度の濃い訪問先企業との関わり度合いなど、大きな違いがあることを知りました。深く現場に密着して真の状況理解をする必要性と、その事実に基づく分析・課題抽出を行う大切さを、学び実践できた事は貴重な経験であり自信にもなっています。

私の場合、実践力を身に付けたいと願って本コースに参加したので、期待以上に様々な収穫が多くあったと感じております。コンサルタントの先生に、きめ細かく指導をしていただき、真に役に立つ能力を鍛えていただいたことに感謝しています。

＜現在の活動状況・今後の抱負＞

本講座を修了後、診断士登録が済んでから、5ヶ月ほど経ちました。今は独立診断士としての「種まき」の段階と考えて、東京都診断士協会、神奈川県診断士協会、地元診断士会などに所属し、研究会や懇親会などに参加して、情報交換や仕事の機会を得て、諸先輩先生と一緒に活動をしながら学びと経験を増やしています。ここ1、2年の間は、しっかりと自分の「あるべき姿」を見据えて、将来の自己実現に向けて一歩ずつ行けるように取り組みたいと考えています。

修了して診断士の世界に出てみて、日本生産性本部の診断士コース出身の先輩方達が協会などの要職で活躍されていて、大変心強く感じています。懇切丁寧に温かく教えていただく機会も多くあります。また、多くの関連する会合では22期の仲間と会える為、横の情報交換や同じような悩みと苦労を共有できるのも心の支えとなっています。

## 日本生産性本部とは

日本生産性本部は、1955(昭和30)年、わが国産業の生産性運動の中核組織として、「生産性向上対策に関する閣議了解」に基づき設立された民間団体です。当本部は、経済界、労働界、学識者の三者により構成され、戦後の日本経済の復興とその後の高度経済成長の実現に、民間の立場から寄与してきました。生産性運動の推進による国民の生活水準向上のため、「生産性運動3原則」(①雇用の維持拡大、②労使の協力と協議、③成果の公正な分配)を柱に、現在も産業や社会の生産性向上に貢献しています。

欧米の科学的根拠に基づく経営手法を学ぶ視察団派遣や外国人講師を招いたセミナー開催などに端を発した経営トップの研鑽の場は、人材育成に資するさまざまな研修や経営コンサルティングなど、日本全体の産業の生産性向上を支えるさまざまな領域に広がっています。あわせて、生産性に関する調査研究や情報の収集を行い、広く社会に提供・普及するための啓発活動として研究会やセミナーも開催しています。産業の生産性向上(ミクロ)のみならず、政治・行政を含む社会経済システムの改革(マクロ)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)」の流れを汲む活動は、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。

2020年3月に65周年を迎える当本部は、社会経済システムに資する国民的な合意形成に努めるとともに、産業の生産性向上を通じてわが国経済の発展、国民生活の向上、国際社会への貢献に寄与することを目的に、時代や社会の動きに即して多様な活動を展開し、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
名誉会長	牛 尾 治 朗	ウシオ電機 代表取締役会長
副 会 長	佐々木 毅	明るい選挙推進協会 会長
副 会 長	大 田 弘 子	政策研究大学院大学 特別教授
副 会 長	小 島 順 彦	三菱商事 相談役
副 会 長	神 津 里季生	連合 会長
副 会 長	有 富 慶 二	ヤマトホールディングス 特別顧問
副 会 長	遠 山 敦 子	トヨタ財団 顧問
副 会 長	野 中 孝 泰	全国労働組合生産性会議 議長 電機連合 中央執行委員長
副 会 長	増 田 寛 也	東京大学大学院 客員教授
理 事 長	前 田 和 敬	日本生産性本部 理事長

(2019年10月現在)

## 経営コンサルタント養成講座3ヶ月コース

- <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資格」を付与

3ヶ月間全日制 (2020年10月開講予定)

1958年開設。現在まで多種多様な業種・職種に7,000名を超える卒業生を輩出する伝統の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 担当：嵯峨、笹、渋谷

〒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>(日本生産性本部 トップページ)

<https://consul.jpc-net.jp/mc/shindanshi/index.html>(診断士コース トップページ)



10940020