



第27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
- ・2022年3月修了、4月より診断士活動が可能なコース

日程：2021年10月1日(金)～2022年3月17日(木) 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

- ①2020年、2021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～2020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27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)

2021年6月10日(木)	19:00～20:30
2021年6月25日(金)	19:00～20:30
2021年7月17日(土)	10:00～11:30
2021年8月13日(金)	14:00～15:30

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

※対面とオンラインそれぞれの開催を予定しています。

※新型コロナウイルス等の影響により、講座および説明会の日程が変更となる場合があります。

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7,100名超の卒業生を輩出し、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

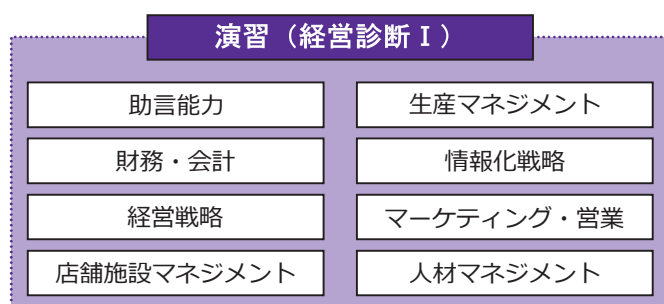
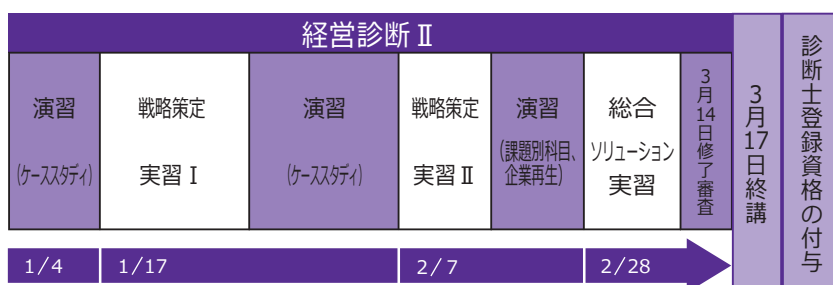
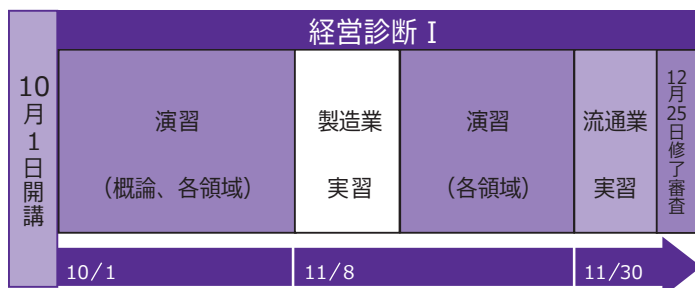
2005年8月に公布されました「中小企業支援事業の実施に関する基準を定める省令及び中小企業診断士の登録等及び試験に関する規則の一部を改正する省令」（経済産業省令第79号）に基づき、中小企業診断士登録養成課程制度が、民間に開放されることとなりました。

「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25期まで641名の卒業生が資格を取得しました。



プログラムの流れ



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生との、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、(財)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」の称号です。現在、4,271名の登録者がおり、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います。

講義は、各单元とも座学、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
	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
	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・リスクマネジメント	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
	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、2021年度第26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。

■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、胸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

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)、「銀行といい関係を築く法」(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

京都大学法学部卒業。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、アクセントア株式会社にて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27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

①2020年、2021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～2020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

2021年10月1日(金)～2022年3月17日(木) 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

¥2,640,000(税抜価格¥2,400,000) ※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」をご参照ください。

研修生の声

佐藤 勝幸さん(第23期 修了生)

＜診断士を目指したきっかけ＞

私は東北地方などで約30年間、都市計画やまちづくりを専門としたコンサルタントとして地方自治体や公益団体等を中心に地域活性化に関する事業の支援を行ってきました。人口減少等による課題先進地といわれた東北地方では、平成23年に発生した東日本大震災でより多くの問題を抱えたことから、私は従来のまちづくり系の技術だけではこれらの問題に対応できないと感じるようになりました。そのため、地域の中小企業等を直接的に支援できる中小企業診断士のノウハウを習得するべく資格取得を目指しました。

＜JPCコースを受講した理由と講義内容＞

中小企業診断士の1次試験に合格し2次試験の勉強を始めるなかで、仮に試験に合格しても、まちづくりコンサルタントの実務経験+中小企業診断士知識だけでは本質的な中小企業支援は難しいと感じ、養成課程でより実践的な技術を得たいと思うようになりました。特に、現場感覚に基づくコンサルティング技術が必要不可欠との思いで、日本生産性本部の養成課程の門をたたきました。

3月の末に入塾し、いざ講義が始まるとその専門的ノウハウや現地コンサルティングでの苦労等を聞き、私に診断士が務まるのだろうかという不安でいっぱいになりました。ここから始まった約半年間の勉強は、ただひたすら遅れをとるまいと右往左往した毎日だったような気がします。講義前半は、座学が中心ですが、講義によってはチームに分かれて演習を行うこともあり毎日が新鮮でした。特に、現場感覚の生の講義は非常に印象的です。講師の方が話した「困っている会社と向き合うからこそ、コンサルはスーパーポジティブであれ!」は私の座右の銘にしたいと思っています。後半は、ケーススタディと診断実習が交互に行われる怒涛の日々でした。しかし、中小企業の社長や社員の方々との向き合い、現場でのコンサルティングはここでは書けないほど充実したものでした。これが今現在の私の大きな財産となっています。

ところで、この約半年間の養成課程を無事終了できたのは、日本生産本部の皆様のご支援のほか、すばらしい35名の仲間にも恵まれたからだと思っています。これは大きな表現ではなく、心の底からの実感です!今後、養成課程に取り組まれる方々も必ず実感するものだ確信しています。23期生は20代から70代までの幅広い年代、様々な職業の集まりでしたが、仲間同士で講義内容を補完しあったり、飲んだり・食ったり...いろんな場面で支えあったと思います。私にとって、尊敬できる先輩、相談できる仲間を得られたことがもう一つの財産となっています。

＜現在の活動状況と今後の抱負＞

私は、9月の養成課程修了後、まちづくりと診断士のノウハウを活かして自治体政策から中小企業の実践的な経営支援まで多様な地域の課題を解決するコンサルタントとして開業しました。最初の3か月は従来顧客であった地方自治体へのあいさつ回りをしながら、新たに中小企業診断士業界や商工会議所等とのネットワークを広げる活動を行いました。現在は、これらの人脈から講師などの仕事を紹介頂き、少しずつ活動を広げているところです。

私の事業フィールドとしている地方都市は、「消滅都市」という恐ろしい言葉が現実になりかねないところが多くありますが、地方都市にも多くの観光資源や地域の特産がありまだまだ捨てたもんじやない!と思っています。私は、今回学んだ知識・技術を日々磨き上げて、地域の課題解決や困っている中小企業の経営改善に貢献し、地方都市から日本を元気にしていきたいと思っています。

日暮 健一さん(第24期 修了生)

＜診断士を目指したきっかけ＞

父が小規模企業を経営していました。そして倒産させます。何もできなかった悔しさを今でも抱えています。入社したのは甥リクルートです。関連会社の代表取締役時代に、会社史上初の単年度黒字化できたことから、いまでも中小規模企業に役に立つ時が来たのではないかと、思い、退職。中小企業診断士取得を通じて経営コンサルタントを目指すこととしました。

＜JPCコースを受講した理由・思い出・評価＞

中小企業資格取得は入口、早くクライアントとやり取りがしたい、という想いから、2次試験受験は最初から選択肢にありませんでした。養成課程の中でJPCを選択したのは、半年という短期間で修了できること、中小企業大学校が金融機関からの派遣の方が多くに比べて、独立志向の方が多く、経営コンサルタント養成というコースの一部であり、私の志向に合っていたことからです。

前半の経営診断Ⅰの講義では、ケースやディスカッションを通じて、1次試験の知識の理解が深まります。毎日の講義をレジュメにまとめますが、あとでこれが実践で役に立つコンテンツになっています。後半の経営診断Ⅱになると、7回におよぶケース演習が始まりました。現状分析、重要課題設定、解決策をまとめます。初日午前中がケース解説、午後と2日目は作業日、3日目に発表というスケジュールです。共有の場で、すべての動点項目の計画を細かく設定している同期がいて、とても感銘を受けました。以降彼の真似をして作るようになりました。素晴らしい同期がいることも大きな収穫です。

先生方はフィードバックがとにかく丁寧で、自分の課題が明確になりました。中小規模事業者の実態に合わせた運用に正解はない、先方に理解、納得いただくこととありきだ、ということが分かったのが最大の収穫でした。自分はどう考えたので、こうである、と言い切ることができるようになるまで考え抜くこと、ここがひとつ目の柱で、そしてその上で提案がもし先方の価値観に合わないようでしたら修正して行けばよい、コミュニケーションがベースにあるということが2つ目の柱だと思います。もう4～5回ケース演習があってもよかった、と思えるほどです。

＜5回の実習で学んだこと＞

- ① A社(80名 メーカー) IE手法を使った現場改善への取り組み
 - ② B社(20名 旅館) 財務分析と重要経営課題である売上高増加の取り組み ※班長
 - ③ C社(80名 飲食) 財務マネジメント強化への取り組み
 - ④ D社(150名 メーカー) 事業ポートフォリオの策定、売上高強化への取り組み
 - ⑤ E社(100名 旅館) 売上高増のためのプラン策定とその定着への取り組み ※班長
- ・財務分析の意味合いを知る

事前分析では3回、テーマでは2回担当しました。若干苦手感がありましたが、集中的に取り組むことで、だいぶ慣れていきました。B社では、旅館業の経営指標としてGOP(Gross Operation Profit)＝経常利益+減価償却費+支払利息+地代家賃が大切でそれを達成するための売上高の設定の重要性を学びました。C社では、紙で運用している財務マネジメントの実態の把握と店舗別採算への仕訳、経営指標の素早い把握の仕組みの提案を行いました。中小規模事業者は、経理数字を紙でやり取りしているケースが多く、月次決算が遅くなり、対応が遅くなる実態を見ました。ここを変えて社内共有、対応を早めるだけで、経営改善につながるのだ、と痛感しました。

・明日からすぐに使える具体的な提案を知る
D社では、新商品の営業戦略を提案することになりました。私はこんなに細かいことは言わなくてもわかるだろう、ここまで細かいとかえって失礼であると思っていて、「思考(こう考えればできる)」の提案にスポットを当てて、「行動(こうする)」はいつてくると考える傾向がありました。中小規模事業者は成功体験が少なく自信がない、よって「行動」から変化してもらい、そのあとに「思考」が変わる＝できると思いが付くというプロセスを踏むことも必要であること教わりました。E社では、明日からすぐに使える提案をしたい、という主旨で、経営理念→経営ビジョン→経営計画→経営戦略に沿って明日からすぐに使える具体的な提案の粒に応じた課題設定をすることを学びました。大きな経営課題を設定しがちな私は、粒感の設定は目から鱗でした。スケジュールに落として優先順位をつけておくことが定着を図ることにつながることを学びました。

・提案のパターン企画書の完成
修了してすぐ、実習、演習で学んだものを復習し、自分なりの提案のパターン企画書を作成しました。現状分析、あるべき姿の設定、問題点の抽出、重要経営課題の設定、中期経営計画の策定ができるパワーポイント、エクセルを作成。実作業を短時間でまとめることができるもので、MECEであると自負しています。

積極的に飲み会の幹事をしました。同期や事務局の方々とのやり取りが多く、仲良くなることができました。24期では同期LINEを作ることができて様々なやり取りを行っています。これからも切磋琢磨していきたいと思っています。

＜現在の活動状況・今後の抱負＞

2020年4月に独立、開業し、2021年1月に法人に成りました。売れ続ける組織作り/宿泊・観光業の収益力向上/事業承継・後継者教育/補助金申請サポートをテーマにしています。3年かけて1人前になれるよう精進中です。私は、JPCで学んで本当に良かったと思っています。とにかく実践的で対応力が身に付きます。独立してからも、学んだことを基本とすればたいのいことには対応できます。わからないことは、学び方、調べ方を学んでいるので物怖じしません。初年度より仕事をいただけるのはこういった姿勢が功を奏している要因だと思っています。それこそが私がJPCで学んだことです。先生方、スタッフの方々には感謝の念に堪えません。ありがとうございました。

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	キックマン 取締役名誉会長 取締役会議長
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	神 津 里季生	日本労働組合総連合会 会長
副 会 長	有 富 慶 二	ヤマトホールディングス 元代表取締役社長
副 会 長	遠 山 敦 子	トヨタ財団 顧問
副 会 長	増 田 寛 也	東京大学大学院
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
理 事 長	前 田 和 敬	日本生産性本部

(2021年5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」称号を授与

3ヶ月間全日制(2021年10月開講)

1958年開設。現在まで多種多様な業種・職種に7,100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 担当：嵯峨、笹、松永、藤村

〒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)

