



第29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現在活躍する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両輪で実施している国内唯一の機関
- ・2023年3月修了、4月より診断士活動が可能なコース

日 程：2022年10月3日(月)～2023年3月15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

- ①2021年、2022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～2021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29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)

2022年5月12日(木)	19:00～20:30
2022年6月24日(金)	19:00～20:30
2022年7月30日(土)	10:00～11:30
2022年8月9日(火)	19:00～20:30

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

生産性本部 中小企業診断士

対面とオンラインの同時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。これまで延べ約7,200名を超えるの卒業生を輩出し、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

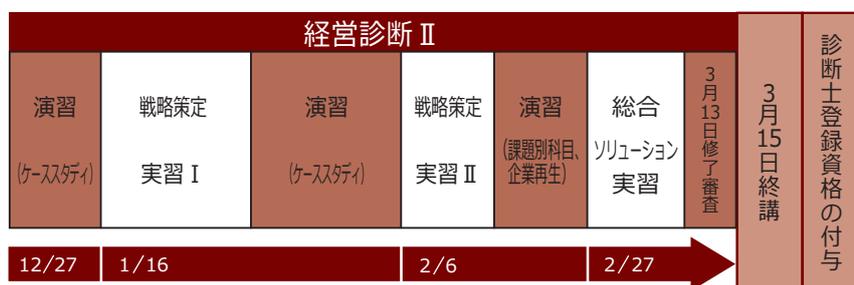
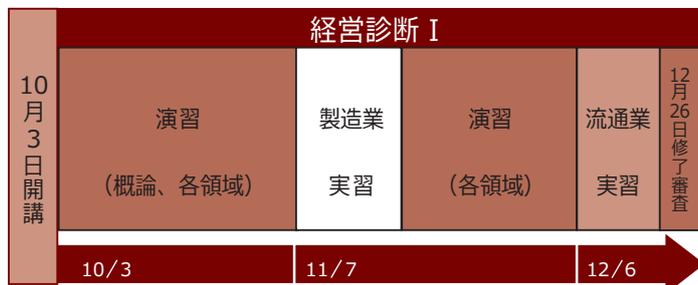
2005年8月に公布されました「中小企業支援事業の実施に関する基準を定める省令及び中小企業診断士の登録等及び試験に関する規則の一部を改正する省令」（経済産業省令第79号）に基づき、中小企業診断士登録養成課程制度が、民間に開放されることとなりました。

「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27期まで704名の卒業生が資格を取得しました。



プログラムの流れ



※新型コロナウイルスの感染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

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、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、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、(株)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。現在、4,377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
	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「禁忌手」、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
人材マネジメント	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	人材マネジメント計画④	人事ケーススタディ
	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
生産マネジメント	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IE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
店舗施設マネジメント	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・マーチャンディング、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・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)、リスクマネジメントの枠組み、リスクアセスメント/安全/不正、BCP/BCMの策定ステップ
	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、2022年度第28期実施のカリキュラムです。29期では変更の可能性がります。

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
 - ・売上：3～200億程度
 - ・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
- ※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、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

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 評価制度事例集」(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・賃金体系事例集」(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事例集」(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。



高橋 佑輔氏 (日本生産性本部 主任経営コンサルタント) 担当：情報化

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。



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29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

①2021年、2022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～2021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

2022年10月3日(月)～2023年3月15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

¥2,640,000.-（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」をご参照下さい。

研修生の声

澤田 由香さん（第25期 修了生）

<診断士を目指したきっかけ>

私は素材系の商社やメーカーで約20年、営業、マーケティング、事業戦略に携わった後、養成課程を経て現在は独立診断士として活動しています。プロジェクトリーダーとしてある小さな製造業と協業していた当時、私は協業相手の経営者が投資判断や社内体制などの課題へうまく対応していないと感じていましたが、その『違和感』を伝えられず…もどかしい気持ちで経営の勉強を始めたときに、中小企業診断士という資格を知りました。結果的に失敗に終わったプロジェクトでしたが、プロジェクト失敗の悔しさよりも、『違和感』を伝えきれなかった悔しさの方が強く残りました。経営視点をもって適切な意見を発信してプロジェクトを成功に導きたい、そんな想いから中小企業診断士の取得を決めました。

<JPCコースを受講した理由と講義内容>

自己啓発の目的で診断士の勉強を始めたが、1次試験に合格した頃には企業経営に興味を深めており、より実践的に勉強したい気持ちから養成課程へ進む決意をしました。実践を求めた私は休職してでも半年間の短期集中で、さらには企業診断実習を9日間の合宿形式で行うことで他校と差別化している日本生産性本部(JPC)が最も効果的だと感じ、入学を決断しました。そして卒業し独立した今思うことは『JPCだからできた』です。

① 事務局・インストラクターの熱いサポート

私たちのコースが始まってすぐ、新型コロナウイルスによる初の緊急事態宣言が発令され、世の中のほぼ全ての経済活動がストップしました。そんな中、今では当たり前となったオンライン受講をJPCはいち早く取り入れ、ぎゅうぎゅう詰めのカリキュラムをほぼ滞りなく進めて頂きました。休講となり卒業が延期されてしまった他の養成課程もある中、中小企業庁と手探りの難しい調整を重ねながら前に進める事務局やインストラクターの方々の熱意が私達にもエネルギーを与えてくれました。

② 様々な立場のクラスメートと切磋琢磨

通学している半年間は、起きていた時間の大半が学び、考え、アウトプットする時間となりました。時間がなければ捻出することも求められるため、男女問わずご家族の理解は必須だと思います。

そんな環境を求めて入学しているクラスメートが殆どなので、課題や実習に取り組むと当然ながら議論は白熱します。将来の独立を決めている人、自らが既に企業を営んでいる人、金融機関の人、様々な立場の人から刺激を受けたことで、何をすれば経営者の役に立てるか、企業経営に対する『持論』を持つことができました。

③ 自信を与えてくれるカリキュラム

独立直後はコンサルティング実績も乏しく、何をしたらよいかわかりませんでした。しかし経営者と会話していると、座学で学んだこと、実習や課題で感じたこと等、JPCで得た知見は経営者のニーズを十分満たしていると感じられ、自信になりました。もし全カリキュラムを完璧に習得できていたら、今頃スーパーコンサルタントだったろうに…と思いつつ、平凡コンサルタントの私は今でもテキストを見返し、クライアント向けに面談資料を作成する日々です。

<現在の活動状況と今後の抱負>

休職している間、会社では組織再編があり人員整理も計画されました。すっかり経営コンサルタントの仕事に興味を深めていた私は、復職せずそのまま独立の道を選び今に至ります。地元の名古屋を拠点に公的機関(国・県・市の機関や商工会議所)の経営相談の仕事で固定的な収入を確保する傍ら、個別に契約させていただくクライアント企業の開拓に奮闘する日々です。

最近感じる事は、相談に来られる女性の企業家・起業家の方がとても多いということです。しかしながら、女性の診断士はまだまだ少ない…『女性に相談できると思わなかった!』と喜んで頂けて嬉しい反面、もっとあたりまえの存在になっていきたいものです。

働き方改革やアフターコロナを見据え、企業のあるべき姿も急激に多様化しています。新しいことにチャレンジし続けられる経営者が時代に求められている今、一緒に変化や成長を楽しみながら、ひとつひとつの課題をクリアするためのよき相談相手として活動していきたいと考えています。

川合 優一さん（第26期 修了生）

<診断士を目指したきっかけ>

仕事に停滞を感じていたからです。40歳を前にして、いろいろな経験をしてきましたが、今の自分で有益なアウトプットを生み出せるのか自信を失っておりました。能力の棚卸しをするためにも、改めて経営をするということはどういうことか、俯瞰することで見えてくる事があるのではないかと考え診断士の勉強を始めました。

<JPCコースを受講した理由と講義内容>

診断士の勉強を始めると、それを一体どう実務で使うのか、全くイメージがつかみませんでした。もっとリアルに「経営の現場」を教えてもらえるところが無いのか?調べてみると意外にそういった講座はありません。ようやく辿り着いたのが、こちらの診断士コースでした。

実際に、本講座の醍醐味である経営診断実習は、まさしく「経営の現場」を知ることが出来る貴重なものでした。経営診断実習は、数名の同級生とインストラクターで企業訪問をし、9日間の合宿期間中に経営診断と改善案を提案するものです。こちらに参加すると下記の3つの視点を知ることによって飛躍的に成長することができます。

- 1: 実際にかかる経営課題と発生メカニズムを現場で体感できる (顧客を知る)
- 2: 自分の思考のくせや能力の偏りをインストラクターに指摘される (自分を知る)
- 3: 同級生の考えを聞く機会が豊富にある (他者を知る)

この3つを同時に行うことができる場所が他にあるのか、あればぜひ教えて頂きたいです。

<現在の活動状況と今後の抱負>

卒業してからは、偶然的なきっかけで案件を頂く機会があり、少しずつ診断士としての経験を積んでいます。また、自分に手に負えないような案件は、本校の事務局や優秀な同級生達に相談できる安心感があります。卒業後は、予想より順調にクライアントが増えており、そもそも私のような新米にも声がかかるということは、コロナ禍において中小企業の困難が増えていると推察されます。ますます診断士が活躍できる場面は増えるのではないのでしょうか。

今後の抱負としては、前述しました経営診断実習にてインストラクター(プロコンサルタント)に今後の自分の目指すべき姿のヒントをご教授頂いたため、現場での実践の中で自分の能力を活かしたコンサルティングスタイルを磨いていきたいと考えています。

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、「生産性向上対策について」の閣議決定に基づき設立された民間団体で、戦後の日本経済の復興や高度経済成長の実現に寄与してきました。経済界、労働界、学識者の三者構成により、「生産性運動三原則」(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)を柱に生産性運動を推進、生産性向上に資する調査・研究・政策提言や研修・セミナーによる人材育成、コンサルティングなどを通じて、生活の質の向上や社会経済システムの課題解決をめざしています。

人口減少やグローバル競争の激化、デジタル技術の進展に伴い経済社会や産業の構造が大きく変質するなか、新型コロナウイルスの影響も加わり、生産性向上の必要性や意義は設立当時以上に高まっています。「生産性とは……今日は昨日よりもより良くなし得るという確信であり、さらに、明日は今日に優るという確信である。……条件の変化に社会経済生活を不断に適應させていくことであり、新しい技術と新しい方法を応用せんとする不断の努力であり、人間の進歩に対する信念である」(1959年3月ヨーロッパ生産性本部ローマ会議報告)との理念のもと、生産性向上により豊かさを追求する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「生産性改革」に取り組みます。

(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	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	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 客員教授
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	三菱ケミカルホールディングス 取締役
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

(2022年4月現在)

経営コンサルタント養成講座3ヶ月コース第99期

- <中小企業診断士コースと 共通の特徴>
- ◎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
 - ◎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(2022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、伊藤、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)



10940020