



意外と知らない！ 中小企業診断士の日常とは？

今回は、中小企業診断士の私、西端の日常について書いてゆきます。

中小企業診断士（以下、診断士）は、士業の中ではあまり知られていない資格だと思います。「中小企業支援法」によると、診断士の業務は「中小企業者がその経営資源に関し適切な経営の診断及び経営に関する助言」を行うこと、すなわち「経営コンサルタント」です。ちなみに一次試験はマークシート式の知識試験、二次試験は筆記と口述（面接）で、二次試験までの合格率は4%程度となっています。

さて診断士＝経営コンサルタントというのなら、会社の業績を改善してもらえるのでしょうか。そのあたりは難しいところですね。人それぞれ専門があり、得手不得手もあるので、診断士の仕事はこれ！と一概に決められないことが多いのです。さらに診断士によっては、行政窓口の経営相談を行うケースも多々あります。

では、そもそも「会社の業績を上げる」ということは、どういうことなのでしょう？ 売上が伸びる、利益が改善する、人が育つ、技術が身につく、などなど、経営には本当に多くの指標があります。

私が目指すのは、「売上を上げられる」診断士です。そのコンセプトとして「ブルーオーシャンコンサルティング」ということを掲げています。今はどの業界の市場にも競争がありますが、「ブルーオーシャン」とは「競争のない世界」のこと。自社の強みを最大限に生かす

ことで自社のファンを獲得し、他社との差別化を図ることで売上増につなげるのです。この「ブルーオーシャン」実現のために、私は日頃から多くの会社にお邪魔して、コンサルティングを行っています。

最近目立つ相談は、「補助金」申請のための事業計画書作成についてです。「補助金」はコロナ禍で非常に注目され、今後も申請は年々増えてゆくことが予想されます。意外と知られていないのは、補助金は融資と違って返済する必要がないということです。

経済産業省の補助金は、設備投資に関わる補助金が多く、2分の1～4分の3で設備投資ができるという大きなメリットがあります。補助金を上手く活用している会社とそうでない会社では、資金調達のうえで大きな差が出てきます。さらに、私が心がけているのは「ブルーオーシャン」の視点で、補助金申請の事業計画書の作成をお手伝いすることです。資金調達だけに留まらず、社長の想いを形にすることで、会社の目指す方向性を社内で共有できるなど、本当に活用できる事業計画書を目指しています。

最後に、私のとある1日のスケジュールをご紹介します。中小企業診断士が活躍することで、事業者の業績アップにつながるような時代が来るように、日々研鑽しています。
(中小企業診断士 西端 望)



西端氏の事務所 HP はコチラから ↑



中小企業診断士 西端のとある1日のスケジュール

7時00分：起床

8時00分：事務所出社（自宅から1分）

10時00分：事務所内での朝礼

11時00分：お客さまとのテレビ会議

13時00分：顧問先に訪問

16時00分：事務所帰社、電話対応・メールチェックなど

18時00分：LTRメンバーとの会議・会食

22時00分：帰宅