

## 経営計画の策定

### 議論の内容は密接に（令和2年10月14日更新）

9月24日の開講以来3週間が経ちました。34期生にとってはあっという間の期間だったでしょう。これまで基礎的な演習科目で予習・演習・復習の日々を過ごしてきましたが、いよいよ実習に向けた本格的な演習が始まりました。

本日は全6日間に及ぶ戦略策定のための演習も大詰めとなり、いよいよ報告書の仕上げ段階に入りました。各班6人で構成される演習班もチームワークがよく、議論の内容もいよいよ煮詰まっています。

とはいえ、三密になりやすいのがグループディスカッションですが、ソーシャルディスタンスを保ちつつも、熱量の高い議論が行われています。

明日の全員プレゼンテーションに向けて、細部の詰めが続いていきます。



### 本格的な実習のスタート（令和2年11月25日更新）

中小企業診断士養成課程の5回ある経営診断実習の最初は、流通業経営診断実習です。34期生は、開講以降、実習に向けて演習に取り組んできました。

実習開始から8日かけて実習先企業での各種調査とその分析結果を診断報告書にまとめます。そしていよいよ明日は、最初の報告会です。

明日の報告会は診断内容を質疑応答を含めて2時間で要領よく、かつわかりやすく受診企業の経営者様にお伝えしなくてはなりません。

本日は、各班とも報告会のリハーサルや診断報告書の最終修正を行っています。インストラクターからは各人に割り当てられた制限時間内に何をどのように伝えるべきか、いかに的確な診断報告書にするかアドバイスを受けながら修正作業が続きます。



## 支援者としての心得（令和3年2月3日更新）

中小企業診断士の活動領域の中でも、短い相談時間の中で成果が必要な窓口相談業務では特別なスキルが求められます。

問題形成から課題解決までのスキルももちろんですが、初回相談から相談者の立場に立ってしっかりとコミュニケーションの取れる対人スキルが重要だからです。

中小企業大では、膨大な相談実績の中から選りすぐりのケースを使ったカリキュラムを組んでおり、取り組む課題は創業から新事業進出、そして経営革新まで企業のライフサイクルの各テーマに及びます。講師も実際の窓口相談も務めるベテラン相談員が直接指導するスタイルです。

この演習には、これまでの演習や実習と大きく異なる点があります。

相談内容の精査や解決策の立案まではグループで策定しますが、窓口での相談自体は初回のヒアリングから解決策の提案までを個人の力で対応する点です。

34期生は一皮むけた支援者となるべく、講師からの実践的なアドバイスを胸に刻んでいます。



## 中小企業支援ネットワークのスタート地点（令和3年3月30日更新）

不安な気持ちと期待とを胸に開講式に参加した日から約半年を経て、新人中小企業診断士が巣立っていきます。

桜の花の満開の元、中小企業診断士養成課程第34期生は晴れて終講式を迎えました。

新型コロナ禍での受講にはさまざまな困難もあったはずですが、34期生はたくましく困難に立ち向かい、見事にこれを乗り切ることができました。これは、一人ひとりのモチベーションの高さと、お互いに支え合うチームワークの良さの賜物でしょう。

今日の終講式を終えても、一緒に学んだ同期の仲間たちとのネットワークは途切れることはありません。これからは各所で中小企業診断士養成課程の諸先輩とのつながりも増えていきます。一人ができることは限られているからこそ、このネットワークを最大限に生かして中小企業支援の現場で活躍してくれることでしょう。

