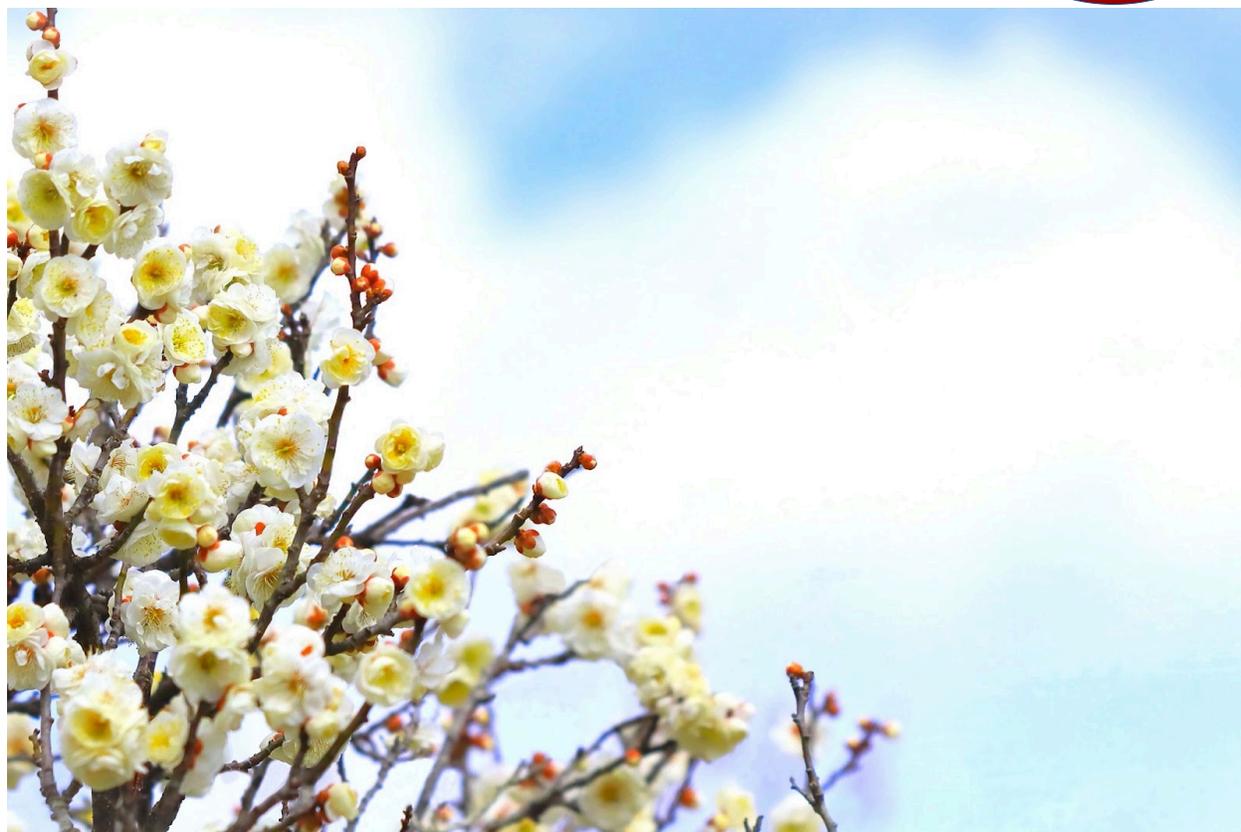


会報

診断みやぎ

2026
新春号
No.30



特集1：地域の未来をつくる学びの共創

特集2：生成AIとともに変わる支援のかたち

特集3：誌上セッション

—支援機関でも活躍する中小企業診断士

一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会

診断みやぎ No.30 2026 新春号 目次

目次	1
令和8年 年頭挨拶	3
東北経済産業局 局長 佐竹 佳典	
新年のご挨拶	5
一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会 会長 菊田 克樹	
特集1 地域の未来をつくる学びの共創	
一 石巻発「学習塾×学生NPO」協働事業推進が生み出す価値	7
一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会 理事 谷口 弘晃	
特集2 生成AIとともに変わる支援のかたち	
一 思考の設計と指示の構造化で広がる新たな可能性	15
カルミア・コンサルティング株式会社 中小企業診断士/ウェブ解析士マスター 安田 若菜	
診断みやぎウェブ版についてのお知らせ	20
令和7年度研修交流会 活動報告	21
研究会紹介	24
1.介護福祉事業研究会	24
2.食品MD研究会	24
3.産廃業経営診断研究会	25
4.事業承継研究会	25
新入会員紹介	26
宮城から東北、そして日本のために 中小企業支援で新たな価値創造を目指して	26
安孫子 哲矢	
故郷の「みやぎ」に憧れて	27
阿部 一人	

自分らしい価値提供	28
太田 健介	
復興の灯を胸に、東北の未来を紡ぐために	29
瀬戸 寿之	
外資系コンサルで培ったコンサル実務と中小企業診断士の知見を地元宮城でも活かしたい	30
中尾 凌也	
「地域共笑」の旗の下、オンリーワンの「事業者様支援家」を目指して	31
野中 健吾	
地域経済の未来へ貢献できる中小企業診断士を目指して	32
藤村 祥子	
日々精進	33
南山 勇人	
特集3 誌上セッション	
—支援機関でも活躍する中小企業診断士たち—	34
令和7年度 協会の活動	39
入会のご案内	39

令和8年 年頭挨拶

東北経済産業局

局長 佐竹 佳典



令和8年の新春を迎え、謹んでお慶びを申し上げます。

政府では、「強い経済」を実現するため、17の戦略分野を柱とする「日本成長戦略」の議論が始まりました。さらに、「地域未来戦略」においては、世界をリードする成長分野の「クラスター」、地域発の「クラスター」を全国各地に形成して、地方から日本を成長軌道に押し上げていく方針が示されたところです。

日本の経済は、成長に向けた投資拡大と生産性向上による「成長型経済」に移行できるかの分岐点にあると言われています。東北地域では、地域の経済を牽引してきた半導体産業の大規模な投資が進んでいるほか、モビリティ産業では、自動車産業に加え、スタートアップの航空・宇宙関連産業への参入といった動きがあります。また、潜在力を有する風力や地熱発電等の再生可能エネルギーを含めたエネルギー産業も更なる成長の可能性が 있습니다。東北経済産業局としては、こうした財産を次の世代に繋げる原動力とするために、産業界に関係する全ての皆様とともに、一層取り組んでまいりたいと考えています。

成長型経済への移行においては、成長志向の企業や中堅企業の活躍にも注目しています。昨年、経済産業省では、中小企業が飛躍的な成長を計画し、それを発信いただく「100億宣言」を開始しましたが、東北管内の宣言企業数は既に100社を超えました。地域における新たな付加価値や良質な雇用の創出が期待されるものであり、大変心強く感じております。

また、地域の成長のためには、物価上昇を上回る賃上げの実現が欠かせません。地域経済を支える中小企業・小規模事業者が、生産性を高めて、その原資を獲得できることが重要です。企業の成長や生産性の向上により「稼ぐ力」を高め、「強い中小企業」を目指して経営を行っている中小企業を全力で応援します。

昨年から続く最重要施策の1つは、価格転嫁対策です。本年1月1日中小受託取引適正化法・受託中小企業振興法が施行となります。発注者・受託者双方が適切な利益を得て、サプライチェーン全体で付加価値向上を目指す構造的な価格転嫁の実現を後押ししてまいります。

東北地域は、資源・エネルギーの安定的な供給の点でも日本の重要な役割を果たします。風力や地熱発電等の導入ポテンシャルの高い地域であり、他地域にはない原子力関連施設等が立地しています。こうした脱炭素電源の確保に向けて、地域における理解の広がり、その先にある地域との共生を実現するため、初心を忘れることなく取組を進めます。

本年3月11日には、東日本大震災から15年を迎えます。令和8年度からの「第3期復興・創生期間」では、原子力災害被災地域の本格的な復興・再生とともに、地震・津波被災地域の中長期的に必要な課題に取り組むことが柱となっています。東北経済産業局は、被災地の皆様の生活基盤である産業を復興する観点から、政府機関の一員として、しっかりと取り組んでまいります。

本年も、職員一同、「『共感』・『協奏』・『変革』 ともにつくる東北。」の組織理念を常に意識し、皆様の御指導を頂きながら、より一層の尽力を果たしてまいります。経済産業行政への御理解と御協力をお願いするとともに、本年の東北地域の発展を祈念して、新年の御挨拶とさせていただきます。

新年のご挨拶

一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会
会長 菊田 克樹



令和8年、新年あけましておめでとうございます。

昨年中は会員の皆様には当協会の活動に積極的にご協力いただき、誠にありがとうございました。また、行政機関、支援機関および金融機関の皆様におかれましては当協会に格別のご支援を賜り誠にありがとうございました。心より厚く御礼申し上げます。

当協会の状況ですが、会員数は現在128名となり、昨年度末から8名増加しております。昨年の主な活動としては、まず、行政機関、支援機関、金融機関および他都道府県協会の皆様と連携させていただき、様々な受託等業務を通して中小企業者の支援に尽力してまいりました。昨年6月には仙台で第1回北海道・東北ブロック情報交換会を開催し、ブロックの協会が経済産業局様はじめ支援機関の皆様とこれまで以上に連携して地域の活性化に尽力することといたしました。次に研修事業ですが、会員診断士の能力向上と会員間の連携強化を図るために「研修交流会」を6回開催いたしました。また、独立を目指す会員に対してはゼミナール形式の「実践塾」を実施し、将来的に独立開業を考えている方には同じくゼミナール形式の「診断士講座」を実施しました。さらに、東北地方唯一の中小企業診断士試験開催協会として、会員の皆様にご協力をいただき、1次試験、2次筆記試験・口述試験を実施し、合格者に対して夏季・冬季合わせて3回の実務補習を行い、東北地方の中小企業診断士育成に貢献することができました。

さて、現在、当地域の中小企業経営者は少子高齢化、地域人口の減少および中央大手企業との競争といった根源的な問題に加え、円安等国際的要因による原材料の高騰、トランプ関税の影響、人手不足・人件費の高騰、事業承継および事業継続等、様々な課題に直面しております。そして、これらの課題解決を支援することができるのは我々中小企業診断士であります。

当協会は今年も「宮城を元気に！」というスローガンを掲げ、地域の企業経営者と共に大いに働き、当地域の中小企業、ひいては宮城県全体を元気にしたいという思いで積極的な活動を行ってまいり所存です。行政機関、支援機関、金融機関および他都道府県協会の皆様におかれましては、今年も当協会の活動にご支援を賜り、地域の中小企業の発展のために連携させていただきたく、心よりお願い申し上げます。

末筆ながら、皆様のご健勝・ご多幸をご祈念申し上げまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

特集1

地域の未来をつくる学びの共創

— 石巻発「学習塾×学生NPO」協働事業推進が生み出す価値

一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会

理事 谷口 弘晃



■ はじめに—地域課題と次世代リーダー人材をつなぐ

私は、宮城と東京の双方で創業支援・スタートアップ支援に携わっています。その中で感じているのは、中小企業診断士は「地域の未来」と「次世代」をつなぐ橋渡し役になり得る存在であるということです。

本稿では、私が2019年から関わる石巻市の学習塾「アトムズ」と、早稲田大学生を中心とした教育系NPO「BORDER FREE」による、地域課題の解決と教育格差の是正をめざす協働事業の事例をご紹介します。

2025年10月には、メンバーの大学生10名が石巻を訪問し、経営者や中小企業診断士との対話を重ねながら学びを深める「経営力強化合宿」を実施しました。異なる地域で育ち、今後さまざまな分野で活躍する可能性を秘めた大学生にとって、この経験は単なる合宿にとどまらない、価値観を揺さぶる時間となりました。

本稿では、参加大学生たちが石巻で率直に感じ取った気づきや言葉も紹介します。皆さまにとって地域の価値の再発見や、次世代との新しい関わりのヒントとなれば幸いです。

■ 石巻の学習塾アトムズ紹介

学習塾アトムズ（宮城県石巻市）は、2006年に佐藤将人代表が創業し、19年間にわたり石巻に根差した教育活動を続けてきた学習塾です。「ともに学び ともに生きる。一人ひとりの無限の可能性を広げ、地球の未来に貢献する」を経営理念に掲げ、「12年教育を通して一人ひとりが成長できる“学びのテーマパーク”」を教育理念として、小学生から高校生までの学習指導を行っています。

佐藤代表は大学在学中に起業し、東日本大震災を乗り越えながら、「子どもたちが安心して学べる場所を守る」という強い使命感のもと、事業を続けてきました。現在は学習塾に加え、放課後児童クラブ、通信制高校の3事業を展開し、地域の教育を幅広く支えています。

<佐藤代表と私の関わり>

佐藤代表との出会いは2019年。当時、石巻の高校生に、早い段階から実践的に経営を学ぶ環境を提供したいという佐藤代表の想いに共感し、「高校生向け経営実践コース」を立ち上げました。このコースでは、生徒が「事業計画の立案 → 実際の運営 → 決算・振り返り」まで一連のプロセスに主体的に取り組み、事業感覚・意思決定力・責任感などを実体験として学びました。

受験生応援グッズの商品開発や、SDGsに関心を持つ高校生による放置竹林の竹を素材にした文具の企画など、自身の経験や地域資源を生かした経営実践も生まれました。これらの取り組みを通じて、アトムズの「教育の可能性を広げようとする姿勢」に強く共感し、継続的な関わりが始まりました。

■ 大学生スタートアップ教育系 NPO「BORDER FREE」紹介

特定非営利活動法人 BORDER FREE（東京都多摩市）は、2021年設立、早稲田大をはじめ、最近では東北大や宮城教育大も含めて幅広い難関大に在籍する現役生のみで運営される教育系NPOです。「教育格差の是正」を理念に掲げ、経済的事情や家庭環境により十分な学習支援を受けられない子どもを対象に、放課後学習教室、集団授業、オンライン個別指導などを展開しています。積極性が高く、教育に強い問題意識を持つ大学生が多く所属していることから、「高品質な指導を低価格で提供できる」ことが特徴で、現在は100名を超える学生メンバーが運営を担い、約180名の講師が学習指導を行っています。教室拠点は東京・千葉を中心に拡大し、本年は宇都宮・熊本・高知・仙台にも新規開設するなど、事業は全国規模へと広がりを見せています。

<BORDER FREE と私の関わり>

私と BORDER FREE の出会いは昨年、創業者である村上晃一さん（当時早稲田大学4年生）が、私が母校の早稲田で担当する講義「企業経営・コンサルティング実務概論」を受講したことがきっかけでした。

講義後、熱心に質問に来てくれた彼と対話を重ねる中で、ご自身が創業したNPOの経営相談にも発展し、その後も伴走支援を続けています。学生だけで運営するNPOが抱える特有の課題に向き合いながら、彼らの熱意と行動力を尊重しつつ、組織の持続可能性や成長性を高めるためのアドバイスを行ってきました。

■ 地域×首都圏大学生によるハイブリッド型学習支援事業の開始

アトムズと BORDER FREE の協働により、本年4月から「ハイブリッド型学習支援事業」がスタートしました。これは、送迎に車で1時間以上かかるなど通塾が難しい地域に住む中高生へ、安定した質の高い学習機会を届けるための新しい教育モデルです。

本事業は、

- ・ 週2～3回の大学生講師によるオンライン指導
- ・ 月1回のアトムズ講師による対面での学習サポート

を組み合わせたもので、地域事情に精通したアトムズが生徒を継続的にケアしながら、難関大学生の指導をどこに住んでいても受けられる仕組みとなっています。

送迎の負担を軽減するだけでなく、普段触れることのない都市部の大学生との交流は、生徒にとって新しい世界を知る機会にもなります。単に“距離の壁”を越える取り組みではなく、地域の教育文化そのものを変える可能性を秘めた挑戦です。

■ 石巻での「経営力強化合宿」

この協働事業に弾みをつけるため、10月5日・6日に BORDER FREE の首都圏に居住する学生メンバー10名、中小企業診断士4名（宮城協会:高橋香代子さん、東京協会:日景聡さん・鈴木祥子さん、両協会所属:谷口）が石巻を訪れ、教育格差や地域課題について学び合う「経営力強化合宿」を実施しました。

テーマは「石巻から拓く、学びと地域をつなぐ共創プログラム」。

目的は以下の2点です。

- ・ 日常とは異なる地域環境で学び、学生の成長と視野拡大を図る
- ・ ビジネスパートナーとの直接の交流を通じて、協働事業を発展させる

合宿では、佐藤代表から起業の経緯や震災復興の歩みを伺ったほか、学生、佐藤代表、中小企業診断士にて「教育格差」「地域の教育課題」をテーマに討議を行いました。また、Active Life Labo（宮城了大代表:当日宿泊したゲストハウス運営。地域に根差した環境意識の醸成に貢献）、株式会社布施商店（布施太一社長:水産加工業の変革に取り組み、真鱈の高付加価値加工商品開発などに挑戦）、株式会社マルカ高橋水産（高橋力社長:無凍結でのタコ加工や海外開拓に積極的に挑戦）など、石巻を牽引する若手経営者の現場を訪問し、事業のリアルに触れる機会をいただきました。



■ 石巻合宿に参加した大学生の学び・気づき

今回の合宿は、参加した学生にとって石巻という地域を知るだけでなく、自分自身の価値観を問い直す機会となりました。ここでは、合宿後の振り返り会（11月実施）の内容も踏まえながら、学生たちが特に強く感じ取った気づきや学びを2つの観点から整理してご紹介します。

【石巻に対して感じたこと・学んだこと】

——「震災の町」から「挑戦する町」へ

参加した学生の多くは首都圏で育ち、震災当時は幼児期。「震災をニュースで見た記憶」はあっても、それはどこか「遠い出来事」でした。しかし、日和山公園から眺めた現在の石巻の姿は、その印象を大きく覆しました。

- ・ 海沿いには新しい商業施設や防災インフラ
- ・ 内陸には歴史ある商店街
- ・ そして若手経営者が新たな挑戦を続けている地域産業の様子

学生の振り返りには次のような声がありました。

「震災からの復興は“過去のこと”ではなく、今も続いていると感じた」

「知っているつもりだった震災が、自分ごととして胸に迫った」

また、水産加工業の現場を訪れた学生たちは、業界が抱える構造的課題を深く分析したうえで、商品の高付加価値化や女性・若手の積極採用などに取り組む経営者の姿に強い刺激を受けました。

「地方産業＝衰退という思い込みが一瞬で消えた」

「石巻は“挑戦する人を応援する町”だと感じた」

学生たちが石巻で“生きた地域の力”を実感したことは、彼らの地域観を大きく変える経験となりました。



<写真左：日和山公園にて、佐藤代表から震災当時の状況、復興への歩みを聴く>

<写真右：あなたにとっての「教育格差」「地域課題」とは何か？をテーマに討議>

【教育格差や地域課題について感じたこと・学んだこと】

——「意欲の差ではなく、環境がつくる格差」

ワークショップでは、学生たちが現地で見聞きした内容をもとに、地域における教育格差の構造を自分たちの言葉で再定義しました。

整理された格差は、大きく以下の2つです。

<情報格差>

- ・ 塾が遠い／交通手段が限られる
- ・ 進路情報が十分に届かない
- ・ ICT 活用が遅れている
- ・ 学習法の情報が家庭環境に左右される

<体験格差>

- ・ 英語・ICT・探究活動の機会が少ない
- ・ 部活動などの選択肢が狭い
- ・ 人間関係が固定化されやすい
- ・ 保護者の教育理解・期待値の差が大きい

学生が語った印象的な一言があります。

「これは“意欲の差”ではなく、環境がつくる格差の可能性がある」

教育支援に携わる上で、非常に本質的な視点と考えます。

——学生が描いた“理想の教育像”

また、学生自身が「こうあってほしい教育の未来像」を語りました。

- ・ 子どもが“納得して”進路を選べる社会
- ・ 無料で質の高い学びにアクセスできる環境
- ・ 地域と都市がつながり合う教育の仕組み
- ・ 異世代・異地域の交流が当たり前になる社会
- ・ 偏差値だけでなく、経験・挑戦・対話が価値となる教育

まさに、アトムズ×BORDER FREEの協働がめざす方向性そのものと言えます。

——学生が向き合った“自分自身の課題”

学生たちは地域課題を議論するとともに、自分自身の課題にも向き合いました。

- ・ 行動力の不足
- ・ 狭い人間関係
- ・ “意識高い系”と見られることへの不安
- ・ コロナ禍でロールモデルに出会えなかった経験
- ・ 社会人との接点の少なさ

石巻の方々との対話を通じ、彼らは「受援力（助けを受け入れ、活かす力）」の大切さに気づきました。

「石巻の人は私たちの拙い質問にも本気で向き合ってくれた。

こんなに“受け入れてもらえる”経験は初めてだった」

こうした気づきは、彼らが将来どこで働くにしても確かな財産になるはずです。

■ 今後について

【ハイブリッド学習支援事業の拡大に向けて】

石巻で始まったハイブリッド型学習支援事業は、通塾が難しい地域に住む中高生へ、学びの選択肢を届けるための新しい地域教育モデルとしての可能性を秘めています。今後は、石巻での取り組みを一つのモデルとして磨き上げ、宮城県内の他地域・全国でも展開できるよう、継続的な改善と仕組みづくりをサポートしていきます。

【BORDER FREEの経営課題へのサポート】

BORDER FREEは学生主体で急拡大している組織であり、次のような課題を抱えています。

- ・ 経営政策・管理体制の整備

- ・ 急成長する組織への対応
- ・ 社会人知見（ビジネス経験）の不足
- ・ 3～4年周期の事業承継（学生世代交代）による知見継承の難しさ

私は中小企業診断士として、事業運営・組織づくり・ガバナンス・事業承継の仕組み化など、継続的に伴走支援していく考えです。

【サポートを通じた次世代リーダー人材育成】

ここまでの取り組みを通じて強く感じているのは、BORDER FREEの学生メンバーたちが将来の社会を担う次世代リーダーへと成長する可能性です。積極性が高く、知的好奇心に溢れ、社会課題に真剣に向き合う学生が多く、今後は教育・行政・企業・起業など、さまざまな分野での活躍が期待できます。

私は、引き続き、事業運営のサポートや今回の合宿のような機会提供などを通じて、その成長を後押しする役割を担っていきたいと考えています。

【まとめ—連携による取り組みの拡大に向けて】

石巻で生まれた取り組みは、地域の教育に新しい選択肢を生み出すだけでなく、次世代リーダーの育成、地域産業との接点づくりなど、多面的な価値を生んでいます。今後、この石巻発の取り組みを、宮城県内の他地域へ、さらに全国へ広げていくためには、行政、学校、地域事業者、大学、そして私たち中小企業診断士など、多様な主体の協力と連携が不可欠です。

本稿をお読みの皆さまにも、可能な範囲でぜひ関心を寄せていただき、地域の教育や若者の挑戦を後押しする輪の中に加わっていただければ、大変心強く思います。石巻から始まった小さな挑戦が、宮城全体、そして未来の社会につながる力に育つよう、今後も多くの皆さまとともに取り組みを進めてまいります。

<特集1 付録> 石巻合宿：事業者様訪問ライブラリ

【株式会社布施商店様訪問】

布施太一社長より、水産業の現状・課題、石巻のエコシステムを多面的に学ぶ。鮮魚の解体から高付加価値加工、輸出まで一貫した現場の流れを見学し、業界のリアルを体感。水産資源管理、人材育成、流通再設計など、未来へ向けた展望に触れ、日本の水産業が抱える課題と可能性への理解を深める。また、現場での鮮魚解体作業を間近に見学し、学生たちは現場が支える水産加工の価値の大きさを実感。



総合商社勤務を経て家業へ。俯瞰的・構造的な視点と現場感覚を行き来しながら、水産加工業の課題と可能性を多面的に語る姿が印象的。

【株式会社マルカ高橋水産様訪問】

無凍結タコ加工にこだわる独自モデル、地域水産業の再生とグローバル展開を両立する現場を体感。水産庁長官賞受賞、くら寿司USAへの全米供給など、多数の実績を誇る同社の“挑戦の姿勢”に触れる。試食した水だこの鮮度と旨みに感動、「本物の価値」を知る経験に。高橋力社長が語る「地域課題への挑戦こそ、人生の意義」という言葉が強く胸に残る。



<中央写真：高橋 力 社長（株式会社マルカ高橋水産）>

東京での水産卸勤務を経て家業へ。熱い想いと冷静な分析力を併せ持ち、地域水産業を次のステージへ押し上げる突破力が際立つ。

特集2

生成AIとともに変わる支援のかたち

— 思考の設計と指示の構造化で広がる新たな可能性

カルミア・コンサルティング株式会社

中小企業診断士/ウェブ解析士マスター 安田 若菜



1. はじめに

生成AIの登場により、これまで“人にしかできない”と考えられていた領域が大きく変化しています。文書作成、企画立案、構想の整理など、知的労働の一部を生成AIが担えるようになりました。Gemini 3のような大規模言語モデル（LLM）の高性能化や、自律的なタスク実行を可能にするAIエージェント化の進展など、生成AIの技術的ブレークスルーは目覚ましいものがあります。

とはいえ、私たちが直面している本質的な課題は、技術がどれほど進化するかではなく、それを実務にどう結びつけるかという点にあります。

この点において先例として参考になるのが、ウェブ解析の分野で起きた変化です。ウェブ解析の分野では、SEO（検索エンジン最適化）のロジックが頻繁に更新される中で、小手先の対策よりも「利用者が本当に求める良質なコンテンツをつくること」が最も有効なアプローチとされてきました。進化の激しいAIの世界においても、この“本質を捉える姿勢”の重要性は同様に高いはずです。

AIがどれほど高度化し、次世代モデルが登場し続けたとしても、それを実務で活用し、成果につなげるためには、「技術の特性」と「人間の役割」という普遍的な原則を再認識することが欠かせません。

中小企業支援の現場でも、「生成AIを業務効率化に使いたい」「企画づくりに活かしたい」といった期待が高まっています。一方で、「思ったほど成果につながらない」「出力が一般論にとどまる」「不備のある出力を使って手戻りが発生する」など、活用に戸惑う場面も少なくありません。その背景には、生成AIの特性や人が果たすべき役割といった“活用の前提”が十分に理解されないまま運用されている現状があるといえます。

成果を上げるためには、「どのような目的で、何を入力するのか」を明確に設計し、生成AIの出力を人が検証し意味づけるプロセスが欠かせません。重要なのは、生成AIの性能そのもの

ではなく、情報を目的に沿って整理し、どの部分をAIに託すかという“活用の前提”を設計することにあります。

2. 生成AI活用が成果につながらない本質的な理由

成果が出ない背景にあるのは、ツールの難しさではありません。むしろ、目的が曖昧なまま利用され、前提や文脈が整理されていない状態で使われていることに起因していると言えます。現場で観察される課題は、次の二つに大別できます。

パターン①：使う前の設計が不足している

- 社内で生成AIを試したが、使いどころが定まらない
- 出力が一般的で、現場で使えるレベルになっていない

これは、入力情報が整理されておらず、目的・背景・条件が明確になっていないケースです。生成AIは与えられた材料をもとに構造を再現する仕組みのため、入力の質がそのまま出力の質に跳ね返ります。

パターン②：使った後の検証が不足している

- ・ 生成AIが作成した文章や企画をそのまま成果物として使用し、誰も内容を十分に理解していない

これは、出力の検証・補正プロセスが存在せず、生成AIの結果を“考えることの代替”として扱ってしまっているケースです。生成AIの出力はあくまで「もっともらしい答えの予測」であり、「意味づけと判断」は人に残ります。

生成AIを使いこなす鍵は、ツールの選定ではなく、利用の前提を整えることです。どこで使い、どこまで任せ、どこを人が担うのか。その役割設計が成果を左右します。

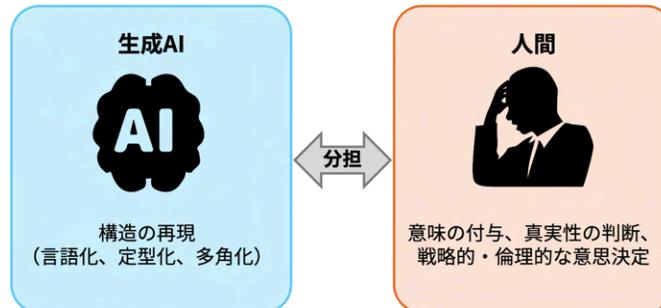
3. 生成AIの“使いどころ”は「言語化と整理」が必要な場面

生成AIの構造再現という仕組みは、文章・数値・画像といった領域に共通しています。したがって、データ考察に生成AIを用いる場合も、どの程度の粒度や期間でデータを整理するかという「構造の設計」が成果を左右します。本稿では特に、文章生成を中心に、構造理解の活かし方を整理します。

多くの中小企業には経営者やベテラン社員の経験・感覚に基づく“暗黙知”が存在します。この暗黙知を形式知に変え、共有できる形に整理することこそ、生成AIが力を発揮できる領域です。

生成AIは「構造を再現する」、人は「意味を与える」。

この違いを理解することで、「生成AIが担う部分」と「人が担う部分」が明確になります。



4. 生成AIを成果につなげる“情報整理”の実践

生成AIは構造を再現し、人は意味を与える。

この役割分担を踏まえると、成果を左右するのは生成AIそのものではなく、入力側の整理と設計です。

ここでは、生成AIを成果に結びつけるための3つのステップ—情報整理・出力設計・関係づくり—を整理します。

(1) 情報を整理する — 生成AIが使いやすい形に整える

生成AIを効果的に使う第一歩は、素材となる情報を「構造化」することです。たとえば、商品紹介文を作成する場合でも、生成AIいきなり「○○の紹介文を作ってください」と伝えるのではなく、以下のように整理して入力します。

【特徴】：客観的な事実

【顧客層】：ターゲットとニーズ

【利用シーン】：具体的文脈

【伝えたい価値】：競争優位性とメッセージ

このように情報を枠組み化すると、生成AIは文の構成やトーンを的確に再現します。反対に、事実・意見・目的が混ざったままでは、出力が曖昧になります。支援現場では、経営者や担当者が頭の中に持っている情報を「生成AIが理解できる構造」に翻訳する支援が重要です。

生成AI導入の前に“言葉の整理”を行うことが、最も地味でありながら最も効果的な一歩になります。

(2) 出力を設計する — 条件を明確にして再現性を高める

情報を整理したら、次は生成AIに「どのように出力してほしいか」を指示します。ここでは、目的・長さ・語調・構成などの条件を具体的に定めることがポイントです。例として、以下のような指示になります。

「上記の情報をもとに、200字程度で、顧客が利用シーンを想像できる紹介文を作成してください。語調はやさしく、専門用語は使わないでください。」

情報整理 → 出力条件の指定

この順序を守ることで、成果物の質が格段に上がります。

このプロセスを通じて、経営者と一緒に「生成AIに何を期待するのか」、「どの粒度で任せるといいのか」を明確化します。

それにより、生成AIは単なる便利ツールではなく、業務設計の一部として組み込まれる存在になります。

(3) 関係をつくる — 「生成AIに作ってもらった」で終わらせない

現場では、「生成AIに書かせました」「生成AIが作ってくれたのでこれで大丈夫です」といった声をよく耳にします。しかし実際には、生成AIは内容を“理解”しているわけではありません。生成AIは過去の膨大なテキストから文の構造や関連性を学び、もっともらしい文章を再構成しているだけです。つまり、生成AIの出力は「筋道のある予測」であって、「意味のある判断」ではないのです。

この点を理解せずに丸投げしてしまうと、内容の妥当性が検証されないまま成果物が使われてしまうリスクが伴います。

診断士が果たすべきは、生成AIの出力を「答え」として受け取るのではなく、「なぜこのような構造になったのか」「どの部分に違和感があるのか」を一緒に読み解くことです。たとえば生成AIが作成した提案文を経営者と一緒に確認し、「この部分は自社の価値を正しく表現できているか」「文脈の流れはお客様に伝わるか」と検討していきます。

このやりとりの中で、生成AIの出力が“答え”から“答えを導き出すための材料”へと変わります。

5. おわりに

生成AIの進化は今なお加速しており、今日の正解が明日も正解とは限りません。しかし、AIは、業務を効率化する道具であると同時に、人が考え、判断し、対話し、より深く議論するための余白を生み出す存在であるという事実は変わりません。

経営者の思考を整理し、生成AIと人の役割を設計しながら、意思決定のプロセスに寄り添う——そうした関わり方が、企業の成長を後押しする一助になり得ると考えています。

仕事を奪われるのではなく、生成AIを活かすことで、人がより深く考えられる時代が始まっています。その時代において、AIと人の役割をどう設計していくのか。そこに、私たち支援者の価値があるのではないのでしょうか。

診断みやぎウェブ版についてのお知らせ

いつも当協会ホームページをご利用いただき、誠にありがとうございます。

当協会のホームページでは本誌を含めた診断みやぎのバックナンバーを閲覧いただけます。

The screenshot shows the website's navigation and content sections. At the top is a blue header with '協会活動' (Association Activities). Below it is an 'イベント' (Event) section with four featured articles, each with a photo and a brief description of an event. To the right is a sidebar with a search bar, a '当番表' (Duty Roster) button, a '相談担当 当番表' (Consultation Duty Roster) button, an '会報 診断みやぎ' (Newsletter) button, and a '会報 診断みやぎ バックナンバー' (Newsletter Back Number) button. At the bottom left is an 'お知らせ' (Notice) section with a '年末年始休業のお知らせ' (Year-end and New Year Holiday Notice) article.

(参照元：一般社団法人宮城県中小企業診断士協会ホームページ <http://shindan-miyagi.jp/>)

トップページの右下、診断みやぎバックナンバーのリンクから閲覧いただけます。診断みやぎの掲載記事の内容を訪問先等で見ていただきたい場合にご活用いただけます。

また、診断みやぎでは会員の皆様の記事のご寄稿を募集しております。皆様の見識をぜひ地域の中小企業の活性化につなげていただきたいと願っております。

掲載に関するお問い合わせは kintone内お問合せフォームから広報委員会宛てにご連絡ください。

令和7年度研修交流会 活動報告

一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会 研修委員会

令和7年度の研修交流会は全6回の日程で、そのうち4回が終了しました。多くの会員の皆様の参加を頂き、ありがとうございました。

第1回研修会 『診断士のためのウェブ解析の実践的活用～顧客行動の“見える化”と生成AIによる提案支援のヒント～』

令和7年5月24日開催 講師：安田若菜会員

第1回の研修会は、講師に安田若菜会員を迎え、中小企業診断士が現場で活用できるウェブ解析の基本と生成AIの実践的活用方法について理解を深めました。



第2回研修会 『創業支援という生き方～支援の現場で求められる診断士像～』

令和7年7月19日開催 講師：高橋香代子会員

第2回の研修会は講師に高橋香代子 会員を迎え、「創業支援という生き方～支援の現場で求められる診断士像～」と題し、中小企業診断士としてのあり方と創業支援の考え方について理解を深めました。



第3回研修会

第一部『今、食品はどうすれば売れるのか』

第二部『創業支援と事業承継マッチング支援』

令和7年9月6日開催 第一部講師：里舘智大常務理事

第一部では、講師に 里舘智大常務理事より、「今、食品はどうすれば売れるのか」と題し、東北地方の食品業界の変化と食品の付加価値のつけ方について理解を深めました。

第二部では、日本政策金融公庫 融資第三課長 松原直樹様と融資第三課 上席課長代理 野村卓司様を迎え、創業支援と事業承継マッチング支援について理解を深めました。



第4回研修会

第一部『事業承継のポイント』

第二部『M&Aを成功させるためのPMIについて』

令和7年11月1日開催

第二部講師：事業承継研究会 高橋広之会長

第一部では、講師に 宮城県事業承継・引継ぎ支援センター 承継コーディネーターの鈴木秀利氏を迎え、事業承継のポイントについての研修を頂きました。

第二部では、当協会事業承継研究会会長の高橋広之会員より「M&Aを成功させるためのPMIについて」の題目で、PMIの実施・支援内容と、具体的な事例についての研修を頂きました。



今後の予定

第5回研修会『覚悟の経営学』

令和8年2月14日開催予定 講師：青木 康夫 会員

第6回研修会『介護福祉事業研究会活動報告』

令和8年3月14日開催予定 講師：都築 直哉 会員

研修委員会からのお知らせ

令和7年度も、年6回の研修会を行う予定です。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

また、当会会員に限らず、講師を務めていただける方も随時募集しております。地域の中小企業の活性化のために、皆様の見識を会員にご教示頂きたく願っております。何卒よろしくお願いたします。

研究会紹介

当協会では、診断士相互の知識共有及び診断指導技能の研鑽・向上を目的とした研究会を開催しております。入会を希望される会員の方は、各研究会の連絡先までご連絡頂きますようよろしく願いいたします。

1.介護福祉事業研究会

代表者	畠山 和敏
活動日・頻度	原則として、偶数月の第3火曜日
会費・会員数	会費：3,000円/年 会員数：8名（2025年12月1日現在）
連絡先	畠山 和敏 （k.hatakeyama@fifthbridge.jp）
活動内容・成果	<p>当研究会では、介護福祉業界において</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 経営者へ寄り添った支援スキルを高めたい 2) 実際に支援業務に従事されたい 3) 自身の活動のために知識を身につけておきたい <p>という意欲のある方の入会を歓迎します。入会時点での業界知識の深さは問いません。</p> <p>2024年の介護事業者の倒産件数は172件を記録し、介護保険法が施行された2000年以降最多となりました。主たる原因は「売上不振」「事業上の失敗」で、中小企業診断士の役割が求められるところです。</p> <p>研究会では、「研究」「成果発表（セミナー）」を短いサイクルで進めながら、介護事業者が抱える様々な問題・課題に対して、提案・支援を行うための研究を進めています。</p> <p>興味ある会員の入会・参加をお待ちしております。</p>

2.食品MD研究会

代表者	里舘 智大
活動日・頻度	年3回
会費・会員数	3,000円/年 会員数：7名
連絡先	里舘 智大 （contact@ester-planner.com）
活動内容・成果	<p>食品MD研究会は、食材王国みやぎの産品・製品・商品の販売促進およびその支援のレベルアップを目的として活動を行っております。主な活動は情報共有、店舗視察等です。今年度は繁盛店舗の視察として、ロピア仙台ヨドバシ店の視察と商品の実食、売り方についての共有を行いました。また、食品販売に関わる情報共有を行いました。今年度内の開催及び来年度の日程は未定ですが、当研究会の活動にご興味のある方は上記連絡先までご一報ください。</p>

3.産廃業経営診断研究会

代表者	伊藤 秀則
活動日・頻度	5回／年
会費・会員数	入会金なし、年会費3,000円 会員数:10名
連絡先	谷口 弘晃 (hiroaki023@gmail.com)
活動内容・成果	<p>当研究会は、産業廃棄物処理業者が資格更新時における経営診断報告書等の作成依頼に対する受託業務を中心に活動しています。</p> <p>主な活動は、経営診断報告書の作成を通して産業廃棄物処理業者の皆さんの経営改善につながるノウハウの蓄積や業界内外の情報交換を行うことでメンバー間での情報共有を図っています。また、2025年度は、行政担当者に向けた勉強会の受託も行いました。協会HPには経営診断報告書の作成事例等を紹介しておりますのでご覧ください。</p>

4.事業承継研究会

代表者	高橋 広之
活動日・頻度	1年間に6回
会費・会員数	年会費 3,000円 会員数：15名
連絡先	高橋 広之 (takahiroshindanshi@outlook.jp)
活動内容・成果	<p>当研究会は、事業承継に関する事例の発表や、事業承継に関する基礎的な事項についての研究の発表を中心に活動を行っております。昨年は、宮城県事業承継・引継ぎ支援センター様の協力をいただき、事業承継に関する基礎的な知識の習得や、当センターの活動方針を共有させていただきました。</p> <p>またPMIに関する基礎的な知識の習得や実践をした事例、労務DD等について発表をいただき、その知識を共有いたしました。今後は、事業承継に関して株価対策の一環として、生命保険を活用する事例を外部講師の協力を得て知識の共有を計画しています。</p> <p>ご興味のある方は、お試し参加でも構いませんので、参加をお待ちしています。</p>

新入会員紹介

宮城から東北、そして日本のために 中小企業支援で新たな価値創造を目指して

安孫子 哲矢



この度入会いたしました安孫子哲矢です。2015年に診断士登録後、企業内診断士として活動してまいりました。このご縁を大切に、皆様と切磋琢磨しながら地域経済に貢献していきたいと考えております。

【プロフィール】

建機レンタル大手企業での広報・IRや上海・香港駐在、化学メーカーでの米国駐在、事業部門管理、組織再編後のPMI業務等に従事してまいりました。グローバルな環境や経営企画の現場で培った多角的な視点を活かし、現在は宮城県内の中小企業にて管理部門全般を管掌しております。趣味はワインで、日本ソムリエ協会認定ワインエキスパートや米国CSW（Certified Specialist of Wine）資格を保有しており、時間を見つけては国内外のワイナリー訪問をしています。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

業務に必要な知識を体系的に習得し、幅広く活用したいと考え、中小企業診断士資格の取得を志しました。資格取得後はキャリアの核として、語学・会計・ITの3要素を強化すべく、米国公認会計士や応用情報技術者資格も取得しました。これらの学習においても診断士の横断的な知識体系が土台となり、多面的な視点で業務を捉えられるようになったことが大きな変化でした。

【今後の抱負】

縁あって宮城に居を構え、今後は東北から日本を盛り上げる一助になりたいと考えております。現在の勤務先が産廃業を営んでおり、M&A戦略を掲げていることから、関連する研究会活動等にも積極的に参加し、皆様との交流を通じて研鑽を積み、微力ながら貢献できればと存じます。

故郷の「みやぎ」に憧れて

阿部 一人



皆様、はじめまして。2025年4月に入会した阿部一人と申します。神奈川県在住ですが、現在は故郷蔵王町との2拠点で生活をしています。30年、県外から「みやぎ」を見てきて、産観経全てに魅力を感じています。「みやぎ」と「首都圏」を繋ぎたいと考えています。

【プロフィール】

54才、診断士歴5年です。半導体メーカーに勤務し、海外向け営業の取り纏めとDX推進を行っています。海外拠点の運営とCRM+SFA構築で実績があります。診断士としては、環境保全に特化した森林運営とその木材を用いる企業の支援と、ESGマテリアリティ運用サポートを行っています。同様に所属している東京協会では、診断士を講師に招いた診断士向けの教育セミナー運営を事務局としてサポートしています。

趣味は自転車です。診断士であることを活かし、町の自転車屋の事業承継支援や、イベントを企画し実施しています。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

長年勤めている半導体業界の浮き沈みと、都度訪れるリストラ圧力の厳しさ、生活への不安を痛感し、企業に頼らない自立できる生活をしたと考えていました。経験がすこしでも活かせる中小企業診断士が最適と考え取得しました。

資格取得後は、微力ながらも、全く関わりのなかった業界の振興に寄与でき、趣味が、単なる趣味としてではなく資格を活かした企業貢献、イベントの質の向上に関われることが出来たことなどで、当初の目論見とは異なり、充実感と自身の成長を実感しています。

【今後の抱負】

自身が知らない業界との繋がりを得、趣味を違った観点で捉えるといった多面的な見方を経験できました。今後は「みやぎ」と「首都圏」が持つ多面性を効果的に結びつけ、発展に繋がる活動を目指します。

広い平野と豊富な水は半導体にとって非常に重要であり産業振興の機会は多いと考えます。また魅力的な蔵王を更に知ってもらいとも思っています。

自分らしい価値提供

太田 健介



皆様初めまして。2025年1月に入会した太田と申します。今後よろしくお願いいたします。

【プロフィール】

東京都生まれ、3歳から高校卒業まで仙台におりました。実家は仙台になります。大学からは東京へ行き、新卒で東京の専門商社に入社。5年ほど働き、Uターンで仙台に戻ってきました。仙台では10年以上求人広告の営業をしています。「1年くらいで退職して海外留学に行こう」と思って今勤めている会社に入社したのですが、思った以上に仕事が面白く10年以上働いています。良かったのか悪かったのか。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

求人広告の営業をしていて良く頂戴する言葉は「求人広告は高い！」です。果たして高いのかどうか、いくらだったら安いのか妥当なのか、何をもってして「高い」と言えるのか、人を採用するという事は商売・経営においてどう値段がつけられるべきなのか、、、などなどを考えていると分からないことだらけ。いつまでたっても自身の仕事ぶりも変わりそうにない。経営を体系的に学べるものはないか、と調べたところ診断士に行きつきました。

【今後の抱負】

採用領域に長く携わってきました。まだまだ模索中の段階ですが、採用×診断士の掛け合わせで、自らの経験を活かした自分らしい価値提供ができる人間になりたいと思っています。

復興の灯を胸に、東北の未来を紡ぐために

瀬戸 寿之



このたび、宮城県中小企業診断士協会に入会いたしました瀬戸寿之と申します。長年、東北電力で送配電の現場に携わり、地域の暮らしを支える電力の重要性を肌で感じてきました。これまでの経験を糧に、地域企業の発展に貢献してまいりたいと思います。

【プロフィール】

東北六県・新潟をフィールドとした送配電事業に長く従事してまいりました。厳しい自然環境の中で、地域の電気を守る中小の電気工事会社の皆様とともに、インフラ維持の最前線を支えてきたことが私の原点です。とりわけ東日本大震災では、倒壊した電柱を撤去し、新たな電柱に灯がともった瞬間、人々に希望が戻るのを目にし、電力が果たす役割の重さを深く実感しました。こうした現場経験が、地域を支える中小企業の重要性を改めて私に教えてくれました。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

現場で向き合ってきたエッセンシャルワーカーの方々は、社会に不可欠であるにもかかわらず、その価値が十分に認識されていないと常々感じていました。AIの普及により労働構造が変化する中、ホワイトカラーとブルーカラーの融合が新たな産業構造を生む可能性を強く感じ、中小企業診断士として支援したいと考えたことが動機です。資格取得を経て、経営の視点が加わり、地域企業の課題をより多面的に捉えられるようになりました。現場経験と診断士としての視座を統合し、地域の持続可能性向上に寄与したいと思っております。

【今後の抱負】

東北の企業が持つ強みを引き出し、地域を支える現場の皆様が誇りをもって働き続けられる環境づくりに取り組みたいと考えております。震災で学んだ「灯の力」を胸に、企業の持続的発展と地域社会の活力向上に貢献できる診断士として、誠心誠意努めてまいります。

外資系コンサルで培ったコンサル実務と 中小企業診断士の知見を地元宮城でも活かしたい

中尾 凌也



中尾凌也と申します。1990年生まれの仙台出身で、約20年間仙台に住んでおりました。コロナ禍での事業再構築補助金で仙台の企業様でも複数社連続で採択し、その後の中小企業診断士資格取得を機に、地元宮城県でも活動を広げたく入会させていただきました。

【プロフィール】

仙台第二高等学校卒業後、慶應義塾大学理工学部管理工学科を卒業。その後、大手自動車メーカー（HONDA）入社後、外資系コンサルティングファーム（デロイト）やベンチャー企業を経て、日本電気株式会社（NEC）での管理職としてキャリアを積んできました。

新規事業開発やオペレーション改善、財務改善、生産管理などの実務経験を強みとし、現在も複数の顧問先を有しております。補助金のご支援経験もあり、特に過去の事業再構築補助金では数多くのご支援を行い、非常に高い採択率を実現しました。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

コロナ禍で社長さまが新規事業分領域に進出する中、何度も事業再構築補助金の採択につなげたことで非常に感謝いただいたことがきっかけです。都内での外資系コンサルファームでの実務経験や、大学で学んだ「ヒト・モノ・カネ・情報」を最適化する経営工学の知見が中小企業診断士と親和性が高く、また、補助金以外の経営実務の面も含め、地元企業にも生かしたいと思うようになりました。経営資源が限られる「中小企業に特化した」戦略や課題を見つけることは実務の場で大いに役立っています。

【今後の抱負】

近年、DXやAIなどの風潮がある中、経営現場を見るとまだまだPDFやエクセルでの手動管理が主流で、その現場には経営改善の「お宝」がたくさん眠っています。それを実務者と一緒に紐解き、私を取り纏め、社長に提案し、経営を一緒により良くする。この地道なサイクルをご一緒に泥臭く、愚直に、最高に楽しんでいきたいです。

「地域共笑」の旗の下、 オンリーワンの「事業者様支援家」を目指して

野中 健吾



はじめまして、昨今はクマ問題で世間を騒がせている秋田県秋田市においてアルカディア野中健吾中小企業診断士事務所を開業している野中健吾と申します。中小企業診断士業界では新参者となりますので、ご指導賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

【プロフィール】

「花輪ばやし」、「きりたんぼ発祥の地」などで有名な秋田県鹿角市出身、1972年（昭和47年）2月生まれの53歳です。1994年3月に東京の大学を卒業後、いろいろなご縁があって秋田県の地域金融機関に1994年4月に入社し、30年9か月勤務しました。地域金融機関では、約20年間、事業者様支援専担の本部・子会社に在籍しました。（営業店勤務は8年間であったため、残念ながら、今では死語かもしれませんが「札勤」が上手くないです。）2024年12月に地域金融機関を早期退職し、2025年6月に個人事務所（アルカディア野中健吾中小企業診断士事務所）を立ち上げ、現在に至ります。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

地域金融機関入社時に、漠然とはありますが50代前半で独立することを考えていました。地域金融機関勤務時代のほとんどを事業者様支援に特化した仕事に携わったこともあり、独立後の仕事は事業者様支援と定め、「看板」（生業としての対外的な信用力等）を得るために中小企業診断士資格を目指したことが動機になります。中小企業診断士資格取得後の変化としては、何のしがらみもなく、自由に事業者様支援を行うことができていることです。ただし、その反面、自らが行う支援に対する責任が地域金融機関勤務時代とは比べものにならないほど重く、大きいことを強く感じています。

【今後の抱負】

今後の抱負は3つあり、1つ目は、地域金融機関勤務時代と同様、国内外を問わず広域で型にはまることなく活動し、さまざまな人との出会い・結びつきを大切にしていくことです。2つ目は、老害とならないよう常に心がけつつ、今後、20年以上は事業者様支援家として活動を行っていくことです。（そのためにも、飲酒をほどほどにし健康第一に努めます！）最後に3つ目は、大変に生意気なことを申しますが、中小企業診断士の認知度・イメージの向上に尽力し、業界全体の活性化に貢献していくことです。

地域経済の未来へ貢献できる 中小企業診断士を目指して

藤村 祥子



皆様、はじめまして。藤村祥子と申します。2024年に中小企業診断士に登録、そのタイミングで8年ぶりに仙台勤務となったことを機に、この度、宮城県中小企業診断士協会に入会いたしました。企業内診断士ですが、諸先輩方から多くを学び、研鑽を積んでまいりたいと存じます。

【プロフィール】

岩手県盛岡市出身で、大学時代は仙台で過ごしました。法学部で在学中に行政書士試験に合格。卒業後は製造業に入社し、東京と仙台を交互に勤務。法人営業、事業戦略、Webメディア企画・運営、新規事業開発等の部門を経験。現在は得意先向け業務改革（BPR）のコンサルティングを担当しています。異動を機にスキル向上のため、ITストラテジストや2級ファイナンシャル・プランニング技能士、プロモーション・マーケター等の資格を取得。私生活では3人の子どもがおり、2人目の育休中に保育士資格を取得するなど幅広い分野に興味を持っています。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

地域活性化をテーマとした事業開発に携わる中で、事業推進するにあたって、社外ネットワークやコンサルティング能力などに自分の力不足を感じたことがきっかけです。そのタイミングで第三子の育休を取得することになり、兼ねてから関心のあった中小企業診断士を受験しました。資格取得後は、視座が変わり、経営課題を財務・人事・営業・オペレーションなど経営全般の視野で捉え、一つのストーリーラインを描くように意識するようになりました。業務においても、全体を通じて一貫したロジック構築を徹底するなど、実務に活かしています。

【今後の抱負】

これまでの事業開発とDX領域の経験を活かし、地域企業の支援に貢献していきたいと考えています。まだ中小企業診断士としての経験は浅いですが、志半ばである事業開発領域をはじめ、幅広く研鑽を積んでまいりたい所存です。諸先輩方にご指導をいただきながら、地域社会の発展の一助となれるよう精進いたしますので、どうぞよろしくお願いいたします。

日々精進

南山 勇人



2025年4月に入会させていただきました、南山勇人（みなみやまはやと）と申します。2022年5月に中小企業診断士として登録いたしました。現在は中小企業診断士×税理士として活動しております。どうぞよろしくお願いいたします。

【プロフィール】

青森県八戸市出身で、1991年3月生まれになります。高校まで八戸市で過ごし、福島大学→立教大学大学院と進学しました。2015年に新卒で東京のアカウンティングファーム 兼 税理士法人に入社し、2024年12月まで約10年勤務した後、2025年1月に仙台市に引越しをしてきました。2025年2月にコンサルティング会社と税理士事務所を開業し、東北6県をマーケットに設定して活動しております。また、ご縁をいただき、現在宮城県よろず支援拠点でも勤務させていただいております。

【中小企業診断士を目指した動機・取得後の変化】

社会人として就職した東京のアカウンティングファームで、主に税理士として、税務顧問や財務税務のコンサルティングの仕事に携わってきました。税理士の仕事はやりがいがあり、中小企業の社長のパートナーとして財務税務の支援をしてきましたが、財務税務の支援以外にも自分のクライアントに役立てることがあるのではないか？と感じたことがきっかけで、中小企業診断士の資格取得を目指しました。あの時の判断は間違っていなかった、そう思える資格を取得することができ、本当に良かったと思います。

【今後の抱負】

もともと「東北地方の中小企業の支援をしたい」想いから独立志向があり、今年ようやく開業をすることができました。何とかなると思い、住んだことのない土地で、顧客0、知人数人から始めた第2のビジネスマン人生。コンサルタントの商品は自分自身、自分の成長がクライアントの成長に繋がると信じ、日々貪欲に邁進していきたいと思えます。

特集3

誌上セッション

—支援機関でも活躍する中小企業診断士たち—

パネリスト:

岩佐克之会員、植松正人会員、
菊田克樹会長、佐藤創会員、
高橋香代子会員、千葉純也会員、
渡辺進也会員(五十音順)

モデレーター:

鯨井文太郎 広報委員

【自己紹介】

鯨井: 皆さん、本日はご参加いただきありがとうございます。この誌上セッションでは、中小企業診断士が支援機関でどのような活動をしているか、その役割や意義を「診断みやぎ」を手にとった方々にお伝えすることを目的としています。まずは、皆さん自己紹介をお願いします。

高橋: 仙台市の起業支援センター「アシスタ」で相談員、東松島市で創業支援アドバイザーを拝命しています。

千葉: 私は、東北財務局に勤務する中で診断士資格を取得した企業内診断士で、現在は信用金庫・信用組合の監督に携わっています。本日はよろしくお願いいたします。

植松: 中小機構東北本部で企業支援を統括するシニア・アドバイザーを務めています。本日は楽しみにしておりました。よろしくお願いいたします。

渡辺: 有限会社まる進の渡辺進也です。様々な支援機関とはご縁をいただいて、今は仙台市産業振興事業団のアシスタさんで（高橋）香代子先生と一緒に担当させて頂いたり、また別の支援機関では岩佐先生や植松さんと一緒に担当させて頂いたりしております。今日はどうぞよろしくお願いいたします。

岩佐: 震災関連事業など様々な支援機関でお世話になっていましたが、現在は主に中小機構の強靱化支援¹を担当しています。よろしくお願いいたします。

佐藤: 宮城県よろず支援拠点でチーフコーディネーターを務めています。佐藤です。よろず支援拠点は無料で何度でも相談できる窓口で、診断士はジェネラリストとして相談全体をマネジメントしながら、ITやデザインなど専門家と小さなチームを組んで支援に当たります。支

¹ 強靱化支援とは中小機構が推奨する支援の一つで、事業環境の急速な変化や、大規模災害に対応するための活動の支援のこと。

支援機関同士のネットワークづくりも私たちの重要な役割です。今日は楽しみにしておりました。よろしくお願いいたします。

【支援機関での診断士の活動について】

鯨井：では早速ですが、本日の主題である支援機関における診断士の具体的な活動について、掘り下げていきたいと思います。皆さんは支援機関でどのような活動をされていますか？

植松：中小機構東北本部では企業の現状や経営者の考えを丁寧に聞き取り、一緒に支援の進め方を決めます。4人チームで支援を進め、社長や担当者が主体的に動けるようになるまで伴走します。各プロセスでノウハウを提供させて頂いて、PDCAサイクルを何回も回していく長期的な支援を提供させて頂いています。その結果、経営者を含めた人材育成にもつながっていると考えています。



植松正人会員

佐藤：よろず支援拠点では、支援全体をマネジメントするジェネラリス



佐藤創会員

ト的な支援者、「支援コンシェルジュ」が相談者の課題を整理し、適切な専門家と協働するチームでの支援を日常化しています。支援の内容も、財務、チラシ活用やデザイン、SNS活用など幅広く、またこれらに関するセミナーも行っています。

高橋：（アシスタなどの）起業相談の現場では、相談者の目的や思いを整理し、あるべき姿とのギャップを一緒に見つけ出す過程にやりがいを感じます。適切な専門家につなぐ役割だけでなく、不安や悩みを共有することで相談者が前向きになれるようサポートすることも大切です。

渡辺：そうですね。アシスタでの活動を補足すると、相談したいことがわからないような人からの相談も受けていて、曖昧な状態から課題を明確にするというケースもあります。さらに、その前段階での方々向けにセミナーを行い、立ち上げのステップを説明したりして、そこから個別相談に繋がることもあります。



岩佐克之会員

岩佐：支援者が解決策を提示するのではなく、経営者自身が考え気づけるよう伴走することが信頼関係につながりますよね。震災復興支援の経験から、寄り添いながら答えを一緒に導き出す姿勢こそが継続的な支援につながると学びました。また、地域ごとに異なる産業構造や課題を理解し、その地域に合った支援をすることが重要です。

鯨井：ここまでの話を踏まえて、金融監督の観点から、支援機関・診断士に期待することはありますか。

千葉：金融機関、特に信金・信組の方と話をすると、資金繰り支援に留まらない事業者支援が重要との想いはあるものの、中小企業同様、金融機関自身も人材育成や人手不足の課題を抱える中で、支援機関や診断士による支援自体は勿論、金融機関の職員が診断士等の専門家に同行・同席することで支援スキルを向上出来ることへのニーズ・期待は非常に大きいと感じています。

【支援機関同士の連携について】

鯨井：今のお話から、診断士が全体を見渡し、専門家チームと協働して支援を進める姿や、対話と傾聴を通じて経営者や起業家と信頼関係を築く伴走支援の重要性が浮かび上がってきました。続いては、支援機関や地域との連携について議論を深めていきたいと思います。

渡辺：経営者の中には誰に相談すればよいか分からず、支援の場にたどり着けない人も多くいます。そこで、診断士がハブとなって支援機関などの相談先を案内することで、企業の成長や窮境の打開の後押しになります。また支援機関と金融機関のコラボというのも今後機会が増えるのではないのでしょうか。そこでハブとしての診断士の役割は大きくなっていくのではないのでしょうか。



渡辺進也会員

高橋：支援機関の職員や行政担当者も大切なパートナーです。現場の職員が抱える課題や期待を理解し、協力し合いながら支援体制を整えることで、より良い支援が実現します。診断士が橋渡し役となることが期待されていると感じています。

佐藤：（宮城県を含む各都道府県のよろず支援拠点では）全国のよろず支援拠点との情報交換や研修にコーディネーターが参加し、支援スキルを高めています。若手診断士が支援機関で経験を積むことは大きな学びにつながり、支援力の底上げにも貢献していると考えています。

植松：チーム支援を重視することで、企業内の人材育成や組織づくりにもつながります。複数回の支援を通じてPDCAを回し、経営者だけでなく現場の担当者も巻き込みながら自律的なチームを育てることが、企業の長期的な成長に結びつきます。今、中小企業庁の取組で「100億円宣言²」がありますが、成長フェーズにある企業に対する、組織の体制や仕組・社長の指示系統などの変革を促す支援もあります。

渡辺：公的支援機関としての立ち位置や趣旨があったうえで、私たちが活動させていただいています。支援機関組織の目的や目標を理解し、それを支える立場であるという謙虚さを忘れてはならないと思っています。高橋：やっぱり支援機関の方々っていうのが地域に密着している

² 中小企業が飛躍的成長を遂げるために、自ら、「売上高100億円」という経営者の皆様にとって野心的な目標を目指し、実現に向けた取組を行っていくことを宣言することを推奨する中小企業庁による取組

方が多いので、その地域によって地域課題が違うなということを感じるときがあります。なのでその地域ごとの課題を一番知ってらっしゃる方、事業者様の側にいらっしゃる支援機関の方のアドバイスやサポートがないと難しいので、事前打ち合わせ等で、その地域の課題をよくお聞きするようにはしています。岩佐先生がお得意な話ではないでしょうか？

岩佐：振られましたか（笑）、、それぞれの地域の特徴ってありますよね。やっぱり産業も違えば人口も違えばというので、諸々あるんで、やっぱりそこは押さえなきゃいけないっていうのはあるかと思います。震災当時も、じゃあ復旧だ、こうだ、なんて言っても、どういう形で復旧復興していくのかなんていうのは、やっぱりその地域がわからないとできないというところがあるので、その辺をきちんと理解をする必要はあるなと思います。

高橋：地域に行った時に、例えば「渡辺先生にご支援いただいたこともあるよ。」って経営者や事業主さんの方が教えてくれたり、「岩佐先生知ってる？」っていうように聞いてくださったりっていうのがある時は、「ああ、この方の名を汚さないように頑張ろう！」と思ってます。



高橋香代子会員

岩佐：ありがとうございます。「アシスタさん行ってます。」と言われることもよくありますよ。

高橋：「よろず（支援拠点）さんに相談に行ってます。」とさせていただくこともあります。

佐藤：支援の現場では、相談者の本音を引き出し、信頼関係を築くことが何より大切です。対話と傾聴を重ね、企業の挑戦に寄り添うことで、相談者は次のステップへ進む力を得られます。ジェネラリストとスペシャリストがチームを組み、支援機関同士のネットワークを活用することで、より再現性の高い支援が可能になります。

千葉：先生方から連携の重要性のお話がありましたが、金融庁が足元で進める「地域金融力強化プラン」においてもまさに地域内外のプレーヤーの連携を重視しており、連携を含めた支援の好事例の取りまとめ・公表等を通じて地域金融力を後押ししていくこととしています。ま



千葉純也会員

た、企業内診断士としての私見ですが、資格取得の過程や取得後の実践・交流で得た診断士としての知見は業務でも役立っており、連携強化への期待も込めて、各機関に企業内診断士が増えるといいなと感じています。

【支援の在り方や将来について】

鯨井：連携についての議論、ありがとうございました。支援機関や金融機関、行政等との連携において診断士が橋渡しとしての役割を期待されていることが、改めて共通認識として確認

できました。最後に、支援の現場での信頼関係の築き方や支援者としてのあり方、そして今後の方向性について菊田会長にまとめていただきましょう。

菊田：皆様が各支援機関等において、常に誠意をもって中小企業経営者の支援に取り組まれていることに心から敬意を表したいですね。また、皆様が行政機関、支援機関および金融機関の相互の連携にも貢献されていることは、地域の経営者の方も支援機関を使いやすくなることもあり、とても有意義なことだと思います。そして、若手診断士の皆様にとっては支援機関で経験を積み、地域特性を理解しながら成長していくことが、将来の支援力向上に繋がるのではないのでしょうか。



菊田克樹会長

一同：ありがとうございました

開催日：

2025年10月13日

開催場所：

宮城県中小企業診断士協会事務所

令和7年度 協会の活動

5月	第1回研修交流会	10月	中小企業診断士試験(二次筆記)
	第11回定時総会	11月	第4回研修交流会
7月	第2回研修交流会	1月	新年会
	夏期実務補習		中小企業診断士試験(二次口述)
8月	中小企業診断士試験(一次)	2月	第5回研修交流会
9月	秋季実務補習		冬季実務補習
	第3回研修交流会	3月	第6回研修交流会
	理論政策更新研修		

入会のご案内

一般社団法人宮城県中小企業診断士協会では、当県での活躍を希望する中小企業診断士有資格者の入会を随時受け付けております。

入会を希望なさる方については面談を行っております。詳しくはページ下の連絡先までご一報下さいますようお願いいたします。

診断みやぎ 2026年新春号

発行日 令和7年1月30日

一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会 (編集担当：広報委員会)

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町2-11-12プレジデント一番町303

電話 022-262-8587 メールアドレス shindan-myg@etude.ocn.ne.jp



たった5分の電話。

そんな小さなきっかけが、
私の会社を、変えた。

宮城県中小企業診断士協会 無料相談窓口

022-262-8587

祝祭日を除く、平日(月～金)毎日受付中です。

10:00～12:00、13:00～16:00

電話相談窓口も、中小企業診断士が行っています。

経営革新

創業

事業承継

IT利活用

販路拡大

人材育成

資金繰り

補助金活用

経営革新等支援機関
一般社団法人 宮城県中小企業診断士協会

〒980-0811 仙台市青葉区一番町2-11-12プレジデント一番町303
電話 022-262-8587 FAX 022-302-3412
Eメール shindan-myg@etude.ocn.ne.jp

当協会は、宮城県の地域プラットフォームを構成する認定支援機関です。
中小企業診断士は、経営コンサルタントの唯一の国家資格です。

