

## 実務従事カンファレンス 2013 参加者アンケート報告

実務従事支援部

2013年9月29日(日)に実施した実務従事カンファレンスにおきまして、参加者の方にご記入頂きましたアンケートを集計しましたので、その結果を報告します。

実務従事支援部では、アンケート結果を参考にして、今後も、実務従事事業の進化・改善に取り組んで参りますので、ご期待ください。

## ◎基礎情報

- ・アンケート回収枚数：83枚
- ・年齢（比率は、未記入を含めた83名を母数として算出）

年齢	～29歳	30～39歳	40～49歳	50～59歳	60歳以上	未記入	合計
人数(人)	1	16	21	35	9	1	83
比率(%)	1.2	19.3	25.3	42.2	10.8	1.2	100

- ・登録後の年数（比率は、未記入を含めた83名を母数として算出）

年数	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目～	未記入	合計
人数(人)	11	9	10	2	5	46	0	83
比率(%)	13.3	10.8	12.0	2.4	6.0	55.4	0.0	100

- ・現在のポジション（比率は、未記入を含めた83名を母数として算出）

ポジション	プロコン(含むコンサル会社勤務)	企業内(独立志向あり)	企業内(資格活用等)	その他	未記入	合計
人数(人)	6	20	52	5	0	83
比率(%)	7.2	24.1	62.7	6.0	0.0	100

「その他」への記入内容

1	他資格での個人事業
2	自営なのでマイペースで。
3	昨年定年、独立志向あり。

## I. 基調講演について

## &lt;全体の人数比&gt;

- ・「基調講演の内容は今後の診断士活動の参考になる」

(比率は未記入を含んだもの(母数83)と、未記入を含まないもの(母数60)を表示)

感想	大いに思う	ある程度思う	あまりそう思わない	全くそう思わない	わからない	未記入	合計
人数(人)	21	30	1	0	8	23	83
比率(%) (回答未記入含む)	25.3	36.1	1.2	0.0	9.6	27.7	100.0
比率(%) (回答未記入含まない)	35.0	50.0	1.7	0.0	13.3	—	母数は60

### <平均点>

- 平均点は、属性ごとに、「大いにそう思う：4点」「ある程度そう思う：3点」「あまりそう思わない：2点」「全くそう思わない：1点」「わからない：0点」として、平均点を出したもの。なお、「A」は「わからない：0点」を含まない平均、「B」は「わからない：0点」を含んだ平均。
- 属性未記入は「全体」には含めているが、未記入の属性には含めていない。
- 表中の「人」は、未記入を除いた、平均点（「0：わからない」を含む）の計算対象人数。

	全体	①年齢					②登録後						③現在は				
		1. ~29歳	2. 30~39歳	3. 40~49歳	4. 50~59歳	5. 60歳以上	1. 1年目	2. 2年目	3. 3年目	4. 4年目	5. 5年目	6. 6年目以降	1. プロコン(含むコンサル)	2. 企業内(独立志向あり)	3. 企業内(資格活用等)	4. その他	
基調講演の内容は今後の診断士活動の参考になる	人	60	1	12	11	28	7	11	9	6	1	2	31	5	15	35	5
	A	3.4	3.0	3.3	3.4	3.4	3.6	3.4	3.3	3.2	3.0	3.5	3.5	3.8	3.3	3.4	3.2
	B	2.9	3.0	2.5	2.2	3.3	3.6	3.1	2.6	3.2	3.0	3.5	2.9	3.0	3.3	2.7	3.2

### <コメント>

- 全体の27.7%が回答未記入であったが、これは講演会に参加しなかった人と推定される。
- 講演会に出席したと推定される参加者(60名)の中では、85%が「今後の参考になる」との評価であった。
- 属性ごとの顕著な傾向は見られなかった。

### <基調講演への感想、意見>

	感想、意見
1	金融機関における中小企業支援の限界と、中小企業診断士に対する連携のニーズについて、非常にわかりやすく御説明頂き、自分としても新たな心持ちになった。
2	自社自慢もあったが、自負を持っているという意味で肯定的に聞いた。
3	中小企業の経営者に対する相談役としての心得を知ることができました。
4	優良信金たる理由が良くわかった。診断士の役割を再確認できた。
5	現代が成長から成熟時代に入った 90年代中頃からつながる力の必要性がいわれるようになったが、金融がそうした活動の担い手として活動されていることを初めて知ることができて、とても参考になった。
6	・時間をもう少しとった方がよい。・PPTのコピー配布
7	西武信金様の中小企業の経営改善取組状況がよく理解できました。
8	地銀、信金の役割は大きい。どことどうコンタクトするかを考える必要が大いにあると思った。
9	金融機関の責任者の思いがよく分かり、大変有意義でした。
10	信金の方の話を始めて聞いたが、大変参考になった。また、機会があればより詳しく伺いたい。
11	中小企業診断士を正しく評価いただき、信用金庫という金融機関の中で活用されていることは、非常に重要な動きと思われる。今後の診断士としての活動の在り方、能力の参考となった。
12	信用金庫との地域つながりによる診断業務の必要性について、改めて認識いたしました。
13	クールヘッドとウォームハート、まさにビジネスマン。すばらしい基調講演でした。ありがとうございました。
14	金融機関の本音を交えたお話で、大変参考になりました。できればレジュメがほしかったです。PDFでも後日頂けると有り難いです。
15	非常に得るところが大きい、しかしながら時間が足りないように思われる。別途、本音ベースの話

	を聞ける機会を設けてもらえるとベター。
16	現場、現実、現時の内容であり、大いに参考になった。診断士が金融機関と連携するポイントが納得できた。
17	診断士として、診断の心構えの参考になった。

### <感想・意見へのコメント>

- (1)信用金庫にはなじみはあるものの必ずしもその考え方を聞く機会が多くないので、それを聞けたという点で評価する参加者が多い。  
(2)金融機関と中小企業診断士の関わり方について改めて認識できたという感想が多い。  
(3)時間が短かった点、ハンドアウトがなかった点で惜しいとする参加者がいた。

## II. 現在の実務事業について

### <全体の人数比> (比率は、未記入を含めた83名を母数として算出)

		大いにそう 思う	ある程度そ う思う	あまりそう 思わない	全くそう 思わない	わから ない	未記入	合計
①実務従事事業に参加することで、自分自身の診断スキルのレベルアップにつながる	人数 (人)	31	46	2	0	2	2	83
	比率 (%)	37.3	55.4	2.4	0.0	2.4	2.4	100
②高いレベルの診断ノウハウを提供してくれ、熱心に指導に取り組んでくれるような、人材育成に力を注いでいる指導員が多い	人数 (人)	12	44	13	0	10	4	83
	比率 (%)	14.5	53.0	15.7	0.0	12.0	4.8	100
③診断実務に参加することで、指導員による指導というよりは、自ら気づきを得て、自分自身の能力を高めることができる	人数 (人)	18	56	3	0	4	2	83
	比率 (%)	21.7	67.5	3.6	0.0	4.8	2.4	100.0
④実務従事事業では求められる診断レベルはそれほど高くなく、大きな負荷なく実務従事ポイントを取得できる	人数 (人)	1	18	41	13	8	2	83
	比率 (%)	1.2	21.7	49.4	15.7	9.6	2.4	100.0
⑤実務従事事業の診断先や診断テーマについて、やりがいの感じられる魅力的な案件が多い	人数 (人)	9	50	16	0	4	4	83
	比率 (%)	10.8	60.2	19.3	0.0	4.8	4.8	100.0

<平均点>

- 平均点は、属性ごとに、「大いにそう思う：4点」「ある程度そう思う：3点」「あまりそう思わない：2点」「全くそう思わない：1点」「わからない：0点」として、平均点を出したもの。  
なお、「A」は「わからない：0点」を含まない平均、「B」は「わからない：0点」を含んだ平均。
- 属性未記入は「全体」には含めているが、未記入の属性には含めていない。
- 表中の「人」は、未記入を除いた、平均点（「0：わからない」を含む）の計算対象人数。

	全体	①年齢					②登録後						③現在は				
		1. ~29歳	2. 30~39歳	3. 40~49歳	4. 50~59歳	5. 60歳以上	1. 1年目	2. 2年目	3. 3年目	4. 4年目	5. 5年目	6. 6年目以降	1. プロコン(含むコンサル)	2. 企業内(独立志向あり)	3. 企業内(資格活用等)	4. その他	
①実務従事事業に参加することで、自分自身の診断スキルのレベルアップにつながる	人	81	1	15	20	35	9	11	8	9	2	5	46	6	20	50	5
	A	3.4	4.0	3.4	3.4	3.3	3.7	3.7	3.6	3.2	3.0	3.4	3.3	3.8	3.4	3.3	3.4
	B	3.3	4.0	3.4	3.2	3.2	3.7	3.4	3.6	3.2	3.0	3.4	3.2	3.8	3.1	3.3	3.4
②高いレベルの診断ノウハウを提供してくれ、熱心に指導に取り組んでくれるような、人材育成に力を注いでいる指導員が多い	人	79	1	15	19	35	8	10	8	9	2	4	46	5	20	49	5
	A	3.0		3.0	2.9	3.1	2.6	3.0	3.1	2.8	2.5	3.0	3.0	2.3	3.0	3.1	2.3
	B	2.6	0.0	2.2	2.6	2.9	2.3	1.2	3.1	2.8	2.5	3.0	2.8	1.4	2.1	3.0	1.8
③診断実務に参加することで、指導員による指導というよりは、自ら気づきを得て、自分自身の能力を高めることができる	人	79	1	15	19	35	8	1	79	10	8	9	2	4	46	0	79
	A	3.2	3.0	3.1	3.3	3.2	3.3	3.3	3.1	3.2	3.0	3.4	3.2	3.3	3.2	3.1	3.4
	B	3.0	3.0	2.9	3.2	3.0	3.3	2.7	3.1	3.2	3.0	3.4	3.0	3.3	2.8	3.1	3.4
④実務従事事業では求められる診断レベルはそれほど高くなく、大きな負荷なく実務従事ポイントを取得できる	人	81	1	15	20	35	9	11	8	9	2	5	46	6	20	50	5
	A	2.1		2.3	2.1	2.1	1.9	2.1	1.8	2.5	2.0	2.8	2.0	1.7	2.3	2.1	2.3
	B	1.9	0.0	2.0	1.9	1.9	1.9	1.4	1.8	2.2	2.0	2.8	1.9	1.7	1.8	2.0	1.8
⑤実務従事事業の診断先や診断テーマについて、やりがいの感じられる魅力的な案件が多い	人	79	1	15	20	33	9	11	8	9	2	5	44	6	20	48	5
	A	2.9	2.0	3.1	2.8	3.0	2.9	3.0	3.1	2.6	2.5	2.8	2.9	3.0	2.8	3.0	2.5
	B	2.8	2.0	3.1	2.5	2.9	2.6	2.7	3.1	2.3	2.5	2.8	2.8	3.0	2.6	2.9	2.0

<コメント>

- 実務従事事業について、「①自身のスキル・アップにつながる」「③自分の能力を高めることができる」に賛同した参加者が多かった（①では92.7%、③では89.2%が賛同）。
- 「②指導員の指導姿勢」に賛同したのは67.5%と、①③に対しては低かった。登録後1年目およびプロコンと独立志向の企業内診断士では、「わからない」という回答が多かった。
- 「④実務従事ポイントの取得」に賛同したのは22.7%で、関心は低い。この傾向は、プロコンで顕著であるが、企業内診断士においても同様である。
- 「⑤実務従事案件のテーマの魅力」については、賛同したのは71%で、項目①や③にくらべると低い。この項目については、属性間での顕著な傾向は見られなかった。

<内容への意見・要望>

意見・要望
-------

1	初参加ですので自ら奮って啓発に努めて経験したいと思っています。
2	マッチング大会は引き続き行ってほしいです。(できれば回数を増やしていただくとさらにうれしいです。)
3	平日を用いる診断テーマがもう少し増えると参加がしやすくなります。
4	実務従事カンファレンスにおける案件数を増やしてほしい。年々案件数が減っているように思われる。
5	案件の数が少ない。
6	このような取組を開催していただき、大感謝です。今後ともよろしくお願いします。
7	今日のテーマは興味深いものが多くございました。
8	企業内診断士であるため、バランスが難しいがスキル・アップのためにできるだけ質の高い指導を受け、レベルの高いアウトプットを出したい。

<意見・要望へのコメント>

◎案件数を増やしてほしいという参加者が散見された。

Ⅲ. 希望するテーマについて (複数回答、比率は無回答を含む 83 人を母数とした)

<全体および属性ごとの希望するテーマ>

- ・全体および属性ごとに、各々の項目の人数(表中の(人数)欄)を100%として、希望する割合を表示。(例えば、②登録後で「1、1年目」は11名。このうち、「企業再生/経営改善計画作成/リレーションシップバンキング関連案件」に○をつけたのは6名なので、54.5%としている。「-」は0%)

	全 体	①年齢					②登録後						③現在は			
		1. ~ 29 歳	2. 30 ~ 39 歳	3. 40 ~ 49 歳	4. 50 ~ 59 歳	5. 60 歳 以上	1. 1 年 目	2. 2 年 目	3. 3 年 目	4. 4 年 目	5. 5 年 目	6. 6 年 目 以降	1. 社 会 人 勤 務	2. プロ コ ン (含 む コ ン サ ル 勤 務)	3. 企 業 内 (独 立 志 向 あ り)	4. 企 業 内 (資 格 活 用 等)
(人数)	83	1	16	21	35	9	11	9	10	2	5	46	6	20	52	5
企業再生/経営改善計画作成/リレーションシップバンキング関連案件	53.0%	100.0%	62.5%	33.3%	57.1%	66.7%	54.5%	55.6%	40.0%	50.0%	40.0%	56.5%	33.3%	40.0%	59.6%	60.0%
商店街診断	25.3%	100.0%	37.5%	19.0%	20.0%	33.3%	72.7%	11.1%	20.0%	-	-	21.7%	33.3%	50.0%	15.4%	20.0%
製造業の現場改善を含む診断テーマ	28.9%	-	31.3%	33.3%	28.6%	22.2%	27.3%	22.2%	10.0%	-	60.0%	32.6%	33.3%	25.0%	30.8%	20.0%
事業承継を含む診断テーマ	20.5%	-	25.0%	19.0%	17.1%	33.3%	27.3%	33.3%	30.0%	-	-	17.4%	16.7%	15.0%	19.2%	60.0%
海外市場開拓を含む診断テーマ	26.5%	-	31.3%	14.3%	28.6%	44.4%	36.4%	33.3%	20.0%	50.0%	20.0%	23.9%	33.3%	25.0%	26.9%	20.0%
身近な業種や一般的な診断テーマ	38.6%	100.0%	43.8%	42.9%	40.0%	11.1%	27.3%	22.2%	60.0%	50.0%	20.0%	41.3%	33.3%	35.0%	42.3%	20.0%
農業(6次産業化・農商工連携等)	27.7%	100.0%	25.0%	23.8%	31.4%	22.2%	27.3%	44.4%	20.0%	-	20.0%	28.3%	50.0%	25.0%	28.8%	-
その他	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
無回答	7.2%	-	-	9.5%	8.6%	-	-	11.1%	10.0%	-	40.0%	4.3%	0.0%	5.0%	7.7%	20.0%

<コメント>

- (1)「企業再生/経営改善計画作成/リレーションシップバンキング関連案件」を希望する参加者が 53% であり、最も多かった。特に 30 歳代、60 歳以上、資格活用等の企業内診断士の希望が多かった。
- (2)「商店街診断」については、全体の 28.9%が希望。登録後 1 年目と、独立志向の企業内診断士の希望がかなり多かった。
- (3)「製造業」については、全体の 25.3%が希望。特に登録後 5 年目（全体で 5 人ではあるが）の希望が多い。また登録後 6 年目以上では 3 分の 1 近くが希望している。
- (4)「事業承継」の希望は、20.5%であり、今回の中では一番少なかった。その中で、60 歳以上と、登録後 1～3 年目では、30%前後が希望しており、他よりも多かった。
- (5)「海外市場開拓」は、全体の 26.5%が希望。60 歳以上と、プロコンでの希望が他よりも多かった。
- (6)「身近な業種や一般的な診断テーマ」は、全体の 38.6%が希望しており、今回の中では 2 番目に多かった。特に登録後 3 年目、4 年目、6 年目以降、および資格活用等の企業内診断士の希望が多かった。逆に、60 歳以上は特に希望が少なかった。
- (7)「農業関連」は、全体の 27.7%が希望。では、登録後 2 年目と、プロコンの希望が特に多かった。

<テーマへの意見・要望>

- ◎「ベンチャービジネスについて」というものがあった。

IV. 診断先との関係と実務従事についてのお考えを教えてください

<全体の人数比> (比率は、未記入を含めた 83 名を母数として算出)

		大いにそう 思う	ある程度そ う思う	あまりそう 思わない	全くそう 思わない	わから ない	未記入	合計
①指導員の顧問先を 診断対象とする案件 への参加を通じ、プ ロコンがどのように 顧客と関係構築して いるのか、より深く 知り、体感したい	人数 (人)	31	38	4	0	3	7	83
	比率 (%)	37.3	45.8	4.8	0.0	3.6	8.4	100.0
②指導員もまだ関係 が深くない先を診断 対象とする案件への 参加を通じ、どのよ うなハイ・インパク トの診断を行えば継 続支援契約につな がる満足を得られる のか、実践的に知り たい	人数 (人)	26	39	10	0	1	7	83
	比率 (%)	31.3	47.0	12.0	0.0	1.2	8.4	100.0

<平均点>

- 平均点は、属性ごとに、「大いにそう思う：4点」「ある程度そう思う：3点」「あまりそう思わない：2点」「全くそう思わない：1点」「わからない：0点」として、平均点を出したもの。  
なお、「A」は「わからない：0点」を含まない平均、「B」は「わからない：0点」を含んだ平均。
- 属性未記入は「全体」には含めているが、未記入の属性には含めていない。
- 表中の「人」は、未記入を除いた、平均点（「0：わからない」を含む）の計算対象人数。

	全体	①年齢					②登録後						③現在は				
		1. 29歳～30歳	2. 30歳～39歳	3. 40歳～49歳	4. 50歳～59歳	5. 60歳以上	1. 1年目	2. 2年目	3. 3年目	4. 4年目	5. 5年目	6. 6年目以降	1. プロコン(含むコンサル会社勤務)	2. 企業内(独立志向あり)	3. 企業内(資格活用等)	4. その他	
①指導員の顧問先を診断対象とする案件への参加を通じ、プロコンがどのように顧客と関係構築しているのか、より深く知り、体感したい	人	76	1	16	18	32	9	11	8	9	2	2	44	6	19	47	4
	A	3.4	4.0	3.4	3.3	3.3	3.5	3.6	3.0	3.5	3.0	3.5	3.4	3.5	3.7	3.2	3.7
	B	3.2	4.0	3.4	3.3	3.1	3.1	3.6	3.0	3.1	3.0	3.5	3.2	3.5	3.5	3.1	2.8
②指導員もまだ関係が深くない先を診断対象とする案件への参加を通じ、どのようなハイ・インパクトの診断を行えば継続支援契約につながる満足を得られるのか、実践的に知りたい	人	76	1	16	18	32	9	11	8	9	2	2	44	6	19	47	4
	A	3.2	4.0	3.4	3.2	3.1	3.3	3.6	3.0	3.4	3.0	3.5	3.1	3.5	3.5	3.0	3.8
	B	3.2	4.0	3.4	3.2	3.0	3.3	3.6	3.0	3.4	3.0	3.5	3.0	3.5	3.5	3.0	3.8

<コメント>

- 「①顧客との関係構築」は全体の83.1%、「②継続支援契約獲得」は全体の78.3%が希望している。  
①の方が若干比率は高いものの、①②とも高い希望がある。
- 属性間については、顕著な傾向は見られなかった。

<診断先との関係の意見・要望>

	意見・要望
1	設問前者のようなケースを経験したことがない。案件参加者募集時点では指導員と対象先との関係は分からない。
2	指導員の先生のお得意な分野が分かってくると診断先との関係も興味深くなってくると思う。

## V. 今後の実務従事事業について

<全体の人数比> (比率は、未記入を含めた 83 名を母数として算出)

		大いにそう 思う	ある程度そ う思う	あまりそう 思わない	全くそう 思わない	わから ない	未記入	合計
①診断プロセス全体 にわたる高いレベル のスキルを持った指 導員の下、「診断とは こうやるものか！」 と実感できるような 案件であれば、参加 費が多少高くても研 修として参加したい	人数 (人)	18	39	17	2	1	6	83
	比率 (%)	21.7	47.0	20.5	2.4	1.2	7.2	100.0
②特別な診断手法や 専門的な診断テーマ について、高いレベ ルのノウハウを有す る指導員の下で実務 に従事できるのであ れば、参加費が多少 高くてもノウハウ代 とって参加したい	人数 (人)	16	43	15	1	1	7	83
	比率 (%)	19.3	51.8	18.1	1.2	1.2	8.4	100.0
③診断内容や指導レ ベルがより高くなっ ても、現状通り、ま たはそれ以下の参加 費用でなければ参加 しにくい。	人数 (人)	19	26	27	2	3	6	83
	比率 (%)	22.9	31.3	32.5	2.4	3.6	7.2	100.0
④診断先から対価を 得ることで参加費は 安く抑えられる一方 で成果を真剣に問わ れるような案件があ れば、業務負荷が高 くなることは覚悟し て、参加したい	人数 (人)	14	32	23	3	4	7	83
	比率 (%)	16.9	38.6	27.7	3.6	4.8	8.4	100.0

### <平均点>

- 平均点は、属性ごとに、「大いにそう思う：4点」「ある程度そう思う：3点」「あまりそう思わない：2点」「全くそう思わない：1点」「わからない：0点」として、平均点を出したもの。  
なお、「A」は「わからない：0点」を含まない平均、「B」は「わからない：0点」を含んだ平均。
- 属性未記入は「全体」には含めているが、未記入の属性には含めていない。
- 表中の「人」は、未記入を除いた、平均点（「0：わからない」を含む）の計算対象人数。



	全 体	①年齢					②登録後						③現在は				
		1. ～ 29 歳	2. 30 ～ 39 歳	3. 40 ～ 49 歳	4. 50 ～ 59 歳	5. 60 歳 以上	1. 1 年 目	2. 2 年 目	3. 3 年 目	4. 4 年 目	5. 5 年 目	6. 6 年 目 以降	1. プロ コン （含 む コン サ ル 会 社 勤 務）	2. 企 業 内 （独 立 志 向 有 り）	3. 企 業 内 （資 格 活 用 等）	4. そ の 他	
①診断プロセス全体にわたる高いレベルのスキルを持った指導員の下、「診断とはこうやるものか！」と実感できるような案件であれば、参加費が多少高くても研修として参加したい	人	77	1	16	19	32	9	11	8	9	2	3	44	6	19	48	4
	A	3.0	3.0	3.1	2.8	3.0	2.8	2.9	3.1	2.8	4.0	3.7	2.9	3.2	3.0	3.0	2.5
	B	2.9	3.0	3.1	2.6	3.0	2.8	2.9	3.1	2.8	4.0	3.7	2.8	3.2	3.0	2.9	2.5
②特別な診断手法や専門的な診断テーマについて、高いレベルのノウハウを有する指導員の下で実務に従事できるのであれば、参加費が多少高くてもノウハウ代と思って参加したい	人	76	1	16	18	32	9	11	8	9	2	2	44	6	19	47	4
	A	3.0	3.0	3.1	2.8	3.1	2.8	3.1	3.4	2.8	3.5	3.5	2.9	3.2	3.1	2.9	2.8
	B	2.9	3.0	3.1	2.7	3.1	2.8	3.1	3.4	2.8	3.5	3.5	2.8	3.2	3.1	2.9	2.8
③診断内容や指導レベルがより高くなっても、現状通り、またはそれ以下の参加費用でなければ参加しにくい。	人	77	1	16	19	32	9	11	8	9	2	3	44	6	19	48	4
	A	2.8	4.0	2.9	3.0	2.8	2.4	3.0	2.6	3.1	2.5	3.3	2.8	2.8	3.0	2.8	2.3
	B	2.7	4.0	2.9	2.8	2.6	2.4	3.0	2.3	2.8	2.5	3.3	2.7	2.8	2.7	2.8	2.3
④診断先から対価を得ることで参加費は安く抑えられる一方で成果を真剣に問われるような案件があれば、業務負担が高くなることは覚悟して、参加したい	人	76	1	16	18	32	9	11	8	9	2	2	44	6	19	47	4
	A	2.8	4.0	2.9	2.7	2.7	3.1	3.3	3.0	2.9	2.0	3.0	2.6	<b>3.5</b>	<b>3.4</b>	2.5	2.5
	B	2.6	4.0	2.7	2.6	2.5	3.1	3.3	2.6	2.6	1.0	3.0	2.6	<b>3.5</b>	<b>3.0</b>	2.4	2.5

### <コメント>

(1)①～④の各項目の「4：大いにそう思う」と「3：ある程度そう思う」を足した比率は、以下である。

①高いスキルの指導員で実感できるのであれば多少参加費が高くてもいい 68.7%

②高いノウハウの指導員であれば多少参加費が高くてもいい 71.1%

③レベルが高くても現状かそれ以下の参加費 54.2%

④参加費が安く成果を問われ業務負担が大きい案件 55.5%

全般的には、参加費が多少高くても、レベルの高い指導員を求める傾向が強かった。

(2)①と②（参加費が多少高くても、レベルの高い指導員）を70%前後の参加者が希望しているのに対して、「③レベルが高くても現状かそれ以下の参加費」の希望が54.2%あり、矛盾している。これは、③の設問の方向が①②と逆なので、誤回答の可能性も考えられる。

(3)「④参加費が安く成果を問われ業務負担が大きい案件」は55.5%が希望しているが、特に「プロコン」と「独立志向の企業内診断士」において、この傾向が強い。

<今後の実務従事事業についての意見・要望>

	意見・要望
1	参加人数を6人と限定することなく、もう少し柔軟にしてほしい。
2	いろいろあってよいと思う。
3	参加してみないと他のメンバーのスキル等が分からないので、セミプロ的な行動は難しいかもしれない。
4	指導員のレベルを維持することが重要と思う。

VI. 実務従事カンファレンス2013または実務従事事業についての全体的な意見・要望

○アンケート回答者83名の内、「全体的な意見・要望」を記入したのは、10名のみだった。

	意見・要望
1	参加される指導員の先生が固定化していると感じる。以前指導員だった方に、「事前の手続き・ペーパーワークが多くハンサで二度と実務従事はやらない」というお話をうかがいました。
2	1つの会場で案件説明があった方がよい。時間割を工夫してほしい。
3	こまかいことですが入口がちょっとわかりにくかったため、ビルを一周してしまいました。西武の高橋さんのお話はとても興味深く聞かせていただきました。
4	継続して実施してほしい。
5	企業内診断士にとって重要な事業。今後ともお世話になります。
6	診断士の更新は充実していると思いますが、更新せず失効した方の管理（中小企業診断士として表記できない等）も重要と思います。
7	プロコン向けギャランティがつく、診断案件公募の●●に取組んでほしい。
8	初めての实務従事で期待しています。
9	勤務先の休日が（水）（日）で「土日で相談可」ではなかなか申し込みにくいです。個人的な事情ですが、中には同様な方もいると思います。日程が明確な方がありがたいです。
10	診断日程がすでに調整不可能な先約と重なっていて、ほとんど参加可能な案件がありませんでした。今後、日程をあらかじめ早めに公表いただけましたら幸いです。

※●●は判読できず。

以上