

# 令和7年度 第13回 京都プロコンカレッジ

## ご案内



令和7年6月24日

(一社)京都府中小企業診断協会

## ■ 京都プロコンカレッジ開校にあたり

---

新型コロナの影響が小さくなる一方、海外情勢や原価高の影響などで、まだまだ中小企業・小規模事業者の経営環境は厳しいものがあります。このような状況の中、我々中小企業診断士は、企業診断及び企業コンサルティングの能力を向上させ、中小企業の経営の維持・発展に貢献しなければなりません。

そこで、一般社団法人京都府中小企業診断協会では、中小企業診断士の能力向上を図るため、またプロとして通用する診断士を育成する為、昨年度に引き続き、「京都プロコンカレッジ」を開催する事になりました。

本プロコンカレッジは、プロコンに必要な知識やノウハウはもちろんの事、具体的な案件獲得手法を学べると共に、実際に販路開拓などのコンサルティングも経験することができます。この機会に、ぜひ自身の診断士能力向上に取り組んでください。



京都プロコンカレッジ  
塾長 坂田岳史

# ■ 京都プロコンカレッジのコンセプトと受講資格・対象者

---

## 1. 京都プロコンカレッジの受講資格

- ① 京都府中小企業診断協会 会員
- ② 上記①以外の中小企業診断士
- ③ 中小企業診断士、2次試験合格者。

## 2. 京都プロコンカレッジの対象者

- ① 独立診断士として開業後、概ね3年以内の方。
- ② 近い将来、独立(プロコン)を考えている方。
- ③ 企業内診断士で、自身のスキルアップをしたい方。

## 3. プロコンカレッジのコンセプト

5年後に、1000万円以上稼げるプロコンになる為の、行動指針、知識、ノウハウを習得し、プロコンとしての経験を積む場を提供する。

# ■ 京都プロコンカレッジの全体スケジュール

| No. | 項目   | 8月                                                                                           | 9月 | 10月                                                                                                    | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月  |
|-----|------|----------------------------------------------------------------------------------------------|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|-----|----|----|-----|
| 1   | 講義コマ | <br>コンサル知識等 |    |                                                                                                        |     |     |    |    |     |
| 2   | 実務コマ |                                                                                              |    | <br>企業訪問によるコンサルティング |     |     |    |    | 発表会 |

- 1. 講義コマ 8月2日(土)～9月13日(土)  
集合研修による、知識・ノウハウの修得
- 2. 実務コマ 10月中旬(或いは10初旬)～来年2月末  
数人のチームに分かれ、企業訪問し経営課題解決に向けた、コンサルティングを行う。各チームには、それぞれ指導員が付き、コンサルティングを指導する。企業訪問は、大よそ月1回で、トータルで4回～5回訪問する。  
訪問日時は、予め決まっているのではなく、受講生と企業とで都度調整してきめる。訪問日が平日か土曜日かは、現段階で決まっていないが、極力、平日コースと土曜コースを創設する予定。
- 3. 発表会 3月中旬頃  
実務コマの内容や成果を発表する。

■カリキュラム概要（講義コマのみ） ※詳細カリキュラムは、こちら

|                                      |                            |       |       |                        |                                                                      |  |          |                                    |
|--------------------------------------|----------------------------|-------|-------|------------------------|----------------------------------------------------------------------|--|----------|------------------------------------|
| 【1回目】<br>令和07年<br>8月2日<br>(土)<br>6G  | 1日目：基礎編：プロコンの行動指針と販路開拓     |       |       |                        |                                                                      |  |          |                                    |
|                                      | コマ                         | 時間    |       | テーマ                    | 概要                                                                   |  | 講師       | 備考                                 |
|                                      | 1                          | 13:00 | 13:15 | 開校式                    | プロコンカレッジ全体説明、受講生自己紹介、講師紹介等                                           |  | 坂田       |                                    |
|                                      | 2                          | 13:15 | 14:15 | プロコンサルの基礎と仕事           | プロコンとは何か、プロコンの心構えと行動指針、プロコンに必要な知識や能力とその習得法、プロコンの仕事内容など。              |  | 坂田       | プロコンに必要な知識等を知る。                    |
|                                      | 3                          | 14:20 | 15:20 | 先輩プロコンに学ぶ              | 昨年のプロコンカレッジ受講生の声を聴き、自身のプロコン活動の活かす。                                   |  | 大澤       | 先輩プロコンの事例を知る                       |
|                                      | 4                          | 15:30 | 17:00 | プロコンの営業手法<br>プロコン商品開発① | コンサルの営業手法、自身のバックボーン等を活かしたコンサル商品開発法、実際に商品に応じたコンサル企画やセミナー企画の作成。        |  | 坂田       | 自身の強みを知り、商品として設定する。自身の販路開拓法。       |
|                                      |                            | 17:30 | 20:00 | キックオフ懇親会               |                                                                      |  |          | 有志のみ                               |
| 【2回目】<br>令和07年<br>8月9日<br>(土)<br>4A  | 2日目：基礎編：プロコンの診断&コンサル手法の修得① |       |       |                        |                                                                      |  |          |                                    |
|                                      |                            | 時間    |       | テーマ                    | 概要                                                                   |  | 講師       | 備考                                 |
|                                      | 5                          | 13:00 | 14:55 | 財務会計とコンサルの関連           | 計画作成及び機能コンサルを行う際に知っておくべき、会計や財務の知識、ノウハウなど                             |  | 小松崎      | コンサルに必要な財務会計知識                     |
|                                      |                            |       |       | 財務会計（演習）               | 財務会計に基づくコンサル演習                                                       |  |          |                                    |
|                                      | 6                          | 15:05 | 17:00 | マーケティングコンサル手法          | 小売・サービス業における商品・サービスの売り方等、マーケティングコンサル手法など                             |  | 神戸       | 売る為のコンサルの基礎と実際                     |
|                                      |                            |       |       | マーケティング（演習）            | 事例に基づくマーケティングコンサル演習                                                  |  |          |                                    |
| 【3回目】<br>令和07年<br>8月30日<br>(土)<br>4A | 3日目：基礎編：プロコンの診断&コンサル手法の修得② |       |       |                        |                                                                      |  |          |                                    |
|                                      | No.                        | 時間    |       | テーマ                    | 概要                                                                   |  | 講師       | 備考                                 |
|                                      | 7                          | 13:00 | 14:55 | 計画作成コンサル法              | 経営革新計画や補助金申請書、企業の事業計画書など事業計画作成における、内容やポイントを修得する。                     |  | 岡原       | 計画作成コンサルの基礎と実際                     |
|                                      |                            |       |       | 計画作成コンサル（演習）           | 事例に基づく事業計画作成演習                                                       |  |          |                                    |
|                                      | 8                          | 15:05 | 16:35 | 補助金からの案件獲得             | もの補助、小規模、新事業進出補助金など中小企業が使える補助金のコンサルや、補助金からコンサル案件を取る方法など              |  | 森井       | 補助金の内容と支援法を知る                      |
|                                      | 9                          | 16:40 | 18:10 | AIの基礎と応用               | AIの仕組みから中小企業でのAI活用、生成AIの種類ごとの活用法など、AI時代のコンサルに必要な知識とその活用について          |  | 松尾       | コンサルに必要なAIについて知る                   |
| 【4回目】<br>令和07年<br>9月6日<br>(土)<br>6G  | 4日目：基礎編：支援機関や独立開業法を知る      |       |       |                        |                                                                      |  |          |                                    |
|                                      | No.                        | 時間    |       | テーマ                    | 概要                                                                   |  | 講師       | 備考                                 |
|                                      | 10                         | 13:00 | 14:30 | 支援機関等との付き合い方           | 行政や支援機関が実施する中小企業支援策を知り、支援策から案件を獲得する手法                                |  | 松井       | 公的支援策から案件を獲得する                     |
|                                      | 11                         | 14:40 | 16:10 | 独立開業の手続きと留意点           | 独立開業する時の形態（個人事業、会社）、税金、その他手続き等について                                   |  | 小松崎      | 独立開業に必要な基礎知識                       |
|                                      | 12                         | 16:15 | 17:00 | 講義コマのまとめ               | 講義コマの内容を振り返り、得た知識を知恵に変えて成果の出るコンサルタントになる為には。                          |  | 坂田       | 秘訣を伝授します！                          |
| 【5回目】<br>令和07年<br>9月13日<br>(土)<br>4A | 4日目：応用編：プレゼン技法の修得とコンサル疑似体験 |       |       |                        |                                                                      |  |          |                                    |
|                                      | No.                        | 時間    |       | テーマ                    | 概要                                                                   |  | 講師       | 備考                                 |
|                                      | 13                         | 13:00 | 15:00 | コンサルティング<br>ロールプレイ     | 講義コマで受講した内容を基に、事例企業を用いたコンサルティングロールプレイング。                             |  | 坂田       | コンサルの疑似体験                          |
|                                      | 14                         | 15:10 | 17:00 | プレゼン技法（話し方）            | プロコンに必須のプレゼン技法の中でも、特に伝える力に重点を置いた話し方や、高い満足度が獲得できるセミナー講師になるためのセミナー技法など |  | 岡原       | セミナー、研修、自身のプレゼンに必要な話し方             |
|                                      | 15                         |       |       | 演習（ミニセミナー）             | 自身のセミナー企画に基づき、受講性がミニセミナーを行う。聴衆者は他の受講生と講師。                            |  | 坂田<br>岡原 | 参加人数によりミニセミナー時間が変更になるが、大よそ1人20分程度。 |
|                                      |                            |       | 17:30 | 19:00                  | 講義コマ打ち上げ懇親会                                                          |  |          |                                    |

# ■講座情報

## 1. コース内容と受講料

単位：円 全て税別

| No. | コース  | 内容           | 受講料（税抜） |         |
|-----|------|--------------|---------|---------|
|     |      |              | 京都協会会員  | それ以外    |
| 1   | Aコース | 講義コマ＋実務コマを受講 | 120,000 | 180,000 |
| 2   | Bコース | 講義コマのみ受講     | 80,000  | 120,000 |

- ・京都協会会員：京都府中小企業診断協会の会員
- ・それ以外：京都協会会員以外
- ・お申込み頂いた後に、事務局から請求書をお送りします。  
開校日までにお支払いください。

## 2. 定員

Aコース定員：10名、Bコース定員：10名

## 3. 受講場所

講義コマ：京都府中小企業診断協会（受講生が7名を超えた場合は、京都経済センター会議室に変更）

実務コマ：コンサル企業先

## 4. 欠席者の対応

お申し込み後、都合で欠席した方は、録画した講義を後日、期日を決めて配信して受講できます。

あくまで欠席者の救済措置であり、ビデオ受講だけの申込は受けません。

# ■講師紹介

---

## ■坂田 岳史

京都府中小企業診断協会 会長 有限会社ダイコンサルティング 代表取締役

中小企業診断士・ITストラテジスト・ITコーディネータ、兵庫県立大学大学院 客員教授 経営情報システム担当

平成11年診断士登録後、ITを活用した経営改革・業務改革コンサルティングに従事。指導先がIT経営力大賞で最優秀賞を獲得するなど、IT経営の指導力は全国でも屈指。また、年間50回以上、IT経営関連の講演会、セミナー等を実施するなど、精力的にDXコンサルティング展開している。

## ■岡原 慶高

京都府中小企業診断協会 副会長 アクセルコンサルティング株式会社 代表取締役

中小企業診断士・ハーマンモデル認定ファシリテーター

平成15年診断士登録後、事業再生・収益改善コンサルティングに従事。財務やマーケティング等のセミナーや研修も年20件以上実施し、分かりやすい講義は参加者から高い評価を得ている。

## ■神戸 壮太

京都府中小企業診断協会 常任理事 神戸壮太中小企業診断士事務所 代表

中小企業診断士 1級販売士、京都プロコンカレッジ1期生

大手ゲーム企業の施設部門にて10年以上事業戦略・店舗運営・企画開発・人材教育などに従事。小売・飲食・サービス業を中心にした「店舗」のコンサルティングでは現場を重視し、顧客視点と企業の強み双方からのアプローチでの戦略面・戦術面での支援を行う。

# ■講師紹介

---

## ■松井 宏次

京都府中小企業診断協会 常任理事 ソフトプラウ代表

中小企業診断士・ITコーディネータ・1級カラーコーディネーター

平成2年診断士登録。画像情報機器メーカーでの長年の経験を積んだ後に独立。現在、農林水産業の公的なビジネス支援に携わりつつ、1次から2次、3次産業まで、産業の枠をこえた新たな事業展開を広く支援している。

## ■松尾 憲

京都府中小企業診断協会 理事 M'zコンサルティング代表

中小企業診断士・ITコーディネータ・事業再生マネージャー・診療放射線技師

医療機関での勤務を経て、現在は事業計画作成やIT活用などの支援を行っている。企業・お店に眠る各種データから現状を分析し、経営課題の本質を見極めることを得意し、ホームページからAIまで、難しそうなITに関してわかりやすく、丁寧に支援している。

## ■小松崎 哲史

京都府中小企業診断協会 会員 管理会計のこまつざき事務所所長

中小企業診断士・税理士・1級ファイナンシャル・プランニング技能士、京都プロコンカレッジ1期生

開業準備のため受講した京都プロコンカレッジで講師陣に鍛えられ、プロコンのノウハウと魂を得る。平成26年診断士登録後、41歳で独立。現在は、中小企業診断士2次試験の受験指導や「FPテキスト5 タックスプランニング」の改訂、会計・税務の顧問等の活動を行っている。

# ■ 講師紹介

---

## ■ 森井義英

京都府中小企業診断協会 会員 株式会社 NKKソリューションズ 代表取締役

中小企業診断士 プロコンカレッジ5期生

26歳で独立開業後、2019年に法人化。“補助金を活用した成長戦略支援”を軸に、現在も多くの社員を抱えて事業拡大を続けている。累計支援者数1,000社超、補助金支援総額50億円超。特に事業再構築補助金においては、京都本社 of 民間企業では最多の支援件数を誇る。全国トップクラスの税理士法人「ベンチャーサポート」との専任業務提携や、FM京都認定コンサルタントとしての活動を行うなど、有名企業からも高い評価を得ている。

## ■ 大澤真介

京都府中小企業診断協会 会員 合同会社オンザウェイ代表社員

令和6年度プロコンカレッジ卒業生。プロコンカレッジでは試験勉強ではわからなかった診断士の真髄を学び、自身の診断士活動の指針を得ることができた。リユース業界14年の実務経験を活かし、中小企業診断士として活動の傍ら、1人会社の経営者として資金繰り管理SaaS「GUULY」を開発・運営。「ITと経営の二刀流」で中小企業の支援を行う。生成AI・ノーコードツール活用が得意で、理論より実践を重視し中小企業と汗をかく専門家であることを信条としている。

## ■受講生の声①

---

・ここでは、プロコンカレッジ12期生(令和6年度)の方の受講生の声をご紹介します。

・大澤真介 様

令和6年度卒業生の大澤真介と申します。私は診断士登録直後に受講させていただきました。

当時は資格を取得したものの、京都協会にも未所属でコンサルタントとしての活動方法が全く見えていない状態でした。そんな中、プロコンカレッジの募集を知り申し込みました。

講義コマでは、現役プロコンの先生方から実践的なノウハウを学び、実務コマでは、実際の企業でコンサルティングを経験し診断士試験では学べない「現場の課題」を目の当たりにしました。

半年間の活動を通じて、診断士としての自身の方向性を見出す貴重な経験をさせていただきました。

・四方智美 様

講義では、なかなか聞けない突っ込んだお話もお聞きすることができ、実務では、ご指導の下作成した提案内容は社長さんに喜ばれるなど、充実したカリキュラムでした。講義、実務を通じて大変勉強になったと同時に、改めてプロとしての心構えをすることができました。

特に普段話すことが少ない講師の先生方や、一緒に参加した仲間とのつながりができたことは今後の活動の上で大変重要であり、参加して本当に良かったと思いました。

## ■受講生の声②

---

・ここでは、プロコンカレッジ12期生(令和6年度)の方の受講生の声をご紹介します。

### ・岡野祐三 様

前半の講義では、中小企業診断士として必要な知識やノウハウを体系的に学ぶことができました。

後半の実務では、診断先の人事労務課題に対して支援策を提案し、実行してもらいながら継続的に支援しました。

企業の規模に応じた支援策を意識することや、スモールステップで目標を立ててフォローすることの重要性を学びました。クライアントの姿勢や行動に前向きな変化が見られたときには、大きなやりがいを感じ、自身の成長も実感できた貴重な経験となりました。

### ・守屋仁視 様

プロコンカレッジはAコースで8カ月間受講させて頂きました。私は独立して実質1年半ほど経った時点での受講でした。日々現場で悩んでいる中での受講であったこともあり、講義や企業訪問で教えて頂く言葉の中に気づきを得る経験が本当に多かったです。

また、自分の出来ていないことを具体的に実感できる点も多くとても有益でした。一部の先生方には講義以外でも相談に乗って頂くこともありました。本当に有難うございました。

### 一般社団法人 京都府中小企業診断協会

〒600-8009

京都市下京区四条通室町東入函谷鉾町78番地 京都経済センター403

TEL 075-353-5381 FAX 075-353-7540

■こちらの [申込みフォーム](#) からお申込みください。

■お問合せ(担当): 坂田