

AIが社会やビジネスの場に登場してから久しい。  
 今や政府が提唱している  
 ソサエティー 5.0においても  
 欠かせない存在であり、  
 今後の経営支援の場においても  
 存在感を増してくることは間違いない。  
 本特集では、AIの活用事例や理論を通じ、  
 中小企業診断士が押さえておくべき、  
 AI時代の診断・助言・指導の  
 あり方について考察する。

# AI時代は どう生きるのか



- 第1章 AI時代の診断士像を思い描く
- 第2章 AIシステムの中小企業での実現法を知る
- 第3章 AIのイメージをクライアントと共有する
- 第4章 AIのビジネス活用事例を見る
- 第5章 AIシステムの理論と開発法を理解する
- 第6章 AIを診断プロセスに活かす

坂田 岳史 / 吉川 浩史  
 松下 晶 / 松尾 憲  
 南 肇之 / 鬼頭 靖彦

「特集」  
 診断士は  
 AI時代に  
 どう生きるのか

第1章

## AI時代の診断士像を 思い描く

坂田 岳史 ウィキ京都研究会/中小企業AI普及ネットワーク 代表/中小企業診断士

### 1 AI時代の診断士像

AIの話をする前に、そもそも中小企業診断士はどのような成果を出し、そのためにどのようなスキルが必要かについておさらいしましょう。

まず、我々診断士は経営課題を解決するため、何らかの計画を作り、それを実現するために支援・助言・指導を行います。たとえば、新商品・サービスの開発などを行う場合、経営革新計画を作成することがあります。このとき、計画を作り、都道府県の承認を得ることはもちろん、収益計画とおりの成果を出すことが必要です。

計画を作り、承認されることが成果だともいえますが、計画の実行を指導し、計画どおり（あるいは、それ以上）の成果を出すことが、診断士として最も重要といえます。

では、そのような成果を出すためには、どのようなスキルが必要でしょうか。

まずは、「聞く力」です。良いアウトプットをするためには、インプットが重要です。

次に、「分析力」です。ヒアリング内容や現地視察の情報から、経営課題の抽出・課題解決法などを見出します。

そして、課題解決のために必要な活動を論理的

に考える「論理的思考力」、考えたことを適切に伝える「話す力」が重要です。特に話す力は、相手がわかる言葉で伝えることが重要で、いくら適切な分析をして課題解決方法を見出しても、相手が理解できないと意味がありません。

最後に、「人間力」です。我々診断士は経営者との信頼関係が最も重要です。信頼を得るためには、まず経営者の方と同じ目線で話し、行動することが大切です。

これらのスキルを磨き、経営計画・改善計画を作り、計画とおりの成果を出すことが、診断士に与えられた使命となります。

さて、これらの診断士スキルですが、分析力は現在でもAIのできることで多いので、将来的には確実にAIの独壇場になります。また、論理的思考力とは、分析の結果から最適な助言・指導を行う際に必要とされるものですが、財務分析やWebマーケティングの分野では、すでにAIが活用されており、今後も活躍の場面は増えそうです。

一方で、聞く力、話す力、人間力は、ドラえもんや鉄腕アトムが登場する時代になれば実現できるかもしれませんが、当面はAIではできない分野です。つまり、これらの分野の腕を磨き、AIのできることはAIで行う。このような役割分担が、AI時代の診断士像でしょう。