2016年3月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2016年3月20日（日）17：30～20：10

司会：徳田先生

**■高久会長の挨拶**

|  |  |
| --- | --- |
| ・本日初めてつぎ夢研究会に参加された方には簡単に自己紹介をお願いします。・中小企業診断士は国家資格であり、誇りをもって仕事をしてください。また、資格維持も重要で、この研究会でも更新ポイントを取得する案件を持ち寄りたいと考えています。・つぎ夢研究会は皆さんで役割を分担して運営しているので、本日の最後に各係等の募集を行ないます。 |  |

**■新規参加者：自己紹介**

本日初めてつぎ夢研究会に参加された方から簡単な自己紹介あり。深町氏、磯崎氏、樋口氏、あべ木氏、田村氏 計５名。

**■会計係、宴会係からの諸連絡**

|  |
| --- |
| 会計・会員係：金澤先生初回参加は無料。2回目以降、入会金1,000円、年会費1,000円。宴会係：和田先生定例会終了後　20:30～　PRONTO |

**■強みプレゼンリレー①：三浦先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【自己紹介】・1973年6月生まれ・東京都出身・趣味：ソフトボール等【仕事】・JAグループの経済事業を担う全国組織・転勤が多かった　名古屋→東京→大阪→東京・積極的な海外進出を展開【業務経歴】・国内産でん粉販売（13年間）・グループ会社管理部門（4年間）・加工食品販売（3年目）【自分を変えた4年間】＜経験＞・グループ会社再編・グループ会社経営改善・グループ会社経営管理・グループ会社監査役対応　等＜自己啓発＞・会計系資格を取得・簿記2級および1級・全経上級・税理士科目合格　等【強み】真面目さ、実直さ、猪突猛進さ会計系資格の取得・管理部門の経験⇒計数管理の能力に強み【機会】・地産地消、６次産業化の更なる進展【脅威（チャンス）】・TPP⇒新たな仕組みの構築【診断士像】・企業内診断士として継続・リスクは明日の糧・知識の補充、見聞を広げる・スキルを磨く【次回】渡利先生 |  |

**■強みプレゼンリレー②：富井先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【自己紹介】・1980年生まれ・2015年10月診断士登録・自動車会社勤務【趣味】・サーフィン、写真、バスケットボール、読書、料理【資格】・簿記2級・TOEIC・アロマセラピー検定一級【会社の業務】・マーケティング本部　宣伝部（約5年）。ウィングロード、ディーグなどを担当　JAA広告論文最優秀賞受賞・商品企画本部　日本商品企画室（約6年）・マーケティング本部デジタルストラテジーチーム（約1.5年）【今後の活動】・企業内診断士として新マーケティング手法の開発プロジェクト等【強み】・商品企画・ソーシャルメディアを活用したマーケティング・料理、アロマセラピー領域での知識【次回】白井先生 |  |

**■強みプレゼンリレー③：北村先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【自己紹介】・前職　システムエンジニア　7年間・保険会社の情報システム部【趣味】・スキー、コーヒー【強み】・打たれ強さ（スノボー、スキーの経験等）【次回】米山先生 |  |

**■実務補習の気づきと課題①：鮫島先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【自己目標】・クライアントにとって最高のコンサルタントであること・指導員の先生から一つでも技を取得する・今回の仲間と出会ったことを将来の糧につなげること【実務補習の流れ】・1日目：ブリーフィング、インタビュー・2日目：現状の整理、SWOT分析、分野別課題・施策案作成等・3～5日目：分野別説明、分野別修正方針、修正結果確認、相互レビュー、報告会等【対象企業】・卸売業⇒ファブレス、紹介販売（MLM方針）⇒製造小売【目標達成度】・当初の目標達成度の評価を実施。お客様と目線を合わせるのが大事 |  |

**■実務補習の気づきと課題②：白井先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【概要】・製造業2社、卸売業1社【留意したこと】・この企業のあるべき姿が何かを考える・提案に一貫性と論理性を持たせる・できない提案はしない・具体的な提案をする【1社目】・営業方法の改善を中心に提案、市場拡張に集中・責任と権限を一致させる営業体制・敬意を持って傾聴することが重要【2社目】・在庫適正化、営業強化の改善提案とドメインの明確化・社員のモラール向上と能力開発に関する提案・真の事実を聞き取る力が必要、継続的な付き合いを前提とした信頼関係【3社目】・投資の意思決定を定量的に裏付ける方法を提案【共通事項】・企業を支えているのは人である。問題点も根幹は人にある・不況を生き残った経営者の力量　定量的に把握・事業承継の難しさ、承継者は先代と違う方向性を指向【気づき】・統合力、チーム力、企業の未来を診ること等 |  |

**■実務ポイント案件の参加者募集：鵜沢先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【対象】・関内のライブハウス飲食店【イベント】・「店長川本の中小企業診断士への道」に、現役診断士としてゲスト出演【参加のメリット】・実務ポイント1点を発行（次回以降も継続の可能性あり）・フード、ドリンク食べ飲み放題　4/3　19：00～ |  |

**■横浜市チャレンジショップ参加者募集:和泉先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・横浜市商店街空き店舗活用チャレンジショップ事業参加者募集・場所：金沢文庫・出店メリット　-安価な費用　-専門家からのアドバイス　-本格出店に向けたサポート |  |

**■神奈川県中小企業診断協会　歓迎会の案内:渡利先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・歓迎会4月10日（日）に開催。県協会の活動紹介や懇親会での先輩診断士との交流の場。関心のある方はご参加ください |  |

**■先輩診断士奮闘記（企業内編）：中村先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【自己紹介】・Ｓ47.8生まれ・新潟出身・監査法人勤務・MBA（経営学修士）・東京都中小企業診断士協会中央支部、神奈川県診断協会・活動として、執筆、コンサルティング、ワークショップの研修、講師活動等【本日お伝えしたいこと】・将来の姿を描く・行動があなたを変え、周りを変える・「強みをもつ」ということ・印象に残す1.将来の姿を描く・診断士の勉強を始めた理由：中小企業に役立ちたい、システムが得意等・どのような診断士になりたいか、目標となる診断士は誰か：TACの先生方、東洋大学で教えて頂いた先生方‥・なぜこの人に引き寄せられるのか　等2.行動があなたを変え、周りを変える。・例：新潟商工会議所⇒小売業やサービス業の支援へ。得られたこと：準備・段取り、POP、価格設定、トーク、接客マナー　等＜ありたい姿＞・小売業・サービス業の支援をしたい・中小企業のビジネスに関わりたい・改めて執筆をしたい・セミナー講演をしたい3.「強みをもつ」ということ・スキルの棚卸し・使える強みと使えない強み・ポジションを確保4.印象に残す。・セルフブランディング　等5.その他：ツールの紹介、書籍の紹介 |  |

**■先輩診断士奮闘記（独立編）：井上先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 中小企業診断士としての3年間を通じて…【自己紹介】・平成25年4月　中小企業診断士登録・東京都診断士中小企業診断士協会　城東支部所属・国際ホテル経営学修士（MBA, France）【仕事の経歴】・東京ディズニーランドで学生時代のアルバイト経験あり。・旅行業界で10数年勤務、最後の5年間は訪日旅行部門を担当。【現在のコンサルタントとしての仕事】・主なお客様：中小規模事業者、公的機関、地方自治体等・主な対象業界：観光産業、サービス業・どのように：コンサルティング、研修、講師、執筆　等【なぜ独立したか】・やりたい仕事を思うように、一緒に仕事をしたいと思う人と‥等【独立までの経緯】・2000年頃：日本の観光産業の発展に貢献するという目標を立てる。・2003－2005年：海外MBA留学、観光大国フランスでホテル経営学修士の学位取得・2005年：外資系旅行会社 訪日外国人旅行（インバウンド）部門勤務・2009年：会社の立場でできることに限界を感じる・2010年5月：起業家講座をきっかけに中小企業診断士の資格取得を目指す。【独立1～2年目】・初めての仕事：英会話プライベート講師・訪日外国人向けビジネスの将来性は長期的に変わらないと認識（計画変更せず）・最初の半年「充電期間」と「診断士の受験勉強」・独立３年目から診断士１年目となった。診断士の世界は横のつながりが大切【診断士2～3年目】・8～9割が観光業関係等【仕事のご依頼のきっかけ】・ネット上の情報を見て-ミラサポのプロフィール-J-SMECA中小企業診断士プロフィール　等【現在】・ほぼ100％自分が面白いという仕事をしている　等【独立前からやっておいて良かった、と思ったこと】・専門分野を磨く。・目の前の仕事をしっかりやる。・人脈（+Facebook） |  |

**■各係等の引継ぎ**

|  |
| --- |
| ・副会長3名：桂川先生、鮫島先生・会場係5名：加藤先生、太地先生、北原先生、小金沢先生、新免先生・書記係4名：大野先生、島田先生、白井先生、西澤先生・会計会員係4名：益田先生、松本先生、樋口先生、佐藤（栄）先生・ホームページ係2名：北村先生、布能先生・宴会係3名：佐野先生、武富先生、深町先生 |

**次回日程　2016年５月22日（日）17：30～**

以　上