2016年5月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2016年5月22日（日）17：30～19：50

司会：桂川先生

**■高久会長の挨拶**

|  |  |
| --- | --- |
| ・本日のイベント　スタッフ紹介：つぎ夢はスタッフの手作りで行っている研究会　会計係、宴会係の連絡：懇親会は飛び込み参加大歓迎、全員会話できるよう立食　強みプレゼンリレー：参加者皆がステージに立てるよう企画　中村先生の依頼案件紹介　メインイベント：川本社長ご出演トークライブ報告　社長は伊勢崎町で飲食店経営　実務従事の公募の仕方について(昨日1件実施) |  |

**■新規参加者：自己紹介**

|  |
| --- |
| ・本日つぎ夢研究会初参加の方から、簡単な自己紹介須藤氏　定年退職、流通系三浦氏　公務員、高久会長と仕事をしたつながりから参加山倉氏　小田原勤務、電気技術者として19年の経歴、MOT。中小企業ものづくり支援したい武田氏　実務補習で高久先生のご指導を受けた縁で参加片桐氏　小田原勤務、TACで高久先生のい教わる。元エンジニア、信用調査業計５名 |

**■2016年度新スタッフ自己紹介**

|  |
| --- |
| 各スタッフから簡単に紹介(敬称略、欠席者含む)副会長：桂川、鮫島、羽石会場係：加藤、太地、北原、小金沢、新免書記係：大野、西澤、白井、島田会計係：益田、松本、樋口、佐藤(栄)ホームページ係：北村、布能宴会係：佐野、竹富、深町 |

**■会計係、宴会係からの諸連絡**

|  |
| --- |
| 会計係：初回参加は無料。2回目以降は入会金1,000円、年会費1,000円。宴会係：定例会終了後、20:30～PRONTO横浜京急EXイン店にて。会費\3,000.- |

**■強みプレゼンリレー①：白井先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・強みとは何か 「お客様が競合でなく自分を選んでくれる理由」・診断士市場を前提とすると、技能では先輩にかなわず、体力は若い人にかなわない・リフレーニングしてみる(弱みを強みに言い換えたらどうなるか？) まじめ→責任感、機転が弱い→計画性、思い込み→実行力、自信のなさ→冷静な評価・組み合わせてPDCAできることが強みと仮説→受験生時代の行動で検証・さらに磨いて「他の人に選んでもらえる」本当の強みにしたい・PDCAをDCAP(ディーキャップ)に進化させる。最初のDは試しにやる、実行してみて考えること・診断士１年目は、DCAPの精神でまずはいろいろやってみる【質問】－最も効果があった課題解決策、できなかったものは？　事例全体俯瞰できないというのが弱点だったので、重点対策。これは役に立った　逆に簿記やろうと思ってできなかった。計画オーバーフロー |  |

**■強みプレゼンリレー②：渡利先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【自己紹介】・1970年　大分県生まれ・夜の営業得意　野毛、伊勢崎町、横須賀中央に詳しい【趣味】一人スキー【勤務】・株式会社ディスコ　人材紹介、派遣企業　新卒(留学生に強い)、イベント運営、コンサルなど【強み】・プライドがない、高飛車な態度はとらない　⇒　コンサルにとって重要なこと・企業広告の経験がある・多様な企業を訪問、業界のこと下調べしてきた　⇒　知識はある・神奈川県内の企業を幅広く知っている。ランドマークで10年以上働いた【神奈川県豆知識】・豊田は神奈川系と横浜トヨペット系、名前が交差して間違えやすかったりする・横須賀は神奈川県の南東、最も北東は三菱化工機。大川駅は本社直結　北西は東京衡機、津久井湖のほとり　南西は富士屋ホテル。冬に行くと道路凍結が難。だから朝アポはとらない・神奈川県内の知識は豊富なので、仕事に活かせるのではないか |  |

**■強みプレゼンリレー③：西澤先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・昨年4月登録、6月独立、半年準備で1月開業・神奈川県協会：地域活性化ものづくりPJなど・東京都協会：BCNG等・専門家登録：中小企業庁ミラサポ、川崎市産業振興財団、埼玉県産業振興公社・業務契約：ISO認証機関など・準備期間はISO関連資格取得などに費やしてきた　自分の他にも技術関係の人が出てきてうれしい・慶応理工修士、富士フィルム神奈川工場勤務　機能性材料に幅広く携わる・工場のプラント運営を実施・専門：有機合成科学、高分子化学、プロセス化学【質問】－今後中小企業でもISO取ると思うが、なかなか教育は進まないのではないか　ISOは企業が取る必要があった時代(ISO審査員も収入で御殿を建てられたような時代)から、本気で取り組む時代になった。取得企業数自体は減ってきているが、ISO認証を通じて教育していくことが大事 |  |

**■中村先生(監査法人トーマツ横浜勤務)からの依頼案件紹介**

**「ベンチャー企業や企業家の方３社を対象とした半年間支援につき、第三者による評価依頼」**

|  |  |
| --- | --- |
| ・神奈川県内自治体からの仕事でトーマツが中小企業支援・対象企業の適合性について、客観的なコメントを付ける人を募集・品質を担保したいので条件有：独立診断士は１年以上の人、経営支援経験者、補助金審査経験者など企業内診断士は3年以上経験かつ更新ポイント獲得している人・今後もこうした紹介をして、神奈川を盛り上げていきたい・詳しくはメーリングリストで改めて募集するので、興味あればお声がけを |  |

**■川本社長ご出演、診断士トークライブイベント報告：鵜澤先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・前回紹介したトークライブイベントに、つぎ夢から５人募集あり。北村先生、秋田先生、佐野先生、樋口先生、益田先生・本日は川本社長もご参加のトークライブ報告【川本社長】・経営：株式会社ドミトリームエンターテイメント　事業内容：ライブバー経営、横浜市内イベント企画、タレントプロダクション（横浜ご当地アイドル）・あるイベントのきっかけで中小企業診断士というものを聞いて面白いと思った。また、過去問解くイベントしてみたら面白かったこれからも続けていきたいと思っている【イベント参加者トーク】　過去問解説の感想北村先生：1次試験解くと忘れてる。久しぶりの勉強で新鮮、今見るとまた新しい。秋田先生：2回参加、人に見られていると相手に伝わるように考える。良い訓練になった。勉強面でも忘れている知識を思い出す。良かった佐野先生：4月参加、診断士合格後初めての診断士としての仕事。診断士に興味がある人、川本社長のファンなど色々な人が見る。そうした人にメッセージを出し、診断士の裾野を広げたい益田先生：馬車道に2年以上勤務していたので、馬車道でのイベントは懐かしかった。問題文の背景も改めて勉強し直し、知識のブラッシュアップになった。他の人に説明するには中身の理解が必要。勉強させてもらった樋口先生：第2回参加。益田先生に比べ適当な回答。最後の絞込みが難しく、社長と類似の絞り方だった鵜澤先生：皆さん良かったという反応がうれしい。このイベントは昨年合格者が最も活躍できる【横浜スリーエスの紹介】社長：ライブバーだが、音楽は月1から２回、中心はトークライブ　いろいろな人　中小企業診断士、マリオ世界記録保持者などなど　何でもやれる店にしたい貸切パーティー、何でもやりたいと言われれば応じるももんが愛好会の会もやった。これもOKした鵜澤先生：ミニ四駆イベント来週、良かったら来てください　お店に来た感想は？(以下Qは5名の先生、Aは社長)Q　お客さん２から３組　どうやって儲けているか？A　儲かってない。自分で楽しんでいるだけ　配信は３００－４００人見ている。宣伝にはなっている　画像で広告費はなし。他の日のイベントでは収益ある　中小企業診断士の勉強やその後のアドバイスは経営に役に立っているQ　コアなお客さんが多い印象ある(感想)Q　今の勉強の進捗は？A　合格率七割位(笑)。ゴロ合わせ参考書をいただいたが、驚くほど役に立たない(笑)今後もトークライブで使おうと思うQ　ミニ４駆ブーム見てすごいと思った。場所柄ランチ需要あると思うがA　昼は1人なので回らない。7月以降、元インターコンチ、芸人なだ万料理人が入る予定。そうしたらやるQ　ご当地アイドルは地域盛り上げが大事と思うが、工夫していることはA　ポニカロードというアイドルが所属。地域のイベントには積極的に参加。地域活性化につながると思うイベントは無料でも先方言い値でも出ている。その後集まりなどで使ってもらうQ　イベント企画について話してほしいA　もともとフリーライター、作家だった。企画構成は経験があった。日刊スポーツとの年間契約で少し東京に行くことが多くなる。これから外との企画も増やしていきたい。ポニカロードなども売っていけるかと思っている鵜澤先生：診断士イベントの配信を実際に見た人は？もっと見てほしい　　　　　参加者の方々はこうしたイベントは初めてのケースと思うが、感想は？社長：ためになっている　現段階では少ないが、一緒に受けるという人も出てきている。継続していればついていくケースもある。中小企業診断士は堅いイメージがあり、他にはこういうバラエティ的なやり方はないだろう。診断士増えても大丈夫か？－OK社長：では大丈夫ですね。興味を持つ人も増えてくると思う。ただ、過去問はひねくれている問題も多い。かと思うと簡単すぎるものもあり、協会には苦言を呈したい(笑)鵜澤先生：今後も続けるので、是非皆さんご参加を。せっかくなので会社経営にも触れたい。以前オーナーくぼたさんが出たが。社長：突然社長やってくれ、といわれた。2015年8月1日から。経営知識が薄く、全てがわからなかった。特にお金の問題は見たくない。しっかりしなければとは思っている。鵜澤先生：自由質問あればどうぞQ　なぜ社長を？社長：自動的に社長になっていた。もともとは店長。元オーナーはジャパネットたかたに移ったため、私がやるか、店をつぶすしかなかった。Q　大学卒業後フリーライターは狙っていた？社長：流れで。前の社長から声かけられ、仕事をやめて開業。元オーナーは大学男子寮の先輩。１年生対５年生。面白いと思って即答だったQ　最も儲かるイベントは？社長：ゲームを遊ぶ人たちのオフ会。オールナイトなので儲かる。あと貸切宴会は儲かるQ　通りかかりの人結構いるか。入りにくい場所だと思うが社長：4年やって6人位。基本出演者を見たいから来る。店が地下で怪しく見えるQ　関内にしている作戦は？社長：たまたま空いていて安かったのと、防音が必要なかったため。関内は結構握っている町でもあるQ 店をやっている中で、常連をつなぐことと、新しい人に広げることは両立しにくいのでは。何か考えていること、大切にしていることは？社長：一番は来たお客さんと全員仲良くなること。ミニ４駆が嫌いでも、仲良くなれば来てくれることもある。全員と乾杯しようという意気込み鵜澤先生：確かにお客さんとのコミュニケーションを良くとっているQ　ポニカロードの紹介をお願いします社長：馬車道からとった名前。試しに無料のホームページで募集してみたら、多数応募があったので、本格的にやろうと決めた。結成2年半。活動が徐々に実り、県知事、県警公認、みのやあられとのコラボなど、仕事が増えている。最も良いのはライバルがいないこと。横浜は4組いるが、ポニカロードが一人勝ち状態。都心も近いし、横浜で一位になれば、広がりもあると思う。神奈川新聞で1面出た。ワンマンライブなどもやっている　中小企業診断士イベント、次回は29日19時から。出演したい方はお声がけを | ＜川本社長＞＜鵜澤先生＞ |

**■まとめ：高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| 【つぎ夢の説明】・2009年8月設立、神奈川協会登録。７年やっている・目的：合格した次の夢を持つ診断士のより所。交流会＆飲み会・最近では更新ポイント獲得案件提供。部活動もある・基本方針：来る者拒まず、去る者追わず・人数多い。180人位。神奈川県診断協会で最大・新しいことをやる時、募集すると参加者が多いのも特徴・定例は奇数月。次回7/24。懇親会は毎回あり・定例会１・３月は60人超。合格した人の参加あるから・交流会は立食。皆と話ができるから・強みプレゼンは全員にステージに立ってほしいから。また、人数が多いので、誰がどのような人か互いに知る目的もある。フィードバックで力をつけることもできる。中小企業診断士は人前で話をする機会多く、実力をつけてほしい・セミナー、独立診断士奮闘記、外部講師・部活動：ランニング、ワイン、ゴルフ、ビブリオバトル・実務ポイント獲得PJ・TACイベントも公募：口述対策、実務補習体験談、独立診断士セミナーなど・5番街訪日外国人調査、フレンチビストロ診断など・実務補習副指導員公募：謝金ないが5ポイント、1年目でも実績あり・自ら診断イベントを発掘し、PJリーダーになってポイント付与やってほしい【実務従事のポイントについて】・登録目的なら、効率良くポイント取れれば良い。中身は二の次・しかし、更新のための実務従事はポイントだけでは淋しくないか。ノウハウ取得、スキルアップのために更新する方が良い・今、小売店の調査業務をやっている。昨日顧客アンケート調査実施。競合調査もやる。従業員、動線調査今後はやっていきたい。これで何を得るか　調査方法：仮説に基づいたアンケートの作り方。例えばお店が暗いとか　調査体験　集計、分析：特にクロス分析がノウハウ。どういう人がその傾向なのか　調査に基づいた経営者へのアドバイスをするノウハウ。データに基づいた提案は説得力がある・また応募しますので、是非ご参加を・案件の応募があったら　ほぼ先着順・結論：とにかく、経験、実績を積んでほしい。何でも経験する。それが血となり肉となる・終わりに－笑い話(レッドアロー号) |  |

**次回日程　2016年7月24日（日）17：30～**

以　上