2017年3月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2017年3月19日（日）17：30～20：20

司会：桂川先生

**■高久会長の挨拶**

|  |  |
| --- | --- |
| ・つぎ夢でやっていることの簡単な紹介1.強みプレゼンリレー：皆に知ってもらい、人脈を作るのに良い。2.神奈川協会関係の報告：神奈川は東京に比べ若い構成。若くして理事にもなれる。3.独立奮闘記：独立されている診断士の経験談など。・つぎ夢は皆で会を運営しており、毎年役員が交代する。本日決定するので宜しく。・最後に、私からのセミナー。・懇親会は立食だから固定席でなく、人脈作れる。参加費も安い。是非参加を。 |  |

**■会計係、宴会係からの諸連絡**

|  |
| --- |
| 会計係：新年度の手続について。宴会係：定例会終了後、いつものPRONTO横浜京急EXイン店で実施。飛び入り歓迎。 |

**■新入会員挨拶**

|  |  |
| --- | --- |
| ・6名の方から、簡単な自己紹介(詳細省略) |  |

**■強みプレゼンリレー①：武富先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・韓国語を趣味とし、サッカー好き・大学は国際文化学部で、英語を勉強していたが飽きた時、ハングルに惹かれた。サッカー関係の知り合いに韓国人の人がいたことや、今後ニーズがありそうだと思ったことから、韓国に10ヶ月留学。・韓国は飲めることが偉いという文化だと思い、酒は断らず。・留学中に韓国語がかなり上達したため、韓国サッカー協会で働かせてくれと頼み、働いた。日本サッカー協会でも働こうと思ったが、これは実現せず。・その後、韓国語を活かそうと思い、S社に就職。経理5年、企画・マーケティングを2年経験。人も待遇も良かったが、軍隊式のトップダウン構造で、また大企業であまりエキサイティングでもなかったことから、20代で退職。・その後、英語を活かしたいと思い、フットサルやサッカー関係を扱うベンチャー企業で4年働く。社長は攻めは強かったが、守りが弱く、経理・生産管理など守りを担当。新しい事業に手を広げて問題児が増え、資金繰りがポイントだった。年商・従業員はいる間に3倍になった。・パキスタンに手縫いのサッカーボール工場があり、会社のブランドボールがＦリーグの公式ボールに採用された。会社は今でも成長していっている。・その後親の会社が倒産。業績下がっている企業の力になりたいと思う中、守りを任せられる優秀な社員が入ったので、これを契機に、昨年秋ＰＥファンドへ転職。・PEファンドでの役割は主に3つ。1.買収案件のデューデリなど入り口業務2.投資先企業の経営管理面強化3.投資先会社に入り込み業績回復させる役割・自分の強みは、1.中小企業の経営管理強化。適切な月次決算、見える化、資金繰り改善のアクションなど2.PEファンドにいること。中小企業は事業承継問題多く、買収話は結構ある。小規模ファンドのため、買収対象が年商1000万～数十億とまさに中小企業対象。社長手持ち資金でやっているファンドのため、短期利鞘を稼ごうという考え方ない。・後継者問題あれば、是非お声がけいただきたい。・次回は深町先生。 |  |

**■強みプレゼンリレー②：川原先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・つぎ夢は参加2回目。技術系に強く、図書館マニアという自負。・借りた冊数は1日平均1冊位。・図書館を多様しているというと、貧乏くさいとか本位買えとか言われるが、それは全くの誤解。・本について分類すると、新刊/旧刊　×　人気/地味　というマトリクスが書ける。書店には新刊かつ人気の本以外ほとんどないが、図書館にはそれ以外もある。これがとても貴重。・図書館活用のステップは以下の通り。1.図書カードを作る2.ネット予約する3.返す4.感想をぶつやく・これが図書館活用PDCA。これをやっていると習慣化して、図書館マニアになる。・今、図書館はネットでつながっている。川崎市は200万冊、横浜市は400万冊とう莫大な蔵書がある。・入荷前の本は「カーリル」で管理できる。入荷前は予約できないが、管理していて入荷情報を入手したら、速攻で予約する。すると、人気の新しい本も、それほど待たずに借りることができる。・返却期限があるから、読もうと思うのもポイント。読む動機付けになる。・活用していると、自宅に図書館コーナーができる。・1000冊以上読んでいるとどうなるか。私の場合は自己啓発本は飽きた。しかし、付随的に新しいテーマが増え、拡大してくる。・1テーマは、10冊読むと大体語れるようになると思う。・皆さんも是非図書館を活用しましょう。・次回は井原先生。 |  |

**■強みプレゼンリレー③：山倉先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・診断士登録2年目。ネット動画で高久先生のファンになった。・1973年生まれ、新潟明訓高校卒業。S大で電子工学を学び、電気技術者としてM社に就職。以来、技術一辺倒の経歴を歩む。・2016年転機到来。技術経営修士(MOT)、中小企業診断士、1級FP技能士となる。・強み1.技術コンサル力　M社で20年にわたり計測・制御・自動化技術を習得し、昨年9月には社長賞受賞。　MOTでは大学院生として2年間深い学習。技術戦略、知財戦略を習得し、2016年3月、首席で卒業。　中小企業診断士もトップクラスで合格(2次試験Ａで80点台後半)2.根性　本業と大学院生を両立させるだけでなく、FP1級も独学ストレート合格。　今年は本業、自治会活動だけでなく、診断士としても大活躍している。3.リスクをとる性格　リーマンショックでの資産半減にもめげず、好機と見て追加投資買い。　普通の人がビビる状況でも頑張る。4.多岐にわたる人脈・ネットワーク　フェイスブックではコメント約300を獲得。・そして、今、更なる転機到来。ついに独立し、横浜で開業する運びに。・今後診断士活動あれば、是非誘って下さい。・次回は彌富(いやとみ)先生。 |  |

**■神奈川協会からの連絡：山倉先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・自分は昨年神奈川協会春のイベントに参加し、平28会(同期会)会長を務める。・神奈川協会は、400人の診断士ネットワーク。入会金3万、年会費4.8万・・できることは４つある。1. 登録グループ

これは勉強会のこと。神奈川は計22あり、入会すれば全て参加できる。例として、毎月1回定例会開催＋3000円で懇親会など。1. プロコン塾

実務ポイントが得られる実務従事機会。参加費2万円(非会員4万円)など。例としては6日間で6ポイント。実務補習のようなもの。1. プロジェクト

これは仕事の場。実務ポイント＋報酬が得られるが、当然仕事なので品質が厳しく問われる。未経験者も参加でき、サブ担当として配慮してもらえる。神奈川は7プロジェクト。1. 同期会

5月に始まり、翌年スプリングシンポジウムで終わる。毎月第3土曜日、18時～21時で定例会を開催、その後懇親会。自己紹介、協会についての勉強、スプリングシンポジウムの企画運営など。5月までに入会した人はその年度の同期会、それ以降は翌年所属なので注意。・スプリングシンポジウムについて　4/9 15:00～3時間で開催。1. 神奈川協会についての説明
2. 相談会　診断士活動について先輩診断士に教えてもらう
3. 懇親会　18時～20時

・協会は、スキルアップ、仕事、人脈構築の機会を提供してくれる。診断士機会浅い人にとって、特に有益。・まずは、スプリングシンポジウムへどうぞ。 |  |

**■実務補習報告：平鹿先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・自分としては、楽な方だったと思う。こんな実務補習もあると参考にしてほしい。・指導員はA先生、74歳のベテラン診断士。平成７年に独立。・実務補習メンバーは6人。自分は情報管理を担当。・2000年設立のHP製作会社を診断。売上4千万。「人と楽しく幸せに」が企業理念。・社長はA先生の飲み友達。社長自身も中小企業診断士を目指したこともある。とてもやりやすい条件が揃っていた。・事前学習がどれ程必要か心配していたが、先生から事前に勉強不要というメール。・しかし、何かやろうと思う中、社長の著作があることを知り購入。・初回ミーティングで自己紹介もなく、担当決めで終わる。・A先生は仙人のようだが、先方に行くとジェントルマンに変身。・訪問後、SWOTを3つ考えてくるよう宿題が出る。・2回目のミーティングで、SWOT、クロスSWOT、成功要因分析を実施。・自分の担当分野について、現状、課題、提言をまとめる。先生に送ったところ、1点軌道修正を受ける。・3回目のミーティングも作業後17時解散。4回目では原稿マージ、製本中親睦会。・最終日は報告後親睦会。・実務補習を終わって、自分の学びとしては　強み分析を中心にせよ、という先生の指示とカード法　Sはgood/badの意味ではないということ　カード法のやり方も、他人が読んで貼っていくやり方の方がうまくいく　等・A先生のお言葉、実務補修のノウハウ、診断士業について考えさせられたこと　3×3で考える、ということ　何事も意味を考える、ということ　考える時は単語で考える、ということ　等　相手に資金がなくても、資金がかからないように支援するということ　正確でなくても、コンサルの価値がある　良い会社にどうコンサルするか1回のインタビューで相手先を把握するには限界がある実務補習は指導員の裁量が大きいが、総合診断や分析手法を学ぶ機会としては良い |  |

**■独立診断士奮闘記：渡利先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・まずネガティブな話から入るが、簡単に会社を辞めてはダメだと思う。明るい未来を夢見るな(笑)・先輩診断士の話を色々聞いたが、最初から公共の仕事についたり、前職から準備を進めそれなりに仕事をとっていく人もいるが、少数派。普通3年はかかるという。・経済学部卒、就職情報を扱う中小企業に就職。業務はなかなか説明しにくいが、企画営業、イベント運営など。・リーマンショック後会社の不調、私事もあり、退社。・平成27年5月、診断士登録・・自己分析をしてみたが、弱みばかりが見えてきた。　職歴にブランド力がない。大手企業ならすぐわかってもらえる　専門性がない　年齢が若くない。若いとかわいがられることも・どうやって自分をアピールしていくかを考えた。・初年度目標　周囲を観察すること。診断士の業界はどうなっているかを観察する　協会で名前を顔を売っていった　謙虚に行動した。実績を作るまで、営業活動は無理だろうと思った・協会活動では、経営支援プロジェクト(保証協会関係)、6次産業化プロジェクト、つぎ夢、湘南診断士ネット、事業再生・事業承継研究会(発起人の一人)、平27会　同期の人から仕事をもらうこともあった・懇親会はほぼ100%出て、名刺交換した。とにかく渡すこと・初年度実績　つぎ夢フレンチレストラン支援、生産機械製造業支援、鍼マッサージ店、建設資材商社(405事業)など、有意義な体験をした　収入は○十万円だった。・2年目目標　仕事は何でも食いつく　協会外部に名前と顔を売る。色々活動していくと、外部との接触機会も増えた　仕事で高い評価をしてもらう・実績　日本料理店、洋菓子製造販売、居酒屋、イタリアレストラン、医療関連商社、海鮮料理店、茶販売店の支援。製造業はやらず、小売・飲食中心　創業スクールの講師や講演など　公共機関の仕事も５つほど　収入○百万円弱。色々と幅が出てきた　協会で色々やったことが効いてきたのだと思う。・再度自己分析を実施　前職の経験が活かされている。意外と見えないものを売る場合の話の持って行き方は、広告と似ている　自分のスタイルが出来てきた。手探りでやる中での蓄積を実感　かなり顔と名前が売れた。賀詞交換会なども活用・強みがなくとも、地道にやっていれば、強みが出てくる。自信になる。・今後　外部からの仕事を受注したい。協会を経由しないもの　仕事のバリエーションを増やす。講演の技も磨きたい。その他の診断士の仕事もやってみたい　年収600万を目指していきたい |  |

**■新年度役割分担決定：高久先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・高久先生より簡単に各担当役割の説明。以下の通り決定。(敬称略)副会長　柴田、平鹿、川原会計係　中川、木場、なつかり、田中宴会係　和泉田、弓桁、若杉会場係　木村、堀野、日吉、片岡、金子、森岡書記係　宮田、牧口、石橋ＨＰ係　井原、長島 |  |

**■独立診断士として稼ぐための絶対条件：高久先生**

|  |  |
| --- | --- |
| ・つぎ夢の目的とは　最初飲み会だったが、更新ポイントなども取得できるよう運営するように　来る者拒まず、去る者追わず　人数が多い。だから何かやりたい時すぐ人が集まる。案件は1時間で定員に　定例会は奇数月　好評なセミナーの数々。奮闘記や弁護士、会員セミナーなど　部活動もあるが、現在休止中？　ＴＡＣイベントの公募もある　過去逗子商品化ＰＪ、製造業展示会営業員の仕事、西口5番街調査、三ツ沢スタジアムサポーター調査、真鶴、フレンチビストロなどを実施　副指導員公募あり。謝金はないが5ポイント取れる　定例会診断というのもやっている。1回1ポイント　FACEBOOKなどでの拡散、お願いします・高久会長とは　(直接聞いた方が面白いと思いますので、前半割愛)　飲食系やイベント会社での経験を経て、30代で退職。手打ち蕎麦屋を開業　開業時に創業アドバイザー支援を受け、あまりにも役に立たなかったので、自分が中小企業診断士になろうと決意・独立に必要なもの　安定までに時間がかかる。2年で300万稼げれば良い方　収入のばらつきが大きく、年齢も関係ない。40代はまだ若手　自分は飲食支援を中心にしたが、女性起業家支援も多く女性コンサル需要多い・何があれば独立可能か、どの位稼げるか　現政権は中小企業政策を重視している　独占業務はないが、それに近いものは多い　診断士は経営者、コンサルとして十分な知識がある　よって、稼ぐ条件はあるが、後は本人次第小規模企業支援法は311万社の小規模事業者を対象とするこれがなくなると国は終わる、という危機感が政府にはある今は補助金バブル。もの補助、小規模補助など審査員の仕事もある。1件3600円とかJ-Net21にある「アンケートに見る診断士の実像」だと、稼いでいる人は6年以上の人で、1000万超が30%。50代は半数・会長の経験談　自分のドメインを設定すること。会長は最初TACから始めた　5年計画を立てること。1～2年では結果は出ない　そのための業務、何をするか。渡利先生は良い例　圧倒的専門性がないと300万超はきつい。単なる強みでなく、相対的圧倒的強み　複数の安定収入を得ること　人脈、ネットワークを広げること。診断協会が最も強いし、仕事が取れる　TACでの目標は一流講師だった。自分のキャラ作りにつとめた。その後、TACから他の領域にだんだん切り替えていった　自分の飲食の強さをアピールしていたら、埼玉中小企業支援財団から仕事が来た・公的仕事は　必要あれば登録する　過度に売り込まない。しつこいと毛嫌いされる　まずは協会を通じてやった方が無難　相手は安心、安定、確実、誠実な人に頼みたい　一度目にかなえば、そこそこの力でも継続してもらえる・公的支援機関　1回2～3万位だが、あまり仕事を集中してとると、減らされる危険あり専門家公募があるが、期間は12月～3月位。ただ、実績ないと応募書けない　ただでも良いから仕事をして、実績を作るのが良いHPは絶対必要。ブログで記事を書くだけでも、目立つ若い担当者は自分で使いやすい診断士を探す。そこにヒットするための備え名刺とブログのデザインを同じにワードプレスが良い自分が支援機関に入ってしまうという手もある・結論　稼ぐには　価値ある専門性　価値のあるアイデア。徹底した勉強からアイデアて出てくる。会長は新聞記事などはEvernoteにとって、検索する。Evernoteは自動的にテキスト変換してくれるので、写真をとって入れておく　仕事は期待以上にする。仕事ができるのは当たり前。わざと期待値を下げる方法も　すると、その人に仕事が集まっていく・会長は、今後新しいビジネスの構想を練っている・最後にプロと言うが、本当のプロは2割位しかいないということは、そこに入れば必ず成功する独立するなら、最初は何でもやる。顔を売り、人脈を作る助走をつける。会社にいる間から機会は来ない。自分で生み出す |  |

**次回日程　201７年５月２８日（日）17：30～**

以　上