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