2019年7月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2019年7月21日（日）17：30～20：15

司会：近藤先生

**■高久会長のご挨拶**

|  |  |
| --- | --- |
| ・今後も引き続き充実した定例会にしていきたいと思います。 |  |

**■強みプレゼンリレー①：江口先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・企業内診断士。趣味は家事・育児。３人の子持ち「イクメン」です。・広島県呉市出身。父親が転勤多かったので、西日本各地に縁がある。・化学メーカー勤務。産業薬品を手がける。微生物をコントロールする薬剤。微生物だけを殺傷する技術。・研究者で入社し営業に異動。現在は技術営業。・強みは、全体のバランスである。①家族と企業→視野が広がった。そのおかげで、中小企業診断士になれた。②地方と都会→都会で得た知識をフィードバックしたい。③現場と分析→分析して現場にフィードバックしてきた。診断にも活かしたい。・製造業の支援、アグリビジネスの支援を勉強中です。・研究員時代に培った基礎研究や特許の知識は、中小企業診断でも活かせそう。 |  |

**■強みプレゼンリレー②：佐藤和哉先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・関西人で電話会社に入社。もともと広告志望だったので、子会社の広告会社に出向した。その後、制作会社に転職し、自分の会社を作って独立した。・「続きはCMで」の元祖CMを手掛けた。華やかなものだけではなく、クレーム殺到でお蔵入りもある。・自分の会社の最初の仕事は、CMタレント契約の交渉だった。パンフレットやホームページの制作がメインの会社である。・強みは、①幅広い人脈、出身企業との円満な関係、②ICTスキル、③動画スキル、④コミュニケーション力、交渉力や接待力です。・先月、交通事故に遭った。大きな怪我がなくて運がいい。これが真の強み。・円満退社の秘訣は、有給消化などしないで、引き継ぎなど完璧にやったこと。また、アフターフォローもちゃんとやった。そうすると、仕事ももらえた。 |  |

**■****強みプレゼンリレー③：渡辺先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・ご入院のため中止。 |  |

**■新入会員の自己紹介・運営担当**

|  |  |
| --- | --- |
| ・徳植さん・H30合格。８月末に実務補修を終了予定。これから診断士として活動を考えていきたいです。宜しくおねがいします。 |  |

**■会計係・宴会係からの連絡事項**

|  |
| --- |
| 会計係：年会費を未納の方はお支払い下さい。宴会係：本日終了後、デザイナーズ×肉バル La Fale 横浜西口店にて開催します。終了後、１Fロビーに集合してください。会費は店で集めます。 |

**■つぎ夢診断プロジェクト「つぎ夢商店街支援がんばり隊」①：若杉先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・つぎ夢にお世話になったので、恩返しの意味でプロジェクトを立ち上げた。・今回は、茅ヶ崎市のラチエン通り商店街の支援活動で、商店街の個店店主様を対象に経営セミナーを実施した。・悩みは、高齢化が進んでいること。後継者がいない。商店街からは、難しい理論よりも、わかりやすいセミナーをという希望があった。・参加されたい方は連絡ください。ノルマ等はありませんし、気軽にやっていくと良いと思います。 |  |

**■つぎ夢診断プロジェクト「つぎ夢商店街支援がんばり隊」②：高木先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・経営理念と経営理念の作り方のセミナーを実施した。・インパクトのあるわくわくするイメージが大事と考え、いくつかの事例として使って説明した。（近代、星野リゾート、品女の例をとりあげた）・経営理念とは、お店はなんのために存在するかであり、ワクワクするようなもの、全員に浸透させ、公表するものと説明した。・経営戦略は、トラファルガー沖の海戦を例えに出し、良い戦略とは、重大な課題を見極め、乗り越えるための方針を示し、ヒトモノカネを集中させること、と説明した。・参加者の感想として、やり方がわからないし、変えたくない、この先が不安、積極的にかかわっている人が限られる等、生の声を聞くことができた。 |  |

**■つぎ夢診断プロジェクト「つぎ夢商店街支援がんばり隊」③：渡邊先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・マーケティングのセミナーを実施した。マーケティング用語が多いので、わかりやすくするため専門用語を使わずに説明した。・具体的には、売れる仕組みを作ること。誰に、何を、どうやって売るか、である。・売り物だけが価値ではないということ。世間話をしにくる人もいる。アドバイスとして、客になぜウチで買うのか聞いてみることを勧めた。ファンを増やしていくのが大事。・価値をどう伝えるかは、機能や価格ではなく、なぜ自分がその商品を売ろうとしているのかを伝えると良い。・セミナーは、聞き手に合わせた翻訳が必要。知識をそのまま話しても伝わらない。・今後の課題として、商店街活動に参加しない人を巻きこむのが大事だと思った。・「統計GIS」という商圏分析サイトを活用し、興味を惹くことができた。しかし、夜間人口であり国勢調査を元にしたので少し古い点には注意すること。・別途、これがきっかけで、市主催のキャッシュレスの勉強会にもつながった。 |  |

**■前回の開催の企業診断のフィードバック**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・代表からも私からもお礼を申し上げたい。・かなり詳しく調べてくれた人がいました。新しい競合が見つかった。・進出を予定している関西の情報に加え、関東の詳細情報も役に立った。・大阪の人脈を伸ばしていきたい。知り合いがいたら紹介してほしい。 |  |

**■ラブホテルから学ぶ経営技術：高久先生**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・一般的なイメージとして良くないが、実際には全然違った。・価格競争が激しくなっている。理由の一つに経営破綻したものを地域外の資本がはいってくることが多いため。その反面、常に設備投資が絶対必要である。・従業員が徹底教育されていた。また、5Sが徹底されていると内引き(従業員の持ち帰り)されない。・やれることは全てやりつくされている感があったので、支援内容は、「ゼロから考える」「サービスを強化する」「より快適な空間を提供する」「お客様の満足度を向上する」「5Sの徹底を行う」ことにした。・ラブホテルにできないことで、他の業種にできることは、お客様にアプローチができること。お客様に積極的にアプローチしましょう。 |  |

**■懇親会**

|  |  |
| --- | --- |
| ・定例会後、デザイナーズ×肉バル La Fale 横浜西口店にて開催。 |  |

**次回日程　2019年9月15日（日）17：30～**

**神奈川県民センターにて開催**

以　上