2020年1月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2020年1月26日（日）17：30～20：15

司会：其田副会長

**■つぎ夢のコンセプトや活動などの案内：高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| ・今年で10周年です。今年は、記念イベントを盛大に開催できました。  ・続けるには私一人ではなくスタッフの協力が不可欠です。また、コンテンツも良くないと飽きられてしまいます。  ・定例会では、内外の講師のセミナーが中心です。必ず懇親会をセットしているので名刺交換がたくさんできます。隔月の奇数月に開催しています。  ・また、各種イベントやポイント取得のためのプロジェクトの公募も盛んです。  ・次回開催は３月２９日です。ぜひ、実務補習の仲間をたくさんさそってきてください。実務補習後の活動に関しても多くの情報提供を行う予定です。 |  |

**■運営係・宴会係からの連絡事項**

|  |
| --- |
| 運営係：パンフレットをお持ち帰りください。  宴会係：本日の宴会は「パブリックハウス　ティキティキ」です。休み時間に料金を収めてください。 |

**■新入会員の自己紹介**

|  |  |
| --- | --- |
| * 関戸さん。新聞社勤務。これから活動を考えたい。 * 高橋さん。不合格回数なら負けません。輸入関係の仕事です。 * 岩尾さん。現在ミャンマーにいて、日本で実務補習を受ける予定 * 鈴木さん。公務員です。中国出張が心配です。 * 小野さん。経理が仕事。子会社の経営も経験。今後はこれから考えます。 * 春島さん。ネットショップ経営。高久先生にあこがれています。 * 岩崎さん。仕事は経理関係。何かの縁で受かってしまった。あまり飲めません。 * 谷口さん。研究開発を経て設計が仕事。会社がM&A受けたので、起業を志望。 * 森田さん。TAC５年ほど。２年前の１次法務の８点加点で助かった。仕事は経理。 * 山口さん。京都から遊びに来たパティシエです。最近は小ロット生産が多い。 * 曽根さん。会社は総合電機の半導体関係。これから活動を考えたい。 * 土屋（夫）さん。二次試験5回。子供は９ヶ月。家族サービスと両立させたい。 * 土屋（妻）さん。2015年合格。出産・子育てで実務補習２回で中断してます。 |  |

**■神奈川県中小企業診断協会からのお知らせ：東誠司さん**

|  |  |
| --- | --- |
| ・県協会では同期会もあり、楽しく活動できます。  ・神奈川スプリングシンポジウムを開催しますので、合格した方は是非参加してください。４月５日の１４時から、場所は かながわ労働プラザ３階です。  ・協会に入っている方も入っていない方も歓迎します。 |  |

**■強みプレゼンリレー①：奥村直樹（オールド）さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・強みと言われても難しい。飲み屋でモテたといっても勘違いだと思っています。  ・出身地は福井県勝山市。豪雪地帯でしたね。日本各地を転々としました。  ・大学は神戸で会社は重工系。現在は大船に住んでいる。実は源義経と同じ動線だなといま思っています。今後はモンゴルかも？？？  ・仕事はプラント営業で海外一筋。サプライチェーンの勉強になった。  ・最近は、再生エネルギーや発電系の仕事をしています。 |  |

**■強みプレゼンリレー②：堀井健太郎さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・強みは難しいので、名前と顔を覚えてもらうということで今日はやりたいです。  ・出身は埼玉県の川口市。いまは逗子に住んでいます。  ・最初は研究職だったが転職が多い。コンサルティング業界で外食コンサルを長くやりました。別の会社で経営企画をやり会社のたてなおしをやりました。また、仲間と会社を立ち上げたこともあります。いまは合同会社を一人で立ち上げました。  ・趣味は山、ウィンドサーフィン、旅行です。  ・今後は、豆花の店、シェア農地、外食コンサルをやりたいと考えています。 |  |

**■強みプレゼンリレー③：和泉朱美さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・住まいは北鎌倉。合格は2012年。独立診断士です。  ・強みとは、こだわっているところや工夫していることだと思います。  ・私の強みは、コミュニケーション、それも飲みニケーションです。山本五十六の言葉（やってみて。。。）がモットーです。  ・挑戦も続けています。最近、IoT検定に合格しました。WEBで関連したコラムも書いています。1回しかやらない人が多い、強みプレゼンや各種係なども２回ずつやってきた。  ・まちづくりプロジェクトを推進し、JNET21でも紹介されました。TACで講師もしています。  ・横浜市の窓口相談員や商工会・商工会議所で派遣相談になどでも活躍しています。  ・１−２年目は、いろいろな機会や飲み会に参加し、仕事をもらいながら人脈を広げた。３年目から独立して仕事を受けられるようになった。  ・Going My Way。強引にマイ・ウェイ。同じことをやってもしかたがない。相手の意志を生かしてひと手間かけるのが大事です。  ・考えながら仕事をするのが重要。発表の機会も重要。考える機会にもなります。 |  |

**■「金なしコネなし特徴なし。プロレス好きな独立診断士が顧客10件獲得した方法」内山崇之さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・講演が充実するときは拍手が大事です。拍手一つで空気は変ります。  ・学びの効果を高めるためには、肯定が大事。安心・安全・ポジティブな場づくりを心がけています。また、学びたいことを書いたり、言葉にして耳にすることで意識が高まります。  ・コンサルティングがメインです。合格後、知り合いのコンサル会社を経て、その後、独立しましたが、なかなか客をとれませんでした。高額セミナーでノウハウを学んでから、客をとれるようになりました。向き不向きがあるので、よく考えて高額セミナーを選ぶべきですね。  ・大事なことは、経営者のそばにいること。経営者の話を聞く。自分の人柄を知ってもらう。そのほうが仕事のことで相談を受けるのが早い。  ・自分のイメージをもつのは大事です。自分の場合は、ビジョナリーパートナー。  ・また、受注パターンを確立することも大事です。自分の場合は、困りごとを聞いて、対応していくのが得意です。  ・他の士業との関わりも増やしておくべき。診断士は経営者と士業の仲介役です。セミナーやブログなど情報発信も定期的にやるべきです。  -----------------------------------------------------  Q　経営者のそばに行く方法とは？話の聞き出し方は？  A　ロータリークラブ、ライオンズクラブ、JCなど経営者の集まりがあるので参加します。異業種交流会なども活用します。新規会員を求めているので無料でも１−２回は参加できる。聞き出し方は、診断士の勉強中なので教えてもらえないか等。飲み会で困りごとをざっくばらんに聞いてみてアポ取りするなど。 |  |

**■「独立中小企業診断士だけで1500万円以上稼ぐ方法」坂上成人さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・埼玉県協会所属。診断士になる前には、会社経営や警察などの経験があります。  ・埼玉県では、経営革新計画が年間1000件以上登録されています。東京の倍、神奈川の10倍です。診断士の大きな市場です。ニーズが多いので、東京の診断士も埼玉に入り始めています。  ・経営計画の支援は高い能力が求められますので、ハードルは高いです。神奈川の皆さんもぜひチャレンジしてください。  ・1年に1500万かせぐには１日6万円のペースが必要なので、日に数コマの支援を入れています。経営支援、講演活動、組織改革など週６日予定が入っています。  ・週末にはサーフィンなどマリンスポーツを楽しんでいます。 |  |

**■「独立中小企業診断士だけで1500万円以上稼ぐ方法」高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・高校卒業後、飲食業・イベント業ののち、そば屋を開業。そこで診断士の無料診断と出会った。そこで自分がやらねばと一念発起して、資格をとり起業しました。  ・現在は、診断士だけではなく、会社経営にも進出しています。コワーキングスペースとバイクガレージ事業です。産後ヘルパーの会社で取締役もしています。  ・診断士が稼げる理由は、現政権が中小政策重視のためです。補助金バブルが追い風になり、支援や審査の仕事もあります。診断協会のHPに年収の統計数値が公表されていますが、過去よりも稼いでいる人が増えてきています。  ・大事なのは、目標を設定することです。ドメインを自分で設定し、何をすべきか何をやらないか決めること。その上で行動するのが大事です。  ・必須条件として、自分の圧倒的な専門性を持っていること、複数の安定的収入があること、これまでのキャリアを活用して人脈を広げること、人脈は深く掘り下げることが大事です。  ・講師としても、一流を目指してきました。先輩の牙城をくずすつもりでやってきたつもりです。しかし、10年前には講師の収入のほうが多かったので、忙しい診断士のところに行って、依頼を受ける努力を積み重ねました。  ・専門性（飲食店）のアピールを続けたところ、専門家派遣（公的支援）の声がかかった。最初の仕事で懸命に頑張り、経営者の奥様に感激されて公的機関の目に止まり、たくさんの仕事をいただくことができました。  ・JNET21では公的案件がたくさん募集されています。いまの時期は募集が多いです。公募に受かるには、業務経歴に実績をたくさん載せられるようにすることです。なので、研究会に参加して実績を増やすことが大事になります。診断協会に入るのが良いでしょう。公的支援のあっせん紹介も多いです。  ・人生一度きりなので、迷ったら挑戦する。決めたら直ぐ動く。後悔しない人生を送ってほしいと思います。  ・最後に、新合格者のみなさんは、くれぐれもヒヨコ食いに気をつけてほしいですね。 |  |

**■その他諸連絡**

|  |  |
| --- | --- |
| ・特になし |  |

**■懇親会**

|  |  |
| --- | --- |
| ・定例会後「パブリックハウス　ティキティキ」にて開催。 |  |

**次回日程　2020年3月29日（日）　時間と場所は別途連絡。**

以　上