2020年7月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2020年7月26日（日）17：30～19：45

司会：其田副会長

**■会長挨拶：高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| ・みなさまこんにちは。アンケートをとった結果、会場でやりたいという意見が多かったので開催することにしました。ただ、そのころとは状況が変わっています。・駐車場プロジェクトではコロナの影響は大きかったですが、おおむね良い結果になりました。・次回の９月は様子をみて判断の上、進めたいと思います。 |  |

**■強みプレゼンリレー①：土佐林義孝さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・東京出身です。高知出身ではないですよ。仕事は産業用機械の商社で海外取引が多く、海外展示会出展の経験がある。英語はビジネスレベル。中国語は日常会話レベル。・３つの強み：①海外取引経験・貿易実務経験・語学力②技術、会計、法律の理解を踏まえた理解を踏まえた営業③幅広い人脈と行動力　　都協会で新人賞も受賞。・好きなこと：一緒になって作り上げたい。・１年を振り返ると、熱心に診断士活動できた。また、スキマ時間を活用できた。・将来６０歳で独立したいが、当面は会社と診断士の二刀流で行きたい。 |  |

**■強みプレゼンリレー②：安田和禎さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・京都府宮津市出身。京都まで２時間ぐらいかかる。地元では「伊根の舟屋」などが有名で、海水浴もスキーもできる。最近は大型店が出店している。・シンガーソングライターを夢見ていたが、ドラムを始める。大学では自動車部。アルバイトは、プロ野球ニュースの裏方、バイク便、牧場などユニークなものを経験。・仕事は、オフィス機器大手の販売会社。時代とともに商材も変遷した。その後、自分の仕事は、与信管理や債権管理に移行していった。仕事を通じて蓄積したノウハウが強みである。・現在は逗子に住んでいる。ランニングや山登りが趣味。阪神が優勝できると好い。 |  |

**■強みプレゼンリレー③：近藤祐介さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・神奈川県出身だが、群馬県太田市で育った。高校で神奈川に戻ってきた。・仕事は、証券会社から始めて税理士事務所、一般事業企業と転職を重ね、５社目。・税理士・社労士事務所に転職した理由は、赤字や破綻しかけた中小会社を救いたいと思い決断した。・一般事業会社に転職した理由は、組織論を学び上場企業の経営に興味が湧いてきたからである。また、上場企業の会計業務もしてみたいという思いがあった。・強みは会計・税務知識や経営スキルである。企業経営にかかわる仕事をしていきたい。当面、企業内でスキルアップを続けて行きたい。 |  |

**■新入会員の自己紹介**

|  |
| --- |
| ・５名の方から今後の抱負をいただきました。　　　　 |

**■会計係からの連絡事項**

|  |  |
| --- | --- |
| * 新規入会の方は会費の支払いをお願いします。体験参加１回は無料です。
* 既存会員の方は今年の会費は収めなくて構いません。プール分から支出します。
 |  |

**■「駐車場再生プロジェクト」和泉田宏　さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・診断企業は第三セクター経営で、市や商店街からも出資を受けている。・売上が伸びなかった上、バブル崩壊後は経営不振になり、返済がなかなか進まない。・アンケート調査をしていないので、取組みや計画の効果に疑問があった。・方向性は、既存顧客のつなぎとめと新規顧客の取り込み、経費節減など。・アンケート調査の結果、商店街や観光地との提携についての認知度が低いことがわかった。・そこで、認知度向上のため観光サイトへの広報や、PRツールとしてのステッカー、さらに大口利用者への優遇等を提案した。また、スタッフの手待ちが多いので、人件費削減も提案した。・このような取組みで効果があったとしても、単年度では黒字にはならない。今後も計画を立てて売上向上とコスト削減に取り組んでいく。 |  |

**■「中小企業・小規模事業のコロナに立ち向かう好事例の共有」高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】・診断士関連では、セミナーはすべて中止。年度末駆け込み需要はなし。予備校もほぼ休講だった。コロナ関連の持続化補助金支援や専門家派遣が激増した。・事業関連では、家事サービス会社ではキャンセルが多く、従業員に勤務も拒まれたりした。しかし、緊急事態宣言後、外出できないので需要が急増した。コワーキングスペースでは、ドロップイン需要はなくなり、新規は激減した。二輪ガレージはほぼ満車であった。工房は稼働率８割である。・支援事例では成功例は少なかった。だが、やれることをやっていくしかないだろう。・飲食店では補助金を使って、デリバリー、テイクアウト、キッチンカーなどを始めた方が多い。しかし、競合が多く、ニーズもそう多くないのでうまくいかない。・小売業やサービス業では、補助金で通販サイト構築が多い。売れているものなら通販にすればよいが、これから売れるものを探すのは難しい。・マンツーマン系サービスでは、補助金でオンライン化が多い。顧客の離反は一部防げるかもしれないが、新規顧客獲得は困難である。・数少ない成功事例として、コーヒーショップ（自家焙煎）があった。イートインが閉鎖され売上が下がったが、テレワーカーにこだわりのコーヒー豆がヒットした。 |  |

**■その他諸連絡　高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| ・９月は状況をみて、判断した上でやりたい。・今回のようなやり方（会場とZoom）について、アンケートをとりたい。フォーム形式で案内する。・新規入会の方は、メーリングリストに登録すれば情報が届きます。 |  |

**次回日程　2020年9月13日（日）　時間と場所は別途連絡。**

以　上