2021年1月度　つぎ夢研究会定例会議事録

2021年1月31日（日）18：00～20：00

司会： 土佐林副会長

**■会長挨拶：高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| ・みなさん今晩は。今日は緩めに進めます。全員の自己紹介もしましょう。  ・つぎ夢は診断ポイントが取れるプロジェクトが多いです。  ・ぜひ、神奈川県協会のPRもしていただきたい。  ・時間があれば診断士のノウハウ等も紹介します。  ・去年から通算で12名の方が新しく参加されているので、つぎ夢の係を楽しくやっていただきたいと思います。 |  |

**■強みプレゼンリレー①：大島　英一さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・自己紹介：令和元年に合格。現在、資格登録中。メーカー勤務の営業で定年間近です。音楽のクラッシックが好きです。勤怠管理や労務管理のシステムも手がけました。  ・診断士：会計ソフトの販売がきっかけで簿記3級の勉強を始めたのが、診断士受験のきっかけです。  ・強み：多彩な営業経験で培った傾聴力、共感力など。 小規模企業から大企業までの多彩なお客様を経験しました。また、製品規模も数万円から数千万までと幅広いです。エンドユーザー、代理店協業などパートナーも多彩です。また、多種多様なクレーム対応を経験してきました。 楽観性も強み。なんとかできる。なんとかなる。楽観すると解決策を探せます。 |  |

**■強みプレゼンリレー②：花岡　環さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・自己紹介：関西育ちで独身です。小さい頃過ごしたオースラリアが第二の故郷です。電機メーカーで調達の仕事をしています。  ・好きなこと：語学。英語、中国語、フランス語。お酒。映画。スポーツ、格闘技観戦も。音楽が一番好きです。特に70s R&B。バンド活動も楽しい。  ・現在の仕事：営業、生産計画、調達（バイヤ）など。何度も転職しようか検討したが、現在もいまの仕事を続けています。  ・経験：サプライチェーンで多くの経験があります。多様な事業（通信、LED、ソリューションビジネなど）、海外との対応も多いです。  ・強み：変化への対応、異文化コミュニケーション、SCMが3つの強みです。  ・今後：副業を増やしていきたい。強みを活かせれば最高だが、すんなりいかないだろうから、頑張ります。インバウンドビジネス、海外進出支援など興味があります。 |  |

**■強みプレゼンリレー③：比護　光則さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・自己紹介：家族は妻・子供二人です。横浜に住んでいます。去年実務補習を受けました。  ・弱み　ITが苦手。専門領域がない。子育てがしんどい。  ・強み　運が良い（お客様、実務補習、TAC）。粘り強い（ダイエット）。新規事業開発を経験（創業、防災事業）。防災事業とは非常用品を入れるキャビネットなど。  ・つぎ夢のメンバーと協業していきたい。これからもよろしくお願いします。  ・ダイエットは炭水化物ダイエットをしました。いまも夜ご飯は米を食べません。 |  |

**■新入会員の自己紹介**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・浜田健嗣さん　去年合格で初めて参加しました。よろしくお願いします。  ・福田悠介さん　財務が苦手でようやく合格しました。よろしくお願いします。  ・セキヤユカリさん　8年越しで去年合格しました。初参加です。  ・石川佐知子さん　合格して初参加です。来週から実務補習です。  ・武田智之さん　合格して初参加です。実務補習はドロップボックスで苦戦中です。  ・瀧田恭介さん　　高久先生、和泉先生に大変お世話になりました。  ・山内　敦さん　合格しました。よろしくお願いします。 |  |

**■各係からの諸連絡**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・会計（江口さん）  　新入会員の方は、メーリングリストにメールをいただければ登録します。入会金・年会費ともに千円です。 |  |

**■「キッチンカープロジェクト」報告会　　高木　敏明さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・プロジェクト：神奈川県内の某商工会支援事業。  ・自己紹介：北海道天塩出身。自然豊かなよいところ。食品メーカからコンビニ事業共同組合に出向中。今年で定年退職予定。登録は2011年。今年二回目の更新予定。将棋が得意。  ・メンバー：高久先生、泉さん、其田さん、東さん、村松さん、高木さんの6名  ・活動概要：  2019年11月に神奈川商工祭りにキッチンカーを出店しアンケートを実施した。メニューは牛肉や牛タンの串焼きでした。冷めてしまったり、間に合わなかったり難しかったです。アンケート結果から、単に安く美味しいではダメで、地方の名物や珍しい料理、材料のこだわり、プロモーションで珍しさを追求することが重要だとわかりました。  同年12月にイベント出店に関する調査も行いました。香りの良いチキンカレーでは行列ができていた。  成功事例の取材も行いました。10年間パエリアひとすじのキッチンカー。銀座イタリアンレストランのシェフが経営するキッチンカーなど。  ・提案概要：  自分の担当箇所では、人間関係づくりは重要でSNSも必須であること、イベント主催者に直接交渉すれば出店できる場合もあることなどを提案しました。また、ドンキホーテの前でスペースを安く貸し出しているが、ファミレスが近くにあり、格安で弁当を店内で売っていたりして、差別化しないと難しいこともお伝えしました。  ・きづき  経営者に寄り添って支援することが重要。高久先生から、二次情報だけでは本当のことはわからない、とアドバイスを受け、現地・現場を確認したので、自信を持って提案できました。  ・高久先生から：経営状況やコロナで大変でした。関係者のみなさまに感謝します。 |  |

**■「診断士制度をめぐる情勢について」　講師 高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・成長戦略会議資料からすると、年度末までに中小企業診断制度のあり方を見直すことになりそうです。試験制度や更新制度の変更可能性もあります。  ・前回の見直しでは、実務従事ポイント取得には、当初は有償の診断が必要となっていましたが、パブリックコメントによる見直しで無償診断でも良くなったという経緯があります。  ・会議資料では、今回、中小企業診断士を増やしたいが難易度が高いという理由で、裾野を広げるために科目合格で資格を与えるなどの提言がされています。  ・改革案にご意見があれば、ぜひ、パブリックコメントで意見を述べると良いでしょう。 |  |

**■「診断協会PR」　渡邊　一弘さん**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・オープン＆フラット・・・「先生」ではなく、「さん」づけで呼び合う仲。  ・多様で豊富な実践の場・・・テクヨコや診断士の日で豊富な実践の場を提供。  ・同期会の仲間達・・・仲間同士で切磋琢磨して成長。  ・理論研修も充実・・・企業の経営者の話が聞ける。 |  |

**■「つぎ夢経営研究会紹介」高久会長**

|  |  |
| --- | --- |
| 【内容】  ・神奈川県中小企業診断協会の登録グループで会員数は170名で最大です。  ・来るものを拒まず、去るものを追わずが基本方針です。  ・実務ポイントも取得できるプロジェクトも多い。提案したら集まる人も多いです。  ・中小企業の社長さんを呼んで、ためになる話をしてもらうことも多いです。 |  |

**■その他諸連絡**

**次回日程　2021年3月28日（日）　時間と場所は別途連絡。テーマは「実務補習後の診断士としての活動の第一歩」など。次回の強みプレゼンは、東さん、セキヤさん、村山さんで決定。**

**次々回日程　2021年5月23日（日）**

以　上