2024年1月度　つぎ夢経営研究会 定例会議事録

2024年1月28日(日)17:30～　　　　　　　　　　　　　　　　　　場所：かながわ県民センター301

司会：渋谷さん

**■初参加者の自己紹介**

|  |
| --- |
| 岡崎貴浩さん三木亮輔さん長谷川喜郎さん一色聡志さん荒木洋一さん上原祐二さん　 |

**■強みプレゼン**

**① 今井 俊之介さん**

|  |
| --- |
| 〇経歴　：大手プラントエンジニアリング会社→コンサル業に転職〇強み　：環境適応力〇今後伸ばしたい強み：1. AI領域の知識経験
2. 営業獲得力
3. 華道家としての表現力

〇今後の展望　AI x クリエイティブ力で地域に貢献していきたい。 |

**② 岩水 宏至さん**

|  |
| --- |
| 〇経歴　：・製薬業（薬剤師資格保有）で国内・海外の医薬マーケティング　　　　　・55歳で早期退職し、現在は独立診断士として開業○強み：　ジェネリック医薬品の販売責任者を経験し、ある医薬品の開発で他社に後れを取ったものの、市場分析や自社の強みである一般クリニックへの販売ルートの活用、病状の簡易診断ツール（特許出願）などのマーケティング手法を駆使し、市場シェアを獲得することに成功した。〇今後の展望診断士としての経験を積んでいきたい。 |

**■****企業診断/ 業種：サービス業**

|  |
| --- |
| 企業名：T社社長：K様会社概要：結婚式や家族写真の写真撮影を中心として行うサービス業。起業して3年目となる。取引先はBtoBも個人客もある。個人顧客は、リピータが多いのが強み。課題：安定取引につながるBtoBの取引拡大や個人の新規顧客獲得が課題。 |

**■高久会長による講話**

|  |
| --- |
| 「診断士。最初の一歩ですべきこと」・はじめの一歩は強みに集中して特化・相対的かつ圧倒的な強みにする・支援で成果を生み出す・支援依頼が増加する・支援業界の幅が広がる・支援依頼がさらに増加する「つぎ夢の紹介」・2009発足・会員数200人・入会金1000円、年会費1000円・奇数月開催・企業内診断士9割 |

**■高久会長より**

|  |
| --- |
| 是非、実務補習で一緒の班になった知り合いなどをどんどん誘ってください。一緒につぎ夢を盛り上げていきましょう。次回以降も様々なコンテンツを用意していくつもりです。 |

**■懇親会**

|  |
| --- |
| ミライザカ 横浜西口鶴屋町前店にて開催。ご参加頂いた方、有難うございました。 |

**■今後の日程**

・2024年3月23日（土）17:30開始予定　　場所：かながわ県民センター

以　上