

# 稼げる！プロコン育成塾 第5回講義

東京都中小企業診断士協会 中央支部認定マスターコース

開催日時 2012年10月27日(土) 10:30~17:00

開催場所 中央支部事務所

講義内容 『診る(コンサルティング)スキルを習得する③』

『実務診断を通じたプロコンとしての実践スキルの習得』

担当講師 田中敏夫 先生

亀田憲 先生

## ★当日の流れ

10:30~ 経営診断報告会

13:00~ 経営診断成果発表会

## ★講義の風景



写真1 各班の経営診断の報告内容を共有



写真2 1班の報告内容発表の様子



写真3 2班の報告内容発表の様子



写真4 3班の報告内容発表の様子



写真 5 鴨志田塾長からのフィードバックの様子



写真 6 田中先生から経営課題関連図の解説の様子

### ★第5回講義を終えて

本日は、実務診断 3 回目の講義、いよいよ診断報告会です。9 月 8 日(土)から行ってきた実務診断の成果を診断先企業様に発表します。報告内容は、12 期生が 3 つの班に分かれて、班ごとに考えられてきたものです。当初は、3 班の報告内容をコンペ形式で評価し、一番優れた内容の班が発表を行うという予定でした。しかし、それぞれの班のメンバー一人一人の頑張りが素晴らしかったので、今回はすべての班に報告をしてもらうこととなりました。

報告時間は環境分析の報告やご挨拶などを含めて 1 時間半。3 つの班の報告を終えるために、それぞれの班が 20 分ずつという短い時間の中で提案を行います。限られた時間の中で要点を伝えるのもプロコンとして必須の能力です。

診断先の業種はホテル業。各班、売上拡大のための提案を行います。まずは 1 班の発表です。最初の発表ですので、全体を代表してまずは環境分析の報告を行い、提案内容へ入ります。

1 班の提案は重点顧客向けのサービスの導入。分析結果から診断先にとって重要なお客様と思われるお客様の属性を特定し、そのお客様に喜んでいただけるようなサービスを提案しました。

続いて 2 班の発表です。2 班は既存の設備を活かした新しい事業(サービス)の提案です。新事業での競合の分析や詳細な収支のシミュレーションなども行いました。

最後に 3 班の発表。3 班は既存事業での売り上げ拡大のために顧客満足度を高める提案をしました。通常のプレゼン資料の他に要点をまとめた紙を使用するなど、発表方法にも工夫がありました。

3 つの提案はそれぞれ独立した別々の提案であり、班ごとの個性が出ていたと思います。発表時間は短かったのですが、各班ともにしっかりと資料が作り込まれていましたので、診断先企業様の今後の経営改善に役立てていただける貴重な資料となったのではないのでしょうか。

報告会終了後は、事務所に戻り報告内容の全体発表が行われました。時間の制約上報告会の中では報告しきれなかった詳細な内容の発表と、それに対するフィードバックを行います。他班のメンバーや先生方からのフィードバックを受けることで、報告内容や発表方法などについてしっかりと振り返ることができたと思います。

今回の実務診断では、各班が班長を中心にチームワークを発揮して良い提案をできたと思います。また、各塾生が経営課題関連図の作成による重要戦略課題の抽出と、実現方策図の作成による改善提案の明確化を行うという手法を身につけて、「診る」スキルの向上を図りました。

次回講義では、プロコンとしての「書く」スキルの向上を図る「レジュメ及び研修企画の作り方」「成功体験から学ぶ出版ノウハウ」の内容に加えて、大ベストセラーとなった『財務 3 表一体理解法』の著者である國貞克則先生を特別講師としてお迎えしてお話をいただきます。

(事務局長:金子敦彦)