



稼げる! プロコン育成塾

稼げる! プロコン育成塾 24期 第4回講義、次のとおり報告します。

■実施要項

開催日時：2024年9月28日（土）

開催内容：【塾長講話】

【話す】3分ミニプレゼンテーション

【書く】出版ノウハウと出版企画の立案法

【ロールモデル】稼プロ! 卒業生に聞く“成功の秘訣”

【聴く】経営相談・傾聴スキル

講師：山崎 肇 塾長

運営チーム

講師：清水 康裕 氏（16期）

講師：鯉沼 和久 氏（16期）

講師：三好 康司 氏（13期）

講師：志倉 康之 氏（12期）

■講義レポート

9月28日土曜日に、神奈川県川崎生涯研修センターにて、「稼げる! プロコン育成塾」23期の第4回講義（合宿初日）を開催しました。塾長講話、塾生による3分間プレゼンテーション、出版企画ノウハウ、卒業生によるロールモデル、経営相談・傾聴スキルと、たいへん密度の濃い内容でした。

1. 【塾長講話】お彼岸と六波羅蜜

今回の合宿は、山崎塾長の秋のお彼岸にちなんだ講話で始まりました。お彼岸の前後6日間に実践すべき修行「六波羅蜜」が、中小企業診断士のあるべき姿と重なるという内容です。

六波羅蜜とは、布施波羅蜜、持戒波羅蜜、忍辱波羅蜜、精進波羅蜜、禪定波羅蜜、智慧波羅蜜の6つの善行のことです。この中でも、布施波羅蜜は、「見返りを求めずに良いことをすること」であり、相手目線で考えることが大切だと話されました。傾聴を通して相手の考え方や思いを聴き、利他の精神で考えることが求められるとのことでした。

つづいて、持戒波羅蜜は規則正しく生活送ること、忍辱波羅蜜は寛容な心を養うこと、精進波羅蜜は正しい努力をすること、禪定波羅蜜は落ち着いた心を持つこと、智慧波羅蜜は物事の真偽を見極める力を持つこと、と順次説明がありました。これらは「稼プロ!」の精神にも通じる考え方です。合宿2日目の「聴く」講義～ロールプレイングに活かすべき考え方として理解が深まりました。

講師：山崎 肇 塾長



写真：山崎塾長

2. 【話す】3分ミニプレゼンテーション

運営チーム

24期生4人による3分間ミニプレゼンテーションを行いました。写真やホワイトボードを活用したり、最初に問いかけを準備しインタラクティブなプレゼンを試みたりするなど、さまざまな工夫が見られました。一方で各々、伝える相手の設定、時間配分、伝え方など、それぞれの課題を見直す時間になったようです。塾生や事務局からのフィードバックを活かし、プレゼンテーション力のさらなる向上を目指します。



写真：塾生によるプレゼンテーションの様子

3. 【書く】出版ノウハウと出版企画の立案法

講師：清水 康裕 氏（16期）

「書く」講師の清水康裕氏（16期）より、「出版ノウハウと出版企画の立案法」について講義いただきました。まず、出版業界・書店の状況・動向を解説があり、「業界全体は縮小傾向であるものの、さまざまなバリエーションの出版物へのニーズが増えており、出版チャンスがむしろ増えていること」を強調されました。

次に出版の流れとして、企画立案から、出版媒体へのアプローチ、原稿執筆、編集者対応、校正、出版、出版後の独自プロモーションなどを講義いただきました。講師自身の経験談や苦労話を交えながら、各ステップの内容を詳しく聞くことができ、とても貴重な機会となっています。

講義の最後には、塾生が自ら出版企画を考えるワークも行いました。稼プロ！は執筆でのこれまでの実績から出版社からも好意的に見られているとのことで、24期生の執筆企画実現への期待が示されていました。



写真：清水講師

4. 【ロールモデル】稼プロ！卒業生に聞く“成功の秘訣”

講師：鯉沼 和久 氏（16期）、三好 康司 氏（13期）

午後の講義の前半は、活躍している卒塾生によるロールモデル講義です。今回は、お二人の独立診断士からお話をうかがいました。

一人目は、茨城と千葉で活躍されている鯉沼和久氏（16期）です。テーマは「独立7年目までのサバイバル・ウォーズ」。診断士の一番大切なスキルは「聴く」と強調された後、独立前、独立後とその時々のキャリアで得られた学びや気づきをお話いただきました。

鯉沼さんは稼プロ！で介護、事業承継、相続を自身のキャリアビジョンと定め、これらの学びを深めながら独立準備を進めたそうです。また独立後の振り返りとして、仕事の取り組み姿勢や一つ一つの成果が全て見られていること、その評判が新しい仕事の紹介につながることで、独立はパラレルキャリアの始まりであることを、熱心に語られました。

二人目は、海外展開支援を中心に活躍されている三好康司氏（13期）です。「独立・海外展開支援のロールモデル」と題し、商社から独立する前後のキャリアの話の皮切りに、海外展開支援の内容やそこから派生した知財展開への広がりについてお話いただきました。

中小企業診断士こそ海外展開支援の主役との考えのもとミニセミナーでワークを行い、各自、経営全般を見渡し戦略策定できる診断士の役割の大きさを理解しました。また三好さんは「紹介はできると思うから声がかかる」と依頼案件はすべて受けてきたそうです。120%の準備を行い、相手への傾聴を大事にすることで信頼を積み上げられています。

お二人の先輩方の真摯な姿勢に、塾生は稼プロ！で学ぶ基本の大切さを実感していました。プロコンとしてのキャリア形成における大きな目標や励みとなりました。



写真：鯉沼氏（16期）



写真：三好氏（13期）

5. 【聴く】経営相談・傾聴スキル

合宿1日目の最終講義は、企業研修や講演、企業・個人のコンサルティング、執筆など幅広く活躍されている志倉康之氏（12期）による「経営相談・傾聴スキル」です。「外部環境に関係なく結果を出せるプロコン」に必須の傾聴スキルの手法についてお話しいただきました。

まず、「稼げる」プロコンに共通する行動特性について2つ挙げられた後、経営相談の1つのスタイルであるティーチング型スキルの強化についてアドバイスいただきました。日頃からバケツに水を入れる習慣（書籍・雑誌・動画・セミナー・新しい経験）を徹底すること、視座を高め視野を広げることが大切とのことでした。

次に「稼げる」プロコンには、経営相談を通じて経営者に「自分は凄い！」と思わせるコーチングスキルが求められると話されました。コーチングスキル向上には、経営者が見えていない領域に気づかせるような傾聴スキルが不可欠とのことでした。そして、「社長にありたい姿を気づかせるには、自分自身もありたい姿にならないといけない」と、塾生を鼓舞しました。とてもパワフルな講義で、塾生も翌日のロールプレイに向け意欲を高めていきました。

講師：志倉 康之 氏（12期）



写真：志倉講師

■次回の案内

合宿2日目（9月29日（日））へと続きます。

第5回（9月29日）

【話す】3分ミニプレゼンテーション

【聴く】経営相談ロールプレイ

運営チーム

講師：志倉 康之 氏（12期）

（事務局：大井 秀人）

以上