

# 稼プロ! 稼げる!プロコン育成塾

## 25期 第8回 講義レポート

稼げる!プロコン育成塾 25期 第8回講義、次のとおり報告します。

### ■実施要項

開催日時：2026年2月15日(日)

講義内容：【診る】午前：診断実習（診断の手順およびヒアリング準備）

午後：診断実習（ヒアリング、方向性検討）

講師：木村 洋一 氏（14期）

### ■講義レポート

2月15日(日)、稼げる!プロコン育成塾 25期第8回講義を開催しました。

#### 1. 【診る】診断実習（診断の手順およびヒアリング準備）

講師：木村 洋一 氏（14期）

本日は、設計事務所および飲食・販売事業を営む企業様へのヒアリング実施日です。冒頭、木村講師より、中小企業支援における診断士としての重要な「心構え」について説明がありました。

特に強調されたのは「経営者へのリスペクト」です。業界知識においては経営者が師であるという謙虚な姿勢に加え、関係機関との連携の重要性についても改めて共有されました。

その後、各班に分かれてヒアリングに向けた最終調整を行いました。塾生より共有された財務分析データ等の追

加情報も踏まえ、班ごとに質問項目の優先順位付けや役割分担を入念に確認しました。

お昼には、診断先が運営するカフェのメニューである「玄米おにぎりセット」をいただきました。素材にこだわったやさしい味わいを実際に体験し、塾生たちも支援先への理解を深めながら、午後のヒアリングに向けて一層思いを走らせていました。



写真：木村洋一講師からの講義



写真：昼食でいただいた玄米おにぎりセット

## 2. 【診る】診断実習（ヒアリング）

講師：木村 洋一 氏（14期）

午後は、経営者へのヒアリングを行いました。今回のヒアリングは、主軸である設計事業と、多角化として展開する飲食・販売事業という、それぞれ異なる戦略や課題を持つ2つの事業の違いや、全体としてのポートフォリオのバランスに着目して進められました。

午前中に確認した「経営者へのリスペクト」という心構えを胸に、塾生たちは各班で入念に準備した質問事項に沿って、ヒアリングに臨みました。創業から現在に至るまでのビジネスモデルの変遷や、顧客の要望に多角的に応える主軸事業の強みについて深掘りする一方で、事業の安定化や新たな価値創造を目指した多角化事業の狙いなど、経営戦略の背景にある意図を丁寧に確認していきました。単なる一問一答に終始することなく、より良い提言に繋がるポイントを探るべく、事業全体の収益構造や将来のビジョンについて、幅広い視点から対話を重ねました。



写真：経営者ヒアリングの様子

さらに塾生は、これらの事業特性を踏まえ、戦略・マーケティング方針の基盤となっている過去の経験則や経営判断、現在の人事・組織体制、そして財務面の現状についても深く質問を投げかけました。表面的な書面データだけでは決して見えてこない経営のリアルな実態について、社長の熱い想いとともにご丁寧にご回答いただき、非常に実りある時間となりました。

## 3. 【診る】診断実習（方向性検討）

講師：木村 洋一 氏（14期）

ヒアリング終了後は、各班で情報の整理と分析を行いました。今後の事業ポートフォリオをどう描くか、各班がそれぞれの視点で、今後の経営方針を検討していくことになります。

講師からは「個々人の視点の違いを活かした多角的な提言を期待している」という言葉とともに、「カフェ事業での体験や現場の空気感もヒントに、表層的なヒアリングだけでは見えてこない、本質的な提言に繋げることが重要」といった力強いアドバイスもありました。

塾生たちは、本日の議論で得た現場の感覚や熱量が残っているうちに、SWOT分析や大まかな方向性の検討に着手しました。最後に、報告会に向けて、本格的な検討作業と診断報告書作成の進め方を各班で確認しました。

### ■次回の案内

次回講義は、3月8日（日）です。

第9回（3月8日）

【話す】15分プレゼンテーション

講師：富岡 淳氏（9期）

事務局：藤川 豊（22期）

以上