

城北支部主催でカワった革のセミナー開催

仲村 健太先生 (城北支部)

7月13日(水)16:00～17:30 台東区中小企業振興センターの会議室で「獣皮革活用セミナー」を開催しました。「獣皮革」という普段耳慣れない変わった革のセミナーでしたが、学生、デザイナー、サラリーマン、事業主とさまざまな14名の方に参加いただき「獣皮革が捨てられている現状」、「獣皮革産地・岡山県吉備中央町長のお話」「活用して事業化する時のポイント」、「実際、獣皮革を活用しているデザイナーの話」を聞いていただきました。

● 「獣皮革」って! ? 何のきっかけで革のセミナーを! ?

「獣皮革」とは主に「イノシシ」「シカ」「クマ」など害獣駆除される動物の革です。よく目にするメジャーな牛革とは対極のマイナーでカワった希少な革です!

「なぜ、診断士が革のセミナーをするの?」と疑問に思われるかもしれませんが、一言で言うと「ご縁」です! まずは開催場所ですが、台東区といえば、上野・浅草、浅草といえば革の加工製造販売が盛んということで、「台東区の皮革産業を活性化させたい」という思いつきです。

「革でもなぜ獣皮革なのか?」というところは、J-Net21の取材がきっかけで「獣皮革を活用して、産地を元気にする MATAGI プロジェクト」に関わりました。それから、3月に台東区中小企業振興センターで仕事をさせていただいた際に私の中で「獣皮革」と「台東区皮革産業活性化」が結びつき、セミナー企画・提案から開催する運びとなりました。

● でもまたなぜ、城北支部主催! ?

裏話ですが、ご縁で台東区中小企業振興センターにて開催する方向は決めたものの、自治体の施設ということで主催が「診断士個人ではNG」。開催するには「東京都中小企業診断士協会 城北支部」主催でないとダメ。ということで一度はあきらめかけました。しかし、城北支部エリアである「台東区の皮革産業を盛り上げたい」という目的は城北支部主催で進める価値があると信じ、朝倉前支部長にも後押しいただき、清水支部長、村上副支部長、地域支援部木野部長へ思いを伝えて開催の快諾をいただき、城北支部主催で進めることができました。日程も、当初は2日間開催の予定でしたが、申込みが13日に偏ったため別日の申込者に泣く泣く13日へ変更のお願いをして、13日の単日開催となりました。

当日は、獣皮革である熊革靴や鹿革の洋服、猪革小物の現物に見て触って体感し、「エシカル」「クラウドファンディング」を知っていただき、受講された方の“想いを実行する”後押しになれることを願っております。

清水支部長ご挨拶



セミナー風景



岡山県イノシシ革製品



獣皮革を体感中



沖縄の方言でご挨拶

はいさい、ぐすーよー、ちゅうがなびら。

わんねー、仲村健太やいびーん。

[訳: みなさま、こんにちは。]

私は仲村 健太と申します]

中小企業診断士登録 平成25年9月

※はじめに、診断士登録したての私がこのような執筆の機会をいただけた事を光栄に思うとともに、城北支部に入りたての新米のつぶやきだと思って読んでいただけると幸いです。

城北支部内における情報共有化ソリューションとしての、「城北支部Q&Aコミュニティシステム(仮称)」が必要ではないかと思い、その考察をまとめてみました。

● 提案の背景

特定分野の個人事業プロコンとして独立後 3 年(診断士登録は 1 年弱)経過しましたが、日々のコンサル活動のなかで、ベテランの診断士の先生方に相談させていただきたい事項が数多く出てきます。

前職では、各自の職務は特定化されており、業務上の不明点や質問は周囲の仲間へ気軽に質問し、例外事項なども含め社内での問題解決がはかれました。それに加えて育成システムやナレッジシステムなども整っており、中途社員でも比較的短期間で即戦力となることができました。

一方、中小企業診断の現場では、ご支援する中小企業の業種や分野は多岐にわたり、一人ですべてをカバーすることは困難な状況です。昨今の技術変化のスピードなども含めると尚更です。

● 診断士Q&Aコミュニティシステム(仮称)とはいかなるものか？

城北支部 Q&A コミュニティシステムのイメージは、一言で言えば、「教えて！goo」の城北支部限定版のようなシステムです。同システムは、自身の質問と回答を“誰か”と結びつける、無料Q&Aコミュニティサイトです。仲間の間で、質問と回答をやり取りして、あらゆる問題の解決を目指すものです。同様の目的で、「OKBiz for Community Support」があります。知りたいことや困ったことを「質問」として書き込むと、詳しい人からの回答やアドバイスが得られる、ユーザー同士コミュニケーションの場です。経験・知識豊富な回答者からアドバイスを貰えます。

一方、城北支部は「法人組織」であり、「コミュニティ」のような単なる人の集合体ではありません。「法人組織」という観点からは、むしろ、「ナレッジマネジメント(KM)システム」と呼んだ方が適切かもしれません。KMは、皆様ご承知のとおり「個人の持つ知識や情報を組織全体で共有し、有効に活用することで業績を上げようという経営手法」と定義されます。(一方で、城北支部は、営利を第一義としたコンサルファームのような法人組織体ではないため、どのようなナレッジマネジメントシステムが求められるか？については将来議論が必要かと思います)

● 「プロコン塾」を補完するツールとして

我々、若葉マーク診断士の育成の場として、「城北プロコン塾」や「東京プロコン塾」、「南関東ブロック中小企業診断協会本部が主催するスキルアップ研修 2016」、また、地方でも「〇〇プロコンカレッジ」といったものが準備されております。開業後、日が浅い診断士にとって、まさに「一人でどう進めて良いものか？」や「この先活躍するためにはどうすれば良いか？」といった悩みの解消の手助けの場となっています。「城北支部診断士Q&Aコミュニティシステム(仮称)」は、そうしたプロコン塾を卒業後、日々の診断活動においてベテラン診断士としてレベルアップしていく間の補完ツール等としても使えるかと思います。

● 予測効果

城北支部会員のメリット：

プロコン診断士にとっては、

- 1) 診断情報収集の迅速化
- 2) スマホやパソコンからいつでも問い合わせ

- 3) 自由自在に双方向で活用可能
- 4) 将来のモバイルコンサルティングの可能性
- 5) 経営診断の効率化・迅速化・時間短縮化

等が期待できるかと思います。また、将来独立を目指したい企業内診断士にとっても情報収集の場、自身の能力を高めるツールになるかと思います。

城北支部としての導入メリット：

城北支部では、Create（中小企業支援）、Communication（会員交流、満足度向上）、Challenge（会員の積極的参画&チャレンジ）の3Cをスローガンとして掲げています。また、このスローガンを実現する手段として、「論壇風発の会員交流」、「オープンな情報開示」、「実力派プロコン育成」、「ベテラン・中堅・若手の連携」などが謳われていますが、これらのいずれもが、上記の「城北診断支部 Q&A コミュニティサイト（仮称）」を通じて実現できるものと思います。

今回は、自身の感じた問題からあればよい「城北診断士Q&Aコミュニティシステム（仮称）」と題して提案させていただきました。運用にあたっては、どのように活性化していくのか？忙しい中、答えを返してくれたベテラン診断士の方々にどう報いるのか等々の「課題」や「実現方法」、「導入費用」等の問題が出てくるかと思っています。この続きはまたの機会に譲らせていただきたいと思います。

情報北支部会員 MM

会員紹介～「プロコン塾生のひとり言」～ 黒坂 文生 連絡先：fkxin1509@gmail.com



この春に実務補習を修了し診断士登録をしました。指導員の先生や仲間に恵まれ、城北支部所属、城北プロコン参加と日々新しい刺激を受けています。化学品メーカーの情報システム部員としてキャリアをスタートし、経営に役立つITを目指していろいろ勉強しているうちに、中小企業への2回の転職を通し、J-SOX対応・上場準備と、会計を中心とした内部統制整備やIRを経験することになりました。

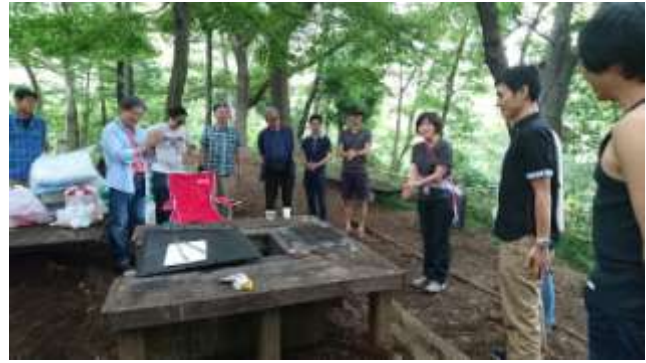
転職後の経歴を悪魔の辞典風に総括すると『会社にとって都合の良い数値が目立つようにした集計を概ね公正妥当と主張しながら、経営者の思いを織り込んで、株主の成長期待を煽る文筆活動』です。裏を返すと『会社の実態を数値で正しく効率的に把握し、経営戦略と整合させ、聞き手に合わせて適切な範囲で情報開示する』ということで、ITを活用した数値把握と経営支援という自分の思うキャリアの軸に沿った仕事をしています。

転職をしてみて「異なる背景の人と仕事をすると大きく成長できる」と感じています。診断士としてさまざまな企業の支援をすることで、その会社にも今自分が勤めている会社にもより高い価値を提供できるようになりたいと思い、プロコン塾に参加しました。

プライベートでは、スキーやサーフィンを趣味とする一児の父です。マイペースでブラックジョーク基調なので新しい集まりでは一見物静かですが、慣れるとよくしゃべります。このコミュニケーションスタイルは小学校のころから変わりません。育児をしていて、人は成長するけれど本質は変わらないな、と思います。自然体で頑張ります。顔を見かけたらお気軽にお声がけください。

会員部・青年部主催 バーベキューとサーフィン写真コーナー

会員部・青年部主催のバーベキュー（7月16日土）とサーフィングクリニック（7月9日土）の写真をお届けします。サーフィンの方は豪雨の中、決行したため、その後反省会を行ったお店の前で撮った写真しかありません。バーベキューに関してはT-SMECA10月号（9月下旬に配布予定）に松本恭子会員部部長の記事がでますのでお楽しみ願います。



あとがき 「ポケモンGo」(スマホゲーム)で集客できるのか!?

7月の配信から世界中で旋風を巻き起こし、日本では社会現象にもなっている「ポケモン Go」についてですが、英ギネス・ワールド・レコーズは、5つの項目でギネス記録を獲得したと発表しています。

ギネス社が世界記録と認定したのは、モバイルゲームとして、(1)配信から最初の1カ月のダウンロード数が最多 (2)売上高1億ドル達成が過去最速 (3)最初の1カ月の売上高が最高 (4)最初の1カ月間の売上高で同時にトップを獲得した国・地域の数最多 (5)最初の1カ月間にダウンロード人気ランキングで同時にトップを獲得した国・地域の数最多——の5項目。

前号でも触れましたが、「ポケモン Go」に集客力はあるのか。「ポケモン Go」は、AR(拡張現実)の技術も活用し、「ゲーム=インドア」の常識を覆してモンスターを捕獲するためにアウトドアに出ることで運動にもなるこれまでにはないゲームとなっています。

その他「ポケモン Go」に熱中している人々が集まってくるのが、地図上に点在している「ポケストップ」です。しかも、課金アイテムの『ルアーモジュール』を使うと『そのポケストップ付近に30分間ポケモンが出やすくなるという効果』があり、ネット上のポケモン攻略サイトの掲示板で「何時何分にどこのポケストップでアイテムを使う」と書き込めば、それを見た人々が続々と集ま



ってきます（右図：アイテムを使用するとポケストップに花が散る）。それをうまく活用して、アメリカでは、アイテム課金に10ドル支払って、売上が75%も上がったというピザ屋さんが出ているとの情報もあります。

課金しなくてもゲームを進めている中でアイテムを5つ程もらえるので、物は試しに商店街の個店でやってみようと思います。それでは本号の編集後記とします。

【本誌に関する皆さまのご意見、ご要望をお待ちしております】

①皆さまがお持ちの“ネタ”を提供してください

- ・研究会・区会の活動を紹介したい、または、ご自身のセミナーを紹介したい。⇒広報部員が潜入します
- ・ご自身の特技を紹介したい。支部内の方と交流したい。⇒「今月の城北人」のコーナーで紹介します
- ・診断士としてのノウハウを紹介したいなど ⇒特集記事化します。

②皆さまが知りたいことを教えて下さい

- ・企業内診断士の活動状況が知りたい。
 - ・独立するには、どうしたらいいかを知りたい。
- ⇒各種 特集を組んで記事を作成します。

③読者としての（批判も含め）感想をお聞かせください

- ・批判的な内容もお願いします。今後の改善に活用させていただきます。

④本誌編集スタッフ募集中

- ・「隙間時間にちょっと」「アイデアを出すだけ」でも構いません。
- 問い合わせ先 城北支部広報部：johoku.kouhou@gmail.comまで よろしくお願ひ致します。

JOUHOKU SHINDAN 誌

2016年8月31日発行

発行者：城北支部長 清水一都

編集者：城北支部 広報部