



## 稼げる! プロコン育成塾

稼げる! プロコン育成塾 23期 第8回講義、次のとおり報告します。

### ■実施要項

開催日時：2024年1月13日（土）

開催内容：【診る】診断実習（ヒアリングの手順およびヒアリングの準備）

講師：木村洋一（14期生）

### ■講義レポート

1月13日（土）、稼げる! プロコン育成塾 23期第8回講義を開催しました。

#### 1. 【診る】診断実習（ヒアリングの手順およびヒアリングの準備）

講師：木村洋一（14期生）

稼プロ! 14期生の木村洋一講師による「診る」スキルの、今回はヒアリング実務です。今回の診断先企業は、3つの事業を行っており、各事業が密接に関わっています。塾生は3班に分かれ各事業を分担。他事業とのシナジーを見据えて、提案内容を検討していきます。

午前中は、診断先への質問事項として各班が検討してきた内容を共有した上で、質問内容を洗練させるための協議を行いました。

木村講師がヒアリング内容を考える際に大事な点として強調されていた中で印象に残ったのは、①お客様のビジネスの本質は何であるのかを考えること、②経営者の立場を想像したうえで考えること、③相手の経営者が専門的な言葉を知らない可能性を考慮し、平易な言葉を使うことの3点でした。木村講師の長年にわたる中小企業で勤めた経験と、現在行っている中小企業支援の経験を交え、具体的に理解しやすく説明いただきました。

また、塾生たちは各事業の目指すべき方向性についての仮説を考えていますが、経営者の要望と違えば無理にその方向性に誘導すべきではないことなど、陥りがちな注意点も教えていただき、示唆に富んだヒアリング準備の講義となりました。



ヒアリング準備の様子

#### 2. 【診る】診断実習（ヒアリング） 講師：木村洋一（14期生）

午後のヒアリングでは、準備したヒアリング項目を、経営者に直接質問しました。これまで学んだ「話す」、「聴く」スキルも活かしながらのヒアリングになります。1問1答を心掛けつつ会

話を長引かせないようにする一方で、深掘りして次の事業展開につながるポイントがないかを探ることも、意識しながら進めていきました。

経営者からは、塾生が質問した内容に対して、先代から続く企業の歴史も踏まえながら、ご回答いただきました。現状の課題に加え、直近で実施された事業承継の経緯や、将来の展望なども伺うことができました。

ヒアリングの過程では、あらかじめ想定した内容どおりの回答がある一方、仮説とは異なることも明らかになりました。この経験は、「聴く」スキルの難しさや奥深さを実感する貴重な機会となりました。塾生も、今回のヒアリングを通じて、さらなる経験を積み、スキルアップをしていく必要性を感じている様子でした。

### 3. 【診る】診断実習（ヒアリング内容整理） 講師：木村洋一（14期生）

ヒアリング後は、木村講師からのフォローアップ講義と、各グループごとに内容整理を行いました。講師が用意したクロス SWOT 分析の例を使いながら、提言内容を検討する際のポイントの説明がありました。講師からは、特に事業の売上を伸ばすために何をすべきかを、細部にわたって掘り下げることで具体的なアクションが生まれてくるので、徹底的に考えてみてほしい、とのメッセージがありました。また、診断先が 100 年企業として継続するための方策を意識することと並行して、明日からできる施策を入れ込むことの重要性についても、アドバイスをいただきました。

その後、各グループは討議を進め、今後のアクションプランの方向性を導き出し、発表しました。塾生たちは、今回のヒアリングで得られた情報をもとに、事業者様の「熱い思い」も心に留めながら、報告書の作成に取り組んでいます。



フォローアップ講義の様子

## ■次回の案内

次回講義は、2月24日（土）です。

第9回（2月24日）

【診る】診断実習（診断報告書のブラッシュアップ） 講師：木村 洋一 氏（14期）

【独立へのロールモデル】稼プロ！卒業生に聞く“成功への秘訣”

講師：安藤 準 氏（14期）

水口 淳一郎 氏（16期）

【特別講義⑤】活躍するコンサルタントに必要な姿勢

特別講師：金網 潤氏

（事務局：川元 芳晃(22期)／藤川 豊(22期)）

以上