

特集：交流会でつなぐ！ 中小企業診断士と経営者の輪

第4章

自由なスタイルでゆるやかに楽しく続ける「柏ビジネス交流会」

柏ビジネス交流会代表 稲川 久実さん



平野 修

東京都中小企業診断士協会城北支部

柏ビジネス交流会は、千葉県柏市在住の漫画家・稲川久実さんが主催し、柏市および近隣地区において人脈作りや情報交換を目的とした異業種交流会である。2011年より毎月1回開催され、2016年12月で56回を数えている。

主な参加者は、柏市周辺の中小企業経営者であり、起業して間もない人や、女性経営者の参加が多いのが特徴である。また、特定の参加者に偏らないよう、50名の参加枠に対して初参加枠（25名）が設定されており、毎回新しい参加者と交流することができる。

事業母体を持たない個人が主催する交流会であるが、中小企業の経営支援を行っている柏市や柏商工会議所からも注目されている。

今回、代表の稲川さんにインタビューを行った。



柏ビジネス交流会代表の稲川久実さん

1. 柏ビジネス交流会の活動と目的

(1) 開催頻度と開催日、開催場所

原則として1ヵ月に1回、参加者が集まりやすい平日の夜に開催されている。

開催場所は、主に柏市のJR常磐線南柏駅前にあるウインズ南柏というホールである。ただし過去には、参加しやすいエリアや会場施設に興味を持った人に来てもらえるということで、近隣の松戸市や我孫子市での開催や、新しくできた公共施設、おしゃれな結婚式場を会場にしたこともある。

今後は、幅広く参加者を募るために住宅展示場を使ってみることや、バーベキューなども検討している。

(2) 交流会の参加者

交流会は毎回約50名が参加している。男女比率は、稲川さんが女性ということもあり半々となっている。前述のとおり、50名枠のうち半分の25名が初参加枠になっている。年齢層は30～50歳代前半くらいまでが中心である。

また、起業準備中や、起業して1～5年目ほどの個人事業主、士業の方も多く参加。地元の飲食店や、サロン、マッサージ店、珍しいところでは、事業主としてミュージシャンの方も頻繁に参加している。

(3) 交流会の目的

柏ビジネス交流会は、商談会的なものではなく、地元の事業主同士の交流を目的として、顔を見せ合うためのお手伝いをするというコンセプトになっている。参加者に、地元でどのような顔の人が、どのような商売をしているかを知ってもらえればと考えている。

2. 交流会の様子

(1) 名刺交換会

参加者によるイベントもあるが、名刺交換会をメインとしている。集まったメンバーは最初の1時間、職業や名前がわからない初対面の状態で名刺交換を始める。その後、全体で各自1分間自己紹介をして、後半は、お互いの職業がわかった中で名刺交換をする。

前半は、色眼鏡のない状態で普段あまり接触のない職業の人と知り合うことができる。一方で後半は、職業がわかった中で、交流する自覚を持って接することができる。

会場は、椅子をテーブルのある中央に向け、テーブルには飲み物やお菓子、アルコール類が置いてあり、自由に取ることができる。ここでは、お酌をしながら参加者が堅苦しくなく交流することができる工夫がなされている。



会場で気軽に交流する参加者たち

(2) イベントの実施

交流会では、イベントが行われることもある。ミュージシャンによるミニコンサート、マッサージ店によるマッサージ体験、飲食店

による試食、占い、書道パフォーマンスなど多彩な催しが開かれる。ただし、あくまでも参加者同士の交流がメインであり、イベント中心にならないよう注意している。イベントが気に入り、さらにイベントに参加したい参加者は、イベント実施者と名刺交換をして、個別につながっていくことになる。

(3) 「チラシ」の配布

参加者が集まった中で、事業主は、自分のビジネスをアピールするための「チラシ」を自由に配布することができる。ほかの法人会や地元の団体の集まりでは配布が禁止されているところも多い。新聞折り込みや売り出しの場で配布するのは時間やコストもかかるが、ここでは口コミで広がるのが期待されている。思い立ったら「チラシ」を配布できる場として事業者から喜ばれている。

3. 交流会の成り立ち

稲川さんは、もともと個人事業主の漫画家として仕事をしている。個人事業主とはいえ、漫画家個人として多数を相手に商売をするのではなく、出版社との関係のみで仕事をしてきた。しかし、仕事量が減る中で、直接仕事を得ようと、チラシの配布や飛び込み営業で、漫画を使ってもらった活動を始めた。そこで気づいたのが、思っていた以上に、営業先も商売に苦労しているということであった。客先とのつながりが広がらず、商売が大きくなれないという悩みである。

そこであるとき、稲川さんは、仕事としてではなく、営業先のお店にあるチラシを自身の別の営業先などで配布することにした。また、お店から「こんなイベントをやるのだけれど」と声をかけられ、日程が合えば参加することにしたところ、大変ありがたがられた。そこで、物を売るといふより人の役に立ちたいと思うようになった。その思いを突き詰めながら、一対一の関係がどんどん広がっていき、事業主同士が1つの場所に集まって協力

し合えるようになれば効率が良いのではないかと考え、交流会の開催を思いついたという。

4. 交流会の運営

(1) 参加者数の取り決め

過去何回か、大人数で実施したこともあった。80名くらいになると名刺交換ができなくなり、5～6枚交換したら端のほうに座ってしまう方が多くなり、コミュニケーションの質が低下してしまったそうである。30～40名くらいが適当なのかもしれないが、あまり少ないと逆にいつも同じメンバーになる。新しい出会いがあり、適度にコミュニケーションがとれる人数が50名くらいとのことである。

(2) 交流会の決まりごと

特に、厳しい決まりがあるわけではなく、ゆるく集まれることをモットーにしている。

しかし、会を維持していくために、ルールもある。その1つが10%制限である。参加者の職業に偏りがあると、交流が困難になるだけでなく、特定の商売が強調されてしまい、ほかの参加者の居心地が悪くなることも考えられる。参加者からのアンケート結果などからわかったそうである。

そこで、1つの職業は全参加者の10%に制限するというルールが作られている。たとえば、50名が参加すると、5名以上同じ職業のときは参加が制限される。交流会に参加することで、効率的に商売ができる職業もあり、偏ってしまうことがあったそうだ。そこで、その職業で参加している人のイメージが悪くならないためにも、このルールを設けている。ただし、行政書士のように各人の専門が異なる場合はどうするかなど悩ましいところもあり、ゆるめの運用をすることもある。

また、ビジネス交流会であるため、事業に関係のない団体の参加者は制限している。

(3) 準備と運営

交流会の準備は会場の手配や当日の設営、

買い出し、事務作業など全部稲川さんが行っている。最近ではご主人が見るに見かねて、当日の受付を担当している。

また、あくまでも個人運営の交流会であり、組織化はされていない。組織化して運営委員制度などにすると、どうしても自由さが損なわれてしまうと考えている。

5. 交流会の広がり

(1) 参加者相互のつながり

これまでの参加者は、800名を超えている。参加者は交流会後、Facebookでつながっていくことが多い。交流会で知り合った後は、イベントに参加したり、飲み会で親交を深めたり、地元のビジネスでつながったりしている。

(2) 派生活動

柏ビジネス交流会の参加者から始まったさまざまな活動もある。2013年に始まった柏で学ぶ「あさかし」という朝活コミュニティもその1つで、月2回、朝にミニ講座を開いている。昨年末で終了とのことではあるが、約4年間続いてきた。柏市とその近隣地域で交流の輪が広がりつつあることは間違いない。

6. 中小企業診断士への期待

柏ビジネス交流会は、士業の参加者も多い。ただし、中小企業診断士の参加者は現在2名である。

稲川さんに中小企業診断士の印象を聞いたところ、「どのような仕事をしているのか、もっと積極的にアピールしたほうがよい」ということであった。まず、中小企業診断士が何をやる人なのかを理解されていない。税理士であれば経理の仕事を頼めるとわかるが、中小企業診断士が何を解決してくれるのかわからないのである。「交流会は人と人をつなげる役割があるため、中小企業診断士の仕事は親和性があると思う。創業支援や事業再

生などで、事業者の状況を把握してアドバイスができる立場であり、交流会でアピールすれば接点を作るチャンスとなる。また、ほかの土業の参加者も多いので、土業同士で互いに不足部分を補いながらビジネスにつなげていくきっかけもできる」と稲川さんは語る。

交流会のイベント開催時に、中小企業診断士の仕事を説明し、稲川さんの言うつながりを大切にしてビジネスチャンスを掴んでいく必要がある。

7. 今後の交流会のあり方

(1) 交流会の広がり

交流会を始めた当初は、自分自身の宣伝にもなれば良いと考えていたが、今では、集まるだけでもさまざまな効果が出るようになってきた。しかし、「ただ集まって、名刺交換をしているだけ」というような声もある。参加者がより深く地域に溶け込めるよう、稲川さん自身もほかの団体にも顔を出してつながり作りを始めている。他の団体とのルートづくりを考えてのことだ。

稲川さんが活動範囲を狭めてしまうと参加者の活動も限定的になるため、たとえば法律、音楽、ものづくりなど、さまざまなジャンルの場に顔を出している。稲川さんが交流した人たちが自由につながることができるようになればよいと感じている。



地元とのつながりが大事と語る稲川さん

(2) 今後の交流会のあり方

現在は、組織化したいとは考えていない。今のような自由なスタイルを長く保つことが目標とのことである。

「組織と違って個人の場合、継続すること自体が難しい。この会はいったいどういう会なのか、自分の中で常に問いかけながら、楽しく続けられる限りやりたいと思っている」と、稲川さんは走りながらも先を見据えて活動を進めている。

8. 終わりに

柏ビジネス交流会は、ゆるい関係性の中で、居心地のよい場を参加者に提供している。

稲川さんの一貫した思いが交流会に浸透し、今日まで継続していると感じられた。ゆるい関係性といっても一定のルールのもとに運営され、交流会本来の目的である「つながり」をキーワードに、地元根づいた活動が行われている。

地元のほかのビジネス関連団体にもつながりを広げていて、今後、参加者はさらに広いビジネスネットワークを活用できそうだ。

中小企業診断士も、今後、柏ビジネス交流会の「つながり」に協力しながらビジネスチャンスをものにしていくことができるのではないかと思う。近隣にお住まいの中小企業診断士はぜひ一度顔を出していただきたい。

柏ビジネス交流会ホームページ

<http://maru-ina.uh-oh.jp>

平野 修

(ひらの おさむ)

2009年10月中小企業診断士登録。運送会社で監査業務を担当。情報システム監査専門内部監査士。東京協会城北支部ロジスティクス研究会代表、企業内診断士フォーラム所属。著書(共著)に『中小企業の持続的成長を支える管理の仕組みづくり』(税務経理協会)。

