

### 第3章

## 首都圏の企業内診断士による イベント支援



石垣 佳孝

東京都中小企業診断士協会三多摩支部

南伊豆町役場の主催で、これまでに都内で2回、南伊豆ファンと出身者のためのイベント「南伊豆ミートアップ」が開催され、私は中小企業診断士としてイベントの開催支援に携わった。

私はイベント運営のプロではない。経験といえば、家族向けのパーティーを企画した程度。また、企業勤めの傍ら腕試しのつもりで診断士試験に臨んだ程度で、中小企業診断士としての活動目標を持っていたわけではない。

そのような“意識低い系”の私が中小企業診断士として南伊豆ミートアップ開催の支援に携わった経験から学んだこと、首都圏にいる企業内診断士が地方のイベント支援を行うことのメリットについて本章で述べたい。

#### 1. 南伊豆ミートアップとは

##### (1) 南伊豆ミートアップの経緯と概要

まず、支援したイベントの実施に至る経緯と概要について説明する。

本イベントの企画は、首都圏で南伊豆町を支援する企業内診断士の集まりである「南伊豆応援隊」が、南伊豆町に対して2018年2月に行った報告会で、「地域を盛り上げるリーダーの発掘」を課題として提示したことがきっかけである。報告会の場で、課題を解決するための実施策の1つとしてミートアップの開催を例示した。

そして、この報告を受けた実行フェーズと

して、南伊豆ファンと出身者のためのイベント「南伊豆ミートアップ」を企画・開催する運びとなった。

これまでに2018年10月と2019年2月の2度、南伊豆ミートアップを開催しており、いずれも南伊豆町から招いたメインゲストによるスピーチと、地元食材を生かした料理による懇親会をメインにした構成で行っている。

ターゲットは首都圏に住む「移住も視野に入れている人」+「離れて暮らしているけれども、南伊豆町が好きで、より深くかかわりたい人」としている。第1回はLEAGUE有楽町、第2回はCOHSA 渋谷と都内で開催した。

##### (2) 私が参加することになった経緯

本プロジェクトに私が参加したきっかけは、Facebookである。

中小企業診断士として活躍される方々の投稿を普段から見えており、私も何か世の中の役に立つことをしたいと思うようになっていた。

そんな中、Facebook上で南伊豆応援隊の活動を知り、私の先祖が南伊豆町出身であったこともありプロジェクトに興味を持った。すぐさま投稿欄から南伊豆応援隊の主催者である土屋氏にアプローチすると、二つ返事で快諾いただき、参加させてもらうことになった。

南伊豆応援隊のプロジェクトは、すでに南伊豆町への提言を終え、実施案を具体的な実

行に移していく段階に入っていた。私が参加した頃は、ちょうど実行する施策ごとにプロジェクト内のチーム分けを行う時期だった。

私は、勤務先ではお客様に接したり、多くの人の前で話したりする機会が少なかったことから、これらの経験ができるミートアップチームを志望した。

なお、手を挙げるのが早かったこともありチームリーダーに指名され、今回の執筆の機会までいただいたのだが、実質的なリーダーがいて、その方の多大なサポートにより大きな失敗もなくイベントを開催できたことをここで申し上げておきたい。

## 2. ミートアップの開催

### (1) イベントの準備

まず、当日のテーマとプログラム概要についてチームメンバーと町役場間ですり合わせを行った後、タスクを洗い出し、担当とスケジュールを決めて進行管理を行っていった。

スピーチを行う南伊豆町からのメインゲストとの調整は、地元での関係性がある南伊豆町役場にお任せすることになった。

さらに、地元食材の手配、会場に貼る南伊豆町紹介のポスターやゲームの景品用の南伊豆土産など、事前準備の多くを南伊豆町の担当者に担っていただいた。

そして受付・司会・時間管理など、ミートアップ当日の進行を中小企業診断士チームが担う形となった。

チームメンバーは企業内診断士の集まりであるため、頻繁にミーティングを開催することが難しく、意見交換の時間が取れないのではないかと懸念していた。しかし、少ないコミュニケーションの中でも的確に役割を把握し、そつなく行動するメンバーがそろっていたため問題はなかった。

また、南伊豆町役場の担当者の熱意と動きの素早さにも助けられ、大きなトラブルもなくスムーズに準備は進んでいった。

### (2) 当日の様子

会場には南伊豆町産の伊勢海老、サザエ、地魚、ひじき、旬の野菜などを使った料理や、入手困難な地元の銘酒「古里凱旋 身上起」、かむような食感が特徴の「にんじんジュース」など、参加費3,000円とは思えない豪華な料理が並んでいた。

私たちイベントチームは、メインゲストのトークと懇親会以外に、コミュニケーションの活性化を図るためゲームを用意していた。

弓ヶ浜やヒリゾ浜、石廊崎など景勝地の多い南伊豆ならではの風景写真を2つに切り、切った1片ずつを参加者に配り、絵合わせの要領で同じ絵を持つ方を探していただく。探している間にコミュニケーションを活性化させる、という狙いのゲームだった。

絵が合った方には前述の「にんじんジュース」や、伊勢海老を殻ごと煮込んだ「殻絞りエビソース」などの景品をプレゼントする企画だったが、参加者はゲームや景品にさほど興味を示さず、ゲストスピーカーを交えて参加者同士で大いに盛り上がっていた。私たちは、ゲームで盛り上げようと意気込んでいたのだが、必要はなかったようである。

第1回での感触を受け、第2回ではゲームをカットし、ゲストスピーカーによるトークイベントと懇親会のみという運用にしたが、同じように懇親会は盛況であった。

魅力的な料理やお酒の助けもあるが、ターゲットを絞った集客により南伊豆町に対して熱い気持ちや目的意識を持った方が集まったところが大きかったように感じる。

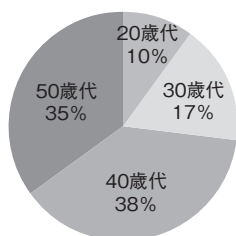


第1回ミートアップの集合写真

### (3) 振り返り

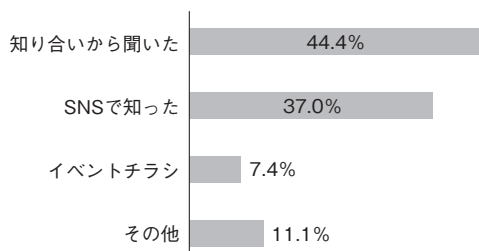
第1回、第2回と参加者からいただいたアンケート結果の一部を紹介する。

図表1 参加者の年齢構成（2回合計）



参加者の年齢構成は、40～50歳代が合わせて7割を超えていた。イベントのにぎわいを演出するためのゲームよりも懇親を重要視する傾向があったのは、年代的な特徴であったのかもしれない。

図表2 イベントを知ったきっかけ（2回合計）



また、イベントを知った経緯は知り合いからの紹介やSNSが多くを占めた。手段こそ違うが、ともに「口コミ」による集客である。地道に情報を発信することの重要性を感じた。

最終目的の「リーダーの発掘」については、現在志半ばであるが、今後、地道にイベントを開催していくことで成果を出したい。

## 3. イベント支援でできること

### (1) 首都圏からかかわるメリット

支援を通じて首都圏の中小企業診断士がかかわるメリットは4つあると感じた。

1つ目は地理的なメリットである。事前の首都圏での打ち合わせや会場の現地確認など

融通が利きやすい点が挙げられる。

2つ目は、私たちが日々首都圏で生活していることだ。首都圏在住者が地方に求める期待やニーズを感じやすい環境で生活していることで、地方自治体が気づかぬ視点から意見が出せるというのは大きなメリットである。

3つ目は、中小企業診断士の知識を生かして首都圏からの移住・創業希望者に対し助言ができることである。地理的なメリットと併せて、移住・創業に至る前の都内での準備期間に相談が受けやすい点が挙げられる。

4つ目は、首都圏は中小企業診断士の数が多いことである。南伊豆応援隊プロジェクトにおいても参加者が多いため、1人あたりにかかる負荷が少なく済む。そのため、時間の取りづらい企業内診断士でも大きな負担なく、できる範囲内での支援が可能である。また、関係者が増えることで、多様な意見を取り入れられるメリットもある。

これらのメリットを生かすことで、移住・創業に関する支援を充実させることが可能だ。

### (2) おわりに

今回、私はFacebookを通じたきっかけにより、力強く活動中の先輩診断士の方々に支えられながら、故郷へ恩返しをする機会を得た。もし、企業内で資格を生かすことなく過ごしている企業内診断士の方がおられたら、ぜひ一歩踏み出して参加いただきたいと思う。

次回のイベントは2019年10月を予定している。時期が近づいたら情報発信を行うため、Instagramアカウント「@minamiizumeetup」をぜひフォローしていただきたい。

### 石垣 佳孝

(いしがき よしたか)

法政大学卒業後、商社に勤務。法人営業経験後、ECサイト運営会社に転職。事業開発からサイト運営まで幅広く経験。その後、生命保険会社でダイレクトマーケティングに従事。2018年中小企業診断士登録。企業内診断士。

